

Counseling Professionale Indirizzo Ipnotologico

Master Practitioner in PNL

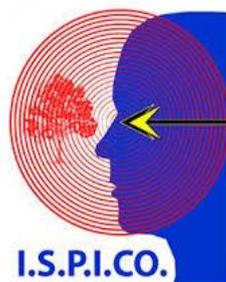
UNA LINGUA PERDUTA

Il linguaggio del corpo

Elaborato di: Barbara Sterpetti

Relatore: Attilio Scarponi

17 Novembre 2019



Istituto Superiore PNL e Counseling

Indice

1.	IL LINGUAGGIO DEL CORPO: UNA LINGUA PERDUTA	3
1.1	Le forme di comunicazione.....	3
1.2	Le forme e le categorie del linguaggio del corpo.....	6
1.3	Il rapporto tra parola e gesto.....	7
1.4	L'intelligenza corporea: una nuova finestra sul linguaggio del corpo.....	12
1.5	Cuore e intestino sono organi pensanti.....	15
1.6	La conoscenza ha radici nel corpo	18
1.7	La PNL e i sistemi rappresentazionali.....	20
1.8	La Metafora.....	22
1.9	Applicazione dell'intelligenza corporea	25
2.	STORIA DI GIULIO: UNA STORIA DI COACHING E DI SUCCESSO	36
3.	INTRODUZIONE "A MODO MIO"	41
4.	BIBLIOGRAFIA	47

1. IL LINGUAGGIO DEL CORPO: UN LINGUA PERDUTA

1.1 Le forme di comunicazione

L'essere umano si avvale essenzialmente di due forme di comunicazione: *logica* e *analogica*. La prima è solitamente quella verbale, che ha la funzione di descrivere cose, accadimenti, fatti presenti, passati e futuri e utilizza le parole ovvero simboli il cui significato è stabilito in modo convenzionale all'interno di un gruppo etnico e culturale; la comunicazione logica è governata da regole precise per la formulazione e comprensione dei messaggi che scambiamo con gli altri e queste regole sono parte della grammatica e della sintassi. Il linguaggio logico, inoltre, è capace di esprimere anche concetti astratti e questa può essere considerata una sua caratteristica distintiva.

La comunicazione analogica è in genere non verbale e utilizza i gesti, l'intonazione della voce ecc., si fonda sul principio dell'analogia appunto, e rimanda per associazione di idee a qualcos'altro secondo un rapporto di similitudine o appartenenza. Non dimentichiamo che ci sono alcuni aspetti del linguaggio non verbale che sono logici (es. codice Morse), e viceversa (es.

meccanismi associativi analogici che producono delle sostituzioni in un discorso, tali sostituzioni si riconoscono perché compaiono improvvisamente, senza un apparente nesso logico con il contenuto della conversazione).

Nell'ambito del sistema analogico non si può non comunicare, pur nel silenzio l'atteggiamento del nostro corpo e l'espressione del nostro volto manifestano la nostra intenzione.



Altra caratteristica da tenere in considerazione è il legame della comunicazione analogica con gli stati emotivi.

L'antropologo Charles Darwin per primo ha intuito che attraverso il corpo possiamo manifestare ciò che proviamo e ha riconosciuto che gli stati d'animo si riflettono in cambiamenti riconoscibili specificamente dalla mimica del volto.

Comunicare con il corpo ha la funzione di metterci in relazione con gli altri, ma anche quella di confortare o rassicurare noi stessi rivivendo in modo illusorio attraverso gesti e comportamenti una relazione passata (es. con i genitori), e ancora di smorzare uno stato emotivo, alleggerire una tensione.

I segnali non verbali possono trasmettere messaggi intenzionali oppure involontari. Con il linguaggio del corpo reagiamo sia ai gesti o alle espressioni altrui che alle parole/frasi del nostro interlocutore, il corpo ci dice la verità; anche in assenza di una comunicazione verbale esplicita, il corpo reagirà.

1.2 Le forme e le categorie del linguaggio del corpo

Il linguaggio del corpo si presenta sotto forme e categorie diverse:

prossemica: riguarda il rapporto dell'uomo con lo spazio, comprende concetti come la dimensione psicologica del nostro corpo, il territorio (ovvero un ambiente sicuro e protetto, che si può marcare, difendere o conquistare), e la distanza interpersonale (intima, personale, sociale e pubblica);

cinesica: studia i gesti che accompagnano ciò che diciamo (illustratori, deittici, rivelatori);

digitale: si occupa del contatto fisico (toccare, toccarsi, essere toccati) e degli odori, che sono il modo più intimo e diretto di comunicare;

paralinguistica: approfondisce le inflessioni della voce, ma anche i rumori prodotti con altre parti del corpo, mani, piedi...

Analizzando le reazioni comportamentali di una persona, potremo scoprirne le emozioni e le intenzioni.

