

**VIAGGIO
VERSO LA
LIBERTA'**

.....Libertà da un disagio esistenziale, relazionale individuale o verso un gruppo di individui.

Colui che ci guida verso la soluzione è il **counsellor**.

La differenza fondamentale fra lo psicologo o lo psicoterapeuta si può collocare nella profondità del tipo di intervento.

Lo psicoterapeuta lavora sulla modificazione della struttura di identità dei soggetti, **mentre il counsellor lavora sulla modificazione dei comportamenti** attraverso il disvelamento di risorse o capacità inesprese.

Il counsellor è in grado di far emergere le risorse necessarie alla soluzione di un quesito che crea un disagio ed ha come obiettivo l'indirizzare la persona verso una possibile soluzione alla problematica presente che impedisce la libera espressione e realizzazione individuale.

L'obiettivo del counsellor costruttivista è quello di aiutare l'altra persona a far emergere le proprie

risorse e potenzialità non suggerendole cosa fare, ma facendole vivere esperienze emozionali in grado di far percepire nuove possibilità di azione.

Il suo ruolo è favorire l'utilizzazione delle potenzialità già presenti nel cliente.

L'essenza di questo lavoro è quindi un processo di ricerca in cui cliente e counsellor svolgono ruoli distinti e complementari di ricercatore e di supervisore della ricerca.

Il cliente è in contatto con l'oggetto della ricerca: pensieri, sensazioni, emozioni, vissuti, mentre il counsellor è l'esperto del metodo che propone gli strumenti, le procedure e i tempi per portare avanti questo processo. E' il cliente che deve svolgere il lavoro verso la conoscenza di sé, aiutato e accompagnato dal counsellor che si limita a renderlo attivo ricercatore e sperimentatore delle proprie risorse. Il c. si limita ad indirizzarlo ad esplorare nelle direzioni potenzialmente utili e funzionali, senza

offrire proprie interpretazioni o conoscenze preconcepite.

Il senso di questa definizione è che non esistono verità, ma soltanto ipotesi, più o meno attendibili, da individuare e verificare nella loro validità rispetto alla visione del mondo del cliente.

Il c. aiuterà la persona a cambiare stato mentale, dove con stato mentale s' intende un dinamismo psichico caratterizzato da una corrispondenza ed un equilibrio tra un evento esterno ed un'adeguata elaborazione interna, una corrispondenza tra sensazioni e pensieri.

Lo stato mentale di un buon counsellor è la flessibilità ossia la capacità di essere creativo, aperto e consapevole del qui e ora, la tolleranza: la capacità di ascoltare e comprendere senza giudicare e senza condizionamenti qualsiasi cosa dica il cliente. La delicatezza è la capacità di saper far percepire la realtà in modo dolce o energico ma sempre rispettoso della sensibilità del cliente, anche quando manifesta meccanismi di difesa e resistenza.

Il c. e il cliente devono entrare in contatto quello che in PNL viene definito rapporto. Il contatto infatti deve essere delicato, deve rispettare l'eventuale paura del cliente verso l'intimità e lo scambio a livello emotivo.

Per stabilire il contatto è fondamentale che il c. si ponga nello stato mentale dell'ascolto. Un ascolto attivo per entrare nel mondo della persona. E' importante rassicurare il cliente che può presentare alcune paure rispetto al lavoro che si andrà a fare, ciò andrà ad aumentare lo stato di fiducia reciproco.

Un altro aspetto importante è rassicurarlo sul fatto che ha già a disposizione tutto ciò che gli serve per risolvere il suo problema solo che ora non riesce a sfruttare al meglio tutte le proprie risorse.

Gli atteggiamenti corretti da tenere sono di tipo comprensivo, di ascolto, in cui ricerca di ripetere il più esattamente possibile ciò che è stato detto – riformulazione - cercando se necessario di chiarificare senza deformazioni, l'essenza del discorso.

Il sintomo è la parte che segnala la necessità di un cambiamento. L'obiettivo pertanto dovrà essere la comprensione del significato di quel disagio per poter iniziare un cambiamento. Per ottenerlo, occorre far abbassare alla persona la critica per favorire il cambiamento dello stato mentale non adeguato all'obiettivo che si persegue. Il cambiamento va inteso come cambiamento di stato mentale.

Laddove nel processo di cambiamento la persona non fosse fortemente motivata, percependo un pericolo per sé o per il proprio sistema di appartenenza, avendo la tentazione di tornare indietro, fissando e consolidando ancora di più il disagio, indispensabile sarà fare un bilancio dei costi e benefici che potrà avere in seguito al cambiamento rispettando così l'ecologia della persona stessa aiutandola a non intraprendere un percorso che al momento andrebbe contro la logica del sistema di appartenenza (es. famiglia).

Il c. quindi si basa sul presupposto che nella persona vi siano le risorse interiori (emozionali, affettive, cognitive etc.) quindi nel rendere possibile una riattivazione di queste risorse originarie senza nulla aggiungere dall'esterno.

Il c. restituisce alla persona un senso di responsabilità e mette in risalto le sue possibilità e risorse. Deve altresì lavorare per evidenziare i suoi punti di forza stimolando un pensiero positivo.

IPNOSI E COSTRUTTIVISMO

Questo termine indica un orientamento, secondo il quale la realtà non può essere considerata come qualcosa di oggettivo, indipendente dal soggetto che la esperisce, perché è il soggetto stesso che crea, costruisce, inventa ciò che crede che esista.

La realtà non può essere considerata indipendente da colui che la osserva, poichè è proprio l'osservatore che le dà senso, partecipando attivamente alla sua costruzione. Si possono riassumere gli assunti più importanti in:

partecipazione attiva dell'individuo nella costruzione della conoscenza;

esistenza di una struttura cognitiva di base che, in ogni soggetto, dà una determinata forma all'esperienza;

visione dell'uomo come un sistema auto-organizzantesi ovvero il prodotto e il produttore di se stesso che mantiene e protegge la propria integrità.

La realtà è una scoperta o un'invenzione?

Come c. conviene sempre pensare che la realtà è

Un'invenzione piuttosto che una scoperta poiché ci garantisce una grande libertà di azione. In questa visione il cervello viene percepito come un emulatore di realtà. Un concetto che esemplifica questa idea è che "la mappa non è la realtà" ovvero ciò che percepiamo come vero non necessariamente corrisponde a ciò che è dato. La differenza è rappresentata dall'intervento soggettivo dell'essere

umano che costruisce la sua personale realtà, la sua personale verità.

Lo stato mentale abituale viene modificato ogni qualvolta interviene una o più condizioni:

novità, arricchimento o miglioramento continuo, esercizio.

Tutte le volte che si stimolano immagini mentali che coinvolgono questi processi s' interviene direttamente sulla struttura mentale, modificandola.

Il modello costruttivista implica la **destrutturazione** e la **ricostruzione** di alcune credenze e di alcuni presupposti precedentemente acquisiti.

La condizione del COME SE ci aiuta quando qualche cosa non è chiara o non la si condivide; all'inizio è bene fare finta che sia così com'è detto, entrare cioè in una dimensione di gioco e provare a vedere cosa succede.

CHE COS'E' LO STATO MENTALE

Lo stato mentale definisce la realtà dell'individuo, è caratterizzato da un equilibrio tra un evento esterno e un' adeguata elaborazione interna.

Ci sono due tipi di approccio alla realtà oggettiva: l'approccio lineare detto "newtoniano" o l'approccio costruttivista detto "einsteiniano". Nel costruttivismo troviamo i presupposti (ciò che deve essere vero affinché quello che si verifica abbia un senso - es. Davide non mi ha telefonato il presupposto è che esista Davide) e sono:

L'esperienza di realtà è uno stato mentale:

La conoscenza obbliga quale atto di distinzione che va ricordato.

