

S.O.S. MEDICINA NATURALE

CORSO DI P.N.L.

Programmazione neuro linguistica



S.O.S. MEDICINA NATURALE

Introduzione

La PNL e cioè la Programmazione Neurolinguistica, è stata creata intorno agli anni 70 dai due fondatori Richard Bandler e John Grinder attraverso lo studio ed il modellamento delle eccellenze di professionisti del calibro di Virginia Satir, Fitz Pearl e ovviamente il grande Milton Erikson, oltre ad altri innumerevoli ed illustri nomi del campo della terapia psicologica, dell'ipnoterapia ma anche di grandi oratori e personaggi che hanno fatto la storia della comunicazione.

Attraverso l'osservazione delle strategie utilizzate da questi personaggi, i due fondatori della PNL sono riusciti a codificare delle tecniche o strategie utilizzabili da chiunque.

I campi di impiego sono molteplici, spaziano dall'ambito terapeutico alla capacità di comunicare meglio nella vita di tutti i giorni.

Quando parlo di PNL è chiaro come nell'acronimo, sia implicata la correlazione tra linguistica e neurologia.

Infatti molti sanno sicuramente che il linguaggio e la comunicazione interagiscono profondamente con tutte le nostre attività mentali, ma

S.O.S. MEDICINA NATURALE

soffermiamoci per un istante sulla parola "Programmazione" che per molti è sinonimo di manipolazione, altra parola che nella nostra società acquista sovente un carattere negativo, proprio come il verbo "influenzare".

Lasciate che mi spieghi bene e provate, mentre vi sto parlando a immaginare come un genitore educa suo figlio, e ora rispondetevi da soli alla seguente domanda: "lo sta manipolando?".

Ebbene, la risposta è assolutamente sì!

Prima di iniziare con le vere e proprie nozioni di questo corso vi invito a mettere da parte il giudizio e concentrarvi sul fatto che ogni qual volta parliamo con qualcuno lo stiamo manipolando o se preferite programmando o influenzando ... proprio perchè **il nostro linguaggio è creatore di realtà**, o quanto meno porta alla luce delle cose piuttosto che delle altre.

Siamo costantemente creatori di realtà attraverso il nostro linguaggio!

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Vi chiedo di immaginare il linguaggio, come uno strumento e come tale non possiamo condannarlo, se mai potremmo condannarne l'uso che ne facciamo.

Se continui a fare ciò che hai sempre fatto, continuerai ad ottenere ciò che hai sempre ottenuto: la PNL tratta il cambiamento personale e incita a trovare nuove opportunità e possibilità, ad essere flessibili e dinamici.

Non si può non comunicare: qualsiasi sia il nostro atteggiamento, postura, parola o silenzio comunica qualcosa al nostro interlocutore, e con la pratica e l'esperienza possiamo acuire così tanto le nostre percezioni che la comprensione di ciò che avviene intorno a noi diventa quasi istantanea.

Il significato della comunicazione è il risultato che si ottiene.

Essa non è giusta o sbagliata, ma efficace o non efficace, in relazione all'obiettivo scelto: in PNL si tende a concentrarsi sulla funzionalità del risultato scelto.

Se funziona bene, ma se non funziona allora c'è da cambiare qualcosa.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Quindi possiamo dire che ciò che ottenete dal vostro linguaggio è valutabile solo attraverso il risultato che avete ottenuto, non è importante se detto bene o detto male.

Conta l'obbiettivo che avete in mente di ottenere.

Possiamo allora comprendere come il buon comunicatore sia al 100% responsabile dei risultati ottenuti o non ottenuti!

S.O.S. MEDICINA NATURALE

La percezione non è la realtà

La mappa non è il territorio è uno dei presupposti più comunemente divulgati quando si parla di PNL e comunicazione. Quindi possiamo pensare al presupposto "La mappa non è il territorio" come "**La Percezione non è la realtà**".

Ognuno di noi processa le informazioni provenienti dalle nostre esperienze attraverso le percezioni, i ricordi, le convinzioni, le aspettative, la cultura di provenienza, i propri valori ecc. e siccome **siamo individui unici e irripetibili**, viene subito a galla l'aspetto importantissimo della nostra rappresentazione soggettiva della realtà.

Facciamo un esempio per comprendere meglio: due persone che sono testimoni dello stesso incidente automobilistico, se interrogate sul fatto, riportano elementi diversi dell'avvenuto, in certi casi anche discordanti. Con questo in mente, potete ben capire come ognuno di noi attraverso i propri processi mentali, individui particolari, e dia importanza a cose diverse, benché stia facendo la stessa esperienza di altri.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Possiamo quindi dire che: **La realtà soggettiva è diversa dalla realtà reale.** Questo ci porta ad un'altra definizione importante della PNL, ovvero: la PNL è lo studio della realtà soggettiva.

Siccome si parla di comunicazione efficace o "Arricchita", vedremo più avanti come appunto arricchire la nostra comunicazione.

Un suggerimento che voglio proprio darvi è quello di imparare ad ampliare la vostra "Mappa del territorio".

Come si fa? Ebbene è abbastanza semplice!

Chiedete a qualcuno di vostra conoscenza qualcosa riguardo un argomento che voi conoscete bene, e ascoltate senza giudicare, quello che ha da dirvi.

Esempio: se siete degli abili cuochi, provate a chiedere ad un vostro amico o amica come cucina un piatto in particolare, che conoscete. Ascoltate bene i passaggi e le soluzioni che vi propone e solo in seguito investite del tempo per portare alla luce quali siano le differenze tra voi e loro, nella rappresentazione di quel piatto.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Questo esercizio vi farà comprendere sempre più nel dettaglio cosa si intende con la presupposizione "La mappa non è il territorio", vi farà anche allargare la vostra consapevolezza, vi aiuterà a distaccarvi dal giudizio e vi renderà sempre più flessibili nell'approccio con gli altri.

Affinché integrate in voi, a livello inconscio, tutte le strategie e tecniche della PNL, dovrete fare esperienza, questo perché il pensiero di per sé è utile ma nessuna esperienza è così importante quanto quella fatta sul campo, quindi dovrete allenarvi, rendendovi presto conto che attraverso semplici esercizi sarà facile interagire con gli altri su diversi livelli. Quando si comunica, una delle cose più importanti da ricordare e da mettere in gioco è la congruenza di ciò che stiamo comunicando. Considereremo l'aspetto comunicazionale sotto tre forme ben distinte fra loro, ma che in realtà, vengono percepite dal nostro interlocutore come un unico messaggio.

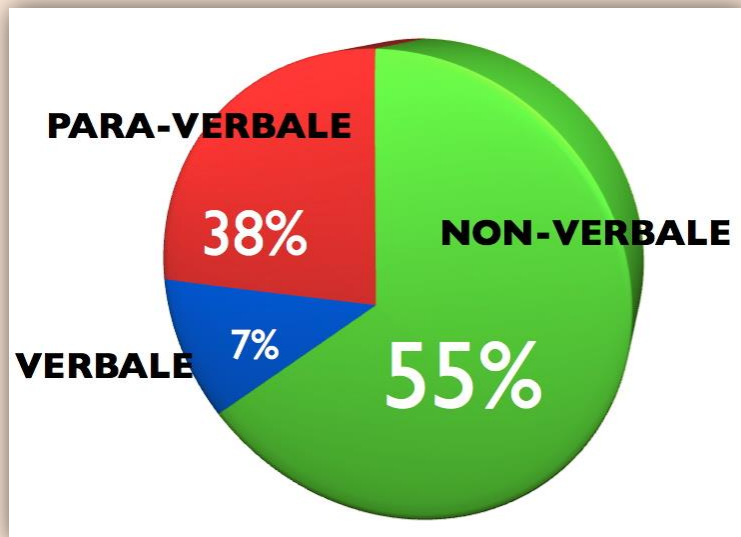
Se dovessimo dividere la comunicazione in tre sotto gruppi ci imatteremmo in quelle che si chiamano:

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Comunicazione verbale;

Comunicazione para verbale;

Comunicazione non verbale.



La comunicazione verbale ha a che fare con le parole che utilizziamo, la sintassi, i periodi, la grammatica, i vari termini ecc.