1.3 Il rapporto tra parola e gesto

Un campo di studio che offre ancora molte opportunità di approfondimento è quello del rapporto tra le espressioni verbali e le manifestazioni emotive non verbali; il linguaggio capace di suscitare risposte emotive non è quello organizzato e razionale dell'emisfero sinistro del nostro cervello, ma quello più elementare e primordiale dell'emisfero destro, che non è muto, ma è lo stesso in cui è elaborata la comunicazione non verbale.

E infatti, i tempi di reazione tra uno stimolo e una risposta non verbale sono di circa 1 secondo, un tempo troppo breve perché la rielaborazione mentale dello stimolo possa essere quella analitica e sequenziale dell'emisfero sinistro.

L'inconscio seleziona le parti di una conversazione senza curarsi di sintassi e grammatica, ma esclusivamente sulla base della rilevanza emotiva delle espressioni linguistiche, un po' come le parole compaiono nei sogni, con la stessa apparente assurdità; l'inconscio ritaglia i frammenti di un discorso in modo passivo, senza prestarvi più di tanto attenzione, si tratta di singole parole significative o frasi brevi e semplici.

Pertanto, se ci interessa individuare gli stimoli verbali che provocano risposte analogiche è fondamentale ascoltare ciò che è stato detto in una conversazione e considerare le parole come entità svincolate dal loro significato logico, ed è altrettanto necessario identificare il punto preciso in cui la risposta analogica (non verbale) è comparsa nella frase; l'inconscio possiede una grammatica elementare, quindi per individuare lo stimolo a cui l'individuo ha reagito non sarà necessario allontanarsi molto nel discorso, basterà prendere in considerazione un singolo termine o piccoli insiemi di parole dotati di senso compiuto.

Le frasi che riescono a superare la soglia inconscia sono familiari e di uso comune e sono recepite come unità dotate di senso e non come sequenze ordinate di parole; l'inconscio comprende parole concrete, figurate ovvero che evocano immagini, non coglie il senso di parole astratte, è privo di sfumature o allusioni, capisce solo alla lettera quello che viene detto, non esistono la negazione né le alternative (o..o), o la gradualità delle cose.

E' dunque molto probabile che la parola sia lo stimolo per la risposta analogica

quando:

tra stimolo e razione non verbale passa 1 secondo;

la parola coincide con la fine della frase;

la parola è seguita da una pausa o dal silenzio;

tra la parola e ciò che segue c'è un disturbo (es. un rumore), e quindi una
interruzione;

chi reagisce sposta altrove lo sguardo (nell'atto ad esempio di rappresentarsi
mentalmente il significato della parola ascoltata);

la parola è preceduta da una frase che svolge funzione di soggetto della
proposizione principale (es. conviene, bisogna...);

la persona reagisce in coincidenza di elementi di coordinazione della frase,
preposizioni, congiunzioni;

chi parla fa un'interpolazione (es. una frase incassata, un intercalare, una
esitazione...).

Il meccanismo di funzionamento del simbolo-parola può essere spiegato tramite un modello: il triangolo di Ogden e Richards, dove uno dei vertici è rappresentato dal segno (ovvero la parola così come è scritta o pronunciata, es. la parola “cane”), un altro dalla referenza o significato (es. animale a quattro zampe amico dell’uomo che scodinzola...), l’ultimo dal referente o riferimento (es. la cosa reale espressa dalla parola).

Ciò premesso, una persona può reagire alle parole per le seguenti ragioni:

per il loro significato convenzionale (la parola ha lo stesso significato per tutti ma chi reagisce gli attribuisce un riferimento personale es. suo padre);

per un significato particolare dato a parole di significato comune, solitamente neutre;

perché attribuisce un significato particolare (che lo coinvolge direttamente), a parole che possono avere significati diversi;

per il loro valore simbolico (es. i doppi sensi);

per spostamento, che consiste nel trasferire emozioni da una cosa/persona importante a una irrilevante;

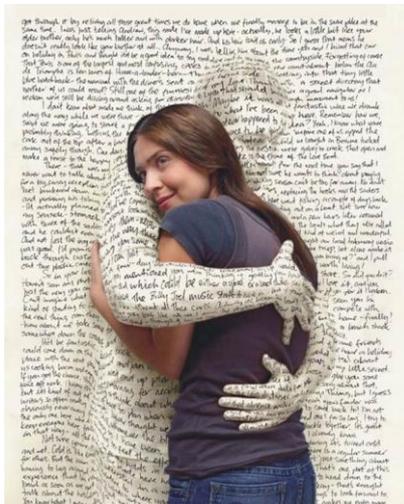
per similitudine fonetica di una parola con un'altra importante per chi ascolta;

perché si tratta di parole-frase (olofrasi) es. le parole che usano i bambini di 2

anni come fossero frasi intere (es. "mela"), pur trattandosi di nominalizzazioni,

l'inconscio le riconosce perché in questo caso l'individuo elabora una

rappresentazione visiva.