L'esperienza è la causa, il mondo è la conseguenza

La causalità lineare è la maggior superstizione

La conoscenza obbliga, perché se si viene a conoscenza di una cosa, non se ne può più stare fuori.

L'esperienza è la causa, il mondo, la conseguenza è strettamente connesso con il concetto di responsabilità del singolo. La nostra conoscenza del mondo è determinata dal tipo di esperienze vissute in prima persona.

LA CONSAPEVOLEZZA DI SE' – identità – si struttura in un percorso che va da una percezione indifferenziata ad una differenziata, definendo un confine sempre maggiore fra sé e gli altri.

L'ESPERIENZA DI RELAZIONE fra persone oscilla tra essere guida ed essere guidato.

L'affermazione di M. Erickson: "L'ipnosi non esiste, tutto è ipnosi" sta ad indicare che qualsiasi esperienza di relazione efficace e produttiva sa generare nei soggetti uno stato di coscienza alternativo che possiamo definire con il termine di ipnosi.

IL CAMBIAMENTO avviene attraverso l'abbassamento della critica (autoindotto o eteroindotto), che genera un ritorno verso uno stato maggiormente indifferenziato. Confusione, associazione saturazione sono modalità precursori del cambiamento.

Nel ritorno allo stato indifferenziato vengono generate nuove cornici di riferimento e nuovi possibili percorsi differenziati.

Siamo psicologicamente orientati dal modo in cui canalizziamo gli eventi.

Ciò che noi pensiamo rispetto al nostro futuro indirizzo indirizza il nostro comportamento, in positivo o in negativo, e determina l'effettivo andamento delle situazioni. In altre parole, una profezia che si auto avvera.

La soluzione a volte costituisce un problema quando in uno stato mentale non vi è più congruenza tra l'elaborazione interna e l'evento esterno.

IL DISEQUILIBRIO tra ASSIMILAZIONE ed ACCOMODAMENTO genera la patologia

La creazione di una struttura che connette genera soluzione e cambiamento tramite la reinterpretazione delle relazioni.

Le soluzioni, a volte, sono false soluzioni, quando anziché migliorare la situazione, la peggiorano.

Quando una persona incontra qualcosa di nuovo se riesce ad inserire bene con quanto la persona già conosce o ha già avuto esperienza, questo qualcosa viene assimilato a ciò che è già disponibile nel bagaglio di conoscenza personale. L 'apprendimento richiede in questo caso che lo stimolo nuovo venga integrato a ciò che già si conosce, affinché risulti congruente con le conoscenze pre-esistenti.

A volte, tuttavia, incontriamo situazioni così diverse da quelle conosciute che non possiamo integrarle o assimilarle con quello che già possediamo. Quando questi momenti accadono, abbiamo due scelte: o ignoriamo i fatti o siamo costretti a cambiare il nostro

modo di vedere le cose. In quest' ultimo caso effettuiamo un'operazione di accomodamento .

Che cos'è dunque la realtà? Von Foerster definisce la realtà come un gioco di prestigio, in cui tutto può magicamente variare semplicemente collocandosi in una posizione esterna al sistema stesso.

Ciò che prima sembra qualcosa d'impossibile può modificarsi divenendo qualcosa di estremamente semplice a patto di uscire dagli schemi mentali pre-impostati.

Il costruttivismo è stato associato alla pratica ipnotica creando così la filosofia dell'ipnosi costruttivista.

L'IPNOSI –TECNICHE

Per il costruttivismo il cervello non rappresenta semplicemente la realtà, ma la struttura in modo stabile dentro di noi. Con l'ipnosi noi possiamo creare realtà alternative che possono eventualmente sostituirsi a quelle precedentemente create e che non funzionano più in modo adeguato.

L'ipnosi è uno stato di massima attivazione della mente, uno stato alternativo e non uno stato alterato di coscienza, poiché non indotto da sostanze estranee all'organismo.

La funzione dell'ipnosi è molteplice : permette una percezione selettiva, favorisce l'esperienza limitandone il criticismo, consapevolizza l'aspetto costruttivo del lavoro cerebrale.

Lo scopo dell'ipnosi è quello di fare vivere un'esperienza di realtà diversa in modo che la

persona possa creare nuove possibilità di azione. La creatività è pertanto un fattore importante ed indispensabile che l'ipnotista deve saper sollecitare e tirare fuori dalla persona.

La procedura ipnotica costruttivista si basa sulla SICRONIZZAZIONE consiste nel sincronizzarsi con se stessi, con i nostri tempi, con le persone attorno a noi, con il mondo esterno, attraverso le EMOZIONI, le immagini positive, le sensazioni, sviluppando una MONOIDEA forte e determinante che ci permette di mettere a fuoco le singole idee sparse in un unico punto di interesse. Tutto questo sviluppa una LIMITAZIONE del campo di consapevolezza e contribuisce a definire un unico punto attrattore in grado di farci sviluppare la TRANCE ipnotica. Prima conseguenza di questo stato di coscienza alternativo è l'ATTIVAZIONE del potenziale mentale che ognuno possiede. E' un modo per costruire una nuova "realtà" di riferimento secondo il principio del cambiamento, vedendo con altri occhi la "realtà" condivisa con gli altri. La FENOMENOLOGIA che si

rende evidente sia a chi guida l'esperienza ipnotica, sia a chi la vive direttamente. L'uscita dal proprio stato di trance la DETRANCE, ci riporta allo stato di veglia o realtà da cui siamo partiti.

L'acronimo che descrive questo passaggio è SE MOLTA FEDE.

MILTON ERIKSON

L'IPNOSI ERIKSONIANA INDIRETTA

L'ipnosi ericksoniana può essere vista forse come l'ultima "generazione" dell'ipnosi e considerata uno dei suoi sviluppi più recenti. Viene definita indiretta proprio perché utilizza maggiormente la mediazione del linguaggio.

L'INCONSCIO

E' la chiave della soluzione ericksoniana ai problemi del paziente è la capacità di "entrare" nel suo mondo e liberarlo dalle limitazioni apprese, utilizzando invece le sue "infinite" risorse. Ciò è possibile sulla base della sua concezione dell'inconscio.

L'inconscio è inteso da Erickson come un grande serbatoio di risorse: "Associa immagini, sensazioni, idee e simboli secondo rapporti di analogia e somiglianza che hanno fra loro, operando in un presente permanente.

COMUNE TRANCE QUOTIDIANA

Caratteristica della trance quotidiana è il predominio dell'emisfero destro. L'ipnosi utilizza e intensifica questo fenomeno naturale a fini terapeutici.

Erickson ne parla in questi termini:

"In quei momenti le persone [...] tendono a fissare lo sguardo – verso destra o verso sinistra, a seconda dell'emisfero cerebrale dominante – e ad assumere quell'aspetto 'assente' o 'vuoto'.

Possono chiudere effettivamente gli occhi, immobilizzare il corpo (una forma di catalessi), reprimere certi riflessi (come inghiottire, respirare, ecc.) e sembrano momentaneamente dimentiche di tutto ciò che le circonda, sino a quando non abbiano completato la loro ricerca

interiore a livello inconscio di nuove idee, risposte e schemi di riferimento che ristabiliranno il loro orientamento generale verso la realtà.”

La rivoluzione eriksoniana ci ha consegnato una pratica ipnotica fondata non più sul potere dell'ipnotista e la passività dell'ipnotizzato ma al contrario sul ruolo centrale dell'ipnotizzato.

Coerentemente la guarigione terapeutica è piuttosto una riorganizzazione di pensieri, modi di essere, convinzioni.

Nell'induzione di ipnosi classica sono sempre presenti delle ***istruzioni di rilassamento.***

torpore , sonno, trance, ipnosi, strutturazione verbale dei messaggi, strutturazione non verbale dei messaggi,

in questa categoria rientrano i movimenti del corpo, i gesti, il tono della voce ecc.

