

Le nuove Tecniche del Cambiamento, dello Sviluppo Personale e della Comunicazione. Dalla PNL al REI attraverso la Comunicazione Ipnotica, l'Instant Rapport e l'Enneagramma. Appunti dai corsi del dr. PARET

INTRODUZIONE AL MAGICO MONDO DELLA PNL



ISI CNV –Dr. Paret – Erika Galati



SOMMARIO

INTRODUZIONE	5
PARTE PRIMA: IL MAGICO MONDO DELLA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA	6
COS'E' LA PNL?	10
COSA SIGNIFICA PNL	11
PNL E PNL 3	18
PARTE 2: INSTANT RAPPORT	19
STRUMENTI DELL'INSTANT RAPPORT: LA PROSSEMICA	22
PROSSEMICA DIGITALE	22
PARTE TERZA: LA COMUNICAZIONE NON VERBALE	23
VALORI	26
STILI DI COMUNICAZIONE	27
PARTE QUARTA: SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI O SENSORIALI	28
PARTE QUINTA: TIPI DI PERSONE	32
ENNEAGRAMMA	33
I NOVE TIPI DELL'ENNEAGRAMMA	34
CHIAVI DI RAPPORT CON I TIPI DELL'ENNEAGRAMMA	38

ENNEAGRAMMA PER COMUNICARE	39
ENNEAGRAMMA STRUMENTO PERSONALE E PROFESSIONALE	39
PARTE SESTA: IPNOSI	42
AUTOIPNOSI	50
COSA AVVIENE NEL NOSTRO CERVELLO DURANTE L'IPNOSI E L'AUTOIPNOSI.	53
PARTE SETTIMA: PNL E VARIE TECNICHE APPLICABILI IN VARI AMBITI DELLA VITA	61
L'ANCORAGGIO	62
LE METAFORE	63
TIME LINE (LINEA DEL TEMPO)	64
TECNICA PER LE FOBIE (tecnica del cinema)	68
Tecnica di desensibilizzazione oculare	68
Tecnica per l'ansietà	70
SCOZZATA	71
PARTE OTTAVA: IL R.E.I.	74
PERCHE' SCEGLIERE LA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA E LE NUOVE DISCIPLINE	75
ANALISI TRANSAZIONALE, PSICOSINTESI E PNL	76
NOZIONI EVOLUTE	78
CONSIDERAZIONI EPISTEMOLOGICHE ED IL NUOVO CONCETTO DI IPNO-RAPPORT	78
Considerazioni e riflessioni	78
CONCLUSIONE	85

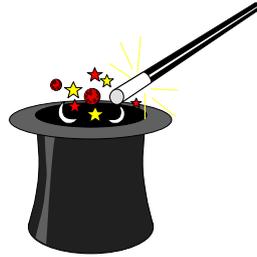
UN RINGRAZIAMENTO

Questa guida nasce grazie al lavoro di alcuni allievi dell'istituto ISI-CNV, diretto dal dr. Marco Paret, e rappresenta una introduzione alle materie insegnate durante il corso "basic practitioner". Vogliamo rivolgere un particolare grazie al lavoro di compilazione e studio di Erika Galati che ringraziamo per il suo impegno ed a Stefano Sesini per le idee efficaci e ben organizzate.

INTRODUZIONE

Avete mai desiderato conoscere maggiormente voi stessi e le vostre potenzialità?
Imparare ad utilizzare la comunicazione efficacemente?
Creare relazioni soddisfacenti?
Esistono tecniche che vi possono aiutare in tale percorso.

Buona lettura!



PARTE PRIMA: IL MAGICO MONDO DELLA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA

Se state leggendo questo volumetto significa che immaginate di poter imparare ancora qualcosa per cambiare in meglio la vostra vita e la vostra professione.

Questa guida ha come obiettivo far conoscere un sapere che potrà accompagnarvi per sempre, un'esperienza personale per rinforzare il corpo e la mente. Ognuno di noi merita il meglio; la cosa straordinaria è che possiamo scegliere tra vivere veramente o semplicemente esistere lasciandoci portare dagli avvenimenti. Le discipline presentate qui, sono nate per aiutarvi a diventare la persona che avreste sempre voluto essere, a raggiungere i vostri risultati, ed a capire il vostro voi stessi più profondo!

**“Quello che sono oggi è indice di quello che ho imparato, non di quello che è il mio potenziale”
(Virginia Satir)**

Vi è mai capitato di essere sicuri di voi stessi, fino al punto di essere felice perché vi sentite padroni della vostra vita ed artefici delle situazioni di successo che create intorno a voi?

Questo è uno stato di eccellenza, che siete voi stessi a crearvi, anche se non sapete ancora come.

Quello che è insegnata nella nostra scuola rappresenta una metodologia per poter scoprire la struttura dietro quest'esperienza, e poterla ricreare.

E' possibile creare un'ingegneria degli stati emozionali, di modo in ogni momento di poter utilizzare lo stato più opportuno.

Scopo della PNL e discipline correlate è darvi le metodologie perché si attui in voi un processo di crescita stupefacente delle vostre possibilità, per porvi in maniera nuova e più efficace di fronte alle

situazioni della vita di ogni giorno. Sono tutte cose che già possedete. Rafforzare il coraggio e la volontà di trovare la fiducia nel vostro sentire ed essere interiore, e imparare a seguirlo.

Vivere “realmente” può in tale prospettiva essere una scelta e non un caso.

C'è un elevato numero di persone che lascia correre il proprio cervello all'impazzata, trascorrendo molto tempo ad avere esperienze che preferirebbe evitare. È necessario rendersi conto che il cervello diviene così una “stanza” talmente piena di “chiacchierio” che le soluzioni hanno difficoltà ad entrare per mancanza di spazio. È sicuramente utile pensare ai problemi per risolverli, ma al contempo è anche utile iniziare a formare delle strategie alternative per riuscire ad evitare che si riformino.

“Le difficoltà sono il fuoco” che formano il nostro carattere”

(Anthony Robbins)

La frase precedente può significare che ogni volta che ci troviamo di fronte ad un problema, possiamo individuare la strategia più efficace per affrontare la situazione.

Quelle che prima chiamavamo “difficoltà” diventano allora un'opportunità per modellarci, migliorarci, un invito ad agire!

Quanto siamo padroni del nostro pensare?

Molte persone sono prigioniere del loro stesso cervello ed è come se fossero incatenate all'ultimo sedile dell'“Autobus”, con qualcun altro al volante. Ma chi è questo qualcun altro? Sono le nostre reazioni e programmi inconsci. Dobbiamo essere noi a guidare il nostro “Autobus personale”. Se non diamo qualche indicazione corriamo il rischio che, o viaggerà a casaccio per conto proprio oppure altre persone troveranno il modo di dirigerlo al posto vostro. La PNL e le altre discipline da noi presentate sono un'opportunità unica per imparare ad utilizzare il cervello in modo più funzionale, perché la programmazione neurolinguistica non è altro che un processo educativo, mentre le altre discipline possono aprire la via al contatto con quello che poi ci rendiamo conto essere uno “stato naturale”.

Un'altra interessante metafora è la seguente:

Immaginiamo ora che il nostro cervello sia una macchina alla quale manchi un interruttore con la posizione di spento. Se non gli si dà qualcosa da fare continua a girare e alla fine si annoia!!!!

Quanti di voi sono ossessionati da qualche pensiero o da situazioni che vorrebbero risolvere? Dite a voi stessi: "Vorrei riuscire a scacciarlo dalla testa". Riflettete sulla straordinaria capacità che avete avuto nel riuscire a mettercelo! Il nostro punto di vista è che il nostro cervello è qualcosa di fenomenale, riesce a fare cose stupefacenti, ed il problema è spesso non che non possa imparare ma che impara bene e troppo in fretta.

Ad esempio, un singolo avvenimento traumatico rischia di condizionarci per anni; in altre parole una singola esperienza può lasciare una traccia indelebile.

Ma in realtà si può andare oltre ed essere liberi da questi condizionamenti automatici: e le nostre capacità possono essere educate ad andare verso uno stato che ci arrechi soddisfazioni.

BISOGNI E DOVE TROVARE LE RISORSE ADEGUATE

Se interroghiamo varie persone scopriamo che i bisogni diffusi sono:

- Necessità di conoscersi meglio e migliorare il rapporto con se stessi
- Necessità di aprirsi agli altri e farsi capire
- Voglia di sicurezza personale
- Voglia di positività
- Voglia di sbloccarsi
- Voglia di autostima
- Etc...

E' importante realizzare che tutto quello che è necessario per soddisfare questi bisogni ed essere delle persone di successo è **DENTRO DI NOI!** Quello che stiamo dicendo qui è la PNL 3 e le altre discipline sono l'opportunità per acquisire le metodologie giuste per portar tutto fuori.

C'è solo una persona che può decidere di iniziare la strada: voi!

Se riflettete sulla frase che **"il pensiero è l'antenato dell'azione"** arriverete alla piacevole conclusione, che..... **la qualità della vostra vita dipende esclusivamente da voi!**

"La vita può essere un'audace avventura oppure il niente!!!!!!!!!"(Helen Keller)

Le nuove Tecniche del Cambiamento, dello Sviluppo Personale e della Comunicazione. Dalla PNL al REI attraverso la Comunicazione Ipnotica, l'Instant Rapport e l'Enneagramma. Appunti dai corsi del dr. PARET

ISI CNV

9

Proprietà Letteraria E-mail info@neurolinguistic.com Tel.

0039-348-2213449



COS'E' LA PNL?

La PNL è il primo degli argomenti che affrontiamo in questo viaggio nelle potenzialità umane.

Potremmo iniziare con il dare una spiegazione tecnica della programmazione neurolinguistica; è opportuno dire innanzitutto che la PNL nasce come esigenza per organizzare il nostro pensiero, per scoprire e ottimizzare le strategie che utilizziamo per lavorare, conoscere, amare.....vivere! Se diventiamo consapevoli dei nostri modelli comportamentali e dei nostri programmi inconsci, siamo anche in condizione di modificarli come desideriamo. La PNL fornisce dei metodi che vi mostrano il “come” del lavoro di trasformazione.

“Il problema non è il problema, ma il modo con cui ci rapportiamo ad esso!”

Parlare di PNL equivale a parlare di creatività.....imparare un nuovo modo di affrontare la vita in tutte le sue sfaccettature, diventarne protagonisti e artefici!

Il termine può dare l'impressione di qualcosa di freddo e tecnico, invece tutto ciò che c'è dietro queste 3 semplicissimi iniziali ha un significato e una corposità alla nostra esistenza che può diventare un susseguirsi di conquiste, successi, emozioni autentiche e soprattutto ci dà l'opportunità di vivere senza la necessità di identificarci con quello che c'è al di fuori di noi e che non ci appartiene.

Quello che vi proponiamo è un ***viaggio guidato all'interno di noi stessi***, per sfruttare effettivamente ed al massimo il potenziale che possediamo. Vivere con gioia, di creatività, esperienze e conoscenze.

La PNL è attiva in Italia dall'inizio degli anni 80, ha sviluppato modelli ed interventi usati nelle aziende, nelle scuole, nei centri di formazione e oltretutto utilizzati anche dai terapeuti.

Negli ultimi anno si è avuta inoltre una crescita di nuovi modelli e paradigmi, che portano a parlare di PNL 3 (letto all'inglese anche

come NLP free) che significa un approccio costantemente evolventesi oltre i precursori e nella ricerca di nuovi orizzonti.
Il nostro istituto è riconosciuto internazionalmente come uno tra quelli che facilitano tale slancio.



Cosa significa PNL

Letteralmente sta per programmazione neurolinguistica. Scomponendo il nome possiamo individuarne le tre componenti principali.

Programmazione, ossia lavoro mentale che avviene nell'individuo nel momento in cui riceve un informazione.

Neuro, perché l'esperienza è filtrata ed elaborata dal nostro sistema nervoso attraverso i cinque sensi.

Linguistica, ovvero risposta agli stimoli ricevuti o affiorati internamente, per cui avviene la relazione con l'esterno in modo verbale e non verbale.

E' quindi evidente che percependo il mondo attraverso i cinque sensi, ogni persona percepisce ed elaborare le cose in modo diverso da un'altra. Una volta ottenute tutte le informazioni si attua un processo interno di elaborazione mentale che è composto dalle rappresentazioni mentali di quello che si è percepito.

Queste rappresentazioni mentali influenzeranno valori e convinzioni che a loro volta innescheranno uno stato interno strutturato da emozioni, sentimenti, sensazioni che formano i programmi mentali (metaprogrammi) ossia strategie delle persone ancora sotto forma di rappresentazioni mentali.

A seguito di questo lavoro interno ognuno di noi risponde agli stimoli con un proprio linguaggio che può essere di due tipi: verbale e non verbale. Il linguaggio non verbale essendo immediato, inconscio, automatico e simbolico ha molta importanza e rappresenta spesso la strada per giungere ad un'effettiva e vera comunicazione.

“Il segreto per arrivare ad una vita riuscita è dentro di te!”

ATTITUDINI PER INTERESSARSI ALLA PNL

Nel momento in cui ci si avvicina alla PNL è necessario essere spinti da un forte desiderio di partecipazione alla vita e curiosità verso l'esplorazione del nuovo, avere la voglia di cimentarsi in qualcosa di inesplorato per raggiungere e vivere i nostri sogni. Quanti di voi hanno dei progetti e sono bloccati dalla paura del fallimento di non riuscire pensando subito a tutte le difficoltà che incontrerebbero?

Questo atteggiamento rischia di essere controproducente..... **Noi siamo la prima difficoltà che dobbiamo superare.**

Dovete focalizzarvi sul risultato che volete ottenere e dedicare ai vostri progetti tutta l'energia che potete espandere. Molti pensano che la PNL sia semplicemente un insieme di tecniche, invece è lo studio e il modellamento delle strategie di successo animate da un pensiero positivo vincente delle persone che hanno raggiunto grandi traguardi in tutti gli ambiti della loro vita.

SIAMO PIU' GRANDI DI QUANTO PENSIAMO DI ESSERE!!!!!!!!!!!!

Un esempio di questa grandezza è stato lo psichiatra americano Milton Erickson che, nonostante il suo handicap, riuscì a potenziare la poca sensibilità sana per aver maggiore capacità di contatto con gli altri, arrivando ad essere il miglior comunicatore del suo tempo, benché avesse difficoltà anche a parlare. Egli credeva nella vita, nell'amore visto da lui come un grande valore che unito a passione e positività sono le condizioni massime per imparare nel modo migliore la PNL.

Le menti che lavorano bene sono quelle che producono risultati soddisfacenti anche ben visibili agli altri!!!!!!

Milton Erickson era un inno alla vita!