1.4 L'intelligenza corporea: una nuova finestra sul linguaggio del corpo.

Ciò che Gardner definisce intelligenza corporeo-cinestesica è quella capacità del corpo di esprimersi, governarsi, manipolare le cose, orientarsi in maniera precisa, rispondere costantemente ed efficacemente agli stimoli motori che si manifestano nelle forme più diverse (Gardner, 2000).

Nasce la corporeità, un corpo "intelligente", un corpo che non riflette più "l'aver sociale", l'immagine guida, il modello di scultura estetica; ma un corpo che rispecchia "l'essere individuale", spoglio della moda, ricco nell'anima.

Altre ricerche e studi furono portati avanti da scienziati di tutto il mondo con risultati rivoluzionari: terminazioni nervose, simili a sinapsi, entrano in contatto diretto con cellule immunitarie.

Questi punti di congiunzione neuro-immunitari consentono una trasmissione dei messaggi dal sistema nervoso autonomo al sistema immunitario e sensitivo (dolore, piacere, ecc.), determinando il condizionamento delle difese e delle sensazioni corporee da parte delle emozioni che viviamo ogni giorno.

Ecco come si giustifica oggi la somatizzazione, l'espressione cioè, attraverso manifestazioni generali o localizzate del corpo, dei sentimenti vissuti in eccesso, positivo o negativo che sia.

L'amigdala (LeDoux, 2002), è l'organo propulsore dell'emotività della vita:

le sinapsi neurali che collegano questa al corpo rappresentano una serie di filtri biochimici deputati, attraverso i neurotrasmettitori e i neuromodulatori, al dosaggio dell'impulso e, di conseguenza, responsabili delle risposte sensitive e motorie del corpo. E così, se siamo sotto pressione o di malumore, potremo percepire aumento della frequenza del respiro, mal di testa, disturbi gastrici, tensioni nel volto e nel corpo.

La nuova prospettiva nello studio del linguaggio del corpo è che posture, gesti espressioni del volto possano influenzare ciò che proviamo o pensiamo.

Studi hanno dimostrato che sedendo in un certo modo possiamo sviluppare una maggiore fiducia nelle nostre capacità, scarabocchiare è una strategia per fare chiarezza nelle nostre idee etc...

Per quanto incredibile, si tratta di facoltà che dipendono da come è organizzato il nostro cervello e indagando scientificamente ciò che è celato dietro le metafore è emersa la loro esistenza.

1.5 Cuore e intestino sono organi “pensanti”.

Nella tradizione psicologica e filosofica occidentale il cervello (inteso come pensiero), è distinto e opposto al corpo.

Nel corso dei secoli, tuttavia, si è visto che organi come il cuore e l'intestino sono veri e propri organi pensanti e non assolvono meramente alle funzioni biologiche; producono, quindi, un pensiero autonomo per quanto correlato a un'esperienza emotiva (es. un pericolo).

Nel nostro intestino, infatti, sono disseminati più di 100 milioni di neuroni a loro volta raggruppati in gangli, del tutto analoghi a quelli che si trovano anche alla base del cervello; queste strutture utilizzano più di 30 neurotrasmettitori come il cervello e il 95% della serotonina (stabilizzatore dell'umore), si trova nelle viscere e per questo l'intestino è detto sistema nervoso enterico o secondo cervello.

Cervello e intestino sono in connessione diretta: un cervello sotto stress scarica sull'intestino e un intestino in subbuglio invia segnali al cervello.

Allo stesso modo il cuore possiede una rete nervosa articolata e sofisticata al punto da poter essere considerata come un piccolo cervello indipendente (J. Andrew Armour); questo circuito di neuroni, neurotrasmettitori, proteine e cellule nervose produce dei messaggi che risalgono fino al cervello influenzando, pare, le emozioni, la percezione e il giudizio.

Un altro canale di comunicazione cuore-cervello è quello ormonale.

Il cuore infatti è stato riclassificato come una struttura ghiandolare a inizio anni '80, in quanto produce l'ormone noto come fattore natriuretico atriale (ANF) e successivamente si è scoperto che secerne anche ossitocina, il cosiddetto ormone dell'amore.

E così, quando abbiamo la percezione che in una proposta o in certe persone ci sia qualcosa di poco convincente senza una motivazione precisa, questa intuizione è quasi sempre accompagnata da una sensazione fisica (es. una stretta allo stomaco o alla gola, un brivido lungo la schiena...);

dagli studi condotti sembrerebbe che questi segnali di allarme siano prodotti direttamente da cuore e intestino;

le sensazioni fisiche possono quindi contribuire alla formazione delle nostre impressioni su cose e persone, e alle nostre decisioni.

Ciò detto, non va dimenticato che la mente è senza dubbio in grado di produrre cambiamenti nelle funzioni organiche e influenzare i disturbi fisici: ipnosi e auto ipnosi, meditazione sono infatti straordinariamente efficaci nel trattamento del dolore, dell'ansia e dello stress.