Soprattutto attraverso la comunicazione verbale l'ipnotista per ottenere più facilmente e rapidamente i risultati voluti deve ***sollecitare l'immaginazione e la fantasia del soggetto dirigendole allo scopo di “credere nell'immaginato”.***

Erickson ha mostrato l'importanza dell'***utilizzazione nella procedura di qualsiasi risposta del soggetto.***

Questa tecnica è ideale per vincere le resistenze, arrivando anche ad incoraggiarle, ossia rovescia il sistema comunemente usato di chiedere al soggetto un'accettazione e collaborazione iniziale per queste tecniche; è l'operatore che accetta di collaborare inizialmente con il soggetto.

Due sono le fasi più importanti in questa tecnica: nella prima, Erickson chiede al soggetto di continuare a fare ciò che sta facendo per resistergli, ma di farlo sotto la sua guida; nella seconda, comincia a trasformare il comportamento del paziente in un'attività collaborativa fino al momento in cui il paziente segue direttamente le sue istruzioni.

PORSI NELLA STESSA LUNGHEZZA D'ONDA

Erickson talvolta prende lo stesso tono di voce, lo stesso ritmo, lo stesso vocabolario, le stesse posizioni del corpo del soggetto e così glielo « ritorna » mostrando consapevolezza dell'esperienza che il soggetto sta vivendo. Si crea così un vero e proprio

circuito di rotazione, che Erickson chiama ***ratificare la trance***, in cui ciò che il paziente esperisce viene da Erickson decodificato e a lui rinvio come suggestione, aggiungendoci quel tanto in più che si vuole ottenere da lui. Per esempio, notando queste variazioni nel soggetto gli si può dire:

«Il suo respiro è cambiato, così la sua posizione del corpo; è cambiato anche il suo battito cardiaco e allo stesso modo...» (e qui si aggiunge ciò che si vuole ottenere).

Va tenuto presente, comunque, che il soggetto ha soprattutto una via preferenziale di esperienze, che può essere di tipo visivo, uditivo, cinestetico, più raramente olfattivo gustativo.

L'ipnotista, deduce quale strada scegliere per l'induzione, suggerendo delle istruzioni che siano in linea con l'esperienza dell'altro. Per esempio se il soggetto usa l'intercalare «veda» o «ascolti», è possibile che il suo sistema rappresentazionale sia di tipo visivo nel primo caso e uditivo nel secondo.

Un'altra tecnica per approfondire la trance è quella di usare comandi post-ipnotici, cioè impartiti direttamente o indirettamente durante la trance e vevoli per il periodo successivo, dati in modo

casuale e non specifico, quanto alla risposta del soggetto.

Per esempio: «ogni volta che mi accenderò una sigaretta, questo sarà un segnale perché il suo braccio si sollevi, perché lei dorma più profondamente, comunque ogni volta che riceverà il segnale lei sarà sempre più pronto a rispondere». Con questo metodo ci si assicura anche la continuità ipnotica tra una seduta e l'altra in quanto nella successiva l'ipnotista, producendo lo stimolo post-ipnotico, ottiene di far rientrare rapidamente in trance il soggetto.

La continuità tra una seduta e l'altra viene da Erickson ottenuta attraverso una breve ricapitolazione della seduta precedente che riporta emotivamente il soggetto alla situazione già vissuta: «Vorrei ora ricominciare da dove ci eravamo lasciati» oppure «Ed ora si sentirà come l'ultima volta», «Dunque l'ultima volta lei si sentiva molto rilassato»...

La **deipnotizzazione** costituisce la fase finale della sessione ipnotica. Essa consiste nel riportare il soggetto condizione psicologica precedente alla induzione. Ciò comporta la necessità di un

riorientamento facendo sì che il soggetto riguadagni il suo assetto mentale quotidiano.

Secondo Milton Erickson sviluppa più che altro una teoria dell'intervento strategico che si basa sui seguenti punti:

1. La persona agisce secondo il proprio modello del mondo e quindi occorre che il terapeuta cerchi di capire tale modello per incontrare lì il proprio paziente.
2. In un qualsiasi dato momento, la scelta che la persona compie è sempre quella migliore possibile.
3. La spiegazione, la teoria o la metafora cui si ricorre per dire qualcosa su una persona si riferiscono sempre a parti di essa.
4. Tutti i messaggi del cliente vanno presi in considerazione, anche i minimi.
5. Compito del terapeuta è aiutare ad aumentare la libertà del cliente.
6. Le risorse di cui il cliente ha bisogno risiedono nel suo inconscio.
7. Se una cosa è troppo difficile, suddividetela in pezzi.
8. Il risultato è determinato a livello inconscio

9. Il terapeuta deve avere fiducia in se stesso, nelle risorse del cliente, nel fatto che alla fine otterrà la guarigione.

I SEGNALI DEL CORPO

LE CINQUE CATEGORIE DI ANALISI

VOCE

Riguarda tutto ciò che si osserva o, meglio, si ascolta nel modo di parlare di una persona (non ciò che dice, ma come lo dice): tono, timbro, volume e ritmo della voce sono le caratteristiche principali di una voce che può quindi essere acuta o grave (tono), sonora o sussurrata (volume), nasale o "a singhiozzo" (timbro) o ancora la parlata può essere senza pause o lentissima (ritmo).

POSTURA

Con ciò si intende sia l'atteggiamento che l'individuo assume col corpo in un dato momento, sia i

movimenti che cambiano o modificano la posizione del corpo, come ad esempio spostare il peso sporgendosi in avanti o indietro, dondolarsi, il modo di camminare o di stare seduti, ..

MIMICA

Tutti i segnali che si possono osservare sul volto di una persona (movimenti degli occhi, posizione delle labbra, delle sopracciglia, ...)

GESTUALITA'

Tutti i gesti delle braccia e delle mani, come aprire una porta, incrociare le braccia, lasciarsi i capelli, dare la mano, togliersi gli occhiali, giocare con gli anelli,...)

DISTANZA

Con ciò s'intende la lontananza o la vicinanza che si assume rispetto agli altri ed anche tutti quei movimenti volti a modificare tale distanza.

APPLICAZIONI CLINICHE

Il controllo del dolore

Milton Erickson a sua volta ebbe modo di affermare che anche il dolore si apprende, e che ciò che noi pensiamo di percepire come dolore è in gran parte aspettativa future e apprendimento passato di dolore, mentre ciò che percepiamo neurologicamente è solo una frazione di quanto pensiamo di soffrire.

IL TRATTAMENTO DEL DOLORE

Dislocazione del sintomo: identificare la parte del corpo da cui emana il dolore accusato e spostare la sensazione in una parte diversa.

Tecnica di traslazione dell'anestesia: si forma una zona di anestesia, per es. facendo immaginare alla persona di immergere una mano in un secchio di ghiaccio fino a perdere la sensibilità, e poi trasferire questa anestesia nell'area richiesta.

Conversione del sintomo: si converte il sintomo in un'altro meno dannoso, mantenendo però lo stimolo-segnale.

Distrazione: celebre il caso di Erickson, a cui portarono una signora che soffriva di dolore cronico. Il grande terapeuta esclamò ad un certo momento: c'è una tigre sotto il suo letto, ottenendo di spostare l'attenzione della paziente, che da allora in poi utilizzò quella suggestione per attenuare il suo dolore. In ognuno di questi casi è la coscienza del fenomeno che viene modificata, ottenendo risultati assai significativi.

CONTROLLO DELLE EMOZIONI quelle che provocano disagio come ansia, rabbia, rossore, nervosismo, irritabilità, attacchi di panico, ecc.

CAMBIAMENTO DI ABITUDINI fumo, uso eccessivo di sostanze, disturbi dell'alimentazione, tic, difficoltà di concentrazione, ecc.