Per poter superare la sua difficoltà si trovò di fronte ad una sfida, ed il **risultato della sua sfida è la programmazione neurolinguistica.**

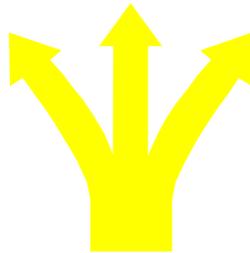
Infatti la prima PNL nasce soprattutto dalla comprensione condotta ad opera di un gruppo di studio presso l'università di Santa Cruz (California) delle strategie utilizzate da molti comunicatori di successo, ed il modellamento di M. Erickson ha in questo sviluppo un ruolo fondamentale.

Siamo noi che, essendo cresciuti e nati in una cultura che considera la vita una "valle di lacrime", pensiamo che nel momento in cui ci capita qualcosa di piacevole è merito della fortuna. La vita piatta, senza emozioni o avvenimenti da ricordare è considerata quella normale e con questa convinzione così diffusa diventa logico che l'esistenza trascorra in questo "piattume", perché il cervello è una macchina per imparare e l'energia segue i pensieri. Oppure alternativamente, ci facciamo condurre tra l'euforia e la tristezza quando in realtà siamo noi i padroni del nostro modo di pensare.

Mettete pensieri positivi ed eccitanti se volete avere una vita gioiosa e stimolante! Mettete pensieri negativi nella vostra testa e avrete una vita piena di guai e lamentele;

La PNL è anche un'attitudine: un modo di vivere positivo, ottimista, vincente.....insegna a trasformare ciò che ci impedisce di progredire, trasformando le difficoltà in opportunità per avanzare. Aiuta a concentrarsi sugli obiettivi e trovare la giusta via per raggiungerli, aumentare l'autostima volgendo in positivo le immagini interiori e le sensazioni. Dispiega in tutta la sua forza il potenziale che è in ognuno di noi ma che spesso ignoriamo. Aiuta a migliorare il nostro rapporto con gli altri perché ci mette nelle condizioni di osservare meglio e capire profondamente il nostro interlocutore. Nata in America (anni 70) ci mette a disposizione una serie di metodologie di successo per raggiungere i nostri obiettivi in tutte quelle aree in cui la comunicazione è fondamentale: sentimentale; professionale; vendita; armonia in famiglia etc. etc.

Negli anni successivi sono stati creati ulteriori modelli andando nella nuova direzione della PNL 3.



CREDENZE PRODUTTIVE

Ad un livello superiore di conoscenza di queste materie ciascuno impara a dare la giusta importanza alle proprie credenze, ma in questo percorso, è comunque importante partire da credenze produttive. Ci sono delle credenze sulle quali vorrei voi portasse la vostra attenzione che elencherò adesso:

- LA GRANDE META NELLA VITA, NON E' LA CONOSCENZA FINE A SE' STESSA, BENSI' L'AZIONE!
!!!!!!
- L'UOMO NON E' LA SOMMA DI CIO' CHE HA, MA L'INSIEME DI CIO' CHE ANCORA NON HA, DI CIO' CHE POTREBBE AVERE!!!!!!
- NON ESISTONO FALLIMENTI SOLO RISULTATI!!!!!!!!!!
- L'UOMO E' UN'ANTENNA CHE CAPTA E TRASMETTE: CAPTA CIO' CHE VUOLE E TRASMETTE QUELLO CHE E'!!!!!!
- L'UOMO NON E' UNA CREATURA DELLE CIRCOSTANZE, LE CIRCOSTANZE SONO UNA CREATURA DELL'UOMO!!!!!!!!!!!!!!
- L'ESSENZA DI UN UOMO STA IN CIO' CHE EGLI PENSA!!!!!!!!!!
- I PILASTRI DEL SUCCESSO SONO: MOTIVAZIONE E PENSIERO POSITIVO!!!!!!!!!!
- FONDAMENTALE E' L'ENTUSIASMO!!!!!!!!!!

Queste credenze possono utili per modellare in fase iniziale il vostro evolvere.

Se volete raggiungere uno scopo con sicurezza, dovete innanzitutto accertare che la vostra motivazione sia abbastanza forte da condurvi a questo risultato.

“Un perché abbastanza forte vi darà il necessario come!!!!”

La premessa di qualsiasi successo è una forte motivazione, senza questa spinta non procede nulla, quindi se volete raggiungere il vostro scopo dovete continuamente mantenere vivo in voi il fuoco dell'entusiasmo.....visualizzatevi al traguardo!!!!!!!

La PNL non insegna nulla, entra nelle nostre tempeste emotive nei nostri sofisticati processi di apprendimento, in ciò che facciamo per costruire, demolire e trasformare. Scioglie e libera dai condizionamenti.

Alcuni potranno assumere queste tecniche come abito mentale, altri potranno utilizzarne alcuni strumenti.

Provatela , se funziona tenetela , se non funziona buttatela via, e questo sarebbe un atteggiamento piennellistico!!!!!!!!!!

NON E' IMPORTANTE DA DOVE SI PARTE, CIO' CHE CONTA E' DOVE SI VUOLE ARRIVARE. L'UNICO OSTACOLO AL RAGGIUNGIMENTO DI QUESTI OBIETTIVI E' DATO DALL'IDEA DI NON POTERCI ARRIVARE.....LA VOSTRA MENTE E' UNA CALAMITA,CONCENTRATEVI SU QUELLO CHE VOLETE E LO OTTERRETE!!!!!!!!!!!!!!!

Ricordate però che non basta pensare a quello che si vorrebbe ottenere, è necessario visualizzare, crederci e soprattutto accertarsi che sia realmente il nostro desiderio. Evitare di disperdere energie passando da un pensiero ad un altro, limitandosi a sognare che ciò accada. Possiamo vivere i nostri sogni e questo succede quando ci concentriamo veramente sulla realizzazione dei nostri obiettivi o quando vogliamo modificare certi aspetti della nostra esistenza che non ci piacciono.

“La concentrazione è come un raggio laser che può passare attraverso qualsiasi ostacolo” (Anthony Robbins)

Molte persone non riescono ad ottenere ciò che vogliono, semplicemente perché non focalizzano la loro attenzione su un aspetto in particolare e brancolano nella loro mente da un pensiero ad un altro.

“Nell’ universo c’è un unico angolo che potete essere certi di migliorare e quell’angolo siete voi!” (Aldous Huxley)

Verso la fine di questo libro sono riportate varie tecniche di PNL per vari scopi.



PNL e PNL 3

La PNL 3 rappresenta il gradino superiore di conoscenza della PNL. Dato il suo carattere introduttivo, questo volumetto non riporta materiale al riguardo.

Vi invitiamo per maggiori informazioni a visitare il nostro sito www.neurolinguistic.com oppure chiamarci al numero 0348-2213449



PARTE 2: INSTANT RAPPORT

**“La capacità di vivere rapporti magici comincia e finisce in voi”
(W.W.Dyer)**

Continuiamo il nostro viaggio meraviglioso nelle potenzialità umane ed approdiamo alla nuova tecnologia dell’”instant rapport”.

Il rapport è il processo attraverso il quale si stabilisce e si mantiene un buon rapporto interpersonale di reciproca fiducia e accordo. Al contempo è un momento responsabile e delicato di considerazione. Ogni giorno ci troviamo in situazioni nelle quali instauriamo rapport con chi ci circonda.

Chiamiamo “Instant Rapport” una tecnica che raccoglie metodologie ed approcci utili per creare tale stato mentale. L’Instant Rapport analizza inoltre anche le cause per le quali il rapport può non essere a volte facile: credenze ed attitudini limitativi.

Le applicazioni dell’”Instant Rapport” sono anche terapeutiche, in quanto molti problemi derivano da problemi di relazione.

In alcuni casi il rapport avviene spontaneamente, si crea quella sintonia, quel feeling quasi misterioso. Gli studi, condotti su di una serie di videoregistrazioni, hanno dimostrato che in realtà si sono attivati dei meccanismi inconsci che hanno a livello subliminale creato quel rapport immediato. Ad esempio, sicuramente vi sarà capitato di conoscere una persona e, pur senza sapere niente di lei, avete fatto affermazioni del tipo: “A livello epidermico mi è simpatica” oppure “anche se la conosco da poco ci sto bene”.

Questo avviene quando il rapport si innesca spontaneamente e quindi ci troveremo di fronte a due persone che inconsciamente eseguiranno gli stessi movimenti del corpo, stessa gestualità, stessa andatura durante una camminata, quello che in PNL prende il nome di “

Rispecchiamento” tecnica che si utilizza quando il rapport lo si vuole creare.

Il rispecchiamento è una delle tecniche più semplici ed al contempo il punto di partenza per mettersi sulla stessa frequenza del nostro interlocutore ed entrare in un rapporto positivo con lui.

Non tutti sono aperti caratterialmente o mentalmente per accettare subito di entrare in sintonia con uno sconosciuto, questo a causa magari di esperienze passate, di stati d'animo del momento e ciò a volte porta tempi lunghi per accettare un dialogo sereno con un'altra persona. Possiamo quindi decidere di accelerare questi tempi utilizzando la tecnica del rispecchiamento e creare un rapport empatico positivo.

“E’ importante entrare nel mondo dell’altro, se lo si vuole portare nel nostro!!!!!!!!!!”

Quando si stabilisce quella speciale intesa tra due persone, l'uno sarà portato inconsciamente e più facilmente a rispondere in modo positivo agli stimoli dell'altro.

Attraverso il rispecchiamento rimandiamo all'interlocutore, con il nostro atteggiamento, lo stesso comportamento che appartiene al suo modello del mondo.

Si diventa uno lo specchio dell'altro, ad esempio: le gambe accavallate durante un discorso; le dita delle mani intrecciate tra loro, fino ad arrivare al tono di voce e alla respirazione che è uno dei rispecchiamenti più potenti, basti pensare al neonato che si addormenta fra le braccia della madre perché il suo respiro lo rassicura. Tutto ciò verrà percepito dall'inconscio del nostro interlocutore come somiglianza, affinità. E' impressionante come possano essere abbattuti i “muri di freddezza” se si impara ad ascoltare, osservare e sentire l'altro.

Rispecchiare vuol dire entrare in sintonia con rispetto e delicatezza senza cadere nell'invadenza o infastidire.

Questa tecnica ha il vantaggio di creare rapport, senza necessariamente conoscere il vissuto dell'individuo nè dividerlo. La padronanza di quest'abilità potrà ad esempio incidere positivamente su un colloquio clinico, su un'interrogazione scolastica, una vendita o una semplice discussione.

Alcuni esempi di elementi da rispecchiare sono:

- La postura: E' rigido o rilassato? Il corpo è in avanti o in dietro? Come sono disposte le mani, le braccia e le gambe?
- Respirazione: La sua respirazione è toracica o addominale? Il ritmo è lento veloce o tranquillo? Con che intensità respira? (profondi o leggeri?)
- Movimenti: Qual è la sua gestualità? Come tiene le mani? Come muove la testa? (ad esempio: annuisce mentre parla?)
- Il modo di parlare: il tono è basso o squillante? Che ritmo di voce ha? Gergo. Con che velocità parla?

Nel caso si volesse instaurare un rapport a lungo termine bisognerà individuare le cose importanti per una persona, ossia i suoi valori. Una cosa da tener presente è quella di evitare di affrontare discorsi che possano portare divergenze di opinioni prima di aver instaurato un buon rapport, altrimenti la rottura del rapport sarà inevitabile. Altra cosa importante è che nel momento in cui subentra la conversazione e quindi la comunicazione verbale bisogna eliminare i termini negativi o meglio dette negazioni, perché rischiamo di mandare il messaggio contrario a quello che si vorrebbe (vedi anche quanto spiegato nel paragrafo sulla comunicazione di rapport). Questo sia che si tratti di una conversazione normale che durante sedute di terapia.

Esempio: Non voglio perderti! Il nostro cervello decodificherà il messaggio come “voglio perderti!

Una volta stabilito il rapport con la CNV è necessario stare attenti al nostro linguaggio che normalmente è molto confusionale, di modo da raffinarlo e renderlo congruente a quello che vogliamo trasmettere.

Un successivo livello consiste anche nel cercare di comprendere quale è il tipo di cambiamento interiore che ci può più aiutare a mantenere “rapport”. Infatti, ad una conoscenza delle gestualità esteriori è necessario aggiungere una conoscenza della propria realtà interiore, di modo da rendere l'acquisizione di queste più facile.



STRUMENTI DELL'INSTANT RAPPORT: LA PROSSEMICA

Attraverso i nostri movimenti ed il modo di avvicinarci agli altri noi riveliamo noi stessi. L'arte di comprendere ciò si chiama "prossemica".

La prossemica è uno strumento comunicazionale molto efficace anche per testare se si è instaurato il rapport. Tra i contributi fondamentali si può citare quello dell'antropologo americano Edward Hall negli anni 60. Si occupa del modo con cui l'uomo utilizza lo spazio intorno a sé, di come reagisce ad esso, e di come usandolo, può comunicare certi messaggi in un linguaggio non verbale. Anche se differenti culture possono portare variazioni nelle distanze indicate più sotto, quattro sono le aree in cui normalmente possiamo agire:

- Area intima: meno di mezzo braccio dal soggetto.
- Area personale: tra mezzo braccio e un braccio.
- Area sociale: da un braccio in avanti.
- Area pubblica: non sono più possibili interazioni.

Esempio: Vi trovate al ristorante con il vostro datore di lavoro, mentre parlate dell'eventuale aumento che vorreste, spingete gli oggetti di fronte a voi verso di lui. Se a sua volta non gli respingerà verso di voi vorrà dire che sta accettando l'argomento, in caso contrario vorrà dire che non accetta di buon grado la vostra richiesta.

PROSSEMICA DIGITALE

Se andremo molto vicino ad un soggetto, arriveremo a toccarlo e noi tocchiamo solo le persone con le quali abbiamo un rapporto di fiducia. Se il soggetto accetta la digitale, sta a significare che non si sente invaso nel suo spazio e questo comportamento indica disponibilità e fiducia.

La digitale può servire sia per creare stati emozionali che per verificare l'accettazione del rapport.



PARTE TERZA: LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

Intendiamo con Comunicazione Non Verbale la gestualità, la mimica ed ogni altra espressione umana che fa astrazione dalla parola.

La teoria e la pratica della Comunicazione Non Verbale sono forse tra i più antichi, con l'ipnosi, degli argomenti esposti in questo volumetto, ed al contempo tra quelli a cui la moderna ricerca ha portato maggiori novità.

I linguaggi fondamentali che permettono di relazionarci con gli altri sono:

1. LINGUAGGIO VERBALE, costituito dalle parole e che serve a trasmettere informazioni.
2. LINGUAGGIO NON VERBALE, con il quale si esprimono le emozioni interiori, che è fatto di gesti, atteggiamenti, e silenzi.

Alcuni studi hanno mostrato che in una comunicazione interpersonale il messaggio viene trasmesso solo per il 7% dalle parole; 38% dal tono della voce; 55% viene comunicato attraverso il linguaggio del corpo.