1.6 La conoscenza ha radici nel corpo.

Una delle più recenti scoperte delle scienze cognitive in realtà ci dice anche, che *la conoscenza affonda le proprie radici nel corpo*, il corpo aiuta a pensare, il pensiero può essere influenzato dalle sensazioni corporee.

In realtà non si tratta di un concetto nuovo per le tribù primitive, il pensiero orientale o le pratiche sciamaniche: qui mente e corpo vengono immaginati come un sistema integrato e indissolubile.

L'idea che assumere determinate posture possa influenzare i processi mentali ha le sue radici nell'antichità, il graffito più antico che rappresenta una postura rituale risale a circa 32.000 anni fa;

l'antropologa Felicitas Goodman ha individuato più di 70 posizioni del corpo che favorirebbero esperienze mistiche o stati di trance.

Discipline di origine orientale come lo yoga, il tantra o il tai-chi hanno la finalità di armonizzare mente e corpo.

La risposta più conosciuta del mondo occidentale al bisogno di integrare mente e corpo è la *bioenergetica*, modello sviluppato dallo psicologo Alexander Lowen negli anni '50.

Lowen formula diversi esercizi per consentire lo sblocco dei nodi energetici (e delle emozioni), prima di tutto lavorando sulla respirazione; altro concetto base del modello è il *grounding* o radicamento che è dato dalla sensazione del contatto dei piedi con il terreno, più il contatto è saldo più l'energia fluisce e la persona è stabile ed equilibrata.

Il concetto che la stabilità della postura possa essere legata all'equilibrio emotivo e psicologico è stato confermato da studi più recenti pubblicati tra le altre sulla rivista *Neuropsychology*, e qui si può leggere che anche chi soffre di depressione presenta spesso grandi difficoltà di equilibrio.

1.7 La PNL e i sistemi rappresentazionali.

Una delle forme di psicologia applicata più interessante e conosciuta negli anni '70-'80 è la Programmazione Neurolinguistica di J. Grinder e R. Bandler, che ha avuto il merito di utilizzare la tecnica del modellamento per potenziare le risorse personali e di sviluppare il modello dei sistemi rappresentazionali (e cioè la modalità in cui ci rappresentiamo l'esperienza attraverso i sensi: visiva, uditiva o cinestesica); movimenti oculari, gesti, postura, tono di voce ed espressioni linguistiche possono indicare il sistema rappresentazionale usato. Attraverso i sensi, infatti, sperimentiamo e rappresentiamo, ovvero mappiamo il mondo; si tratta di un altro sistema di linguaggio.

Nel cervello riceviamo un'impressione di immagini, suoni, sensazioni che non è "il mondo", è appunto una sua rappresentazione; noi non possiamo operare direttamente sul mondo, possiamo farlo indirettamente attraverso le nostre mappe.

Le persone nella stragrande maggioranza dei casi, utilizzano un sistema rappresentazionale preferenziale per creare la loro mappa, e inoltre abbiamo

canali preferenziali sia per l'input che per l'output che spesso differiscono tra loro, ad esempio potremmo acquisire le informazioni visivamente ma averne poi una rappresentazione/codifica cinestesica; quando acquisiamo informazioni utilizzando un sistema e le codifichiamo in un altro generiamo un circuito di scambio incrociato, una sinestesia che può arricchire o impoverire la nostra esperienza in base al contesto.

Se impariamo a comprendere il sistema rappresentazionale preferito da qualcuno avremo una chiave per comunicare in modo più efficace con quella persona. Saper "mappare il mondo" avvalendosi di diversi sistemi rappresentazionali ci consente di arricchire enormemente la nostra mappa.

1.8 La metafora.

Gli studi portati avanti dai linguisti hanno, inoltre, individuato uno spazio di collegamento tra pensiero e percezione sensoriale: la metafora.

Questa figura retorica (dal greco μεταφορά, da metaphérō, «io trasporto»), implica un trasferimento di significato ovvero prevede la sostituzione di un termine proprio con uno figurato, in seguito a una trasposizione simbolica di immagini (es. il re della foresta - come se il leone fosse un uomo).

La metafora è, a dire il vero, molto di più, consente di rendere comprensibile un messaggio astratto, rappresentandolo sotto forma di esperienza concreta (George Lakoff 1980), a tal punto che riusciamo a vivere realmente l'esperienza sensoriale che essa descrive.

Una ricerca recente (S. Lacey, R. Stilla e K. Sathian) ha dimostrato, ad esempio, che le metafore tattili attivano la corteccia somatosensoriale, deputata all'elaborazione del senso del tatto, dando luogo a vere e proprie sensazioni fisiche; stessa cosa per l'attivazione delle aree motorie nel caso di metafore in cui vengono utilizzate espressioni di movimento.