La comunicazione para verbale si occupa esclusivamente della tonalità della voce, della sonorità più o meno dialettale, dell'inflessione che diamo alle singole parole, al volume dell'emissione vocale e al timbro lessicale.

S.O.S. MEDICINA NATURALE



La comunicazione non verbale è composta dalle posture, dai gesti, da tutte quelle smorfie o espressioni che facciamo inconsciamente con la faccia.



La comunicazione verbale, per quanto importante, ricopre solo il 7% di ciò che comunichiamo, mentre la comunicazione para verbale ha un'importanza del 38%, quindi ciò che comunichiamo è maggiormente veicolato dalla tonalità ed espressività della nostra voce più che dalle parole utilizzate. Ma se vogliamo proprio essere dei veri maestri

S.O.S. MEDICINA NATURALE

comunicatori, allora dobbiamo comprendere quanto il restante 55% delle nostre informazioni sono veicolate dalla comunicazione non verbale, quindi dal nostro porci in piedi piuttosto che seduti, braccia conserte o mani gesticolanti e così via. Possiamo proprio dire che la comunicazione non verbale è una sorta di linguaggio primordiale, facile da comprendere a tal punto che nella società attuale è diventato inconscio. Se vogliamo che una persona si avvicini a noi, è più facile se la invitiamo con la mano e, nello stesso modo, se la vogliamo allontanare!

Le espressioni facciali sono una delle comunicazioni più sottili ma che celano all'interno moltissime informazioni.

Le espressioni facciali hanno un potere enorme sulla nostra comunicazione, a tal punto che ci basta vedere un bambino sorridere per cambiare stato d'animo. Quando pensiamo alla comunicazione non verbale dobbiamo ricordarci che moltissimi dei movimenti e delle posture che utilizziamo durante una conversazione, sono assolutamente inconsci.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Questo è importante da sapere perché è un segnale davvero utile per analizzare la congruenza di ciò che ci stanno dicendo.

Un esempio è il seguente: il vostro interlocutore sta parlandovi di qualcosa che assicura piacergli moltissimo e, contemporaneamente, la testa comincia a ruotargli da destra a sinistra come a dire no! Certi segnali incongruenti tra comunicazione verbale e non verbale sono molto importanti anche per scoprire se ci stanno mentendo.

E il mio consiglio è questo: se dovete scegliere, di fronte ad un interlocutore incongruente, scegliete sempre di seguire la sua comunicazione non verbale, in quanto, proprio perché inconscia, non mente! Ma attenzione, esistono sempre delle eccezioni, starà alla vostra pratica e sensibilità, di volta in volta, fare la giusta valutazione!

Compreso cos'è la comunicazione non verbale, occupiamoci un po' della comunicazione para verbale.

Provate a far caso come ognuno di noi, non appena deve relazionarsi ad un bambino piccolo, cambi il tono della voce inconsciamente per avvicinare quello che vogliamo comunicargli, al suo mondo linguistico.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Anche attraverso il ritmo del parlato, possiamo comprendere diverse cose. Parliamo più velocemente delle cose che ci provocano ansia e parliamo più lentamente delle esperienze di relax. Questo perché cerchiamo di allungare quel momento per renderlo più importante, per riviverlo nuovamente e ciò avviene anche con le pause tra parola e parola. Anche qui attenzione, ci sono delle eccezioni, non siamo degli automi.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Sistemi rappresentazionali

Vi è mai capitato di sentir dire: "il cervello è l'ultimo a sapere le cose?".

Strano a dirsi ma è proprio così!

Ognuno di noi interagisce con il mondo circostante attraverso le percezioni, queste mandano delle informazioni al cervello, poi vengono processate, e finalmente possiamo attingere ad una rappresentazione dell'esperienza appena fatta.

Ovviamente vista sotto questi termini, sembra un processo lento, ma in realtà è così veloce che non ce ne accorgiamo neanche.

Quando utilizziamo il termine "sistema rappresentazionale" stiamo praticamente connotando un canale percettivo in particolare che è legato alla rappresentazione dell'esperienza in esame.

I sistemi rappresentazionali possono essere:

Visivo, Auditivo, Tattile, Olfattivo, Gustativo.

Conoscere i sistemi rappresentazionali è molto utile per interagire con le persone perché ci permette di entrare in contatto più profondamente con le esperienze soggettive altrui. Ci consente d'imparare velocemente

S.O.S. MEDICINA NATURALE

certi schemi mentali che il nostro interlocutore mette in atto e quindi di essere compresi più semplicemente e in modo migliore.

Ricordatevi, ogni volta che parlate, state creando una realtà che il vostro interlocutore dovrà rappresentare in un modo o nell'altro, attraverso dei processi. Tanto più fedele sarà la sua rappresentazione riguardo ciò che dite, tanto più sarete compresi. Ma per far questo dovete imparare ad interagire con la "Mappa" di chi vi sta di fronte o in altri termini, dovrete adottare il loro linguaggio.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Sistemi rappresentazionali linguistici

La prima cosa che dovete tenere in mente è che, nonostante tutti i sistemi percettivi siano messi in gioco costantemente e contemporaneamente, ce n'è sempre uno che fa da padrone e che determina il canale principale con il quale rappresentiamo l'esperienza in esame.

Detto questo, possiamo suddividere sommariamente le persone in **VISIVI**, **AUDITIVI** e **CENESTESICI**, in base a quale canale o sistema percettivo utilizzano maggiormente.



Questo significa, per esempio, che un visivo utilizza maggiormente il canale percettivo della vista, ma attenzione a pensare che sia implicato

S.O.S. MEDICINA NATURALE

solo quel canale. Diciamo che si può fare un discorso statistico o di percentuale. Per esempio, si potrebbe essere visivi al 60%, al 30% auditivi e il restante 10% cenestesici.

Coloro che sono particolarmente visivi hanno come caratteristiche principali il parlare velocemente. Ed utilizzano parole e predicati verbali che hanno a che fare con la percezione visiva. Inutile dire che amano le immagini con alta risoluzione, la fotografia e le arti che si prestano maggiormente all'immagine, per esempio la moda e il cinema. Utilizzano parole come: scintillante, chiaro, luminoso, oscuro, nebbioso, soffuso, colorato, ampio, centrato, a fuoco, sbiadito, offuscato, opaco, prospettiva, visione, punto di vista, film, sguardo, illuminato, colpo d'occhio. E utilizzano predicati verbali del tipo: vedere, guardare, esplorare, abbagliare, mostrare, apparire, chiarire, accecare, fotografare, immaginare etc.

Un visivo compone frasi del tipo:

-Oggi ho visto un ambiente luminoso.

-Questa cosa non mi è chiara, vuoi fare luce sul centro del discorso?

S.O.S. MEDICINA NATURALE

-Mi immagino che la tua giornata sia stata scintillante, considerato il punto di vista dei tuoi colleghi.

Mentre i visivi utilizzano prevalentemente la percezione della vista per rappresentare la loro realtà soggettiva, gli auditivi usano la percezione auditiva. Usualmente gli auditivi hanno una buona padronanza della voce, un ritmo coerente con la situazione e sono grandi amanti della qualità acustica. Spesso sono coloro che chiedono di abbassare il tono della voce durante le conversazioni.

Utilizzano parole come: eco, armonia, rumore, suoni, coro, fischio, sibilo, dissonanza, consonanza, assonanza, campana, voce, racconto, stridente, pianto, bisbiglio, ritmico, tonalità, timbro, cadenza, assordante ecc.

Mentre utilizzano predicati verbali del tipo: ascoltare, parlare, chiacchierare, gridare, raccontare, cantare, amplificare, risuonare, distorcere, chiamare, grugnire, brontolare, bisbigliare, sbattere, ticchettare ecc.

Tipiche frasi di un auditivo sono:

-Ascoltami bene quando ti parlo;

S.O.S. MEDICINA NATURALE

-Chiacchierando con mia madre non c'è modo di non gridare, la sua sordità impone un tono sostenuto;

-Dammi un minuto e sarò tutt'orecchie, ti prometto che porrò attenzione ad ogni singola parola.

Per quanto riguarda i cenestesici, prima di andare avanti con le considerazioni linguistiche, voglio ricordarvi che in questa categoria sono racchiuse e unite insieme le percezioni tattili, gustative, olfattive e anche quelle legate alle sensazioni interne. Questo comporta che la categoria cenestesica sia più corposa e ricca di parole, predicati e frasi specifiche.