Differente è quando si parla al telefono, infatti in questa circostanza quel 38% sommato al contenuto diventa il 100% della comunicazione.

Mirabeau scrisse: *“La parola è stata data all’uomo per nascondere il suo pensiero”*

Esempio: Se chiediamo ad una persona come va e lui ci risponde “bene” seguito da un raschiamento di gola vuol dire che sta mentendo.

Il linguaggio del corpo dice la verità e spesso smentisce quello che diciamo a parole. Esso è la via naturale attraverso la quale si esprimono gli stati d’animo e può portare in contatto diretto con le emozioni più profonde: le paure, ansie, gioie che vengono trasmesse direttamente ai gesti della mano delle gambe e i muscoli del viso.

La nostra mente può decidere di esprimere o meno verbalmente tali sensazioni o emozioni, ma sappiamo che a volte è meglio tacere. Ad esempio possiamo dire di non essere infastiditi, però a smentire ciò che stiamo affermando può essere un piccolo gesto compiuto involontariamente dal nostro corpo al quale, di solito, nessuno presta attenzione.

Ci sono varie maniere di classificare gli stati d’animo ed è utile focalizzarci su alcuni in particolare. A fini pratici, da comprendere quando comunichiamo con un altro individuo, di qualunque natura sia il rapporto sono:

1. ATTENZIONE
2. INTERESSE
3. GRADIMENTO
4. RIFLESSIVITA’

Quali sono i gesti che accompagnano ciascuno di tali momenti?

Il gradimento ad esempio, lo percepiamo attraverso gestualità specifiche. Ricordiamo che la CNV è **sensorialmente dimostrata** ed è talmente insita nell’uomo che non può essere condizionata in nessun modo.

ALCUNI SEGNALI NON VERBALI

- L’attenzione che una persona mostra rispetto ad una situazione di ascolto si riesce a capire dalla postura del corpo. Tipo portare il busto in avanti è indice di attenzione.

- Gradimento è legato alle labbra e ai cosiddetti baci analogici. Oppure mordicchiarsi le labbra che sta a significare: “vorrei ma non posso”
- Il linguino è indice di forte gradimento verso la persona, l'argomento trattato o la situazione.
- Giocherellare con un anello, un braccialetto ecc. ecc. indica interesse
- Passarsi una mano fra i capelli è collegato a desiderio di coinvolgimento
- Interesse è legato all'olfatto tranne quando ci si passa il dito strofinandolo sotto le narici;
- Attenzione è legata invece al movimento di portare il busto in avanti.
- Riflessione è un dialogo interiore e si manifesta con micromovimenti del tipo circolari come toccarsi l'orecchio. Quando ci si tocca il mento c'è una maggiore riflessività.

SCARICHI EMOZIONALI

Gli scarichi emozionali si possono individuare attraverso tre elementi ossia:

1. **PIANTO O RISO** che diminuiscono la tensione.
2. **DEGLUTIZIONE** che è legata a stati emozionali, indice di gradimento di qualcosa che non si può avere e si vorrebbe.
3. **RASCHIAMENTO** Più comune fra i fumatori, molto utile in terapia. Si riesce ad estrapolare la problematica di una persona.(ad esempio: si fa una domanda all'interlocutore e dopo aver risposto si raschi la gola)

VALORI

I nostri comportamenti sono legati ai nostri valori.

La Comunicazione Non Verbale permette di vedere quando ci avviciniamo ad un valore importante per una persona, grazie all'osservazione delle sue risposte emozionali.

Ci sono domande specifiche che permettono di individuare (il termine tecnico è "elicitare") i valori.

Sia in terapia che in contesti dove si vuole capire la persona per averne un'idea più chiara è necessario comprendere su cosa si focalizza, cosa motiva la persona, cosa gli occupa la mente in questo momento.

Delle domande da fare possono essere:

1. Su cosa ti focalizzi?
2. Cosa ti motiva?
3. Cosa stai soprattutto facendo?
4. Dove pensi di arrivare nel futuro? (questa domanda è utile per capire il grado di autostima, decisioni ed attitudini)
5. Cos'è importante per te? (Domanda che fa capire i valori di una persona)
6. Cosa significa esattamente?

STILI DI COMUNICAZIONE

I segnali indicati precedentemente vanno poi legati ad uno specifico “stile di comunicazione”. Il movimento delle mani può essere di grande utilità in tale ambito.

Mentre la persona parla o risponde alle nostre domande se noi ci focalizziamo e stiamo attenti anche alla gestualità delle mani potremo capirne di più.

Una famosa terapeuta della famiglia, Virginia Satir ha individuato tre tipologie di persone:



1. **INDICATORIO:** nel momento in cui adotta tale stile la persona è molto attiva, tende ad imporsi, è focalizzata sull'io, decisa, determinata, il movimento delle mani è a taglio o con il dito puntato. Utilizza imperativi o generalizzazioni.



2. **SUPERLOGICO:** Il movimento delle mani è rotatorio e riflessivo. Mentre parla utilizza le enumerazioni del tipo: “Dato che”..... “perché”.....Il suo ragionamento è logico, vuole ottenere dimostrando. Si focalizza sull'argomento e vi è un'assenza di “io” e “tu”.



3. **PROPIZIATORIO:** nel momento in cui adotta tale stile la persona cerca di rendersi simpatica, comunica

emozionalmente, quindi il ragionamento è emozionale. Vuole ottenere propiziando e rendendosi accondiscendente. Questa tipologia di persona tende a focalizzarsi sull'altro ed è più passivo che reattivo. Il movimento delle mani è aperto o a triangolo verso l'alto.



PARTE QUARTA: SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI O SENSORIALI

Fin dalla più remota antichità tutte le tradizioni hanno posto l'accento su come la percezione della realtà sia un prodotto dei sensi. Nei tempi più recenti la PNL ed altre discipline hanno gettato nuova luce su quello che ciò realmente significa. Noi non percepiamo direttamente la realtà: noi vediamo (e sentiamo etc.) ciò che la nostra mente percepisce della realtà.

Ciò che noi percepiamo della realtà lo traduciamo in rappresentazioni interne che influiscono sul nostro comportamento e lo condizionano.

Si creano delle strategie di comportamento in base alle informazioni che riceviamo dall'ambiente tramite i nostri canali sensoriali. Un modello di comportamento soggettivo è la "mappa del mondo che non è il mondo". I sistemi rappresentazionali sono le modalità sensoriali attraverso le quali si dà significato all'esperienza individuale. Le informazioni vengono raccolte attraverso tutti i canali, ma sono elaborate attraverso alcuni canali sensoriali privilegiati seguendo una determinata strategia. Ogni essere umano si rappresenta il mondo privilegiando in ogni momento uno dei tre canali (visivo; uditivo; cenestesico;), il quale diverrà il suo sistema rappresentazionale della realtà primario. Gli altri due interverranno in misura minore, infatti vengono definiti sistemi rappresentazionali secondari.

Ad esempio una persona potrà essere più attenta all'aspetto che alla consistenza, un'altra al suono etc...

Può essere utile capire e sintonizzarci sulla strategia dell'altro per creare un maggior rapport.

- VISIVO (V) sono riconoscibili per la postura diritta, per l'orientamento degli occhi prevalentemente verso l'alto o frontale, per la respirazione alta, voce acuta, frasi brevi e periodi meno letterari.; tenderà inoltre a dare molta importanza all'aspetto estetico. Mentre parla utilizzerà: vedo.....mi è chiaro.....bello ecc. ecc.
- UEDITIVO(A) durante una conversazione muove gli occhi lateralmente, ha una respirazione più toracica, impara ascoltando e rispetto al visivo ha maggiori capacità riflessive. La voce è melodica e racconta più lungamente. Gli avverbi che utilizzerà sono: " Mi suona bene"
- CENESTESICO (k) ha una respirazione addominale, ama il contatto fisico e tutto ciò che ha a che vedere con tatto gusto e olfatto; ha una gestualità lenta, meno considerazione dell'aspetto esterno delle cose rispetto ai contenuti; memorizza facendo pratica. La voce è profonda e spesso parla poco. Si focalizza sull'altro!

ALTRE INFORMAZIONI SUI TIPI RAPPRESENTAZIONALI

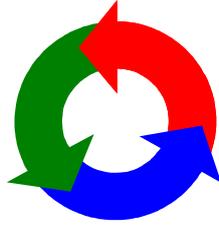
A seconda del canale rappresentazionale utilizzato anche i contenuti differiranno:

COSE E LUOGHI indicano normalmente una preferenza visiva e il linguaggio è descrittivo.

INFORMAZIONE indicano una preferenza uditiva, ossia cose che si possono raccontare.

ATTIVITA' E PERSONE indicano una preferenza cenestesica.(ad esempio: mentre sciavo ho sentito una sensazione di benessere).

RELAZIONE TRA STILI DI COMUNICAZIONE E CANALI SENSORIALI



In un altro capitolo abbiamo analizzato gli stili di comunicazione. E' stata appurata l'esistenza di una correlazione tra stile comunicazionale e sistemi sensoriali. In particolare:

L'INDICATORIO E' UN VISIVO;
SUPERLOGICO E' UN Uditivo;
PROPIZIATORIO E' UN CENESTESICO.

Ribadiamo quindi il concetto che se si vuole instaurare un rapport è necessario capire la strategia del nostro interlocutore e utilizzarla anche noi, però a prescindere da questo è importante non escludere nessun canale. Se invece riscontriamo una persona che non utilizza uno dei tre canali parliamo di non integrato. I tre canali sono:

AZIONE (VISIVO)
INTELLETTO(AUDITIVO)
EMOZIONE (CENESTESICO)

DEVONO COMUNQUE ESSERE UTILIZZATI TUTTI
PREDILIGENDONE UNO O DUE.

Ulteriori definizioni

Si definisce:

NON INTEGRATO, chi non utilizza il terzo canale

INTEGRATO, colui che utilizza tutti e tre i canali anche se poco. Potremmo considerarla come tappa intermedia.

ESSENZA, quando si integrano tutti e tre i canali, si può sceglierli tutti, o detto più appropriatamente si può scegliere qualsiasi strategia.(ad esempio: la condizione del bambino che può fare tutto è di essenza.) utilizzare quindi emisfero destro e sinistro (creatività e logicità) in equal misura.

Tutto quello che si è appreso sino ad ora serve a livello personale, per comunicare meglio ed è anche uno strumento efficacissimo per i

terapeuti, in quanto gli permette di avere un quadro della persona che deve risolvere delle problematiche. Successivamente, analizzando il canale che è utilizzato più frequentemente e quello che è utilizzato meno, si apre la strada ad un percorso per arrivare ad un nuovo riequilibrio.

PARTE QUINTA: TIPI DI PERSONE



Ovviamente più ci si addentra nel discorso della comunicazione più si acquisiscono le metodologie per capire che tipo psicologico abbiamo di fronte. Utilissimo è l'ENNEAGRAMMA.

L'Enneagramma in alcune scuole è visto come strumento di crescita spirituale, in altre sotto il profilo psicologico.

Noi seguiamo una terza via, a differenza dei metodi tradizionali, il nostro accento cade sulla comunicazione e parliamo perciò di "Enneagramma Comunicazionale"



ENNEAGRAMMA

*“L’enneagramma è la geometria dell’anima,
che rivela il nostro carattere”*

(Helen Palmer)

Avete mai desiderato conoscere cosa pensa il vostro interlocutore? L’enneagramma è una particolare descrizione se vogliamo sintetica e precisa, di nove profili di personalità in cui tutti possono riconoscersi. E’ un ottimo strumento per aiutarci a conoscerci più a fondo e conoscere meglio gli altri, per evidenziare in noi e negli altri i lati positivi e smussare quelli negativi per comprendere affinità e avversioni. Oltre a questo aspetto descrittivo l’enneagramma ci indica anche un’evoluzione personalizzata: per migliorarsi, sviluppare pensieri, emozioni, potenzialità rimaste inesprese. L’enneagramma è nato come strumento in oriente e si è poi diffuso in occidente. Il nome deriva dal greco *ennea* che significa nove e *gramma* che sta per segno.

La nostra scuola ha studiato tale metodologia nelle fonti arabe originarie, e può ben dirsi “scuola madre” al riguardo, con particolare riferimento al discorso “comunicazionale”, da nessun altro approfondito maggiormente.

Il suo utilizzo è sia per scopi personali che professionali. Nella sfera personale verrà utilizzato per approfondire la conoscenza di voi stessi quindi agevolare lo sviluppo di una personalità più equilibrata, nonché comunicare meglio con le persone che contano nella vostra vita.

Nell’ambito professionale, invece, sarà molto efficace in quanto ci metterà nelle condizioni di capire meglio il nostro interlocutore, sia che si tratti di una seduta di terapia che di un incontro lavorativo.

Conoscere le tipologie è interessante in quanto, una volta capito la psicologia di chi abbiamo di fronte, ci si può comportare di conseguenza e quindi stabilire l’istant rapport.

Conoscere se stessi e andare oltre, l'enneagramma non è solo un sistema per entrare in rapporto empatico, è un modo di “conoscere se stessi in modo dinamico!”

Fornisce una guida evolutiva concreta ed efficace, invita a sperimentare nuove e potenti strategie per evolversi consapevolmente e risolvere le proprie compulsioni.

“Riconoscersi in una personalità è solo il primo passo per una sana ed equilibrata crescita interiore”

Grazie all'integrazione con le tecniche di programmazione neurolinguistica, la potenza di questo sistema è aumentata in quanto ci rende possibile l'individuazione della tipologia psicologica in pochi minuti.



I NOVE TIPI DELL'ENNEAGRAMMA

1. PERFEZIONISTA

Il valore importante per queste persone è “evitare l'errore” e raggiungere la perfezione! E' critico verso se stesso e verso gli altri; si sente eticamente superiore. Fa grande uso delle locuzioni “si deve” e “bisogna”. Gli uno evoluti possono essere molto sagaci ossia avere un “buon fiuto” e sono degli eroi morali. Apprezzano la coerenza, ambiscono a qualcosa che non potranno mai avere, vogliono la perfezione e quindi rimangono in un perenne stato di compulsione.

Il loro canale rappresentazionale è VISIVO AUDITIVO
IMPERATIVO è PERFEZIONE.

2. ALTRUISTA

Valore importante è aiutare, chiede affetto e approvazione; vuole ottenere amore e riconoscimento rendendosi indispensabile; il suo obiettivo è soddisfare i bisogni dell'altro. Manipolativo, in possesso di molti sé, ne mostra uno diverso ad ogni persona vicina a seconda della situazione. Aggressivo e seduttivo. I due evoluti sanno offrire sincero appoggio e aiuto.