Le metafore dunque agiscono in modo profondo aggirando la consapevolezza, attivano aree cerebrali i cui processi restano fuori dal pensiero cosciente; studi condotti con una strumentazione abbastanza sofisticata per indagare il funzionamento del cervello (la tomografia elettromagnetica a bassa risoluzione), hanno dimostrato che le metafore vengono elaborate dalle strutture coinvolte nei processi emotivi.

Una metafora funziona come una catena: da una parte abbiamo l'esperienza sensoriale ad esempio della dolcezza, quindi estendiamo questo attributo a qualcosa che appartiene a una dimensione diversa es. una persona dolce, infine aggiungiamo altre caratteristiche ancora più astratte es. una persona dolce e anche comprensiva, flessibile...analogamente se camminiamo in modo non lineare quando ci troviamo a dover risolvere un problema, stimoliamo la metafora del pensiero fluido ed è più facile individuare una soluzione creativa.

La metafora, volutamente vaga, stimola ricerche transderivazionali, in tal senso la fiaba diventa terapeutica, il cliente trova la sua soluzione riflettendo sulle implicazioni che la storia sembra avere su di lui e sui propri conflitti interiori.

Per essere terapeuticamente efficace, la metafora deve rispondere a 2 criteri:

l'equivalenza strutturale (sia delle relazioni tra i soggetti che degli eventi) e *la soluzione attuabile*.

Il linguaggio della metafora, infine, è privo di indici referenziali, i verbi non sono specificati ed è ricco di nominalizzazioni.



1.9 Applicazioni dell'intelligenza corporea.

Una delle applicazioni più interessanti dell'intelligenza corporea è legata alla possibilità che posture, movimenti del corpo e azioni possano modificare il nostro stato d'animo, trasmettere fiducia in noi stessi, renderci più determinati.

Partiamo dal sorriso...

Il viso umano possiede 43 muscoli detti "pellicciai" poiché non sono collegati alle ossa, ma aderiscono alla pelle o risultano connessi tra loro.

Questo sistema articolato ci consente di riprodurre le diverse sfumature della nostra esperienza emotiva.

Secondo Paul Ekman (il maggiore studioso della mimica facciale), quando proviamo un'emozione si attiva un corrispondente "programma neurologico" che è innato e universale e che porta a muovere l'insieme dei muscoli del volto in modo coerente e coordinato.

Normalmente proviamo un'emozione quando percepiamo uno stimolo che induce quella esperienza, ma possiamo ridere o rattristarci anche osservando

qualcuno che vive queste emozioni, entriamo in sintonia emotiva con l'altro anche perché ne imitiamo involontariamente la mimica facciale.

La teoria del "facial feedback", supportata da diversi studi, arriva a supporre che il solo movimento (contrazione o distensione), dei muscoli espressivi del volto possa alterare la percezione delle nostre emozioni;

c'è da dire che non tutte le emozioni sono influenzate nella stessa misura, l'impatto è maggiore sul contenimento di quelle negative.

La risata resta, in sintesi, uno dei più potenti antidoti allo stress e alla sofferenza, distende i muscoli e li mantiene rilassati per 45 minuti, rinforza il sistema immunitario, aumenta il rilascio di endorfina e protegge il cuore.

Nei momenti di tristezza e sconforto alleniamo i muscoli imitando un sorriso, ripensiamo all'ultima volta in cui abbiamo riso a crepapelle e lasciamoci andare!



...e arriviamo alla postura del corpo.

Per quanto il viso risulti molto espressivo, riusciamo a esprimere ciò che proviamo (paura, tristezza, felicità), anche attraverso l'inclinazione del tronco, la postura delle braccia, delle spalle e della testa, e il movimento generale del corpo.

Ad esempio, la flessione della testa verso il basso lascia trapelare un sentimento di tristezza.

Espressioni facciali e posture del corpo sono elaborate dalle stesse strutture cerebrali, di conseguenza anche assumere determinate posizioni dovrebbe poter influire sull'esperienza emotiva.

Un team di ricercatori giapponesi ha dimostrato, in particolare, che mantenere una postura ricurva verso il basso poteva influenzare maggiormente il vissuto emotivo facendo sentire i soggetti coinvolti più deboli, avviliti e ombrosi, richiamando alla mente vicende spiacevoli e mettendoli in sintonia con esperienze come la disperazione.

Altri esperimenti hanno accertato che di fronte a un compito di complessa risoluzione, chi aveva mantenuto una postura curva e afflosciata per un certo tempo, tendeva a scoraggiarsi più facilmente rispetto a chi era stato in posizione slanciata ed energica.

Dunque, petto in fuori, movimenti energici, posture ampie e mento sollevato infondono orgoglio, determinazione e capacità di sopportare il dolore.



Autocontrollo e volontà

“Tenere duro”, “stringere i denti”, “farsi forza” sono metafore che esprimono l’idea di essere determinati e di saper resistere alle tentazioni; in alcuni sport gli atleti lavorano sulla contrazione dei muscoli addominali per proteggere gli organi interni e aumentare la resistenza al dolore.