Spesso i cenestesici parlano lentamente, quasi a bassa voce, amano ciò che comporta relax fisico, la buona cucina, i profumi e adorano discorrere di sensazioni ed emozionarsi.

Utilizzano parole come: confort, relax, stretto, largo, sottile, ruvido, levigato, comodo, solido, caldo, fresco, freddo, tiepido, tensione, calma, goffo, prurito, sudore, maleodorante, puzzolente, gustoso, morbido,

S.O.S. MEDICINA NATURALE

avvolgente, duro, eccitante, coinvolgente, aroma, odore, profumato, piccante, dolce, salato, fiuto, alito, bouquet, amaro, spinoso ecc.

Mentre utilizzano predicati verbali del tipo: annusare, soffiare, odorare, percepire, gustare, mordere, stringere, toccare, emozionare, sudare, riscaldare, palpitare, raffreddare, ferire, scuotere, tremare, penetrare, esalare, rimescolare, tagliare, inalare, assaggiare, rilassarsi, accomodarsi ecc.

Un cenestesico può comporre frasi come:

-Il profumo delle rose mi ricorda la fresca stagione che è passata;

-Percepisco una punta di tristezza in te, non vorrei ferirti toccando certi argomenti.

La conversazione presenta termini differenti a seconda del S.R. utilizzato

VISIVO	CINESTESICO	UBITIVO
• Vedere	• Ascoltare	• Provare
• Apparire	• Armonizzare	• Toccare
• Osservare	• Assonare	• Affermare
• Illuminare	• Risuonare	• Addensare
• Assorbire	• Silenziare	• Sbarazzarsi
• Confuso	• Accordare	• Smerciare
• Illudido	• Annunciare	• Appoggiarsi
• Chiaro	• Esternare	• Soldo
• Mettere a fuoco	• Dire	• Immobile
• Lento	• Susurrare	• Soffrire
• Immaginare	• Trasmettere	• Depressione
• Chiaro		• Sembrare
• Rilevare		

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Vi sarete sicuramente accorti che ognuno di noi, in un modo o nell'altro, utilizza un po' tutti i predicati e le parole che vi sono state appena esposte. Questo perché in ognuno di noi ci sono rappresentazioni cenestesiche, visive ed auditive. È inevitabile! Comincerete a far caso a tutte le sfaccettature che vi son passate di fronte agli occhi, mentre ascoltate le persone che parlano di esperienze di tutti i giorni, utilizzando parole che toccano le loro percezioni su diversi livelli di intensità.

Il linguaggio del nostro interlocutore può essere molto diverso a seconda dello stato d'animo in cui si trova. Ciò nonostante, i vari predicati e le parole che vengono utilizzati, ci forniscono informazioni utili su come stia processando le esperienze in quel momento.

Per cominciare ad ottenere dei risultati strabilianti in PNL, dovete essere consapevoli di quali sistemi rappresentazionali il vostro interlocutore stia facendo uso. Vi ricordo che il termine "influenzare" come "manipolare" o "programmare" sono solo termini, ne positivi ne negativi e voglio anche che teniate bene in mente quanto il giudizio in questo senso sia un grosso limite che vi auto ponete. Saper comunicare

S.O.S. MEDICINA NATURALE

bene significa arrivare all'obbiettivo, farsi comprendere, saper chiedere e spiegare bene! Pensate cosa potrebbe accadere se tra qualche giorno vi rivolgeste ad un amico e attraverso le vostre parole lui si sentisse davvero bene.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Movimenti oculari

I movimenti oculari entrano in contatto con il nostro linguaggio e ci comunicano i processi cognitivi del nostro interlocutore. Ci fanno capire come sta processando le cose che gli stiamo dicendo o quelle che ci sta raccontando. Attraverso questi movimenti possiamo determinare che sistema rappresentazionale sta mettendo in atto.

Le persone attivavano certi ricordi legati alle percezioni posizionando i bulbi oculari in aree specifiche.

Infatti se l'interlocutore parla in termini **VISIVI** l'occhio del soggetto con movimenti rapidi si sposta in alto a sinistra o a destra a seconda che si tratta di un ricordo piuttosto che una costruzione d'immagine.

Lo stesso procedimento avviene anche per l'ambito **AUDITIVO** e **CENESTESICO**.

Sono state codificate aree specifiche dove l'occhio si posiziona e che noi utilizziamo come fonte d'informazione sui processi cognitivi in atto.

Questa tecnica d'osservazione ci permette anche di ricostruire le "strategie" utilizzate e quindi di poterle successivamente rielaborare, o

S.O.S. MEDICINA NATURALE

se volete riprogrammare, in modo da poter modellare le eccellenze del soggetto in questione.

Ma i movimenti oculari vengono utilizzati anche per reimpostare alcune memorie, che possono produrre tristezza, ansia e altre condizioni negative, riorientandole verso strategie più potenzianti e positive.

Questo ovviamente avviene in ambito terapeutico e noi in questo corso ci limiteremo ad occuparci di comunicazione e crescita personale, è bene però sapere quanto potenti possono essere le strategie messe in gioco dalla PNL.

Ognuno di noi, che ne sia consapevole o no, produce delle immagini mentali dentro di se, che rappresentano la realtà soggettiva che sta vivendo.

Vi ricordo che quando parlo di immagini mentali non intendo dire solo immagini visive, con questo termine racchiudo tutte le categorie percettive, quindi gusto, tatto, olfatto, sensazioni interne, udito e vista.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Utilizzando domande strategiche, dove all'interno inseriamo parole e predicati caratterizzanti un solo sistema sensoriale, abbiamo la possibilità di condizionare la persona di fronte a noi e farle attivare il canale sensoriale corrispondente.

Alla domanda: "di che colore è la tua macchina?", forziamo il soggetto a concentrarsi sull'aspetto visivo dell'esperienza "colore".

Alla domanda: "che suono ha il clacson della tua macchina?", otteniamo un'esperienza prettamente auditiva.

E alla domanda: "che odore ha" oppure "come ti senti nella tua macchina?", facciamo accedere il soggetto ad un'esperienza cinestesica.

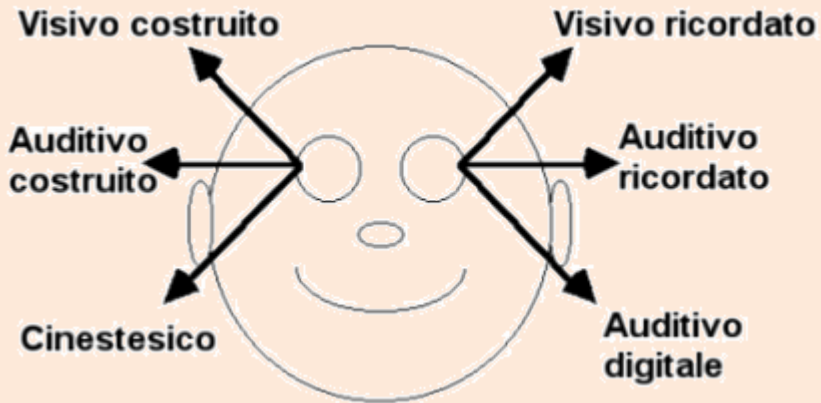
Ma vi ricordo che non siamo automi, ci sono sempre delle eccezioni, per esempio nei mancini puri le posizioni si invertono tutte. Spetterà sempre a voi valutare e acuire le vostre percezioni durante una conversazione.

Esistono sei posizioni oculari e per comprenderle possiamo suddividere l'area dell'occhio in:

Alto, Centro e Basso (sull'asse orizzontale);

S.O.S. MEDICINA NATURALE

E in: Destra e Sinistra (sull'asse verticale). Quando vi parlerò di destra, farò sempre riferimento alla destra del soggetto che avete di fronte, tenetelo in mente, onde evitare incomprensioni.