Il loro canale rappresentazionele è CENESTESICO VISIVO
IMPERATIVO è AIUTARE

3. MANAGER

Persona che conduce gli altri. Le sue parole d'ordine sono "fare successo". Vuole essere amato attraverso i fatti e i risultati, è molto competitivo, ossessionato dalla propria immagine di vincitore e dalla corrispondente posizione sociale. Maestro dell'apparenza, appare più produttivo di quanto in realtà lo sia. I tre evoluti possono essere capi efficienti, hanno una buona capacità progettuale, sono promotori capaci e portano la propria squadra alla vittoria! Si sviluppa in loro la compulsione del "fare".

Il loro canale rappresentazionele è VISIVO CENESTESICO
Il loro imperativo è FARE DIMOSTRARE

4. ROMANTICO TRAGICO

Pensa all'amore e alle emozioni, è attratto da ciò che è irraggiungibile, il suo ideale non è mai "il qui ed ora". Tragico e malinconico, temperamento artistico e sensibile; Si blocca su un amore lontano, sulla perdita di un amico. I quattro evoluti vivono creativamente la vita e sanno aiutare gli altri nelle loro sofferenze. Sono devoti alla bellezza e alla passione, nascita, sesso, intensità e morte. A volte cerca la sofferenza per analizzare meglio, è molto analitico ed è difficile che si senta in colpa.

Il loro canale rappresentazionele è CENESTESICO AUDITIVO
Il loro imperativo è NON ESSERE SUPERFICIALE; SII PROFONDO.

5. EREMITA OSSERVATORE O "FALSO SAGGIO"

E' un ricercatore, raccoglie dati, "Sta nella sua torre d'avorio". Il suo investimento è nella conoscenza, infatti il motto che meglio lo rappresenta è "sii perfetto nei dettagli". Mantiene una distanza emotiva dagli altri, protegge il privato, non si fa coinvolgere. Suddivide i doveri in scomparti, distaccato dalle persone dai sentimenti e dalle cose. I cinque evoluti possono coprire ottimamente posizioni decisionali, diventare intellettuali.

Il loro canale rappresentazionele è AUDITIVO CENESTESICO

I loro imperativi sono: ONNICONOSCENZA; VORREBBE SAPERE TUTTO; CONOSCENZA E' POTERE!

6. SCETTICO LEALE

Evitare il pericolo e di essere influenzato, ragiona molto sulle intenzioni degli altri; molto critici dal punto di vista intellettuale. Timoroso, indeciso, procrastinatore nel senso che il pensiero sostituisce l'azione; ha paura di agire perché esporsi vorrebbe dire venire attaccati.

Sposa le cause perse, tende sempre a mettersi al secondo posto. Il sei fobico è insicuro, si sente perseguitato e cede se si sente con le spalle al muro. Il sei controfobico si sente continuamente con le spalle al muro e reagisce alla paura con l'aggressività. I sei evoluti sono ottimi giocatori di squadra, soldati fedeli e amici fidati. Si impegnano per una causa allo stesso modo in cui gli altri si gettano nel profitto personale.

Il loro canale rappresentazionale è AUDITIVO VISIVO

Ha paura di essere fregato dai dettagli umani!

Il loro imperativo è quindi scetticismo.

7. ARTISTA VIAGGIATORE EPICUREO

Amante del piacere, l'eterno fanciullo che si accosta alla vita in modo dilettantesco, è per gli amori occasionali, superficialità, avventura, edonismo. Restio ad impegnarsi, vuole mantenere tutte le possibilità aperte. Ciò che lo contraddistingue è un perenne buon umore, generalmente felice e di buona compagnia. Inizia le cose ma non le finisce, i sette evoluti sono ottimi teorici ed hanno una buona capacità di sintesi, incarnano l'uomo del rinascimento. Vive molto nel presente infatti è per la massima "carpe diem".

Il loro canale rappresentazionale è VISIVO CENESTESICO

Il suo imperativo è FA', VIVI!

8. BOSS (IL CAPO)

Idea di base è della lotta, ad esempio gli avvocati sono dei tipi otto. Il loro motto è "o si domina o si è dominati", estremamente protettivo, va all'attacco per se stesso e per gli amici. Combattivo, manifesta apertamente rabbia e forza, ha grande rispetto per gli avversari che lo affrontano lealmente. Entra in contatto attraverso il sesso e il confronto diretto; vive

smodatamente: il troppo, troppo tardi la notte, voce troppo alta ecc. ecc. Gli otto evoluti sono ottimi capi, ad esempio i politici.
Il loro canale rappresentazionale AUDITIVO CENESTESICO
Il loro imperativo è RIBELLATI

9. DIPLOMATICO IPERSPIRITUALE

Tende a sacrificare se stesso per l'armonia generale, il suo motto è "Partecipare non vincere", va verso l'anonimato, non è esibizionista, infatti preferisce situazioni anonime. Ossessivamente ambiguo, considera sempre tutti i punti di vista, sostituisce ai propri bisogni quelli degli altri, e ai veri scopi, attività di seconda importanza. Tende a narcotizzare attraverso il mangiare, il bere, e la televisione. Conosce i bisogni dell'altro molto meglio dei propri, tende ad astrarsi, non è mai sicuro se vuole stare in un posto o meno, se far parte del gruppo o no. Sempre consenziente, esprime la rabbia in modi indiretti. I nove evoluti sono ottimi consiglieri, pacificatori, e negoziatori. Funziona bene all'interno di una struttura. Poiché non vogliono l'amore terreno diventano iperspirituali, desiderio dell'armonia per evitare di prendere posizioni. Prediligono avere una posizione camaleontica.

Il loro canale rappresentazionale è CENESTESICO AUDITIVO.

Il loro imperativo è: CERCHIAMO L'ARMONIA.



CHIAVI DI RAPPORT CON I TIPI DELL'ENNEAGRAMMA

TIPO 1 (PERFEZIONISTA)

Io sono ok se sono perfetto o tendo alla perfezione!
Tu sei ok se sei perfetto o tendi alla perfezione!

TIPO 2 (ALTRUISTA)

Lasciami aiutare
Ringraziare

TIPO 3 (MANAGER)

Pensare positivo!
Io sono ok se penso positivo
Tu sei ok se pensi positivo

TIPO 4 (ROMANTICO)

Soffro quindi esisto!
Io sono ok se soffro emozionalmente
Tu sei ok se soffri emozionalmente

TIPO 5 (EREMITA)

Io sono ok se ho informazioni
Tu sei ok se non mi invadi

TIPO 6 (SCETTICO LEALE)

Riconoscerli una capacità
Cercate dov'è bravo
Non sono cattivi ma attaccano per paura

TIPO 7 (ARTISTA VIAGGIATORE)

Riempimi!!!!
Vuole vivere stati emozionali positivi!
Dammi nuove possibilità
Ha paura di rimanere bloccato

TIPO 8 (BOSS)

Dargli una responsabilità

TIPO 9 (DIPLOMATICO IPERSPIRITUALE)

Fammi partecipare!!!!!!!!!!!!

Naturalmente oltre a potersi riconoscere in una delle nove tipologie dell'enneagramma esso può essere utilizzato anche come strumento per comunicare.

ENNEAGRAMMA PER COMUNICARE

La prima cosa da fare è OSSERVARE il nostro interlocutore nell'insieme dei comportamenti per poter individuare il tipo dell'enneagramma al quale appartiene, questo ci permette di conoscere i motivi del suo comportamento ed eventualmente le difficoltà che incontra, estrapolare di conseguenza i suoi valori e quindi entrare in rapport senza il rischio di fare o dire qualcosa che ci faccia entrare in "rotta di collisione".

E quindi evidente che l'enneagramma può essere usato sia sul piano personale sia sul piano professionale.

ENNEAGRAMMA STRUMENTO PERSONALE E PROFESSIONALE

A livello personale ci da la possibilità di approfondire la conoscenza di noi stessi e di favorire lo sviluppo di una personalità più equilibrata; di comunicare meglio con le persone che contano nella nostra vita, nel lavoro nei rapporti affettivi ecc. ecc.

Nell'ambito professionale l'enneagramma servirà ai terapeuti ai consulenti ed anche a chi è nel campo degli affari tipo i manager questo perché completa le vostre conoscenze permettendovi di comprendere più rapidamente e più profondamente le persone con le quali siete in relazione e di agire tenendo conto ciò che è veramente importante. Ad esempio se voi siete un uomo d'affari utilizzando correttamente

l'enneagramma, potrete conoscere meglio le capacità dei vostri collaboratori fino ad infondere loro quello spirito di squadra che è indispensabile per giungere al successo. In ogni caso l'enneagramma è più di una semplice tipologia nella quale riconoscersi o riconoscere gli altri, è aperto al passato e al futuro allo steso tempo e perché quando parliamo di enneagramma possiamo subito associarlo a:

- STRUMENTO PER LA CONOSCENZA DI SE';
- STRUMENTO DI PREVISIONE;
- STRUMENTO DI EVOLUZIONE;
- STRUMENTO DI COMUNICAZIONE.

Anche se abbiamo diviso in 9 tipologie psicologiche , è importante precisare che in noi ci sono tutte e prediligiamo certi tipi oppure a seconda della situazione utilizziamo la tipologia che in quel momento ci serve. Le patologie psichiatriche sono tipi psicologici dell'enneagramma portati all'estremo o possono andare in riposo quindi in scarico. Ad esempio se una personalità è dominata dalla compulsione del tipo a cui appartiene parliamo di "falsa personalità" oppure "io distruttivo".

L'enneagramma costituisce una risposta nuova alla ricerca della conoscenza di noi stessi e degli altri e alla comunicazione ed ai rapporti fra gli esseri umani.

“Chi ha costruito una porta e una serratura ha costruito anche una chiave”(Chabreuil)

PARTE SESTA: IPNOSI



Ipnosi è un nome evocatore, che ha più significati.

Dietro il nome ipnosi si nasconde ad esempio anche l'argomento più importante della PNL; si può anche dire "tutta la PNL è ipnosi" (Grinder).

L'ipnosi sin da prima di Freud è stata utilizzata come strumento di terapia, in quanto strumento per una modificazione della coscienza che permette ad un'idea creativa di ottenere delle modifiche comportamentali.

Uno tra i concetti fondamentali della "nuova ipnosi" è il fatto che si venga a creare uno speciale rapporto tra l'operatore e l'individuo basato sulla fiducia. L'ipnosi è anche un fenomeno naturale e quotidiano, ad esempio quando non si può fare a meno, per l'intera giornata, di pensare ad una persona che ci ha colpito in modo particolare, quando un successo avuto in qualsiasi aspetto della vita non ci fa pensare ad altro. Tutti questi sono momenti ipnotici. E' sbagliatissimo considerare l'ipnosi come manipolazione, perdita di controllo, o pieno dominio su un'altra persona, l'ipnosi è qualcosa che fa parte dell'uomo, può servirci a migliorare la qualità della nostra vita, è un tipo di suggestione più forte che implica la capacità di un coinvolgimento emotivo.

Esempio: Una melodia, un panorama o una situazione immaginativa possono diventare stimoli suggestivi.

Questo si spiega perché il frutto dell'immaginazione può, a volte, essere più suggestivo della realtà. Potremmo dire che a determinare gli effetti suggestivi è la rappresentazione mentale, accompagnata da fattori emotivi, ecco il perché dell'efficacia di

modelli terapeutici che utilizzano la rappresentazione mentale nella terapia.

“La suggestione entra nella coscienza dell'uomo non dalla porta principale, ma da quella di servizio, evitando il portiere che è la facoltà di giudizio” (A. Platonov)

L'ipnosi in PNL è una raffinata capacità di comunicare che permette di avviare un ottimo rapporto con gli altri, si cresce per evolvere verso l'autonomia la libertà e l'apprezzamento della vita in ogni sua espressione. Noi possiamo controllare il nostro cervello, il suo funzionamento nel rapporto con noi stessi e fargli eseguire i comandi che gli diamo. Ad esempio se parliamo rabbiosamente, il cervello selezionerà la rabbia e predispone uno stato d'animo adeguato ai pensieri avviati. Al contrario se ci esprimiamo con entusiasmo il cervello elabora questo tipo di risposta e produce stati d'animo gioiosi.

“Il nostro cervello è una macchina per imparare e noi siamo i suoi programmatori!!!!!!”

Il passare da uno stato d'animo ad un altro è una capacità automatica. Questo è dimostrabile quando vediamo due innamorati: entrambi dipendono dal sorriso, dalle parole d'amore dell'altro, per sentirsi all'inferno o al paradiso. Nel mondo misterioso delle emozioni, che molti rifiutano, fuggono o non conoscono, sono contenuti meccanismi profondi per cui le persone perdono consapevolezza delle loro azioni che sono talmente automatiche, per cui soffrono o godono i risultati del loro comportamento senza rendersene conto, fino ad arrivare, se soffrono, ad attribuire a qualcun altro la colpa delle loro stesse strategie. L'ipnosi è quindi uno stato naturale in cui l'uomo si trova coinvolto nel vivere, è in grado di procurarselo o di indurlo ad altri, oppure può subirlo senza sapere che si chiama ipnosi. Ogni comunicazione efficace è ipnosi, essa è una strada che conduce alla nostra mente, un sentiero veloce a volte rapido a volte in salita. L'ipnosi è comunicazione profonda che si instaura fra due individui. L'operatore di ipnosi è una specie di abile pilota in grado di modificare la rotta di fronte ad ogni necessità del suo passeggero. L'individuo ipnotizzato è un

individuo che si lascia ipnotizzare, in questo stato di acconsentimento, l'emisfero sinistro viene "aggirato" e in tal caso i suggerimenti possono essere accettati acriticamente dal soggetto e, di conseguenza, tradotti in azione concreta. Nello stato di ipnosi non viene annullata la volontà del soggetto, è come se il soggetto concedesse all'ipnologo un'udienza privilegiata, prestando la massima attenzione a quello che gli viene proposto, conservando totalmente la propria libertà di fare o non fare quello che gli viene proposto. E' infatti falso, oltre che scientificamente mai dimostrato, che attraverso l'ipnosi si possa plagiare qualcuno o indurlo a commettere atti contrari alla sua morale o alla sua volontà. E se anche l'ipnotista ci provasse, il soggetto non eseguirebbe l'ordine impartito o potrebbe addirittura decidere di uscire dalla trance ipnotica rifiutandosi di proseguire. L'ipnosi, anche se viene innescata da un'altra persona, è essenzialmente "autogena" nel senso che utilizza un processo di funzionamento della nostra psiche assolutamente naturale.

Può sembrare quasi incredibile pensare che, se fino ad oggi eravamo convinti che la vita fosse un susseguirsi di avvenimenti che dovevamo prepararci a vivere, adesso possiamo vedere le cose da un'altra prospettiva e dire che:

La vita cambia nel momento in cui noi cambiamo e possiamo considerarci protagonisti della nostra vita senza doverci accontentare delle comparse o di farci "vivere" dalla vita. Magari arrivare in fondo scrivere la parola "The end" e rendersi conto che quella che vediamo alle nostre spalle non è la nostra storia, quella che avremmo voluto, e rimanere nel rimorso di non aver ottenuto quello che volevamo perché noi ne siamo stati l'ostacolo.