PROBLEMI FISICI controllo del dolore, asma da stress, insonnia, tachicardie, allergie psicosomatiche, ecc.

PROBLEMI SESSUALI o RELAZIONALI eiaculazione precoce, ansia da prestazione, scarso impulso, poco desiderio, difficoltà di comunicazione ecc.

PSICOLOGIA DELLO SPORT

LA MEMORIA

I principi fondamentali delle funzioni mnesiche sono importanti soprattutto se contestualizzati nella memoria del trauma. Non esiste disturbo somatico che non presenti aspetti mentali. Un trauma è un'esperienza altamente emozionale e come tale può rivoluzionare il mondo delle nostre credenze e aspettative.

I ricordi possono essere frammentati, connotati da confusione e da memorie procedurali invalidanti, dolorose e difficilmente gestibili.

Il c. attraverso tecniche ipnotiche lavorerà sulla modificazione della rappresentazione mentale del trauma, immagazzinata nei processi di memoria individuale.

Un altro aspetto importante è rappresentato dalle **emozioni** e dalle **motivazioni individuali**.

La motivazione può essere considerata come un fattore che dirige il comportamento in una direzione specifica per conseguire una meta.

Motivazione ed emozione sono concetti correlati, in particolare, l'indagine dell'area motivazionale permette al c. di spiegare i comportamenti messi in atto dagli individui in funzione degli obiettivi prefissati.

Le emozioni rappresentano, invece, la relazione del sistema mente-corpo al raggiungimento o meno dell'obiettivo.

In particolare nel lavoro con il cliente, l'intensità della motivazione stabilisce quanto un individuo è pronto ad investire in termini di sforzo, impegno e perseveranza.

In generale la motivazione viene classificata in:

INTRINSECA: è l'espressione di bisogni interni.

ESTRINSECA: l'incentivo proviene da fonti esterne.

L'emozione nell'essere umano è un meccanismo che agisce in modo significativo sulle rappresentazioni mentali e sulla motivazione.

GLI STRUMENTI DELLA FASE DI ANALISI

L'obiettivo della fase di analisi è quello di cogliere tutti i dati necessari alla conoscenza del soggetto nella sua globalità.

COLLOQUIO E DOMANDE

Il primo strumento di analisi che il c. ha è sicuramente il colloquio. E' uno strumento fondamentale; l'utilizzo del linguaggio (verbale e non) in modo appropriato consentirà la riuscita dell'intervento.

Le domande sono uno degli strumenti più importanti del colloquio.

Domande investigative sono utili quando ci interessa valutare la coerenza di ciò che il cliente ci presenta come problema. Sono efficaci per smontare le **generalizzazioni** che il cliente usa nella descrizione del **suo problema**.

Domande di ricerca sono tipiche del ricercatore che partendo da un punto cerca di mettere in relazione cose in modo diverso per generare una scoperta.

Usiamo le domande di ricerca ogni volta che poniamo al cliente domande che esulano dal problema specifico e allargano il campo di interesse cercando eventi o situazioni correlati.

Domande strategiche o manipolative implicano una scelta obbligata fra due opzioni indirizzando la persona verso una direzione di maggiore consapevolezza.

Domande riflessive favoriscono l'introspezione personale generando un cambiamento di livello logico nel soggetto.

Sono quelle più potenti perché permettono l'emergere di un pensiero profondo.

Importantissimo nel colloquio è riassumere le definizioni che si danno del problema e chiedere dei feed-back di conferma.

Le domande servono per valutare la frequenza e l'intensità del sintomo, le occasioni e le situazioni che ne determinano delle variazioni, le sequenze temporali e relazionali che lo precedono e per individuare i vissuti e le fantasie che sono collegati al sintomo.

Dopo deve diventare quello di far percepire emozioni e reazioni nuove davanti al problema.

Aforismi e Metafore sono forme di comunicazione fortemente evocative, fanno comprendere senza bisogno di spiegare perché attivano la parte emozionale e d'intuito.

Completata l'indagine e l'induzione si deve riassumere il tutto nei passaggi cruciali del colloquio, serve per definire le scoperte fatte e di come funziona il problema e soprattutto le possibili soluzioni.

La ridondanza nasconde sempre qualcosa di significativo è importante coglierla e restituirla durante il discorso per far progredire il cliente lungo il suo percorso di consapevolezza rispetto al problema.

ATTIVAZIONE DELLE RISORSE

COME COSTRUIRE METAFORE IPNOTICHE

La metafora è un racconto o una storia che aiuta a generare un cambiamento nel modo di percepire la realtà, trasportando il cliente in un contesto diverso dalla realtà. Il suo uso durante un colloquio o in uno stato di trance ipnotica serve a stimolare nuovi pensieri o evocare sentimenti differenti.

Il cambio di stato mentale è possibile in quanto la metafora funge da collegamento fra la parte logica e la parte immaginativa della nostra mente, stimolando la nostra mente a lavorare in modo alternativo e a trovare nuove risposte a vecchie domande.

In sintesi è una storia preparata con lo scopo di far capire qualcosa di nuovo, generare cambiamenti,

suscitare nuove emozioni o far riflettere sul problema riportato.

Per costruire metafore utili è necessario raccogliere tutte le informazioni utili necessarie durante la fase di analisi, rispetto al soggetto e al problema presentato identificando:

- Il protagonista - il suo problema principale - se ci sono altre persone coinvolte nel problema - i comportamenti che mette in atto di fronte al problema
- i tentativi di soluzione sinora tentati : ostacoli difficoltà.
- i possibili cambiamenti: lo stato desiderato
- le possibili soluzioni : gli obiettivi ben formati.
- le emozioni che pensa di vivere nel momento in cui avrà raggiunto lo stato desiderato.

Successivamente è necessario effettuare una operazione tecnicamente definita “condensazione”

isolando il problema principale tralasciando gli eventuali problemi collaterali.

Attraverso un processo definito “analogia”, si cerca un’immagine che possa somigliare al problema presentato.

La storia va poi ambientata scegliendo un contesto adeguato per l’immagine selezionata.

Ai fini di generare un cambiamento, è indispensabile concludere la storia con un finale diverso da quello che il soggetto si aspetta o mettere il dubbio che forse le cose possono cambiare, ipotizzando soluzioni differenti – **ristrutturazione**.

Nel proporre metafore terapeutiche efficaci, bisogna utilizzare tutti i verbi sensoriali (udire, sentire, vedere, annusare, toccare, gustare).

Utilizzare spesso il verbo potere, (tu puoi) volere, sapere, ricordandosi che il personaggio è sempre attivo (fa, si muove, prova, agisce, dice, etc.)

DIALOGO CON L'INCONSCIO una metafora da utilizzare è quella del magazzino o della banca come idea da associare all'accumulo di risorse psicologiche nella mente inconscia.

DIALOGO FRA LE PARTI questa tecnica può essere utilizzata al fine di trovare un adeguato accordo con se stessi in una situazione conflittuale che genera disagio.

Obiettivo del c. è mettere in confronto la persona con se stessa e farla dialogare con queste due parti di sé, impersonando di volta in volta le rispettive parti, cambiando sedia ogni volta che una parte prende il sopravvento e la parola.

Il primo obiettivo che si raggiunge attraverso questa procedura è una maggior consapevolezza di sé e dello stato conflittuale.

Il secondo obiettivo è giungere alla soluzione di un determinato problema.

E' bene ideare una sorta di contratto per far collaborare le due parti, far si che si lascino sempre con un gentile accordo. E' necessario far comprendere che quella parte, per quanto fastidiosa, ha sicuramente una funzione positiva.

La scoperta dell'intenzione positiva delle due parti favorisce l'accettazione e permette il dialogo.