Le sei posizioni oculari sono così ripartite:

- >> Alto a sinistra visivo ricordato (mi riferisco alla sinistra del soggetto);
- >> Alto a destra visivo costruito;
- >> Centro a sinistra auditivo ricordato;
- >> Centro a destra auditivo costruito;
- >> In basso a sinistra auditivo digitale (o dialogo interno);
- >> In basso a destra cinestesico.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Potete utilizzare ogni metodo vogliate per ricordare queste sei posizioni, ma uno che trovo particolarmente facile è questo:

>> In alto ci sono gli occhi: visivo;

>> Al centro le orecchie: auditivo;

>> In basso il corpo: cenestesico;

>> A sinistra stanno i ricordi e a destra le fantasie.

L'unica posizione che elude questo metodo è che a sinistra in basso c'è il "dialogo interno o auditivo digitale.

Adesso cerchiamo di capire come interagire con queste posizioni.

Se mi trovo davanti un soggetto che guarda quasi sempre in alto è un visivo.

Se guarda quasi sempre di lato è un auditivo (si guarda le orecchie).

Se guarda in basso o è cenestesico o ha un dialogo interno, comunque quasi sempre i cenestesici guardano in basso.

La differenza tra il ricordato e il costruito, sovente sta nel fatto che si parla di ricordi o di fantasie.

Se per esempio chiedo: "a che numero civico abiti?", il soggetto dovrà ricordarlo e quindi sposterà i bulbi oculari a sinistra.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Se dico: "indovina o immaginati come mi vestirò per il prossimo carnevale?", il soggetto con molta probabilità dovrà fantasticarci un po' su e quindi sposterà gli occhi verso destra.

Questo è uno dei metodi che vengo utilizzati anche dai poliziotti quando fanno un interrogatorio, per conoscere se il soggetto mente alle domande fanno caso se gli occhi vanno a sinistra (ricordo) o a destra (fantasia).

Con il termine auditivo digitale si intende il dialogo interno, quindi se vedete una persona con gli occhi in basso a sinistra, con molta probabilità si sta facendo un discorsetto dentro. Questi movimenti sono assolutamente inconsci e quindi a volte molto ma molto rapidi, acuite la vostra sensibilità nel percepire questi spostamenti e potrete sapere come comunicare volta per volta al meglio con chiunque. Un piccolo trucchetto che voglio insegnarvi prima di darvi gli esercizi è il seguente: siccome le posizioni oculari richiamano specifiche percezioni, sia ricordate che costruite, quando volete ricordare qualcosa che avete visto puntate gli occhi di proposito in alto a sinistra e vedrete che faciliterete il compito al vostro cervello. Nello stesso modo per l'ambito

S.O.S. MEDICINA NATURALE

auditivo, se non vi ricordate il nome del ragazzo o ragazza di fronte a voi, anche se ve lo ha appena detto, mandate gli occhi a sinistra verso l'orecchio e vi faciliterete il compito. Idem per quanto riguarda l'aspetto cenestesico, occhi in basso a destra!

Questo tipo di spostamento da parte degli occhi sarebbe comunque istintivo, ma quando lo incoraggiate aumentate le probabilità di riuscita.

È un buon metodo per ricordare ma anche un buon metodo per costruire nella vostra mente nuove immagini, suoni o emozioni, fate pratica!

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Sistemi rappresentazionali Comunicazione non verbale

Occupiamoci adesso dell'atteggiamento posturale, del gesticolare, della respirazione e altre piccole cose che caratterizzano i soggetti Visivi, Auditivi e Cenestesici.

Prima di procedere e di addentrarci in questo territorio, vi voglio ricordare che la comunicazione non verbale sta al di sotto della nostra soglia di consapevolezza. In altri termini possiamo dire che è "inconscia".

La comunicazione non verbale corrisponde al 55% delle informazioni che trasmettiamo. Comunichiamo con tutto il nostro corpo disponibilità, paura, interesse, curiosità e quant'altro. Tutti questi cambiamenti hanno a che fare con tanti stati d'animo che passiamo durante la giornata e che ci fanno cambiare appunto le particolarità del nostro interagire.

Se valutiamo solo il ritmo delle nostre parole, per esempio, è ovvio che tanto più siamo concitati tanto più

S.O.S. MEDICINA NATURALE

velocemente parleremo, e naturalmente vale anche il contrario, tanto più siamo rilassati tanto più lentamente parleremo.

Tutta questa introduzione mi serve per portare alla luce una grandissima verità che dovete tener bene in mente.

Anche se stiamo parlando di caratteristiche, categorie e schemi, ricordatevi che niente è più importante della vostra capacità sensoriale; sarà sempre vostra la responsabilità di valutare volta per volta, momento dopo momento i vari stati d'animo, vostri e del vostro interlocutore.

I soggetti prevalentemente visivi assumono posture aperte, "esplosive" (proiettate verso l'esterno), ben dritti con la schiena e spesso muovono la testa in alto come per guardare meglio. Di solito gesticolano in alto, altezza agli occhi, disegnando le cose di cui parlano, di fronte a loro con le mani. Il ritmo della loro respirazione è frequente, respirano con la parte alta del torace e nella gola, questo perché parlano velocemente e fanno poche pause. Il loro tono di voce è alto, quasi squillante. Sono quei soggetti che stringono la mano in alto all'altezza del petto. Il colorito della loro pelle è luminoso e sono molto attenti al proprio look.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

I soggetti prevalentemente auditivi assumono posture neutre, spesso di tre quarti, così da avere un orecchio disposto in avanti per ascoltare il discorso. È tipica la posizione che si chiama "del telefono", infatti spesso quando parlano o ascoltano mettono una mano vicino all'orecchio.

Gesticolano in una zona che va dal petto alla pancia, con gesti che tendono a ritmare o enfatizzare la dimensione acustica del discorso. È tipico che se dicono "no no no" anche la mano li segue perfettamente allineata ritmicamente. Ti danno la mano all'altezza della pancia. Il ritmo del loro respiro è normale, nella parte toracica e diaframmatica. Non è strano però che abbiano momenti di apnea, questo perché vogliono ascoltare tutti i suoni possibili e certe volte in condizioni di silenzio anche il respiro può essere un disturbo.

Questo accade anche quando si parlano internamente con il dialogo interno. Usualmente la voce di un auditivo è curata, malleabile e ben dosata. Hanno un colorito normale ed un look casual.

I soggetti prevalentemente cenestesici assumono posizioni e posture comode e un po' afflosciate si chiamano posture "implosive" (proiettate

S.O.S. MEDICINA NATURALE

verso l'interno). Amanti della comodità, si sistemano e poi restano in quella posizione, senza grandi spostamenti.

La loro gestualità è pressoché inesistente, piccoli movimenti, magari con le dita. Sono coloro che ti danno la mano all'altezza del pube, poco stretta e un po' incerta. La loro respirazione è profonda, nella pancia, e questo comporta che le loro parole sia molto emotive e cariche di sensazioni ma poco frequenti e con lunghe pause. La loro voce è sovente bassa con tono profondo, con poca emissione sonora. Di solito il loro abbigliamento è essenziale con colori poco appariscenti.

Queste sono categorizzazioni, ma con l'ausilio di tutte le altre informazioni che avete già ricevuto, adesso potete interagire con i sistemi rappresentazionali in modo completo.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Ricalco e guida

Comprendere cos'è il **Ricalco** è abbastanza semplice, potremmo per esempio trasformare questo termine in "Assomigliare", (in altre parole "trovare dei punti in comune"). E se questo avviene attraverso il linguaggio e la comunicazione non verbale, il gioco è fatto, non importa per forza condividere tutte le idee del nostro interlocutore. Infatti dovrete semplicemente utilizzare il linguaggio coerente al sistema rappresentazionale di chi avete di fronte e sarete compresi. Ed utilizzando gesti e posture del vostro interlocutore, avrete anche il benessere della loro parte inconscia.

Il termine **Guida** non è altro che un modo per dire "dirigere l'interlocutore". Proprio perché siamo entrati in rapporto, o Rapport come detto in PNL, adesso siamo in grado di condurre la conversazione verso il nostro obiettivo. Il fenomeno del Rapport è una costante da tenere presente durante la comunicazione, perché senza di esso, rischiamo fraintendimenti e discrepanze d'intenti. Quindi, occupatevi sempre di creare Rapport, attraverso la comunicazione non

S.O.S. MEDICINA NATURALE

verbale e il linguaggio specifico dei sistemi rappresentazionali del vostro interlocutore, dopo di che, potrete cominciare a portarlo verso le vostre ragioni o punti di vista ed ecco cosa significano "Ricalco e Guida".