“La vita è quella cosa che ci accade mentre siamo occupati a fare altri progetti” (Anthony De Mello)

“Qualsiasi cosa vuoi fare, o sogni, cominciala, l'audacia ha genio potenza e magia” (Goethe)

ESEMPI DI MODELLI E TECNICHE IPNOTICHE – INTRODUZIONE ALLA COMUNICAZIONE IPNOTICA



L'ordine in forma negativa

Uno dei modelli più semplici di comunicazione ipnotica è “l'ordine in forma negativa”

Esempio: Se vi dico “non pensare all'estate” automaticamente sarete costretti a pensarci per capire la mia asserzione.

Iniziare con una negazione fa sì che l'ascoltatore non avverta nessuna sollecitazione a reagire. Spesso utilizziamo questo modello dell'ordine in forma negativa inconsapevolmente e si ottiene una reazione non desiderata.

Esempio: Non preoccuparti.....Non essere geloso.....Non succederà niente di catastrofico.

Chi ascolta deve in qualche modo rappresentarsi il comportamento non desiderato per capire cosa gli è stato detto, e questo aumenta la possibilità di questo stesso comportamento. Senza saperlo queste persone ipnotizzano e portano il soggetto ad avere delle reazioni non desiderate. Lo stesso modello può essere utilizzato per ottenere dalle persone, che si trovino o no in uno stato di trance, delle reazioni più utili.

Esempio: Non essere curioso di sapere cosa provo per te!

L'ipnosi può essere utilizzata sia in ambito personale che professionale, infatti è utile per risolvere problemi o eliminare tutti i limiti che ci programmiamo da soli. L'ipnosi è quindi utilizzata per smettere di fumare, perdere peso, guarire da paure, eliminare le fobie ecc. ecc. Oppure può essere utilizzata in

modo più creativo, per accrescere continuamente le vostre capacità e le vostre possibilità di scelta nella vita. Per imparare a far meglio quello che già si fa bene. L'ipnosi è un insieme di strumenti che ci aiutano a migliorare la qualità della nostra vita e del nostro rapporto con noi stessi. Si pone l'obiettivo di riuscire a creare una situazione all'interno della quale i soggetti possono attuare dei processi di trasformazione..

Se avete un insieme di ferri da meccanico, non significa che siete in grado di aggiustare una macchina!

L'utilizzo di una serie di modelli di Comunicazione Ipnotica può condurre a creare una:

INDUZIONE IPNOTICA

Quella che sto per illustrare è una induzione ipnotica semplice sul modello Ericksoniano da poter fare su un'altra persona per creare uno stato di profondo rilassamento.

INDUZIONE IPNOTICA DI RICALCO E GUIDA

Prima di iniziare ricordate di ricalcare fisicamente il soggetto per instaurare una condizione di fiducia ossia di rapport.

Ricalcare soprattutto nel respiro;

Parlare mentre il soggetto espira;

Mettersi di fronte a lui per poter osservare meglio le sue reazioni.

E ora mentre sei seduto,

e sei di fronte a me,

e puoi ascoltare le mie parole,

e puoi sentire i rumori che provengono dall'esterno,

non so se tu ti stia rendendo conto.....(pausa) che qualcosa dentro di te sta cambiando.

E mentre in te qualcosa sta cambiando,

e puoi sentire la temperatura della stanza,

e la sensazione dei tuoi piedi che toccano per terra,

Non so se tu ti stai rendendo conto che il tuo respiro va diventando più calmo,

*e ad ogni respiro ti vai rilassando sempre più
E mentre tu ti puoi rilassare,
e mentre senti la sensazione dei tuoi occhi chiusi,
io mi domando se tu ti stia accorgendo che ti puoi cullare in una
sensazione di rilassamento
e puoi immaginare di essere sempre più rilassato,
e ti puoi immaginare come entrare in una nuvola di tranquillità,
e mentre puoi sentire il peso del tuo corpo,
e puoi sentire che alcune parti del tuo corpo sono rilassate e altre lo
possono essere ancora di più
e puoi lasciarti cullare in tale sensazione
e lasciarti scivolare sempre più in una situazione come di sonno,
non so se ti stai accorgendo di poter essere più calmo ancora di
quanto tu pensi.
Puoi sentire l'aria che passa attraverso le narici,
puoi sentire il contatto dei vestiti sulla tua pelle,
e via via che la mia voce ti accompagna,*

A questo punto che il soggetto è in un lieve stato di “trance”; possiamo continuare con la suggestione della *scala* per farlo immergere in uno stato di rilassamento sempre più profondo.

“ LA SCALA ”

*E mentre ti rilassi puoi immaginare di essere in cima ad una
magnifica scala,
e mentre tu sei su questa scala, io conterò da dieci a uno e con ogni
numero puoi immaginare di scendere via via verso il basso.
E dieci, in cima alla scala pronto a scendere in un sonno sempre più
profondo,
E nove, un gradino scendendo più in giù, come in una nuvola di
tranquillità, una nube dolce e rilassante.
E otto ancora più in basso, più in giù, in una sensazione sempre più
profonda, addormentandosi sempre maggiormente.
E sette, sette è il tuo numero di rilassamento; e ogni volta che lo
sentirai ti rilasserai maggiormente
E sei un altro gradino, un altro passo in più verso il basso.
E cinque, quasi completamente addormentato, cullandosi in una
situazione di profonda tranquillità.*

E quattro, un altro gradino di rilassamento; quando arriveremo in fondo alla scala tu sarai completamente addormentato.

E tre, lasciandoti cullare dalle tue sensazioni, e sprofondando sempre più completamente.

E due ad un passo dall'essere completamente addormentato, una sensazione sempre più piacevole.

E uno, completamente addormentato, in una sensazione di completo benessere.

E zero, più in basso del basso, calmo, addormentato e tranquillo all'interno di te stesso.

Ora...ti senti a posto emozionalmente spiritualmente intellettualmente.

Adesso conterà da 1 a 3 e al tuo risveglio ti sentirai bene e rilassato

3 ti senti bene

2 senti una sensazione di felicità

1 Apri gli occhi e sorridi!

Mentre si fa un'induzione ipnotica ci sono degli indicatori che ci fanno capire se il soggetto è in stato di "trance":

- Diminuzione del tono muscolare
- Respiro più profondo
- Movimenti involontari delle palpebre
- Aumenta la sudorazione delle mani
- Modificazione della simmetria del viso

Ovviamente va detto che questo tipo di induzione è utilizzata per rilassare profondamente il soggetto e farlo entrare in uno stato di tranquillità e benessere prima di iniziare con altre tecniche ipnotiche utilizzate ad esempio per:

- Creare un nuovo modello di comportamento
- Modificare abitudini inveterate
- Sviluppare l'energia
- Etc...

Le tecniche ipnotiche sono un'amplificazione dei nostri desideri!

AUTOIPNOSI

E' una tecnica molto efficace, può essere applicata per risolvere alcuni disturbi che fanno parte della vita di tutti i giorni come : Ansia, tensioni, stress, abitudini nocive ecc. ecc.

Oltre a risolvere delle problematiche è utile per aumentare le nostre capacità, e ci può aiutare nel perseguire determinati obiettivi.

Ad esempio per capire quanto sia efficace l'autoipnosi, basti pensare che fu stabilito che i più famosi geni della storia come Einstein, Edison ecc. dovevano le loro scoperte alle facoltà di mettersi inconsapevolmente in uno stato di autoipnosi, utilizzando le inesauribili possibilità del subconscio, considerato fonte di scoperte, d'invenzione e di successo.

L'Autoipnosi ci consentirà di focalizzare l'attenzione su ciò che desideriamo, ad esempio essere calmi, sereni, concentrati, vigili, con la mente sgombra o totalmente occupati in un'attività da noi scelta. Tutto ciò in una condizione di assoluta libertà da interferenze esterne e da pensieri insignificanti. Con questa tecnica possiamo affrontare esami con sicurezza, sviluppare o abbandonare certe abitudini ecc. ecc.

**“L'unica cosa che ti imprigiona è la tua mente;
l'unica cosa che ti può liberare è la tua mente!”** (Sai Baba)

Ci sono due tipi di autoipnosi, quella occidentale e quella orientale. Il problema essenziale nell'autoipnosi è apprenderla correttamente. La nostra scuola ha elaborato una metodologia didattica che permette di impadronirsi di tale metodica nelle due forme in tempo brevissimo.

AUTOIPNOSI OCCIDENTALE

L'AUTOIPNOSI OCCIDENTALE UTILIZZA SOPRATTUTTO IL POTERE DELLA PAROLA, E NORMALMENTE RICHIEDE L'UTILIZZO DELLA TRANCE IPNOTICA CLASSICA.

E' importante avere un obiettivo ben formato per poterlo raggiungere, dividerlo per pezzi, sensorializzandolo e focalizzandosi punto per punto.

L'obiettivo deve essere:

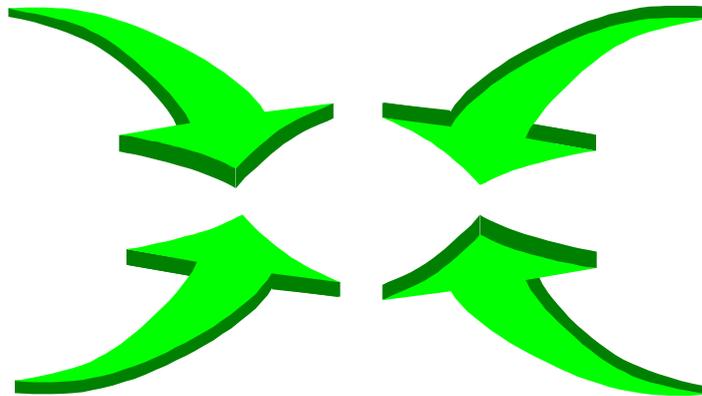
P positivo
E emozionale, cioè trovare piacere motivazionale
P presente (parlare sempre al presente mai al passato)
S sensoriale (cosa senti, vedi, odi, quando raggiungi l'obiettivo)
I immaginativo (crearsi un'immagine chiara di ciò che si vuole raggiungere)

S semplice
M misurabile
A arrivabile
R ragionevole
T tempo

L'autoipnosi è una condizione della mente che ci permette di controllare le nostre emozioni, i nostri atteggiamenti, i processi mentali e ci darà la capacità di focalizzare l'attenzione su ciò che desideriamo come, ad esempio, essere concentrati calmi ecc. ecc.

“Purificate il vostro pensiero e rendete più limpida la vostra percezione del mondo” (Givaudan)

Nell'ipnosi si crea in realtà un'autoipnosi cosciente, guidata dall'esterno: ora si tratta di creare la stessa condizione su noi stessi. Parlare di autoipnosi equivale a parlare anche di immaginazione creativa e, affinché si possa attuare questo stato mentale, è necessario un rilassamento profondo che ci consente di essere ricettivi verso le immagini spontanee che arrivano e vanno via senza una regola. Tanto più siamo rilassati, tanto più siamo aperti e sensibili a ciò che la fantasia ci mostra. L'autosuggestione è il terreno preferito dell'autoipnosi, come la suggestione è il terreno preferito dell'ipnosi. Quando un'immagine colpisce l'inconscio, l'attività della coscienza tende ad annullarsi ed è proprio in quel momento che la fantasia e la capacità di farsi impressionare si intensificano, quando cioè l'attenzione il giudizio e il ragionamento cessano di stare in guardia. Quindi tutte le tecniche di suggestione ed autosuggestione si basano sul distrarre l'attenzione cosciente, in modo diretto e indiretto, per imprimere dati sensazioni, immagini nell'inconscio. Prima abbiamo parlato di ipnosi e adesso ci addentriamo nel discorso autoipnosi anche se, prima di continuare, vorrei aggiungere qualcos'altro per far comprendere cosa in realtà sono le tecniche autoipnotiche e ipnotiche, sfatando l'idea che siano qualcosa di ignoto o di non spiegabile (anche se ovviamente ci sono delle cose in più da sapere riguardo a quanto possiamo scrivere in quest'introduzione).



COSA AVVIENE NEL NOSTRO CERVELLO DURANTE L'IPNOSI E L'AUTOIPNOSI.

Vi sono tante teorie sui fenomeni ipnotici; una teoria molto interessante è la seguente:

Noi sappiamo che il nostro cervello è diviso in due parti che si chiamano emisferi, ognuna di esse è specializzata a fare qualche cosa. L'emisfero destro è quello cosiddetto creativo, dei pensieri fantasiosi, elabora i sogni, le informazioni musicali. Pensate ai musicisti e ai pittori, sono tutte persone che hanno più sviluppato quest'emisfero.

L'emisfero sinistro è specializzato nei pensieri razionali, nella logica, nel linguaggio. Queste due parti sono messe in comunicazione dal corpo calloso che media i messaggi. L'autoipnosi e l'ipnosi non fanno altro che permettere all'emisfero destro di attivarsi.....questo è il loro principio. Ovviamente per vivere giornalmente noi utilizziamo maggiormente la parte sinistra che è l'ostacolo all'attivazione di quello destro, questo perché valuta, esamina le informazioni che ci arrivano dai sensi ossia immagini, suoni e sensazioni. Per accedere all'emisfero destro è necessario distrarre il sinistro utilizzando comandi verbali o altre tecniche affinché quello che scaturisce dall'emisfero destro non venga sottoposto a facoltà di giudizio. Nell'ipnosi indotta da altre persone l'emisfero sinistro viene disattivato dall'operatore mediante alcune tecniche specifiche, nell'autoipnosi siamo noi stessi a compiere questa operazione. Come avete potuto apprendere rimaniamo sempre e comunque noi i protagonisti di questa esperienza, sia che ci venga indotta che se ce l'autoinduciamo. Di qui l'importanza della visualizzazione:

Createvi un'immagine chiara delle cose che volete e infondetela di emozioni prima di tutto, pensate che gli inventori riescono a vedere l'oggetto che inventano prima ancora di aver montato tutte le sue parti.

“L'immaginazione è più importante del sapere” (Einstein)

“La mente umana è paragonabile ad una farfalla che assume il colore delle foglie sulle quali si posa.....si diventa ciò che si contempla” (Gustave Flaubert)

E' importante imparare prima di tutto a rilassarsi e a concentrarsi senza farsi distrarre da nulla portare l'attenzione all'interno di noi stessi. All'inizio potrà sembrare difficile però

dopo andrete in contro a risultati inaspettati. Avvertirete una sensazione di ordine nella vostra mente la capacità di gestire i vostri pensieri senza farvi gestire da loro. La mente diventerà il vostro regno e voi ne sarete i re.