Sarà vero che agendo sul corpo possiamo migliorare autocontrollo e volontà?

Un esperimento condotto dalle psicologhe I. Hung e A. Labroo ha visto il coinvolgimento di circa 50 volontari ai quali è stato chiesto di immergere la mano destra in un secchio pieno di ghiaccio cercando di resistere il più possibile (la loro motivazione era stata aumentata ad arte lasciandogli credere che chi dimostrasse maggiore resistenza al freddo avrebbe potuto godere di una maggiore longevità); i volontari con la mano sinistra dovevano o stringere con forza una penna, o tenere la penna con due dita a mano rilassata oppure nessuna istruzione.

L'esperimento ha dimostrato che chi teneva la penna stretta aveva dimostrato maggiore tenacia nell'esercizio.

L'area cerebrale che coordina il movimento è quella prefrontale, la stessa che con l'amigdala regola le reazioni emotive, e si divide nei due emisferi che governano in modo incrociato i due lati del corpo (em. dx/ l. sx e em. sx/ l. dx).

Numerosi studi hanno provato che quando la tensione muscolare riguardava il lato sinistro del corpo (con maggiore attività elettrica nell'emisfero destro), si

registrava un calo dell'umore e un maggiore pessimismo; esattamente l'opposto si verificava se la tensione muscolare coinvolgeva il lato destro del corpo.

Naturalmente non basta stringere una pallina in mano per contrastare stati d'animo duraturi e consistenti, ma utilizzare anche il nostro corpo può contribuire a smorzare il malumore.

Se, ad esempio, nutriamo pensieri negativi (sensi di colpa, rimpianti etc.), l'atto stesso di trascrivere le proprie emozioni o i propri pensieri su un foglio di carta è una modalità che può essere utile per contenerle e farvi fronte.

Partendo proprio da questa strategia, un'equipe di studiosi (capitanata dagli psicologi P. Brinol e M. Gascò), ha ipotizzato che se i pensieri disfunzionali sono vissuti come oggetti o sensazioni fisiche ebbene è possibile agire in modo concreto su di essi, ad esempio facendoli a pezzi, gettandoli via o schiacciandoli e questo ha un effetto liberatorio.

I ricercatori a tal proposito hanno fatto un esperimento, hanno coinvolto un gruppo di circa 80 studenti e li hanno suddivisi in due gruppi, al primo è stato

chiesto di scrivere su un foglio un elenco dei loro difetti fisici, all'altro un elenco dei loro pregi fisici; dopo aver riletto quanto scritto, alcuni dovevano gettare il foglio in un cestino, altri no. Bene, chi aveva gettato il foglio percepiva le opinioni e i giudizi espressi come più lontani rispetto a chi aveva conservato il foglio.

L'arte di "gesticolare"



Quando memorizziamo il nome di un oggetto attiviamo, oltre all'area linguistica, anche quella motoria. Una serie di studi della Columbia University hanno dimostrato che la fluidità e la ricchezza di un eloquio è legata alla quantità e all'espressività dei gesti fatti nel discorso.

Da tempo si immagina che il linguaggio abbia avuto origine dai gesti e più recentemente si è visto che la parola non ha affatto soppiantato i gesti che

restano assolutamente indispensabili per una capacità espressiva appropriata e fluida.

Spesso il gesto anticipa la parola. Una ricerca ha dimostrato che numero e ampiezza dei gesti cambiano in relazione all'argomento di conversazione: sono minori quando si ci riferisce a un concetto astratto; per contro, sono più vivaci ed espressivi mentre si descrivono scene, azioni o oggetti concreti.

Inoltre, se si devono illustrare gli aspetti spaziali di qualcosa e si è impossibilitati o inibiti ad usare dei gesti, il discorso risulta più impreciso e meno particolareggiato.

Un'equipe di neurologi dell'Università Cattolica di Roma, capitanata da Guido Gainotti: sulla base di osservazioni su individui che avevano subito danni cerebrali, ha ritenuto verosimile che quando apprendiamo il significato di un oggetto, lo archiviamo nella memoria insieme alle azioni e alle contrazioni muscolari che compiamo mentre utilizziamo l'oggetto o che eseguiamo per comprenderne il funzionamento.

Così, quando ci troviamo a richiamare a mente il suo nome, recuperiamo, in realtà, l'intero complesso di informazioni ad esso legate.

Si attivano, quindi, non solo l'area linguistica del cervello, ma anche quella motoria e pre-motoria dove immagazziniamo le sequenze di azioni fra loro coordinate.

La creatività

E' quella risorsa preziosa che ci consente di superare le difficoltà e di migliorare la nostra vita. Il processo creativo è stato definito "pensiero divergente" (J.P. Guilford), ovvero passa attraverso la formulazione di diverse ipotesi di soluzione, si attiva in modo spontaneo, non sequenziale e arriva quando la mente non è concentrata a livello conscio sul problema.