TECNICHE DI IPNOSI INDIRETTA

Induzione di trance

Attenzione responsiva : il c. entra egli stesso in trance

Truismo: s'induce ad una predisposizione al SI con domande le cui risposte sono ovviamente positive, oppure si ripetono le stesse parole del soggetto.

Disseminazione o semina : s'inizia con la storia di una pianta che cresce, si usano metafore e si aggiungono man mano elementi sparsi nel discorso fino al raggiungimento dell'obiettivo.

Confusione : si inseriscono tre negazioni nella stessa frase, così da confondere il soggetto. Destrutturare le

sue difese e poter partire coinvolgendolo a livello attento su ciò che interessa.

Implicazione : sollecitiamo qualcosa per evocarne un'altra (far pensare ad una mela se voglio far pensare all'albero o al colore rosso).

Direttiva Implicita : anziché dire “tu non muoverai il braccio destro”, si può dire “tu muoverai solo il braccio sinistro”.

Suggestione a finale aperto : si propongono tutte le ipotesi possibili così da non sbagliare.

Segnalazione ideomotoria : si usa per risparmiare energia e per parlare con l'inconscio. Ad es. si fa alzare l'indice della mano dx per dire sì e quello della mano sx per dire no e sarà l'inconscio a rispondere.

Analogia o metafora : si usano immagini familiari del cliente.

Paradosso : indurre nel soggetto qualcosa che non ha senso. Es. “hai ragione ad avere paura, le tue difese devono diventare grandi, grandi come una formica”.

PNL

BANDLER e GRINDER

La Programmazione Neurolinguistica, solitamente detta in maniera abbreviata PNL, più che una teoria del comportamento, è appunto un modello, un insieme di tecniche e procedure.

La via attraverso la quale si ricercano nuovi modelli e nuove tecniche in grado di produrre i cambiamenti desiderati è quella dell'osservazione dell'esperienza soggettiva, di cui si suppone l'assoluta individualità ed irripetibilità per ogni persona, ma anche una ben definita ed operante "struttura" comune, che appunto ci caratterizza in quanto "esseri umani".

Il cuore della PNL è l'affermazione che il comportamento umano è "programmato", cioè ha una struttura, ed è controllato dal sistema neurale

(del quale i cinque sensi sono i sistemi sensoriali alla base della percezione) attraverso la “trasduzione” dell’informazione che l’organismo riceve dall’interno di sé e dal mondo esterno.

L’interazione di un essere umano con il resto del mondo è un processo di comunicazione mediata dal linguaggio sia quello esterno, sia quello interno.

Dall’osservazione dei comportamenti esteriori (movimenti oculari, gesti, posture, respirazione, lessico, tono e velocità del parlato, ecc.) è quindi possibile risalire ai processi mentali di ciò che accade dentro di noi, ovvero ai programmi comportamentali in atto.

Infatti il più delle volte e per la maggior parte, i contenuti dei nostri processi mentali, così come i processi mentali medesimi, sono fuori della nostra consapevolezza, ovvero sono inconsci.

L’intuizione di Grinder e Bandler è proprio questa : per cambiare un comportamento, ovvero il risultato di un processo, non è necessario conoscerne i contenuti simbolici che sono processati.

LA MAPPA DEL MONDO – costruzione

Una premessa necessaria è che le nostre percezioni sono mediate dalla nostra struttura di pensiero, in particolare da quella logica che le organizza noi quindi non operiamo direttamente sul mondo, piuttosto ciascuno di noi si crea una Mappa la cui funzione non è quella di conoscere il mondo, ma di fornirci uno strumento attraverso il quale orientarci nella realtà.

Tutti abbiamo le nostre esperienze, ognuno le ha diverse dagli altri e pertanto nel crearci una Mappa del mondo ciascuno costruisce una propria mappa che in parte differisce dalle altre; una Mappa non è il territorio, serve solo ad orientarsi, se è ben fatta sarà una buona mappa e sarà utile.

Il sistema nervoso, geneticamente determinato sin dal principio, è il primo dei filtri della nostra percezione e quindi il primo degli elementi che concorre a far sì che la nostra Mappa del Mondo sia differente dalla realtà.

Un altro filtro della nostra percezione è quello sociale, cioè culturale, soprattutto quel particolare filtro sociale detto Linguaggio.

Qualunque descrizione facciamo, ad alta voce o tra noi e noi, la esprimiamo col linguaggio; qualunque distinzione operiamo per rappresentarla e rappresentarcela abbiamo bisogno del linguaggio.

La ricchezza e varietà di parole e di sfumature di un linguaggio è un altro filtro, assai potente e quasi sempre inconscio, della nostra rappresentazione.

La terza classe di filtri è di tipo individuale.

Le parole che usiamo hanno il particolare significato dell'esperienza loro collegata.

I meccanismi di modifica che operano in questo processo sono fondamentalmente tre:

- la generalizzazione,
- la cancellazione,
- la deformazione.

IL METAMODELLO in breve

GENERALIZZAZIONI

Quantificatori universali sono elementi che ricorrono spesso quando le persone si sentono bloccate o disorientate. Implicano un'assenza di eccezioni nell'esperienza della persona.

Attenzione alle parole come : **sempre, mai, ogni volta, tutto, tutti, nessuno, ogni cosa, niente.**

Es. : sono sempre depresso.

Domande : come sempre? - Anche quando fai la doccia? - Persino quando dormi?

Nella *generalizzazione* si attribuiscono a tutti le conclusioni che si traggono da una esperienza: es. : la gente è cattiva, mi odia.

OPERATORI MODALI DELLE NECESSITA' E DELLE POSSIBILITA'

Gli operatori modali della necessità suggeriscono che qualcosa debba necessariamente avere o non avere luogo.

Attenzione a parole come: **dovere, non dovere, esserci bisogno, essere costretti, essere necessario.**

Gli operatori modali della possibilità sono parole come: **potere, non potere, possibile, impossibile, volere, non volere, riuscire, non riuscire.**

Gli operatori modali diventano problematici se limitano la portata della volizione della persona.

Es. : “per me è impossibile funzionare la mattina”

Domanda: dunque, mi stai dicendo che non sei mai riuscito in vita tua a funzionare la mattina?

Cosa accadrebbe se ci riuscissi?

E se non ci riuscissi?

Come fai a sapere quando ti è impossibile?

Restituite alla persona la possibilità di volizione, mettendo in discussione la limitazione.

CANCELLAZIONE SEMPLICE : delle informazioni sono state omesse es. sono ansioso

Domande: come fai a saperlo?

Come fai a sapere che non si tratta invece di eccitazione?

Che cosa succede esattamente, che ti fa concludere che sei ansioso?

INDICE REFERENZIALE NON SPECIFICATO : Il soggetto dell'affermazione non è specificato.

Es: "non mi piacciono le persone."

CANCELLAZIONE COMPARATIVA

Viene fatto un confronto, ma non è chiaro chi o cosa sia il termine di paragone (attenzione alle parole come più, meno, peggiore).

Es.: " noi lo facciamo meglio"

Domande : come fai a sapere che è meglio?

Meglio di cosa?

Meglio di chi?

VERBI NON SPECIFICATI L'azione indicata dal verbo non è sufficientemente specifica.

Es.: mia moglie mi ha ferito.

Domande: in che modo ti ha ferito esattamente?

Come lo sai?

NOMINALIZZAZIONI: Un processo (verbo) viene trasformato in una "cosa". Le nominalizzazioni sono astrazioni. Non esistono fisicamente nel mondo.

Il test per individuare una nominalizzazione è chiedersi: "posso mettere questa cosa in una scatola?"

Alcune tipiche nominalizzazioni sono parole come **amore, rapporto, rispetto, verità, comunicazione, libertà, ansia, depressione etc.**

Es. : la nostra relazione è in pericolo.