PENSATE AD UN LAGO: quando la superficie è calma è facile vederne il fondo. Quando il lago invece è agitato dalle onde non si vede nulla. La stessa cosa accade con la mente: solo quando è tranquilla si può riuscire a leggere in noi stessi!

ESERCIZIO AUTOSUGGESTIVO DOPO ESSERE STATA ATTIVATA LA CONDIZIONE AUTOIPNOTICA.

- Rilassatevi
- Stabilite qualcosa che vorreste ottenere, creare, realizzare: può essere un lavoro, un cambiamento interiore, una salute migliore, un miglioramento estetico. Per iniziare scegliete un obiettivo in cui vi sia facile credere.
- Create un'immagine mentale, pensare al tempo presente, come se già esistesse, nell'esatto modo in cui lo volete. Raffigurate voi stessi nella precisa situazione che desiderate. L'immagine mentale arricchitela di particolari emozioni, rendetela quanto più reale possibile.
- Dare energia positiva all'obiettivo, fate a voi stessi affermazioni positive dicendovi che il vostro obiettivo esiste. Questo serve perché affermare una cosa vuol dire sospendere almeno per il momento ogni dubbio o sfiducia che possiate avere.
- Create dentro di voi il sentimento che ciò che desiderate è reale è può essere realizzato basta volerlo.
- Il desiderio o la condizione da realizzare potete richiamarli anche in momenti della giornata, questo fa sì che la condizione diventi parte della vostra vita.

“ La fantasia è il vostro potere”

REGOLE PER COMUNICARE CON LA PROPRIA MENTE INCONSCIA

Dovete tener presente che state comunicando con la vostra mente subconscia ed è quindi necessario rispettare delle regole, affinché essa ci ascolti e comprenda quello che noi vogliamo.

- **USATE IL TEMPO PRESENTE**
Quando pensate al risultato che volete ottenere consideratelo come un fatto compiuto. La mente subconscia è una mente esistenziale ed opera sul “momento” in quanto per lei il futuro non arriva mai.
- **SIATE POSITIVI**
Eliminate ogni parola negativa, trasmettere in una comunicazione la negazione di qualcosa vuol dire trasmettere male. Per il vostro subconscio “no” e “non” sono parole neutre. Normalmente siamo portati a parlare di quello che vogliamo eliminare senza renderci conto che in questo modo rinforziamo il problema. Dite dove volete andare e non da dove volete andar via.
- **SIATE SEMPLICI**
Scegliete un'area specifica dove attuare il miglioramento.
- **SIATE DETTAGLIATI**
Analizzare il vostro obiettivo e strutturare la vostra suggestione in modo da includere ogni dettaglio del vostro nuovo comportamento con una programmazione positiva. Ad esempio se c'è la paura a parlare in pubblico la suggestione sarà del tipo: “Mi piace parlare alla gente”
- **SIATE SEMPLICI**
Parlate al vostro subconscio come se fosse un bambino, evitate “espressioni letterarie”. Le parole semplici hanno più impatto.
- **USATE PAROLE EMOZIONALI**

Dovete accertarvi che, nel momento in cui parlate, le vostre affermazioni stanno generando sensazioni. Il subconscio è la vostra mente emozionale.

- PUNTATE ALL'AZIONE
Le vostre suggestioni devono descrivere le vostre azioni, non le vostre abilità.
- SIATE PRECISI
Dire esattamente quello che desiderate. Se il risultato è misurabile, come ad esempio il peso, siate precisi.
- SIATE REALISTICI
Evitare di suggerire la perfezione.
- PERSONALIZZATE
Le suggestioni vanno strutturate per cambiare voi stessi e le vostre azioni e non gli altri.

“Cambiare è possibile basta che decidiate che tipo di persona volete essere” (Skipp Ross)

L'autoipnosi è quindi una tecnica ideale sia per creare dei nuovi comportamenti, modificarne altri, gestire problemi tipo l'ansia tensione stress o liberare da abitudini nocive.

L'AUTOIPNOSI INDIANA

La caratteristica dell'autoipnosi indiana è che dà molta importanza alla visualizzazione e alla proiezione.

Schema di autoipnosi indiana

- Visualizzazione della scena desiderata
- Portare la scena all'altezza del cuore e caricarla con le emozioni
- Portare la scena all'altezza dell'ombellico, al centro del proprio essere
- Iniziare la respirazione 6 3 6 fino a sentire come un'energia
- Visualizzare una luce alla radice del naso sotto le palpebre chiuse
- Mandare luce alla scena
- Effettuare una profonda espirazione mandando la scena all'eterno e sentendola divenire vera
- Ringraziare

Respirazione 6 3 6

Il tempo per ogni respiro che dovete prendere è di sei unità, il tempo di trattenimento è di tre unità e il tempo di espulsione dell'aria è di sei unità.

Tutto questo non è che un piccolo accenno a quello che è il magico mondo dell'ipnosi e dell'autoipnosi, una magia che possiamo portare nelle nostre vite e far diventare la nostra realtà magia!!!!

**“ Lo spirito è la vita
la mente il costruttore
il risultato è la realtà!” (Edgar Cayce)**

LEGAME TRA TRAINING AUTOGENO E AUTOIPNOSI.

Favoriscono entrambe l'instaurarsi di una condizione psicofisica di benessere.

Con il termine training autogeno J.H.Schultz definì un metodo di auto distensione che consente di modificare situazioni psichiche e somatiche. Training significa allenamento, cioè apprendimento graduale di una serie di esercizi di concentrazione psichica passiva. Autogeno significa che si genera da sè ed è proprio questa caratteristica che differenzia questo metodo dalle tecniche autoipnotiche ed ipnotiche, nelle quali le modificazioni psichiche e somatiche vengono attivamente indotte. E' un metodo scientifico di auto-suggestione, una specie di yoga occidentale che produce un generale rilassamento con benefici di ricarica e di ristoro per l'organismo e la psiche. Ha lo scopo di raggiungere lo stato ipnoide e quindi sotto questo aspetto è un metodo di autoipnosi.

“ Il training autogeno è l'arte di ritrovare se stessi”

APPLICAZIONI DEL TRAINING AUTOGENO

- Come semplice esercizio di rilassamento profondo
- In psicoterapia
- In campo sportivo
- Nello studio

Molto spesso ci capita di ascoltare frasi del tipo: “Con tutto questo stress e l'ansia per le cose che devo finire mi verrà l'ulcera”!

Cerchiamo di risolvere i nostri problemi, ma questi ci sommergono: la soluzione si allontana e noi rimaniamo invischiati in una situazione di malessere, e poi somatizziamo. Scarichiamo le nostre tensioni attraverso le vie somatiche e, con il tempo, un nostro organo può farne le spese fino al punto di ammalarsi (organo bersaglio). Un accumulo di eventi particolarmente stressanti e, soprattutto, l'incapacità dell'individuo di gestire in modo adeguato le emozioni che ne derivano possono predisporre l'individuo alla malattia. Come afferma

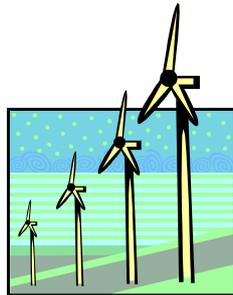
anche la PNL non sono gli eventi in sé stessi a favorire la malattia psicosomatica o il disagio o l'ansia, ma è il modo di viverli e di reagire ad essi. Prima di operare con varie tecniche, è bene sottolineare l'importanza della condizione psicofisica nella quale ci disponiamo e le tecniche di rilassamento offrono, in tal senso, un grande contributo.

Inoltre bisogna fidarsi dei poteri della nostra mente e del fatto che, come succede utilizzando le tecniche piennellistiche, può essere "riprogrammata", sostituendo l'apprendimento negativo con quello positivo, facendo in modo che l'esperienza appresa si protragga nel futuro. I pensieri devono essere usati per nutrirci, non più per ostacolarci. La chiave per ottenere i risultati che si desiderano consiste nel mettersi in uno stato d'animo positivo, nella consapevolezza di poter governare la nostra vita. Anche nel training, come nella PNL, si utilizza il potere dinamico e creativo delle immagini mentali per favorire la scoperta di sé e per agevolare i cambiamenti voluti, in virtù dell'impulso che tende a tradurre le immagini in azioni. Durante una visualizzazione, oltre alle immagini visive si tiene conto anche di altri tipi di percezioni (uditive, tattili, cenestesiche ecc. ecc.)

La PNL va oltre il training autogeno ma con una marcia in più!

Va più nel profondo, ristrutturando il nostro modo di percepire la realtà, sostituendo apprendimenti negativi con quelli positivi, e non ci si deve allenare come nel training autogeno.

PARTE SETTIMA: PNL e varie tecniche applicabili in vari ambiti della vita



In questo capitolo raccogliamo un insieme di tecniche e concetti utili per l'ambito:

Terapeutico

Sviluppo personale

Aziendale

Le idee qui esposte vogliono essere una breve outline di alcune applicazioni. Vi invitiamo a formarvi pienamente in tali materie per poterle utilizzare appieno!

L'ANCORAGGIO

Quante volte il riascoltare una melodia conosciuta ci ha riportato con la memoria a un episodio importante o doloroso della nostra vita, facendoci rivivere le stesse emozioni? Quando un'immagine o un suono è legato alla nostra mente, a uno stato emotivo o a una reazione comportamentale, si è verificato un ancoraggio. Le ancore possono essere gettate naturalmente o intenzionalmente: il tecnico PNL può volontariamente provocare un legame di questo tipo a fini terapeutici.

Ad esempio, in una situazione d'esame, dove un ragazzo è tendente all'ansia, può essere ancorata una sensazione di autocontrollo e calma a cui può accedere nel momento del bisogno, tramite la sua fissazione in una parte del corpo (esempio il braccio).

In genere le ancore terapeutiche sono di tipo cenestesico ossia tattile, infatti per una persona è più facile toccarsi una parte del corpo che vedere un'immagine o sentire un suono.

Successivamente l'operatore farà evocare al soggetto uno specifico stato d'animo e, contemporaneamente, lo farà associare ad uno stimolo.

ESERCIZIO

Pensa ad un'emozione negativa di cui vuoi liberarti e ancora premendo sul tuo ginocchio.

Ora, di che cosa avresti avuto bisogno o hai bisogno in quel momento?

Ancora negativa premendo sull'altro ginocchio.

Poi schiaccia contemporaneamente le due ancore (collasso di ancore).

LE METAFORE



Una metafora è una storia od un racconto che porta ad un cambiamento in chi ascolta.

Nella PNL la metafora vengono utilizzate come strumento terapeutico efficacissimo, proprio per la sua straordinaria capacità di guidare ascoltatore attraverso processi mentali che conducono ad un cambiamento del modo di percepire la realtà.

Esempio caratteristico è quello del bambino che chiede ai genitori di raccontargli delle fiabe, perché mentre ascolta, con la fantasia vive le vicende dei protagonisti affronta le loro difficoltà e di conseguenza trova in esse le risorse per affrontare eventuali paure personali.

Milton Erickson nel libro “La mia voce ti accompagnerà” illustra molte metafore terapeutiche che possono provocare dei cambiamenti tali nel lettore da lasciarlo spesso sorpreso. L’obiettivo della metafora consiste nell’effettuare una modifica nel modo di affrontare i problemi.....

.....NON E' LA CHIAVE, MA E' UN MODO DI GIRARE LA CHIAVE!!!!

ESEMPI DI METAFORE SEMPLICI

Il giardino della vita

“ Immagina di essere in un giardino, il giardino della tua vita; qua e là, per terra ci sono alcune foglie morte, su queste foglie c’è scritto il nome delle tue preoccupazioni; inizia a raccoglierle, ora.....bruciale e disperdine le ceneri!”

Il lago

“Immagina di essere in fondo ad un lago, il lago è la tua immaginazione, ogni pensiero che si forma nella tua mente mettilo in una bolla e lascia salire queste bolle verso l'alto”

TIME LINE (LINEA DEL TEMPO)



La metafora del fiume

Se noi sporchiamo l'acqua in un punto, tutto il tratto successivo sarà inquinato, torniamo in dietro ad evitare che il fiume venga inquinato!!!!!!!!!!

La tecnica della Time Line è molto efficace per risolvere una vasta serie di problematiche e per il miglioramento personale

La Time line rappresenta una metafora in base alla quale la persona può riorganizzare le sue memorie e il suo modo di reagire nel presente. Ciò che la Time line ci consente di fare è mettere a fuoco il nostro modo di vedere il trascorrere della vita, prenderne consapevolezza e intervenire su di essa al fine di vivere meglio i ricordi del passato e “mettere i mattoni in modo opportuno per costruire il futuro desiderato”. Sarà capitato a tutti di ascoltare qualcuno che utilizza espressioni del tipo: “ Ho lasciato il passato alle mie spalle” oppure “avanti a me vedo un futuro di successo”. Non si fa altro che collocarlo spazio qualcosa che non esiste in nessun altro posto che non sia la vostra mente.

“Il tempo è una percezione.....è memoria!”

“Il momento presente contiene tutto il tempo e al suo interno c'è tutto ciò che si può sperare compiere e comprendere; Ovunque tu sia quel luogo contiene tutti i luoghi e qualsiasi distanza tu percorra abbraccia tutte le distanze” (Gibran)

La caratteristica della Time line è che non è necessario ripeterla e funziona solo se il soggetto vuole effettivamente lasciare lo stato d'animo negativo.

La prima cosa che l'operatore dovrà fare sarà elicitare la linea del tempo, ossia rendere visibile. Far individuare nello spazio a lui circostante la collocazione delle immagini relative ai vari momenti della sua vita, fino a costruire una linea che unisca gli eventi passati, presenti, e futuri. Questi dovrà rendersi conto che quando pensa al suo futuro o al suo passato è in grado di collocarli nello spazio a lui circostante definendone la direzione e la distanza.

ESTRAZIONE DELLA LINEA DEL TEMPO

- Se tu dovessi indicare dove si trova il tuo passato nello spazio intorno a te dove lo metteresti? Indicamelo con il dito.
- E il tuo futuro dov'è?
- Pensa ora a qualcosa che hai fatto ieri? Ci sei?
- Pensa ora a qualcosa che farai domani. Ci sei?
- Noti che ci può essere una differenza fra le due immagini?
- Qual'è la differenza?
- Pensa ora a qualcosa che hai fatto un anno fa
- Pensa ora a qualcosa che farai fra un anno
- Dove li metteresti?
- Congiungere i punti con una linea immaginaria
- Far notare che esiste ed è gestita a livello inconscio

A questo punto, una volta estratta la linea del tempo, può essere utilizzata in vari contesti: eliminare uno stato d'animo; un aiuto per l'ansietà, raggiungimento di un obiettivo od altri ancora...