L'ispirazione è un passaggio fondamentale della creatività e spesso coincide con l'osservazione di ciò che è attorno a noi, ma è anche supportata da una salda motivazione; l'idea creativa si genera in modo autonomo e non intenzionale e ha bisogno di un periodo di incubazione, pertanto anche prendersi una pausa dalle attività abituali e coinvolgenti a livello intellettuale aiuta.

Molte idee innovative vengono fuori nei momenti e nei luoghi più impensati, anche i sogni possono essere forieri di intuizioni straordinarie, attraverso i simboli ovvero le metafore individuali che li popolano.

Lo stesso si può dire per il “sogno a occhi aperti”, fantasticare può produrre idee geniali; una ricerca tra l’altro ha messo in luce come per il 46% del tempo di veglia la nostra mente si perda nei pensieri e nelle fantasie.

Più siamo occupati in attività a scarso contributo intellettuale più la nostra mente sarà portata a divagare: la noia dunque stimola la creatività.

Uno dei maggiori ostacoli alla creatività è l’attitudine a pensare in modo logico, lineare e schematico, filtrando pensieri inutili, tale facoltà risiede nella corteccia prefrontale (specificamente nel lato sinistro); i creativi sembrano avere uno scambio migliore tra gli emisferi cerebrali con l’attivazione della circolazione in entrambi i lobi frontali, mentre le persone poco estrose mostravano un aumento del flusso sanguigno solo nel lobo sinistro, di conseguenza continuavano a usare solo il pensiero razionale nel processo creativo.

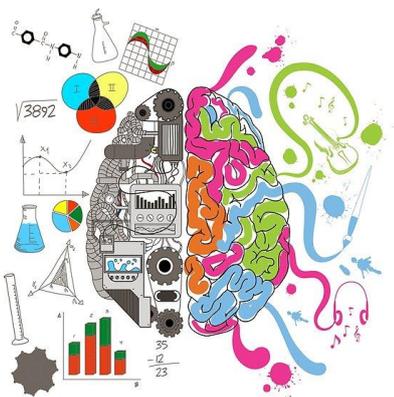
Per migliorare lo scambio di informazione tra i due emisferi si possono utilizzare alcune tecniche che coinvolgono il corpo: utilizzare il lato non dominante (sx o dx), per fare cose:

fare cose contraddittorie senza andare in confusione (es. scrivere la parola giallo con l'inchiostro verde e leggerla pronunciando giallo);

disegnare il numero otto una infinità di volte;

disegnare forme diverse con la mano destra e quella sinistra contemporaneamente.

Consideriamo poi che l'attività fisica aerobica, anche la comune passeggiata, favorisce il pensiero; in particolare l'attività all'aria aperta migliora l'elasticità del pensiero e ancora più nello specifico camminare in modo libero seguendo percorsi tortuosi stimola la creatività.



2. STORIA DI GIULIO: UN CASO DI COACHING E DI SUCCESSO

Più o meno un anno fa, l'unità di Holding Development del Gruppo mi propone di seguire il percorso di coaching di un giovane collega impegnato nell'area legale deputata a seguire il business delle energie rinnovabili. HR e responsabile diretta avevano condiviso con Giulio gli ambiti attitudinali verso cui concentrare l'impegno e l'attenzione: gestione dello stress e dell'ansia; senso di autoefficacia.

Giulio non ha dubbi: una crescita professionale verso ruoli di coordinamento non può prescindere dalla capacità di gestire lo stress né dalla sicurezza in sé stesso e nelle proprie abilità.

La sua mappa del mondo, tuttavia, risulta disegnata per un contesto stabile, caratterizzato da regole e procedure chiare nonché da ruoli ben definiti, un mondo ideale in cui il bene e il male sono ben distinti, il merito è riconosciuto a prescindere e l'errore non è ammesso (es. "se faccio un buon lavoro si vede e me lo riconosceranno, non serve chiedere e non è importante se è qualcun altro

a raccontarlo per primo”, “non posso sbagliare” “devo controllare tutto” “se dico di no perdo la stima degli altri”).

Per prima cosa Giulio identifica lo stato problematico (“il mio problema è che...”), e definisce il suo obiettivo (“cosa vuoi?” “ottenere una posizione di responsabilità, coordinare un team”), esprimendolo in termini positivi e in modo che fosse verificabile attraverso i sensi (“percepire sicurezza nelle mie capacità, saper chiedere, saper delegare”); osservandolo mi rendo conto che le percezioni corporee ricoprono un ruolo piuttosto rilevante nella costruzione della sua mappa del mondo e che possono diventare una risorsa preziosa nel suo processo di trasformazione personale.

In primo luogo supporto Giulio in un lavoro di ristrutturazione di contesto e significato di alcune convinzioni limitanti per lui, considerando la situazione ideale da lui desiderata;

in parallelo impegniamo le energie nel recupero di risorse chiave espresse in situazioni di successo del passato (analisi contrastiva), allo scopo di recuperarle e trasferirle nel contesto attuale.