Domande: che cosa riguardo al modo in cui vi relazionate ti fa provare un senso di pericolo?

Come sai che il modo in cui vi relazionate ti fa provare un senso di pericolo?

DISTORSIONI

Lettura del pensiero La persona parla come se sapesse cosa gli altri pensano, sentono o credono.

Es. “quando prenderò la parola avranno un atteggiamento critico nei miei confronti”.

Domande : Come fai a saperlo?

Cosa ti fa credere che non stiano più semplicemente soppesando le tue parole?

PERFORMATIVA PERDUTA : viene emesso un giudizio di valore, senza specificare chi lo ha espresso.

Es.: “le brave persone concordano nel sostenere che la pornografia sia un male”.

Domande : le persone brave secondo chi?

Come fai a sapere che sono brave persone?

Come fai a sapere che loro sanno che la pornografia è un male?

CAUSA-EFFETTO: una particolare azione viene arbitrariamente sancita come causa di una specifica reazione.

Attenzione a parole come **poiché. Se.....allora, fà in modo che, causa, porta a.**

Es. : “il modo in cui mi guarda mi fà andare fuori dai gangheri “.

Domande : Come, esattamente, il modo in cui ti guarda è causa del tuo uscire dai gangheri?

Come fai ad uscire dai gangheri quando ti guarda?

Che cosa succede, esattamente, quando ti guarda che ti fà sentire fuori dai gangheri?

EQUIVALENZA COMPLESSA: un'azione, un comportamento viene interpretato inequivocabilmente in un certo modo, senza spiegazioni o prove.

Attenzione a parole come: significa, vuol dire, quindi, implica.

Es. : “la sua e-mail era talmente breve che deve essere arrabbiato con me”.

Domande : Come sai che una e-mail breve significa che è arrabbiato con te?

Non è possibile che magari fosse molto impegnato anziché essere arrabbiato?

Hai mai scritto una e-mail particolarmente breve?

La cosa, per te, implica automaticamente che sei arrabbiata con la persona a cui scrivi?

PRESUPPOSIZIONI : cose o elementi dati per scontati e non espressi nella frase e che vengono accettati come necessariamente veri, affinché l’affermazione abbia un senso.

Es. : quando comincerai a mostrarmi il tuo affetto?

Tra le supposizioni possiamo notare :

che non stai mostrando il tuo affetto, che potresti mostrarlo (se lo volessi) e che c’è tra noi una qualche relazione in cui sarebbe adeguato mostrare affetto.

Domande: Come sai che non sto mostrando affetto?
Cosa dovrebbe succedere per farti sapere che ti sto mostrando affetto?

DEFORMAZIONE : si cambia il significato di una parte del discorso per non dover rivedere un proprio atteggiamento inconscio.

Es.: Ha detto che mi ama, chissà cosa vuole da me.

Tutti e tre i meccanismi operano costantemente e sono all'origine del successo e dell'insuccesso, della salute e della sofferenza psico-fisica.

La PNL si propone come **Metamodello**: specifica il procedimento con cui si passa dalla struttura superficiale a quella profonda.

Ossia un modello esplicito di come costruire modelli che liberino le persone dalla sofferenza generata da una Mappa del mondo difettosa, che ha ridotto e riduce sempre di più la loro libertà di scelta.

LIVELLI DI PENSIERO

In PNL, grazie all'opera di Robert Dilts, lo studio dei livelli logici del pensiero ha avuto un grande sviluppo anche per la corrispondenza con la nostra neurologia (livelli neurologici).

Fondamentalmente ogni livello organizza l'informazione dei livelli sottostanti, cosicché, a sua volta, ciascun livello è ricompreso in uno più ampio, a cui è collegato da un sistema di relazioni, in un ordine di tipo gerarchico.

E' una concezione fondamentalmente costruttivista che suppone che le regole di descrizione della realtà che noi percepiamo, siano in realtà quelle che la nostra mente assegna alla realtà stessa (qualsiasi cosa sia).

LA GERARCHIA DEI LIVELLI LOGICI

IDENTITA'

CHI?

VALORI/CONVINZIONI

PERCHE'?

CAPACITA'

COME?

COMPORAMENTI

COSA?

AMBIENTE

QUANDO-DOVE?

L'Ambiente

L'ambiente è ciò che ci circonda, il “dove” e il “quando” di ciò che accade, il contesto nel quale si svolge la nostra vita, le nostre azioni.

A livello di ambiente non c'è apprendimento, si assume quello che descriviamo e basta, come qualcosa di esterno a noi, che non possiamo modificare (“i fatti non si cambiano”).

Quando attribuiamo all'ambiente i nostri successi o insuccessi escludiamo di poter fare qualcosa per cambiare lo stato della nostra vita.

Tuttavia l'ambiente esercita di fatto una grande influenza su di noi, pensiamo alle malattie, al tempo, ecc. e richiede costantemente una nostra forma di reazione: il nostro comportamento.

Il Comportamento

Il comportamento è il “cosa” faccio in un determinato ambiente. Ad es. tenere il piede sul freno per diminuire la velocità.

In PNL per comportamento si intende una sequenza di immagini / suoni / sensazioni, sia che diano luogo a una specifica azione fisica attraverso la quale interagiamo con l'ambiente che ci circonda (persone e cose), sia che rimanga a livello mentale.

A livello logico il comportamento è la nostra risposta alle sollecitazioni dell'ambiente.

Le Capacità

Le capacità sono il **“come”** organizziamo il nostro comportamento e riguardano l'organizzazione dei nostri comportamenti in relazione alla nostra mappa di realtà.

Nell'organizzare il nostro comportamento per giungere all'abilità che desideriamo è pertanto necessario scoprire il come fare .

Un'alta aspettativa di autoefficacia migliora di molto la nostra autostima, contribuendo in modo sostanziale a darci un'immagine positiva di noi stessi. Tutto ciò, naturalmente, dipenderà molto anche dalle nostre convinzioni e dai nostri valori.

Valori e convenzioni

I valori sono creati dall'esperienza della persona in seno alla famiglia, innanzitutto, ma anche nelle varie istituzioni sociali come la scuola o la Chiesa; dipendono inoltre dal luogo dove si vive, la cultura,

gli amici o le persone che frequentiamo.

Essi ci indirizzano verso qualcosa o ci spingono via da qualcosa (**Metaprogrammi**) ed hanno a che vedere col “perché”, costituendo le motivazioni più profonde dell’agire e perseverare.

Per tale ragione i valori vanno al di là di pensieri specifici e servono a spingere verso comportamenti o ad inibirli, insomma ci motivano a fare quello che facciamo o a pensare quello che pensiamo.

Hanno una grande importanza perché la motivazione determina il grado di risorse interiori che siamo disposti a mobilitare per un progetto, una causa un obiettivo comunque collegato ai nostri valori.

Per conoscere i valori di qualcuno si può domandare: Qual è la cosa più importante per te?

Oppure: che cosa ti motiva, che cosa ti spinge ad agire?

I **valori** sono strutture molto profonde, astratte e soggettive e sono collegati alle Convinzioni, che si situano sullo stesso piano nel modello dei livelli di processo mentale.

Le Convinzioni sono strutture cognitive che danno ai Valori il collegamento con l’esperienza reale, sono giudizi e valutazioni che emettiamo su quanto ci

circonda, manifestando così in una forma più concreta i nostri valori.

Spesso un valore trascina con sé un gruppo di convinzioni.

L'Identità

Il senso della propria identità è il più profondo dei livelli neurologici, si focalizza sul senso di Sé, del suo Ruolo e della sua Missione, la nostra Identità è il “Chi” siamo.

Questa percezione di Chi siamo organizza i nostri valori, convinzioni, capacità e comportamenti, a sua volta si collega allo scopo per cui viviamo, alla nostra missione nella vita.