UTILIZZO DELLA LINEA DEL TEMPO

- Salire sopra la linea del tempo

- Andare un poco dopo che l'evento originario è finito
- Andare sopra l'evento e prendere l'insegnamento
- Andare prima dell'evento
- Andare sopra, attraversare l'evento e lasciare andare la sensazione mantenendo l'insegnamento
- Venire fino al presente, lasciando andare tutte le sensazioni negli avvenimenti successivi
- Controllo e ricalco sul futuro (andare nel futuro mantenendo questo stato d'animo)
- Torna al presente

Il soggetto si sente bene!!!!!!

Per mantenere l'apprendimento e assicurarsi un risultato a lungo termine può essere anche fatta la domanda:

- Cosa ti insegna tutto ciò?
- Se parlassi a tuo figlio cosa gli diresti?

ESERCIZIO DI TIME LINE VELOCE

- CHIUDI GLI OCCHI
- CHIUDI IN UN PUGNO IL BLOCCO CHE ABBIAMO AVUTO UNA VOLTA.
- POI PENSA A CHE COSA AVRESTI AVUTO BISOGNO E STRINGERLO NELL'ALTRO PUGNO
- POI STRINGI CONTEMPORANEAMENTE I DUE PUGNI
- SENTIRAI UNA SCARICA EMOZIONALE

La time line come tutte le metafore della realtà, è unicamente uno strumento che guida le persone a effettuare cambiamenti nel modo di percepire se stessi e il mondo. Il suo maggior vantaggio risiede nel poter proiettare le persone nel futuro ipotetico, facendogli vivere anticipatamente delle possibili situazioni future e nel poterle riportare ai momenti passati per ristrutturarli in maniera opportuna.

Per utilizzare la linea del tempo è necessario comunque approfondire l'argomento e farsi aiutare da un esperto di PNL in quanto, inizialmente, potreste incontrare difficoltà a viaggiare sulla linea del tempo. Quando sarete in grado di sorvolare tutta la vostra linea del tempo, cominciando dall'inizio del passato fino ad arrivare oltre il futuro, ed osservare tutte le esperienze fatte e tutte quelle da fare, che saranno molte di più e più soddisfacenti, utili e felici, sarete consapevoli di poter controllare la vostra vita. Ogni volta che viaggerete sulla linea del tempo con sensazioni piacevoli di interiore capacità, ritornerete al presente aprirete gli occhi e vedrete un presente più esaltante e vi sentirete decisamente in forma per iniziare subito un futuro operoso ed invitante che vi attende.

TECNICA PER LE FOBIE (tecnica del cinema)

Questa tecnica è utilissima per le fobie e paure. Partendo dal presupposto che la fobia è un processo di apprendimento, sono dei blocchi, ossia come noi interpretiamo la realtà dopo aver appreso una suggestione negativa. Essendo immagini mentali ci si può tranquillamente riprogrammare per superare la fobia di qualcosa.

“La mappa non è il territorio”

Localizzate l'evento traumatico, andandolo a trovare sulla Time line in modo dissociato, cioè senza coinvolgimento emotivo.

- Individuare la situazione tranquilla prima dell'avvenimento
- Individuare situazione tranquilla dopo l'avvenimento
- Immagina di essere dentro la cabina di proiezione di un cinema e che tu stia guardando la nuca di un altro te stesso seduto giù in platea mentre guarda il film.
- Tu vedi te stesso non il film proiettato
- Il film avanza in bianco e nero con la musica da circo
- Si accendono le luci
- Tu ti associ da attore e sei nel film mentre le sequenze si riavvolgono velocemente a colori
- Fa avanzare nuovamente in bianco e nero (da l'idea di vecchio ed ha meno impatto emotivo) il film mentre ritorni a guardare la nuca dell'altro te stesso e dopo ritorni attore mentre si riavvolge velocemente a colori.
- Ripetere varie volte

Tecnica di desensibilizzazione oculare

Questa tecnica è utile come rinforzo dopo aver fatto la tecnica del cinema.

Andare all'avvenimento che ha prodotto la fobia e scattare mentalmente una foto.

Mettere sul dito la foto.

Muovere il dito da destra a sinistra con la musica da circo.

Fino ad annullarla.

Tecnica per l'ansietà

L'ansietà è un'idea non una realtà!!!!!!

Noi infatti siamo ansiosi per cose che non sono ancora successe e magari non succederanno mai!

PROCEDURA

- Vai sopra la linea del tempo e nel futuro dopo la conclusione positiva dell'avvenimento
- Senti la sensazione
- Torna al presente
- Se l'ansietà non sparisce, allora bisognerà ristrutturare: "So che c'è una parte di te che pensa che è importante per te avere un po' di ansietà per motivarti, e sono d'accordo che è importante per te essere motivato, il problema è che l'ansietà non è buona per il corpo. Ci sono degli altri modi nei quali sarebbe possibile motivarti e lasciare andare l'ansia?"

Alcune persone, invece di motivarsi con pensieri positivi, si motivano con pensieri negativi. La tecnica più sopra può anche essere utilizzata al fine di cambiare motivante.

E' NEGATIVO MOTIVARSI CON LA PAURA PERCHE' E' DISTRUTTIVA

"La paura bussò alla mia porta, aprì la fede e non c'era nessuno"
(Skip Ross)

SCOZZATA

Le scozzate sono ancore che creano un movimento verso un futuro desiderabile. Installiamo delle scelte per una nuova maniera di vivere. La procedura qui di seguito spiega la tecnica della scozzata:

- Avere un'immagine del comportamento desiderato o del tipo di persona che vorreste essere.
- Se questo stato avesse un'immagine dove lo collocheresti?
- Dove sono le cose di cui ti senti sicuro?
- Prendere l'immagine vecchia, allontanarla finché non diventa un piccolo puntino. (aiutarsi con il dito della mano)
- Far tornare dal piccolo punto l'immagine positiva nel posto delle cose sicure
- Ripetere con una pausa tra una volta e l'altra, aprire e chiudere gli occhi e ripetere per sette volte

N.B. Abbiate una rappresentazione dettagliata dello stato desiderato

Queste sono solo alcune delle tecniche utilizzate dalla programmazione neurolinguistica e da quello che avete potuto dedurre è chiaro che la persona che si rivolge ad un tecnico di PNL rimane parte attiva. Infatti, a differenza delle terapie tradizionali, la PNL dà gli strumenti affinché si possa operare consapevolmente su se stessi in maniera dinamica e veloce. Con il modello della PNL ci si interessa al processo che conduce al risultato finale. Bandler e Grinder definirono la personalità come "scelta", nel senso che, invece di concentrarsi su

quale funzione dell'io si stesse attivando, da chi e per quale scopo, l'attenzione deve essere posta su quante scelte quella persona ha a disposizione in quel momento. Non è necessario classificare l'esperienza di un soggetto o riviversi dei traumi infantili per poter cambiare un aspetto del comportamento. La persona può decidere il comportamento da modificare, avendo anche tutti gli strumenti necessari per cambiare quando è necessario soprattutto all'inizio, con l'aiuto dell'operatore. Erickson, il maggiore esperto di ipnosi dei nostri tempi non risolveva mai una problematica nel modo tradizionale. Il suo modo di far terapia era sorprendente, utilizzava tecniche rivoluzionarie, erano terapie veloci e non aveva un metodo uguale per tutti, tanto che per molto tempo non si è riuscito a scrivere qualcosa su di lui o a identificarlo con un determinato tipo di terapia come era successo per altri psicanalisti. Egli affermava che non aveva un metodo, si paragonava ad un pittore e diceva: **Un pittore quando dipinge deve essere ispirato e la stessa cosa accade a me quando mi trovo di fronte ad una problematica, decido in quel momento cosa fare.** In ogni caso elemento importante nella pratica terapeutica di Erickson era il suo impiego dei racconti didattici, aneddoti, enigmi a chiave: ad esempio per superare i limiti abituali utilizzava dei racconti per ampliare la mente delle persone.

METODO BASE UTILIZZATO DA Erickson nella terapia. **“Prescrizione del sintomo”**: dare il via ad un piccolo cambiamento. Praticamente vuol dire che ciò che fino a quel momento era stato visto come il problema, come qualcosa che impedisse l'evoluzione e quindi un comportamento che scattava indipendentemente dalla volontà a questo punto veniva prescritto, quindi la mente elaborava tutto in maniera diversa e il sintomo o blocco andava via.

Questo non è che un esempio per farvi comprendere come la PNL si sia differenziata dalla psicanalisi tradizionale della quale non si può mettere in discussione la validità però..... se doveste scegliere di raggiungere un obiettivo di riarmonizzazione interiore o superamento di problematiche avendo a disposizione due strade, di cui una più corta e agevole e l'altra più lunga e a volte con segnaletiche che spesso indicano di tornare indietro e ricominciare il tragitto a volte tortuoso e doloroso quale scegliereste?

Pensate che durante una seduta di psicoterapia dove vi è l'impiego delle tecniche di PNL si può fare a meno di raccontare il proprio

vissuto o ciò che ci ha portato ad avere quella problematica o blocco. L'importante è capire qual'è la cosa di cui ci vogliamo liberare o definire il comportamento che vogliamo cambiare e agire, non è importante rivangare nel passato e rimanerci per trovare la causa del comportamento che vorremmo cambiare. E' un dispendio di energie che possono essere invece impiegate per lavorare in modo costruttivo su noi stessi. E chiaro che tutte queste tecniche risultano di successo quando c'è la volontà della persona di abbandonare il vecchio comportamento con quello che sceglie e che è più costruttivo.

“L'uomo è nato per vivere, non per prepararsi a vivere” (Boris Pasternàk)

Una volta acquisite le tecniche potrete sentirvi padroni della vostra vita in toto, perché anche nel momento in cui vi troverete di fronte a delle vostre problematiche da risolvere, avrete acquisito le tecniche per operare consapevolmente su voi stessi ed essere quindi sempre artefici dei vostri progressi. Ovviamente a questo dovete aggiungere un vostro approccio mentale diverso, un modo di vedere la vita più gioioso come se fosse un gioco....ricordate che la persona possibilista e positiva ha un'abbondanza di energia interiore che la rende attiva, capace anche di fronte a delle problematiche di riuscire ad estrapolare delle strategie vincenti per superarle. Dedicate il 10% al problema e 90% alla soluzione, assumete il controllo della vostra vita!!!!!!!

PARTE OTTAVA: IL R.E.I.



Anche il R.E.I. , o Rilascio Emozionale, è una tecnica potente per la risoluzione di problematiche emozionali.

Opera su principi nuovi, che si aggiungono a quanto esposto finora riguardo a PNL, ipnosi ed Enneagramma, potenziandone il risultato.

Trattandosi di materia nuova, vi consigliamo di visitare il nostro sito o telefonarci allo 0348-3053013

PERCHE' SCEGLIERE LE NUOVE DISCIPLINE

“Perché non esiste nulla al di fuori di voi che possa avere il controllo di ciò che è dentro di voi” (W.W.Dyer)

A differenza di altri modelli e psicologie la PNL e le discipline qui proposte lavorano sul comportamento manifesto. L'insieme di modelli proposti da queste discipline, oltre a fornire una diversa concezione della persona e quindi del disagio, permettono di intervenire sul piano terapeutico, educativo e preventivo in modo controllabile e misurabile. Ad esempio, il disagio viene ristretto solo alla messa in atto di determinate strategie, modificabili, staccando così dal soggetto l'etichetta “disagiato”. La PNL con l'INSTANT RAPPORT, riconoscendo l'importanza dell'empatia, fondamentale per la buona riuscita delle relazioni operatore-soggetto, solitamente a rischio in ogni psicoterapia, per la creazione di modelli in grado di favorirne la formazione; per la velocità a livello applicativo; per la proposta di modelli in grado di favorire ogni processo comunicativo sia individuale che di gruppo, sia attualmente lo strumento più adatto per intervenire a livello individuale e sociale. Si tratta della più avanzata frontiera delle terapie ipnotiche e cognitive, tra loro fuse in una sintesi lucida, la sua caratteristica consiste quindi nel definirsi come un insieme di modelli e non come una teoria.

MODELLO = descrive il modo di operare senza doverne spiegare il perché.

TEORIA= Deve trovare la giustificazione che spieghi il perché.

I modelli proposti sono stati ottenuti attraverso la sintesi e l'elaborazione dei risultati ottenuti da altri studiosi della comunicazione.

Esempio: Il recupero del lavoro di Pavlov è evidente nell'utilizzo delle tecniche di ancoraggio.

In quest'ottica il cambiamento del soggetto può avvenire solamente attraverso la ristrutturazione delle sue rappresentazioni interne di modo che, ad un cambiamento di questa natura corrisponde un mutamento esteriore.

“Il mondo non deve essere messo in ordine, il mondo è l'ordine incarnato. Sta a noi trovare la maniera di inserirci armoniosamente in esso” (Henry Miller)

ANALISI TRANSAZIONALE, PSICOSINTESI E PNL

Nell'analisi transazionale la personalità è divisa in tre parti fondamentali: il genitore l'adulto e il bambino. Il comportamento e la comunicazione umana viene quindi interpretato come una continua interazione delle tre parti: quando la personalità è sana le tre parti prendono decisioni collettive, tenendo ciascuna in considerazione i bisogni dell'altro. I conflitti subentrano quando iniziano ad agire soltanto per il loro vantaggio. A questo punto il terapeuta fa delle osservazioni sul comportamento del soggetto e classifica il comportamento secondo le tre suddivisioni. La classificazione avviene naturalmente utilizzando la metafora del bambino genitore e adulto e quindi il comportamento del cliente viene iscritto nel modello. L'analisi transazionale mostra gli stessi modelli formali di altre terapie ma utilizza delle tecniche comparabili alla PNL come “gettare le ancore” o la dissociazione. Stessa cosa vale per la psicosintesi che sviluppa il suo lavoro sulla ristrutturazione, argomento anch'esso piennellistico, come nell'analisi transazionale, scompone la personalità in varie sub personalità e, se queste sono in conflitto, il cliente presenterà un comportamento esterno incoerente. Avviene una lotta per il controllo, il lavoro del terapeuta consisterà nel socializzare le parti in conflitto, nel sintetizzare queste sub personalità in un tutt'uno. Quando parliamo di psicosintesi possiamo quindi parlare di un tipo di psicodramma controllato, dove il terapeuta può indurre il cliente a ricoprire mentalmente dei ruoli teatrali, permettendo così ai diversi attori in scena di esprimere i loro propositi individuali.

Tutto ciò per dire che ci sono identici modelli di processo in ogni tecnica terapeutica, che vertono allo stesso risultato finale. Ciò che differenzia la PNL è che non fa nessun tipo di suddivisione e considera l'individuo nella sua peculiare individualità, unicità e compattezza, in grado anche di pilotarsi da solo una volta acquisite le conoscenze adatte.

L'uomo è dotato di una mente in grado di inventarsi l'esistenza del tempo dello spazio e della coscienza.