La tecnica del ricalco e guida è fondamentale nell'insegnamento, nell'ambito socio sanitario, nell'ambito educativo e anche nelle relazioni di coppia.

Oltre che ad essere utilizzatissimo in ipnosi e a scopo terapeutico. Se riuscite a bai passare il giudizio e vi avvicinate a questa tecnica, troverete molta soddisfazione nell'approccio relazionale, comprensione e disponibilità da parte degli altri: provare per credere!

Se mi trovo a parlare con un visivo: opterò per utilizzare parole e predicati che si sposino con questo sistema. Invece di dire: "Mi accompagni in gelateria?" potrei dire "Visto che mi va un gelato, fai un salto con me per guardare che gusti hanno?"

Utilizzando alcune parole e predicati visivi, metto in condizione il mio amico di interagire più facilmente con la mia intenzione.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Se mi trovo con un auditivo dirò: "Ascolta, mi accompagni in gelateria e sentiamo cos'hanno da proporci?" oppure "La mia pancia brontola e dice che ha voglia di gelato, mi accompagni?".

E se mi trovo con un cinestesico dirò: "Ho voglia di gustarmi un bel gelato, mi accompagni?" oppure "C'è una gelateria dove fanno un cioccolato da leccarsi i baffi, mi accompagni?" oppure ancora "Ho l'impressione che un gelato ci starebbe proprio bene adesso, fresco, dolce e sfizioso, mi accompagni?".

In pratica si tratta di parlare con sistemi rappresentazionali diversi senza compromettere il fine della comunicazione. Il linguaggio arricchito è un ottimo strumento anche per poter parlare ad un pubblico, una classe o un gruppo di persone.

Se non sapete con chi avete a che fare, e non potete utilizzare solo sistemi visivi o solo auditivi o solo cinestesici, nel linguaggio arricchito utilizzate tutti quanti i sistemi.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Associato / dissociato

Ogni rappresentazione della realtà che abbiamo, passa attraverso le percezioni quando stiamo bene abbiamo delle immagini piene di colore, calde, grandi, di fronte a noi, vicine e in cui siamo associati e quando stiamo male, abbiamo una rappresentazione povera di colori, distante, offuscata e magari siamo dissociati. Ovviamente sono solo degli esempi perché ognuno di noi ha particolarità soggettive per rappresentarsi la realtà.

Quando ci vediamo associati in un'immagine, in pratica è come se fossimo dietro l'obbiettivo e vivessimo in prima persona la scena.

Invece, quando siamo dissociati, riusciamo a vederci nell'immagine e quindi come se fossimo davanti all'obbiettivo.

Prima di tutto vi ricordo che la struttura che il vostro cervello sceglie istintivamente per organizzare le nostre rappresentazioni può essere una cosa che prima di adesso non conoscevate, e prendere coscienza di questo è molto importante. Prima di ogni cambiamento infatti bisogna conoscere il punto di partenza.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Se voglio andare da qualche parte senza sapere dove, non ci arriverò mai! E anche se so dove voglio andare ma non conosco da dove parto, corro il rischio di fare strade a casaccio, cosa questa che potrebbe farmi perdere voglia e tempo! **Quindi, in ogni percorso di crescita personale è bene sapere da dove si parte, oltre a sapere cosa si vuole ottenere.**

Prenderne coscienza, senza giudicarsi è un aspetto fondamentale. È come dire: chi ben comincia è a metà dell'opera.

Se per esempio avete ansia da prestazione per un esame, provate a vedervi dissociati in quella immagine, poi fateci un saltino dentro e verificate se l'ansia aumenta o diminuisce. Di solito, l'essere associati è sinonimo di vivere in prima persona l'emozione, viceversa per l'essere dissociati.

In PNL una caratteristica fondamentale è la flessibilità.

Essere capaci di cambiare ci da modo di ampliare le nostre possibilità e questo ci rende ovviamente più liberi. In effetti la libertà è proprio la possibilità di scegliere, cambiando le vostre abitudini limitanti, eliminando vizi e dandovi più opportunità di realizzare le cose che vi siete prefissi.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Esercizio 1:

1- Trovate una convinzione che vi ostacola nell'atto di apprendere.

Trovatene una vostra rappresentazione ed

entrandoci dentro, fate attenzione all'immagine che ne create, se ci sono suoni e le sensazioni che provate. Poi scrivete tutto su un quaderno.

2- Trovate una convinzione forte di cui siete sicuri, riguardante il fatto che sapete fare una cosa in particolare. Non importa cosa, l'importante è che siate davvero convinti che quella cosa la sapete! Estraetene tutti i sistemi implicati nella vostra immagine mentale. Scriveteli sul quaderno.

3- Notate come differiscono queste immagini fra loro.

4- Entrate nuovamente dentro di voi alla ricerca dell'immagine numero 1. allontanatela fino a che vi sembra un puntino. Successivamente riavvicinatela facendola assomigliare, in tutto e per tutto all'immagine 2. mettetela cioè nella stessa posizione, distanza, grandezza e così via per tutte le altre.

5- Fate questo esercizio più e più volte durante i giorni a venire.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Con questo esercizio cambierete le vostre convinzioni e le orienterete verso l'aspetto che più vi è funzionale.

Esercizio 2:

1- Pensate ad una sensazione, reazione o comportamento che vorreste cambiare.

2- Entrate dentro di voi, ad occhi chiusi, e osservate l'elemento problematico dal punto di vista associato, in prima persona. Se state trattando un comportamento, trovatene l'azione che lo innesca. Poi mettete una cornice intorno alla rappresentazione e rendetela luminosa ed intensa. Chiameremo questa immagine "A".

3- Create un'immagine mentale di voi che avete già attuato il cambiamento. Notate tutti i sistemi rappresentazionali coinvolti in quella rappresentazione, vedetevi dissociati, e fate in modo che questa rappresentazione sia molto più positiva di quella precedente. Chiameremo questa immagine "B".

4- Restringete l'immagine "B" e rendetela scura, fino a quando riuscite a farne un puntino in un angolo dell'immagine "A".

S.O.S. MEDICINA NATURALE

5- Adesso invertite le immagini e, mentre ingrandite l'immagine "B", rimpicciolite l'immagine "A", invertendole di posto e ritrovando per la B le sub-modalità di A e viceversa.

6- Aprite gli occhi, cambiate stato, pensate ad altro. Qualche secondo dopo ripetete l'esercizio. Fatelo per almeno 7 volte e più velocemente possibile.

Il minimo che può succedere è che troviate molto più facile l'abbandono del comportamento depotenziante.

Il massimo che succede è che non ci pensate proprio più! Naturalmente, più praticate questo esercizio, più consolidate la sostituzione.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Riflessi e ancore

Con il termine "riflesso incondizionato" ci si riferisce a processi naturali e inesorabili, del funzionamento degli esseri viventi. Esempio: se vedo del cibo mi viene l'acquolina in bocca, se qualcosa si avvicina velocemente verso i miei occhi li chiudo, se tocco qualcosa di rovente subito ritraggo la mano.

Tutti questi stimoli sono collegati direttamente alle funzioni primarie del sistema che gli risponde.

Prendendo come cavie dei cani si è potuto notare come alla vista del cibo, cominciavano a salivare. Successivamente si suonò una campanella, verificando che quel suono non innescasse nessun tipo di reazione nei cani. Il passo successivo fu portare alle cavie del cibo suonando una campanella, continuando a farlo per un periodo di tempo. In breve ci si accorse che, ogni qualvolta si suonava la campanella, i cani cominciavano a salivare, anche quando non si aveva con sé il cibo. La campanella in questo caso è un suono che innesca un processo digestivo.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Questo tipo di incoerenza tra stimolo e risposta fisiologica fu appunto chiamato "Riflesso condizionato".

Alla base di tutto questo esperimento c'è il processo associativo, che ogni essere vivente utilizza per l'apprendimento. Il fatto clamoroso è che questo processo associativo può essere anche non coerente con la naturale risposta fisiologica.

In PNL questo tipo di associazioni vengono chiamate "**Ancore**". Con questo termine si fa riferimento ad uno stimolo esterno che innesca una risposta interna al soggetto.