Il senso della nostra identità ci permette di dare un indirizzo alla nostra vita, chiarire a noi stessi le convinzioni limitanti e quelle potenzianti, sviluppare nuove dimensioni del nostro essere.

In un certo senso tutta la nostra vita è un processo di ricerca e costruzione della nostra identità.

Tutte le storie della cultura e della religione sono piene di vicende relative all'identità, ma anche le

favole i miti e leggende spesso hanno a che vedere con questo tema.

Il “viaggio dell’eroe (Campbell, 1988) ha descritto efficacemente il percorso di costruzione della propria identità da parte dell’eroe:

- Sentire una chiamata
- Accogliere la chiamata
- Oltrepassare la soglia
- Trovare un custode
- Affrontare un demone (le nostre paure)
- Trasformare il demone in una risorsa
- Completare il compito
- Trovare la strada verso casa

Processo di trasformazione profonda

Il processo di “Trasformazione profonda, genera potenti stati di trasformazione della coscienza, definiti “Stati Profondi” o “Nuclei profondi del Sé.

Attraverso il processo di Trasformazione profonda, ci si allea con la propria parte di se stessi che sostiene il comportamento o il pensiero o l’emozione

problematici, lasciandoci guidare fino a raggiungere il luogo interiore della nostra psiche .

Infatti, ogni essere vivente ha sempre dentro di sé, fino alla morte, le risorse necessarie per affrontare ogni situazione di fronte alla quale può trovarsi durante la vita.

Il Processo di Trasformazione profonda, agisce dall'interno e, attraverso una serie di semplici esercizi graduali, noi arriviamo a cambiare spontaneamente e rapidamente gli atteggiamenti, i sentimenti e le reazioni indesiderati, provando nello stesso tempo un senso crescente d'appagamento, e impariamo a sviluppare e mantenere un senso interiore di benessere e d'integrità.

Il processo di Trasformazione profonda aiuta ad usare le limitazioni come modo per svelare e liberare un intimo senso di sé, attraverso un'esperienza che è un'intensa e piacevole immersione dentro di noi, fino al raggiungimento dei nuclei profondi del proprio sé.

Possiamo affermare che stiamo agendo dal nostro sé profondo quando:

- siamo consapevoli di chi siamo, della nostra identità;

- proviamo un senso d'integrità, pace interiore, benessere, amore;
- siamo pienamente centrati nel nostro corpo;
- siamo pienamente consapevoli del nostro corpo e delle nostre emozioni;
- sappiamo cosa vogliamo;
- ci comportiamo in linea con i nostri valori;
- agiamo nei nostri interessi rispettando gli altri;
- abbiamo un senso positivo di noi stessi;
- abbiamo una sensazione di libertà di scelta in merito a come ci sentiamo e a cosa facciamo

Anche se l'esperienza dello stato profondo è un'esperienza soggettiva, unica per ciascuna persona, ciò non di meno, si sono potute individuare cinque etichette" sotto le quali possono essere ricompresi gli stati profondi che emergono dal processo di trasformazione profonda:

1. essere (presenza, flusso, benessere, totalità)
2. pace interiore (calma, tranquillità, sicurezza)
3. amore (incondizionato e neutrale)
4. star bene (senza giudicarsi, armonia, senso di valore)

5. unicità (integrazione, nirvana)

Noi, normalmente, non abbiamo accesso diretto ed immediato a questi stati profondi e li sperimentiamo solo occasionalmente. Il processo di Trasformazione profonda ci dà l'esperienza diretta e immediata degli stati profondi. Il cammino comincia proprio dalla "bruttezza interiore", dalle nostre qualità che meno ci piacciono; quei comportamenti, pensieri, quei sentimenti e quelle reazioni che consideriamo limitazioni o problemi.

Sistemi rappresentazionali :

Vista, udito, cinestesico, olfatto, gusto

L'attività di un Sistema Rappresentazionale è un comportamento: vedere è già un comportamento e così udire o percepire. o meglio le nostre esperienze descritte in termini di Sistemi Rappresentazionali, sono gli elementi strutturali, le parole, mentre l'insieme delle istruzioni, i modelli, che utilizziamo per guidare il nostro comportamento, sono la Sintassi (regole per le formazioni delle espressioni stesse).

Questi modelli sono detti “*Strategie*”, schemi formali del comportamento.

Le Strategie ci consentono di utilizzare le rappresentazioni sensoriali per trarne un significato e decidere cosa fare o pensare o dire ecc. nel momento opportuno.

PREDICATI SENSORIALI

I predicati sono parole di processo (verbi, avverbi e aggettivi) che descrivono un soggetto. I predicati in PNL si usano per identificare quale sistema rappresentativo la persona usi preferenzialmente per elaborare le informazioni.

Rispecchiando le preferenze del cliente possiamo guadagnare maggior fiducia, mentre guidandolo verso altri sistemi rappresentazionali possiamo accrescere il grado di flessibilità dei suoi comportamenti.

SUBMODALITA'

Sono speciali qualità sensoriali percepite in ciascuno dei cinque sistemi rappresentazionali.

Ad es. tra le sub modalità visive troviamo **il colore, la forma, il movimento, la luminosità e la profondità.**

Nell'uditivo troviamo **volume, tonalità, ritmo, e luogo di provenienza del suono;**

tra le cinestesiche troviamo **pressione, temperatura, grana del tatto, localizzazioni delle sensazioni etc.**

Le sub modalità sono qualità che determinano ulteriormente ciascuna delle modalità sensoriali.

META MODELLO

Il meta modello è progettato per isolare le porzioni del modello del mondo di una persona che funzionano da quelle che non funzionano.

La domanda più utile da porre al cliente solitamente è: "Come fai a saperlo?" per rispondere la persona è

costretta a fornire informazioni di processo e non di contenuto.

MODELLI DEL MILTON MODEL

Il Milton Model Viene talvolta definito come l'immagine speculare del Meta Modello, ma comprende ulteriori elementi che in quest'ultimo non trovano corrispondenza.

Dato questi modelli linguistici portano chi ascolta ad addentrarsi in livelli di pensiero più elevati e in stati mentali più introspettivi, essi tendono a indurre naturalmente la trance.

1 Lettura del pensiero : affermare che un'altra persona pensa o sente, senza specificare come si hanno queste informazioni.

Es. : So che sei il tipo di persona che vuole imparare ad andare in trance - ti rendi conto di quanto ciò che provi sia sotto il tuo controllo.

2 Performativa Perduta : giudizi di valore che omettono di identificare la persona che li omette.

Es. : Rilassarsi è una cosa buona una volta che lo sai fare – Una cosa che sappiamo è che comunicare è un'abilità che è possibile apprendere – E' fatto conosciuto che alle persone piacciono le persone simili a loro.

Causa-effetto : affermazioni che sottintendono che una determinata azione causi una specifica reazione.

Es. : Vedere la sua espressione mi fa inviperire – Renderti conto che hai un problema è parte del modo per risolverlo.

Equivalenze Complesse : suggeriscono che una cosa ne significhi un'altra, anche se non è necessariamente così.

Es. :il fatto che sei qui significa che cambierai con facilità - la tua espressione si fa più morbida. E' evidente che stai cominciando a rilassarti.

Presupposizioni : qualcosa che non viene espresso, ma che viene dato per scontato e che è necessario, affinché un'affermazione sia comprensibile.

Le **presupposizioni temporali** sono parole che suggeriscono il passaggio o l'importanza del tempo : quando, dopo, durante, prima, mentre.

Es. : quando chiudi gli occhi comincerai a rilassarti.

Le **presupposizioni ordinali** : mettono in sequenza l'esperienza della persona sfruttando numeri e posizioni.

Es. :nota semplicemente quale parte del tuo corpo si sente a proprio agio per prima.