E' un attore su un palcoscenico da lui stesso costruito, completo di tutti gli accessori e le scene, purtroppo non si rende conto di quale potente strumento sia in possesso, ossia la possibilità di mettere in atto il "libero arbitrio". Avere la possibilità di decidere in che vesti essere sul palcoscenico della propria vita. Viviamo in una cultura dove sono gli altri a programmare il nostro cervello o meglio dove anche inconsciamente ci programiamo vicendevolmente, quindi perché non utilizzare queste capacità, per utilizzarle su noi stessi che siamo le prime persone al mondo che dobbiamo rispettare e conoscere? Parole chiavi della PNL sono libertà, scelta, auto controllo, autonomia, salute mentale e potenza della comunicazione basata sul feedback, nel senso che nel momento in cui comunichiamo la persona deve interagire con noi. Una delle pietre angolari della PNL è: "Il significato di un messaggio comunicativo risiede nella reazione che determina". Vorrei sottolineare un'ultima cosa e vale a dire che gli strumenti e le tecniche presentate, puntano sul "come" e il "cosa" dell'esperienza soggettiva quindi potrete in ogni momento della vostra vita cambiare e migliorarvi scegliendo il modo che più sentite congeniali a voi in quel momento, senza dover fare lunghe analisi sul "perché" di un disagio o del comportamento che volete modificare.

“L'impossibile è un'assurdità.

Il bello fa parte integrante della tua essenza!” (Givaudan)

NOZIONI EVOLUTE



CONSIDERAZIONI EPISTEMOLOGICHE ED IL NUOVO CONCETTO DI IPNO-RAPPORT

Considerazioni e riflessioni

ATTENZIONE: quest'ultimo capitolo riporta una sintesi evoluta. E' rivolto essenzialmente a chi già si sia familiarizzato con la materia e voglia gettare uno sguardo oltre.

La scuola di Palo Alto, attraverso l'opera e il pensiero di scienziati come P. Watzlawick, J. Weakland e G. Bateson, introdusse un modello d'analisi veramente pragmatico che fu in seguito adottato dalla PNL: la Teoria dei Livelli Logici. Per Livello Logico, intendiamo la possibilità, di analizzare la "realtà" a diversi livelli di descrizione; ad esempio, se consideriamo un bosco, possiamo prenderlo in considerazione nella sua interezza (chunking up), oppure concentrare la nostra attenzione sul singolo albero (chunking down). Entrambi i livelli d'interpretazione sono utili per analizzare la realtà che ci circonda, tuttavia in certe situazioni sarà più conveniente considerarla in termini generali, mentre in altre, l'analisi del "particolare" sarà più appropriata.

La flessibilità nel passare dall'analisi del "PARTICOLARE" all'analisi del "GENERALE" e viceversa, in funzione del contesto, CREA SCELTA.

R. Bandler e J. Grinder, elaborando ciò che avevano compreso dal modellamento delle strategie comunicative di M. Erickson, V. Satir e F. Perls, hanno sempre posto la loro attenzione su tutte le tecniche che permettevano al terapeuta di generare quel rapporto di sintonia indispensabile per attuare il processo di cambiamento. M. Erickson ad esempio era veramente abile nell'utilizzare TUTTO quello che il cliente forniva, allo scopo di "ricalcare" in generale il "modello del mondo" del cliente stesso; tuttavia Erickson SAPEVA quello che faceva con i pazienti, ma gli riusciva difficile spiegare COME lo faceva. M. Erickson non "giudicava" il suo cliente, semplicemente ne utilizzava gli apprendimenti, senza imporre metafore, valori e credenze estranee alla sua esperienza: ogni intervento

dedicato all'eliminazione delle cosiddette *limitazioni apprese* si attuava attraverso l'attivazione dei *meccanismi naturali* d'apprendimento del cliente.

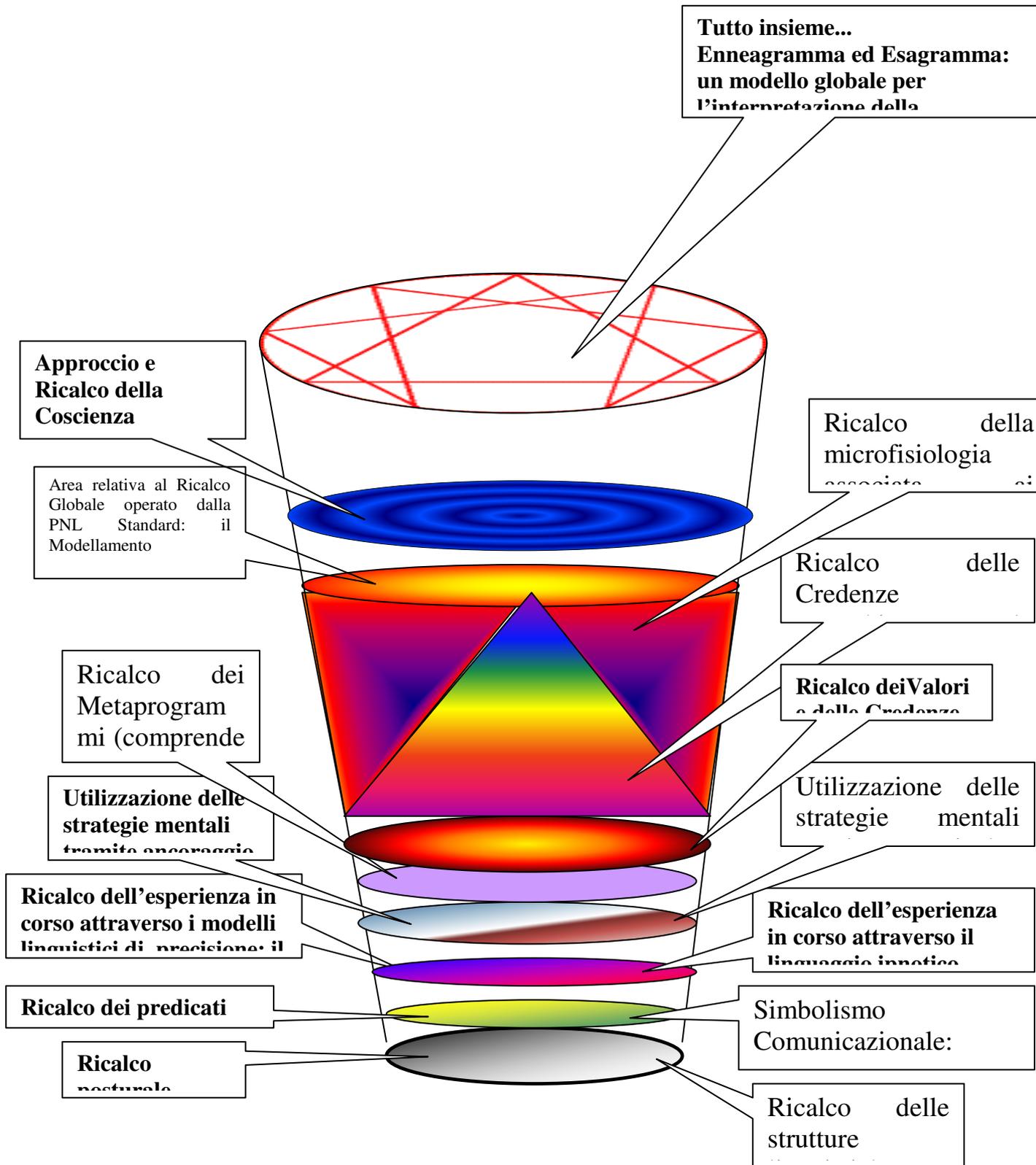
In PNL "rapport" significa "sintonia": quando ricalchiamo il nostro interlocutore a vari livelli di descrizione, gli permettiamo di potersi riconoscere nella nostra comunicazione...ed avere fiducia in noi.

La PNL può essere utilmente descritta come un sistema di ricalco e guida a vari livelli, organizzati all'interno di una struttura gerarchica: salendo lungo questa scala di livelli, passiamo gradualmente dalle singole tecniche atte a generare rapport (chunking down), al modello integrato più evoluto per la valutazione della personalità: l'Enneagramma (chunking up).

L'ipotesi che vogliamo dimostrare, è che:

l'Ipno-rapport, rappresenta un'approccio pragmatico globale nei confronti delle specificità del nostro interlocutore, al più alto livello logico, con l'apporto di tutti gli strumenti della PNL che interagiscono al loro giusto livello di descrizione.

Abbiamo cercato di mostrare visivamente tali concetti attraverso lo schema esposto nella tavola seguente (ringraziamo Stefano Sesini per l'impostazione grafica).



fondamentale di questa tecnologia: il concetto di **MODELLAMENTO**.

Il **modellamento**, come abbiamo accennato poc'anzi, rappresenta il nucleo centrale di questa tecnologia, non possiamo dimenticare infatti, che la PNL nasce dal tentativo (ben riuscito) di R.Bandler e J.Grinder di rendere espliciti i modelli comunicativi di M.Erickson e di altri "maghi della Psicoterapia. La PNL nasce quindi dalla domanda: *come* fanno questi Maestri della Psicoterapia a conseguire costantemente risultati così eclatanti?

La struttura di questo quesito, ci catapulta all'interno del concetto di **MODELLO**. Che cos'è un modello? Un modello è la descrizione di un processo, una copia di un fenomeno osservabile e sensorialmente percepibile. Nella costruzione di un modello non ci si preoccupa del *perché* accadono certe cose, ma ci si preoccupa solo del *come* gli aspetti del processo che stiamo studiando interagiscono l'uno con l'altro nel conseguimento dell'obiettivo desiderato.

La PNL è un modello descrittivo coerente che spiega le dinamiche della Comunicazione interumana attraverso la sintassi insita nell'esperienza soggettiva. La PNL infatti cerca di interpretare come la sintassi dell'esperienza soggettiva (l'ordine e la sequenza delle operazioni in termini di strategie mentali, submodalità, credenze, valori, etc) da luogo ad un comportamento osservabile di elevata qualità.

La PNL inoltre, ha codificato l'organizzazione del processo di modellamento, descrivendo *come si effettua il modellamento dell'umana esperienza*:

1. che cosa dobbiamo osservare?
2. Come dobbiamo osservarlo?
3. In quale ordine dobbiamo osservarlo?

Come vedremo in seguito, questo processo d'analisi è estremamente rigoroso ed organizzato all'interno di una struttura gerarchica molto precisa che ne garantisce l'efficienza. Vogliamo ricordare, che gli strumenti propri della PNL (sistemi rappresentazionali, submodalità, etc) sono solamente descrizioni utili di quello che succede all'interno dell'esperienza soggettiva di un individuo, non sono la "REALTA'" . Questi strumenti rappresentano un linguaggio per rappresentare l'organizzazione dei processi interiori. In questo senso, con la nascita della PNL, abbiamo assistito alla costruzione di una "grammatica"

della realtà soggettiva, dotata di regole generative, ossia di regole in grado di permettere la definizione di nuove regole dotate di un'approssimazione sempre maggiore al fine di descrivere il "modello del mondo" delle altre persone con le quali interagiamo.

La PNL in questo senso può essere collocata sullo stesso piano di tutte quelle scienze che nel corso dei secoli sono state oggetto di trasformazioni che hanno permesso la creazione di modelli descrittivi della realtà precisi e affidabili. F. Capra disse che "gli scienziati non si occupano della verità, ma di descrizioni limitate e approssimative della realtà", partendo da questo presupposto, siamo sicuri di poter affermare che l'obiettivo della PNL è quello di costruire modelli descrittivi della realtà soggettiva degli individui sempre più attendibili ed efficaci.

Le conclusioni alle quali possiamo giungere attraverso queste brevi note introduttive ci spingono a considerare la PNL come un vero e proprio "prodotto dell'Umanità": NON ESISTE ALCUN INDIVIDUO AL MONDO IN GRADO DI POTER AFFERMARE DI CONOSCERE TUTTA LA PNL; la Programmazione Neurolinguistica è in crescita costante, questo potenziale evolutivo è garantito dal lavoro di tanti professionisti che lavorano con coscienza e che, utilizzando i principi del modellamento applicati all'eccellenza, producono costantemente strategie atte ad arricchire il potenziale dell'intero Genere Umano. La PNL è una metafora estremamente utile per descrivere come fanno gli esseri umani a produrre Conoscenza; il Programmatore Neurolinguistico nel senso più stretto del termine dovrebbe PRODURRE PNL, al posto di UTILIZZARE semplicemente i modelli già codificati della PNL. Mentre scriviamo queste parole, riecheggia nella nostra mente il l'imperativo etico di Heinz von Foerster, padre della Cibernetica del second'ordine:" agisci sempre in modo da accrescere il numero delle possibilità di scelta":

I principi del modellamento così come sono stati codificati dalla PNL, ci costringono a riflettere continuamente sull'incredibile complessità della personalità e sulle molteplici sfaccettature insite in ogni essere umano. Entrare in rapport con un individuo significa quindi operare un modellamento personalizzato e centrato sulle caratteristiche uniche del nostro interlocutore, nel pieno rispetto del suo "Modello del Mondo"

Le considerazioni di carattere generale sopra delineate, ci permetteranno ora di “entrare nel particolare” (chunking down), analizzando le interazioni fra alcune delle più potenti strategie pragmatiche della PNL. La PNL non è un insieme di tecniche, è un modo di vedere le cose, una metodologia, una metafora sull'apprendimento umano e la Comunicazione, tuttavia per condurre la nostra analisi, dovremo considerarla “come se” fosse una raccolta di modelli operativi e interpretativi.

CONCLUSIONE

Quello che è stato detto in questa guida, illustrando anche delle tecniche non è che la punta dell'iceberg. Vi invitiamo a seguire un corso specifico. Fare i corsi di PNL e PNL 3 con un trainer effettivamente qualificato vi permette di migliorare sempre più, avere più controllo nella vostra vita e migliorare le relazioni; vi permette l'individuazione delle dinamiche di chi vi circonda e di poter andare in profondità. Facilita il successo negli ambiti relazionali e permette di vivere liberamente, creando armonia esterna e raggiungere il centro di voi stessi. Vi aiuta a diventare artefici della vostra vita ad influire attivamente sulla vostra salute e sul vostro benessere e sui vostri obiettivi. Imparerete a plasmare la qualità delle vostre immagini interne, dei vostri suoni e delle vostre sensazioni; nasceranno così gioia e forza di vivere e voi vivrete in armonia con questa immagine di voi stessi. Con la PNL e la PNL 3 potete far crescere tutte le capacità potenziali che già esistono dentro di voi, ora.....

..... NON LASCIATE CHE QUELLO CHE SIETE INTERFERISCA CON QUELLO CHE POTRESTE DIVENTARE.

“Siamo quello che siamo e dove siamo perché prima lo abbiamo immaginato” (Donald Curtis)