Il tipo di ancora più comune è la parola. Noi tutti abbiamo associato un determinato simbolo ad un suono particolare, ed ogni qualvolta lo vediamo reagiamo seguendo quel tipo di associazione.

Per la parola è la stessa cosa, sappiamo che essa serve per descrivere qualcosa, ma sappiamo anche che la descrizione non è la cosa descritta. Quindi possiamo dire che la parola fa scattare un fenomeno associativo al quale noi rispondiamo con le nostre rappresentazioni interne, in modo da poterle dare un senso.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

L'ancora può essere un fenomeno inconscio, come nel caso di quel brano musicale che ci ricorda un periodo particolare della nostra vita. Oppure può essere deliberatamente studiata a tavolino e creata su misura.

Gli inneschi possono essere sia esterni che interni, come nel caso del dialogo interno.

Vi faccio degli esempi:

Vi è mai successo di sentire vostra madre o il vostro partner chiamarvi con un certo tono di voce, e di pensare immediatamente: "Oh, mio dio, cos'ho combinato stavolta?". In quel caso il tono di voce è un'ancora auditiva, inconscia.

Vi è mai capitato di vedere una foto in particolare che vi rimanda a certi pensieri tristi? In quel caso la foto è un'ancora visiva, negativa ed inconscia.

Però voglio soffermarmi un attimo e chiedervi ancora: "Cosa succederebbe se poteste gestire le ancore a vostro piacimento, così da trovare emozioni positive, avere stati d'animo potenzianti e provare sensazioni piacevoli?". Sarebbe bello!

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Ebbene, in PNL questo è alla portata di tutti, l'ancoraggio viene utilizzato per facilitare la gestione di stati, emozioni e sensazioni. In questo caso però, l'ancora non è inconscia, bensì conscia e studiata perché sia più facile accedere a certe condizioni potenzianti da parte di chi la utilizza.

Esempio:

1. L'ancora deve essere unica e specifica (un tocco nello stesso punto, un suono o parola detta nello stesso modo specifico, con tono, volume e intenzione uguali);
2. L'ancora deve essere innescata quando si raggiunge il culmine massimo di intensità di stato d'animo (o comunque sia sempre innescata in senso ascendente e mai discendente, così che possa essere connotata come positiva e non negativa).
3. L'ancora deve essere ripetuta di frequente perché non perda la sua naturale funzione.

Esempio pratico:

1-Ricercate una circostanza in cui avete provato un'emozione intensa e positiva come: soddisfazione, gioia, eccitazione o forza.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

2- Chiudete gli occhi ed entrate dentro di voi, scivoliate dentro quel ricordo e rivivetene tutte le particolarità (visive, auditive, cenestesiche).

3- Intensificate l'esperienza positiva aumentandone la luminosità i colori e interagendo con le sensazioni. Avvertite dove sentite quella sensazione e fatela girare nel vostro corpo sempre più velocemente ed intensamente.

4- Quando la sensazione comincia davvero ad essere al massimo premete il vostro pollice contro l'indice per qualche secondo, e prima che si affievolisca lo stato positivo, staccate le dita.

5- Aprite gli occhi, interrompete lo stato, guardatevi intorno e poi verificate la vostra ancora ripremendo il pollice e l'indice nello stesso modo di prima. Valutate quanto riuscite a riavvertire quella sensazione positiva e nel caso non vi sembri sufficiente, ripetete la tecnica.

6- Di tanto in tanto ripetete l'ancora, ricordatevi che le ancore tendono ad affievolirsi se non praticate.

Le ancore visive più comuni durante una conversazione sono le espressioni e i gesti. Sorrisi, sbadigli, facce sbigottite e incuriosite,

S.O.S. MEDICINA NATURALE

piuttosto che spostamenti delle mani sulla bocca o sulle orecchie, ci comunicano immediatamente dei messaggi che abbiamo visto e rivisto nella nostra vita. Durante una conversazione potete notare quando il vostro interlocutore è in uno stato di serenità e, stando attenti che vi veda, toccatevi un lobo dell'orecchio.

Ripetete questa azione svariate volte, ogni qualvolta ritenete che sia sereno. In questo caso, state segretamente gettando un'ancora a chi avete di fronte. Ma la cosa più interessante è che successivamente, quando ripeterete il gesto di toccarvi il lobo, il soggetto ritornerà inconsciamente in uno stato di serenità.

Le ancore auditive più comuni sono i tormentoni dei comici, infatti non appena scatta quell'incipit di frase, noi inconsciamente ci prepariamo alla battuta dell'intrattenitore. Un modo per ancorare il soggetto di fronte a voi, durante una chiacchierata, è di trovare un suo stato specifico che vi interessa e tutte le volte che lo notate potete tossire leggermente o schiarirvi la voce.

Ripetete il procedimento un po' di volte, e in men che non si dica avete ancorato, per esempio, il tossire alla spensieratezza.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Le ancore cenestesiche le abbiamo viste sotto forma di tecnica completa, nella lezione precedente. Durante una conversazione però, non abbiamo la possibilità di andare così in profondità con il nostro interlocutore. Per far questo conversazionalmente, vi basterà notare lo stato che volete ancorare e toccare in un punto specifico la persona di fronte a voi (esempio: una spalla).

Ripetete il procedimento un po' di volte e facilmente riuscirete a provocare quello stato ancorato, durante la conversazione, ritoccandolo nel punto specifico.

Attenzione: evitate di ancorare stati negativi!

Vi esorto ad utilizzare la PNL, solo ed esclusivamente per far del bene! C'è già troppa gente su questo pianeta che si comporta in modo meschino. Distinguetevi e fornite alle persone che vi incontrano positività e benessere. **Ricordatevi che quello che date e fate, torna indietro due volte!** È possibile impilare diverse sensazioni tutte insieme per dare maggiore forza all'ancora. A questo punto la posso chiamare àncora impilata.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Cancellazione, distorsione e generalizzazione

Questi metodi di memorizzazione sono praticamente inconsci, cioè al di sotto della nostra soglia d'attenzione, e sono degli stratagemmi efficaci per evitare inutili dispendi di attenzione. Mi spiego meglio: tutti i giorni siamo bombardati da milioni di informazioni che potenzialmente potrebbero mandarci in sovraccarico continuo, causandoci una trance permanente. Durante il giorno, abbiamo un fenomeno di trance solo ogni 60/ 90 minuti, che si chiama "trance naturale", atto a riordinare tutte le informazioni che abbiamo ricevuto. Perché si verifichi questo mettiamo in atto alcuni meccanismi di difesa per il sovraccarico, che ci permettono di filtrare e accorpare i milioni di informazioni che riceviamo costantemente.

In PNL queste difese si chiamano "Filtri Percettivi" e si dividono in: **Cancellazione, Distorsione e Generalizzazione.**

Immaginatevi per un attimo questa scena: "state leggendo un libro su un bel prato in montagna". Potreste pensare che le informazioni che state registrando sono solo riguardanti il libro, ma non è così. Infatti, durante la vostra lettura, l'ambiente circostante vi trasmette dati

S.O.S. MEDICINA NATURALE

continui sulla temperatura, grado di umidità, tutti i suoni che vi circondano, la luminosità del sole, il contatto con l'erba fresca e la presenza di eventuali animali o persone lì vicino.

Contemporaneamente avete informazioni interne che riguardano la vostra respirazione, battito cardiaco, temperatura e posizione che assumete. Inoltre ci sono tutte le valutazioni cognitivo-emotive riguardanti il libro, se vi piace oppure no, ma anche la registrazione dei caratteri utilizzati dalla casa editrice, il peso del libro, il numero della pagina e così via.

Potete ben capire che tenere tutte queste informazioni a livello conscio è impossibile, e infatti molte di loro sono registrate e processate a livello inconscio. Per darvi un'idea, il nostro conscio rappresenta più o meno il 5% di ciò che viviamo, il restante 95% è inconscio.

Tutte le informazioni ricevute costantemente dal corpo, l'ambiente, la parte cognitivo-emotiva e l'inconscio, vengono tradotte in impulsi neuronali e successivamente processate perché ne possiamo trarre una nostra realtà soggettiva.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Per far questo abbiamo bisogno di alcuni filtri che determinino cosa sia importante ricordare e cosa no, cosa debba restare a livello conscio e cosa debba direttamente entrare nell'inconscio. Ecco che adesso possiamo parlare dei filtri percettivi, come degli strumenti inconsci che ci permettono di cancellare dati, generalizzarli in insiemi più ampi o distorcerli perché siano coerenti con i nostri schemi mentali.