Pensa a quello che succederà dopo quella cosa E subito poi

Quantificatori Universali : presuppongono che non ci siano eccezioni a una determinata esperienza.

Es. : tutti hanno fatto l'esperienza di andare in trance, anche se potrebbero non averla riconosciuta come tale.

Operatori Modali della Necessità e Possibilità : gli operatori modali della necessità implicano che sia necessario che una cosa abbia o meno luogo.

Es. : Non devi nemmeno cercare di rilassarti – Puoi facilmente notare quanto il tuo intero essere abbia cominciato a calmarsi.

Nominalizzazioni: processi (verbi) presentati come “cose”. Verbi trasformati in sostantivi.

Es. : Mentre sprofondi sempre più in trance, puoi arrivare a una nuova comprensione – Il tuo *inconscio* ti aiuterà a portare a termine nuovi *apprendimenti*.

Verbi Non Specificati : presuppongono un’azione senza descrivere come.

Es. : puoi immaginare come le cose miglioreranno.

Domanda Retorica : sebbene sia formulata come una domanda, viene pronunciata con l’inflessione di un comando. La domanda è rinforzata o indebolita a seconda della posizione in cui viene inserita.

Es. : mentre guardi quel punto sul soffitto, la tua visione comincia a cambiare, non è vero? (forte)

Le persone possono – vero? – decidere di compiere importanti cambiamenti (debole)

Non preferiresti chiudere gli occhi e riposare ora? (più debole)

Mancanza di Indice Referenziale : la frase non specifica il soggetto o l'oggetto dell'azione.

Es. : Le persone cambiano molto più facilmente di quanto credano.

Si possono sentire molto presto gli effetti di una regolare attività fisica.

Cancellazione Comparativa : termine di paragone non specificato.

Es. : Comincerai a notare di sentirti meglio

Anche se ci provi di più, probabilmente non ce la farai.

Ricalcare L'Esperienza Presente: si usano informazioni di processo specifico e basate su degli input sensoriale per descrivere l'esperienza presente della persona.

Es.: Sei seduto sulla sedia.....con i piedi sul pavimento, etc.

Doppio legame o Illusione di Scelta: si usano due affermazioni che sembrano dare alla persona la possibilità di scegliere, anche se in realtà entrambe consentono a chi parla di ottenere il risultato desiderato.

Es.: Preferisci cominciare adesso o tra un po'?

Potresti notare subito dei cambiamenti, oppure tra un giorno o due. La cosa importante è notare che cosa è cambiato e che cosa è migliorato.

Comandi Nascosti : comandi che vengono inseriti all'interno di frasi più ampie. I comandi ricevono una "sottile marcatura analogica" per richiamare l'attenzione inconscia di chi ascolta.

Es. : quindi guardando gli aghi non *ti senti a tuo agio adesso?*

E' un bene che tu abbia deciso che è ora che *diventi un non fumatore*.

Postulati Conversazionali : una “domanda retorica” che, se presa alla lettera, richiederebbe una risposta o una reazione specifica. I postulati possono anche contenere comandi nascosti.

Es.: potresti mettere da parte le preoccupazioni della giornata e mettere semplicemente i piedi sul divano e rilassarti?

Accumulazione : diversi scenari (luoghi e momenti differenti) vengono inseriti nel discorso uno dopo l'altro, per creare un leggero senso di confusione nella mente di chi ascolta, aumentando la suggestionabilità e creando spazio per inserire istruzioni di processo e comandi.

Violazioni Delle Restrizioni di Categoria : attribuire intelligenza o qualità “umane” a oggetti inanimati.

Es.: la sedia ti dà appoggio perché ti rilassi.

Il sintomo ti sta dicendo che è ora di cambiare.

Ambiguità : parole o affermazioni che possono avere più di un significato, che stimolano chi ascolta a effettuare una ricerca trans derivazionale.

Ambiguità fonetiche e semantiche: A segno/Assegno, a parenti/Apparenti, Credenza (mobile) Credenza (convinzione).

Ambiguità sintattiche

Es.: ho visto mangiare il cane – una vecchia porta la sbarra (il verbo è portare o sbarrare?)

Ambiguità di punteggiatura : frasi ben formate unite da una parola o frase, creando strutture improprie che favoriscono confusione e ricerca transderivazionale in chi ascolta.

Es.: E questa cosa nota come la tua respirazione diventa più lenta.

Il passato non conta fino a dieci ed entra profondamente in trance.

Utilizzo : una forma di ricalco: si incorpora nella frase l'esperienza del soggetto nella sua interezza, interiore ed esteriore. Qualsiasi cosa abbia luogo può essere sfruttata e utilizzata come parte del processo.

Es.: cliente: non ho notato cambiamenti.

Risposta: va bene così. Stai affrontando anche altre cose, quindi non sei stato pronto a notare i cambiamenti Per ora.

Predicati di Consapevolezza : si presuppone che una cosa sia vera usando parole come: **rendersi conto, notare, sapere, prendere coscienza, capire.**

Es.: hai **notato** che il tuo corpo ha iniziato a rilassarsi in modo naturale?

Aggettivi e Avverbi di Commento: parole che predispongono chi ascolta ad attribuire una qualità a ciò che segue, come : **probabilmente, fortunatamente, sorprendentemente, etc.**

Es.: chiaramente il tuo inconscio è protettivo nei tuoi confronti.

CONCLUSIONE

FASE DI VERIFICA E MANTENIMENTO

Verifica

La fase di verifica servirà a monitorare l'effettivo raggiungimento degli obiettivi stabiliti all'inizio del percorso.

E' necessario infatti chiedere sempre dei feedback al cliente in modo da proseguire nella direzione stabilita, se tutto è ottimale, oppure apportare le necessarie modifiche al percorso, qualora la situazione lo richieda.

Ciò che il counsellor deve sempre tener presente è che un cambiamento stabile è sempre accompagnato da una nuova consapevolezza, sia cognitiva che emotiva delle proprie risorse.

Si può dire che si è raggiunto un buon risultato quando il cliente riesce a vedere la situazione, che lo

ha spinto a richiedere un aiuto, con “occhi diversi”, ovvero attraverso nuovi pensieri e nuove emozioni. Questa presa di consapevolezza alternativa fa sì che si possa trasformare ciò che prima rappresentava un limite in una possibilità di crescita.

Molte volte vi sono cose che non è in nostro potere modificare e pertanto possono solo essere accettate. Accettare significa, in prima istanza, trovare un significato nuovo, ovviamente più positivo, agli eventi che ci creano disagio o sofferenza.

Mantenimento

I meccanismi di mantenimento del risultato sono essenziali per il cliente. Il cliente che sa mantenere il risultato è colui che ha sviluppato la capacità di cogliere i segnali deboli. Il cliente deve avere sviluppato la capacità di cogliere questi segnali durante il processo di counselling, diventando quindi il primo artefice del mantenimento e del miglioramento dei risultati raggiunti.

In pratica, il cliente deve essere in grado di monitorare costantemente il suo stato ed effettuare tutti quei piccoli cambiamenti in grado di ristabilire il suo equilibrio originario.

Non curare l'autonomizzazione del cliente e la sua capacità di mantenimento è uno dei più grandi errori che il counsellor può commettere, rischiando di vanificare tutto il percorso svolto precedentemente.

In questa fase è efficace suggerire al cliente di mantenere i risultati raggiunti attraverso esercizi di autoipnosi da poter eseguire autonomamente a casa.

Il cliente riproporrà tracce di induzioni sperimentate in studio oppure seguirà precise indicazioni fornitegli dal counsellor prima di terminare il rapporto di consulenza.

..... “L'immaginazione unisce l'apparentemente impossibile e illogico fino a quando non produce nuove creazioni.

Quando liberi l'immaginazione, liberi te stesso e puoi così vivere senza limiti e spiegare le ali.”