Una cosa importante da tener presente è che, come al solito, essendo questi filtri degli strumenti, non sono né positivi né negativi. Infatti loro svolgono solo una funzione di difesa. Ma talvolta possiamo connotarli sia negativamente che positivamente, rispetto alla valutazione del risultato che lo strumento ci ha fornito.

CANCELLAZIONE: spesso quando leggiamo un libro troppo complesso, accade che inconsciamente cancelliamo nomi, date e termini specifici, perché la comprensione dei concetti sia più chiara e lineare. Il filtro della cancellazione ci viene incontro permettendoci di concentrarci su quello che riteniamo più importante momento dopo momento. Per esempio proprio adesso voi avete il vostro piede destro, ma mentre stavate seguendo la lezione non ve ne rendevate conto. Ed è

S.O.S. MEDICINA NATURALE

bastato menzionarlo per portarlo a livello conscio, molto probabilmente ci avete pensato un attimo ed avete controllato, riportandolo alla vostra attenzione.

GENERALIZZAZIONE: se vi chiedo di immaginarvi un bicchiere d'acqua, con molta probabilità avrete un immagine di un bicchiere di vetro trasparente con dell'acqua dentro. Sappiamo benissimo che i bicchieri ci sono di tutte le forme e colori, ma usualmente creiamo un'immagine generalizzata che ci consenta di andare immediatamente al contesto richiesto. Questo favorisce lo smaltimento di informazioni in pacchetti più grandi e meno specifici. Se vi chiedo: "in quale edificio si tengono i libri?" molti di voi potrebbero rispondere "la biblioteca", benché sappiano che i libri si tengono anche a casa, a scuola, in ufficio ecc. La generalizzazione ci consente di organizzare delle "aree contenitore" dove sono messe informazioni coerenti fra loro, così che poi possiamo analizzarle nel dettaglio.

DISTORSIONE: quando parliamo ed il nostro interlocutore sbadiglia, spesso pensiamo che lo stiamo annoiando. Questo perché leghiamo per associazione lo sbadiglio a ciò che diciamo. In realtà non sappiamo se

S.O.S. MEDICINA NATURALE

lo sbadiglio dipende dalla stanchezza, dalla noia o dalla distrazione del nostro interlocutore. Quello che abbiamo fatto però, è distorcere il significato dello sbadiglio, dandogli una nostra spiegazione soggettiva. Potremmo dire che più o meno tutte le inferenze sono distorsioni. In certi casi basterebbe chiedere, ma più spesso ci troviamo inconsciamente a fabbricare significati attraverso i nostri schemi mentali.

Siccome vi ho detto che i filtri percettivi possono avere dei risultati positivi o negativi, quindi agevolarci o limitarci, vorrei soffermarmi un po' su questo punto e farvi degli esempi.

Quando l'insegnante dice all'allievo "sei un asino, fai più attenzione alla lezione!", l'allievo può compiere due tipi di cancellazione.

1- Cancella "sei un asino" e quindi si concentra sull'aspetto dello stare più attento alla lezione (cancellazione positiva).

2- Cancella "fai più attenzione" e si sofferma sull'essere un asino, in questo caso potrebbe avvertire disagio e starci male (cancellazione negativa).

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Quando si dice "ogni esperienza che faccio mi insegna qualcosa" si sta generalizzando in termini positivi, questo ci mette in uno stato potenziante.

Invece quando si dice "ogni cosa che faccio va male" si sta generalizzando in termini negativi e può limitarci e compromettere i nostri risultati.

Si parla spesso di "**Struttura profonda**" e "struttura superficiale" come a dire che, la rappresentazione dell'esperienza ha due aspetti distinti. Uno profondo, inconscio, reale, ed uno superficiale, non completo e filtrato. La struttura profonda è, riassumendo sommariamente, quello che realmente si intende come esperienza soggettiva. Mentre la struttura superficiale consiste nella sua esternazione linguistica, quindi filtrata dalle cancellazioni, distorsioni e generalizzazioni.

Quando parliamo di realtà soggettiva è praticamente ovvio, a questo punto per voi, fare i conti con i filtri percettivi e il compromesso che creano nell'esperienza individuale. Inoltre avete compreso come le nostre rappresentazioni vengano comunicate attraverso il linguaggio.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Quando parliamo con qualcuno, è inevitabile che vengano cancellate, distorte e generalizzate delle informazioni. Diciamo che i filtri percettivi sono sempre in agguato. Sia che ascoltiamo una persona, sia che siamo noi a parlare.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Meta-modello

Fare domande tende ad estrarre informazioni. E siccome le informazioni che cerchiamo sono all'interno dell'individuo, le migliori domande sono quelle che fanno uscire allo scoperto il processo che viene messo in atto.

La migliore domanda, forse, in assoluto è: "Come fai a saperlo?".

Questo mette il nostro interlocutore nella posizione di esternare il processo che ha attivato, e permette a noi di controbattere o di fare ancora domande per approfondire.

Però, vorrei comprendeste, che il Meta-Modello non è una sequenza di domande a mitraglia tipo interrogatorio, e che vi ricordaste quanto importante sia non giudicare le risposte. Bensì utilizzarle per espandere la visione della vita di chi ci sta di fronte.

Linguisticamente esistono svariati modi per cancellare, distorcere e generalizzare. Adesso ne vedremo gli esempi più importanti con spiegazioni ed annesse domande:

S.O.S. MEDICINA NATURALE

CANCELLAZIONI

Cancellazione semplice: quando vengono omesse informazioni nell'affermazione. Es: "Sono paranoico".

Domanda: come fai a sapere che sei paranoico? Come sai che non ti senti felice? Che cosa succede esattamente che ti fa concludere di essere paranoico?

Indice referenziale non specificato: quando non viene specificato il soggetto. Es: "Non sono rispettato dagli altri".

Domanda: da chi non sei rispettato di preciso? Come fai a sapere che non vieni rispettato?

Cancellazione comparativa: quando viene fatto un confronto e viene ommesso il termine di paragone. Fate attenzione a parole tipo: migliore, peggiore, più, meno. Es: "Sono il migliore".

Domanda: migliore di chi? Come fai a sapere di essere il migliore?

Verbi non specificati: quando il verbo non specifica l'azione.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Es: "Quell'uomo mi ha fregato".

Domanda: in che modo esattamente ti ha fregato? Come lo sai?

Nominalizzazioni: quando un verbo viene tradotto in un nome. Per esempio amore, gioia, tristezza, ansia.

Questo processo di astrazione tende a bloccare il "processo" del verbo in una cosa fissa, e quindi certe volte all'apparenza impossibile da cambiare. Per sapere se una parola è una nominalizzazione basta chiedersi se la si può mettere in un contenitore. Posso mettere la depressione in un contenitore? No! Le domande tendono a far ritornare la nominalizzazione un verbo, così che come processo possa essere connotato come temporale e non bloccato. Es: "la mia ansia mi attanaglia".

Domanda: come in particolare il tuo essere ansiosa ti fa sentire attanagliata? Come sai che il tuo essere ansiosa ti attanaglia?

DISTORSIONI:

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Lettura del pensiero: quando il parlante si esprime come se sapesse cosa pensano o provano gli altri. Es: "Appena gli parlerò di ieri si arrabbierà moltissimo con me".

Domanda: come fai a saperlo? Cosa ti fa credere che non si arrabbierà con se stesso?

Performativa perduta: quando viene omesso chi esprime un giudizio di valore. Es: "I bravi ragazzi si comportano bene".

Domanda: bravi secondo chi? Come sai che sono bravi ragazzi? Come sai che si comportano bene?

Causa effetto: quando un'azione specifica inevitabilmente ha come reazione un'altra cosa specifica. Come dire se X allora Y.

Fate attenzione alle parole: poiché, fa in modo che, porta a.
Es: "Quando mi guarda così mi fa arrabbiare".

Domanda: come precisamente, il suo modo di guardarti, ti causa arrabbiatura? Come fai esattamente ad arrabbiarti quando ti guarda in quel modo?

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Equivalenza complessa: quando un'azione viene interpretata inevitabilmente in un certo modo. Come dire, siccome X allora Y.

Attenzione alle parole: vuol dire, quindi, significa, implica.

Es: "La sua telefonata è stata troppo corta, vuol dire che era arrabbiato".

Domanda: come sai che una telefonata corta significa che era arrabbiato? Ti è mai capitato di fare una telefonata corta e non essere arrabbiata?

Presupposizioni: quando si danno per scontate cose, non espresse nella frase, e che vengono accettate come vere perché la frase abbia senso. Es: "è bene che tu inizi a portarmi rispetto".

In questa frase si dà per scontato che non ci sia rispetto, che è un bene che venga dimostrato e che potresti prima o poi rispettare, oltre al fatto che c'è una sorta di relazione in cui si può parlare di rispetto.

Domanda: cosa ti fa pensare che non ti rispetti? Cosa dovrebbe fare precisamente perché tu avverta rispetto?

S.O.S. MEDICINA NATURALE

GENERALIZZAZIONI

Quantificatori universali: quando si implica una non presenza di possibilità. Vengono utilizzati di solito i quantificatori universali quando la persona si sente bloccata nel suo stato problematico.

Attenzione alle parole: mai, nessuno, tutti, niente, ogni cosa.

Es: "mi sento tutti contro".

Domanda: proprio tutti? Hai mai conosciuto qualcuno a cui non interessava esserti contro? Come di preciso ti senti che tutti ti sono contro?

Operatori modali di necessità e possibilità: gli operatori della necessità implicano che qualcosa in particolare debba essere o avere luogo.

Attenzione alle parole: dovere, non dovere, bisogno, essere costretto, essere necessario. Gli operatori di possibilità implicano che qualcosa in particolare sia possibile.

Attenzione alle parole: possibile, impossibile, volere, non volere, riuscire.

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Es: "Sono costretto a rimandare il lavoro".

Domanda: come sai che sei costretto? Cosa accadrebbe se non dovessi rimandare il lavoro? Chi o che cosa nello specifico ti costringe a rimandare il lavoro?

META-PROGRAMMI

Ognuno di noi processa le proprie rappresentazioni dando importanza principalmente a certe caratteristiche. Siccome i filtri percettivi tendono a cancellare, distorcere e generalizzare, abbiamo bisogno di programmi specifici che ci permettano di mettere in luce alcuni particolari rilevanti e, contemporaneamente allontanare quelli irrilevanti. In PNL questi processi vengono chiamati Meta-Programmi.

Associato/ Dissociato: quando rivisitate un ricordo, lo vedete con i vostri occhi e sentite i suoni con le vostre orecchie o ne avete una rappresentazione di voi in seconda persona? Questo modo di vivere la realtà condiziona molto il nostro essere distaccati o partecipi alle questioni. Per esempio le persone prevalentemente dissociate sono molto autoironiche, si rivedono dal di fuori, mentre vi narrano le loro

S.O.S. MEDICINA NATURALE

vicende e ci ridono su. Quando abbiamo a che fare con un associato gli parliamo prendendo in considerazione il fatto che sta vivendo dentro le immagini che gli suscitiamo, mentre quando parliamo con un dissociato lo facciamo descrivendogli una scena in cui lui si vede da fuori.

Verso/Via da: siete soliti andare dritti all'obiettivo o prestate molta attenzione alle cose che non volete che succedano durante il tragitto? Più frequentemente utilizzate frasi del tipo: " per fare X devo fare Y" oppure "per fare X devo stare attento ad Y"?

Quando parliamo ai **VERSO** gli diciamo le cose che devono fare per ottenere i risultati che vogliono. Quando parliamo con i **VIA DA** gli facciamo presente quali sono le cose a cui devono stare attenti perché ottengano i loro risultati.

Corrispondenza/Discordanza: se vi metto tre arance sul tavolo di fronte a voi e vi chiedo di descriverle. Vi concentrate più sulle differenze o più sulle cose in comune che hanno le arance?

S.O.S. MEDICINA NATURALE

Quando studiate avete più facilità a sottolineare le differenze tra concetti o le similitudini? Mentre chi è un **CORRISPONDENTE** ama trovare le similitudini e quindi trattare più o meno tutti allo stesso modo. Chi è **DISCONDANTE** è un abile correttore di bozze ed ha facilità a trovare le differenze e specificità tra le persone.

Quando parliamo ad un **CORRISPONDENTE** diciamo:

"Vedi quell'oggetto? È proprio uguale ad uno che ho visto ieri".

E quando parliamo ad un **DISCORDANTE** gli diciamo: "Vedi quell'oggetto? È molto differente rispetto a quelli che finora ho visto".

Pezzi grandi/Pezzi piccoli: se dovete descrivere il vostro pc, partite dal raccontare di che colore è, quanto grande è lo schermo, oppure iniziate dicendo che tipo di scheda video, porte e tipo processore ha? Partite dal generale per poi scendere nei dettagli, o iniziate da un piccolo particolare per poi vedere l'insieme?

Spesso i tecnici sono **PICCOLI PEZZI** e invece gli insegnanti **GRANDI PEZZI**, questo perché le loro particolarità hanno priorità opposte.

Quando parliamo con un soggetto **GRANDE PEZZO** diciamo: "Se hai fame, nel frigo ho un panino, c'è del prosciutto e mozzarella dentro". Se

S.O.S. MEDICINA NATURALE

parliamo con un soggetto **PICCOLO PEZZO** diciamo: "C'è della mozzarella e prosciutto dentro il panino che è in frigo, se hai fame".

Passato/ Presente/Futuro: se vi chiedo di parlarmi della vostra vita partireste dicendo "L'anno scorso sono stato a...", oppure "Oggi mi sento bene perché..." piuttosto che "Ho intenzione di investire nello studio perché un giorno sarò...".

Chi è orientato nel passato trae insegnamento dall'esperienze fatte. Chi è orientato nel presente è concentrato nell'azione momento dopo momento. Chi invece è orientato nel futuro ha immagini di sé stesso che vuole raggiungere.

Attività/Persone/Oggetti/Luoghi/Tempo: se vi chiedo di ricordare l'ultima scuola fatta. Mi rispondereste con "mi piaceva perché facevamo attività e lezioni interessanti" oppure "mi ricordo i miei compagni di classe, con i quali ridevamo" oppure "era una scuola con tanti banchi, e avevano tutti dei portapenne sul lato" piuttosto che "l'ultima scuola che ho fatto era a Milano ed il posto era magnifico" o

S.O.S. MEDICINA NATURALE

"ricordo che l'ultima scuola risale al 1995, in quel periodo di primavera stavo bene ma era un momento di transizione per tutti". Quando parliamo a persone che sono orientate ad attività mettiamo in risalto l'aspetto dell'azione da compiere.

Quando comunichiamo con soggetti orientati verso le persone facciamo presente gli individui connessi al discorso. Se ci confrontiamo con soggetti orientati verso gli oggetti gli facciamo degli elenchi. Se conversiamo con persone che danno importanza ai luoghi, contestualizziamo il posto e le ubicazioni. Quando ci troviamo di fronte a persone orientate nel tempo, diamo importanza a date e orari.

Indice referenziale Interno/ Esterno: alla fine di un progetto, un lavoro o qualsiasi azione compiuta cosa vi dice che avete fatto bene? Le vostre considerazioni personali? O è importante l'opinione di altre persone?

Chi ha **INDICE REFERENZIALE INTERNO** ama lavorare da solo e si auto valuta. Chi ha **INDICE REFERENZIALE ESTERNO** adora lavorare in team e chiede conferme sull'operato. Quando ci confrontiamo con indici referenziali interni diciamo: "Come sai, il lavoro della nostra

S.O.S. MEDICINA NATURALE

ditta è al top, e dopo l'acquisto lo potrai valutare meglio a casa tua, mentre utilizzi il prodotto"

Quando parliamo ad un indice referenziale esterno diciamo: "Abbiamo avuto molti personaggi famosi che hanno dichiarato quanto il nostro prodotto sia al top, e son sicuro che quando lo avrai a casa tua tutti i tuoi amici te lo confermeranno".