Allo stesso tempo identifichiamo le caratteristiche comportamentali fondamentali associate allo stato-risorsa (piedi ben poggiati a terra, spalle e petto aperti, respiro lento e profondo), e le ancoriamo attraverso un gesto del corpo (in questo caso “stringere una penna con la mano destra”).

L’ancoraggio in PNL consiste, infatti, nell’associare una risposta comportamentale a uno stimolo ambientale o mentale.

Uno dei processi di PNL fondamentali per aiutare una persona a gestire con maggior efficacia le proprie rappresentazioni interne, rivelatosi particolarmente utile nel caso di Giulio, è il cerchio dell’eccellenza:

saper gestire i propri stati interiori come passo fondamentale per raggiungere l’obiettivo.

Questa abilità consiste nell’essere in grado di individuare quegli stati interiori in grado di supportare una performance efficace.

Gli obiettivi dello schema che caratterizza questo processo sono, in primo luogo, scoprire qualcosa in più in merito ai segnali interiori e comportamentali che qualificano un personale stato di efficacia; creare un’ancora interiore che

faciliti la possibilità di accedere nuovamente a quello stato: e infine, imparare a osservare e leggere i segnali delle altre persone.

Il coach invita il coachee a scegliere uno stato-risorsa in cui vorrebbe trovarsi con maggior frequenza e a individuare una situazione specifica in cui ha vissuto pienamente quello stato particolare.

A questo punto chiede al coachee di immaginare un cerchio per terra di fronte a sé che rappresenti quello stato (o in alternativa un colore, una forma), e una volta pronto, di fare un passo in avanti ed entrare nel cerchio ri-vivendo quell'esperienza attraverso tutti i sensi ("vedi attraverso gli occhi, senti attraverso le orecchie e percepisci le sensazioni...").

Il coach chiede poi di mettere a fuoco le rappresentazioni interiori, il ritmo della respirazione, le tensioni muscolari e di amplificarle per qualche momento scegliendo un'immagine, un suono o un gesto che possa richiamarle, quindi di fare un passo indietro e uscire dal cerchio, e di nuovo un passo in avanti rientrando in esso e verificando la facilità e la rapidità del nuovo accesso allo

stato-risorsa desiderato, ripetendo il percorso più volte fino a ottenere un risultato soddisfacente.

Giulio trova le sue risorse interne, le stesse a cui ricorre nelle competizioni sportive: il respiro profondo, la mente concentrata nel “qui e ora”, le spalle ampie ed erette, lo sguardo fisso all’obiettivo.

Forte di queste convinzioni ed emozioni, Giulio decide di affrontare le sue paure e diventare responsabile della sua “visione” (dei propri obiettivi professionali).

Chiederà un incontro al Direttore della sua funzione e dichiarerà le sue aspettative trasformandole in richieste e mettendo, al tempo stesso, a disposizione il suo impegno e le sue capacità per disegnare insieme un percorso di successo.

Giulio sta’ ancora camminando e lo fa ora con una consapevolezza diversa, sa di avere delle risorse preziose e sa che può scegliere quando e come utilizzarle per ottenere ciò che gli sta’ più a cuore perché, come scriveva Sartre, “l’uomo è condannato a essere libero”.

3. INTRODUZIONE “A MODO MIO”

Nel mio percorso di coaching prima e di counseling poi, sono sempre stata affascinata dal legame che indissolubilmente lega *Linguaggio-Emozione e Corpo*, come fossero “le tre facce della luna” ovvero di quel mistero inafferrabile che ancora oggi è l’essere umano.

Forse per questo ho scelto di intraprendere per quasi 2 anni un percorso di psicoterapia bioenergetica, incuriosita da come il lavoro sul corpo (respiro, postura, appoggi), potesse influenzare i flussi emotivi e di pensiero (il dialogo interno).

Ho scelto di concludere il mio percorso di counseling con un contributo sul linguaggio del corpo che non ha la pretesa di essere esaustivo, ma che rappresenta un viaggio tra gli aspetti che più mi hanno colpita e appassionata, molti dei quali appresi grazie a questa scuola.

Punto di partenza di questo studio sono state le forme della comunicazione: verbale o logica vs non verbale o analogica; caratteristica fondamentale di quest'ultima è il suo legame con le emozioni e un campo di studi che merita ancora di essere approfondito riguarda proprio *la relazione tra espressione verbale e risposta emotiva non verbale*. Ciò che suscita la risposta non verbale è il linguaggio elementare e primordiale dell'emisfero destro del cervello (tempi di reazione: circa 1 secondo). Ho quindi approfondito le condizioni che devono prodursi affinché la parola sia lo stimolo per la risposta non verbale.

La curiosità e l'attitudine a guardare le cose "dall'altro punto di vista, dall'altra parte...", arte che ho imparato ad allenare in questa scuola, mi hanno poi spinto a osservare il linguaggio del corpo da una prospettiva diversa, quella dell'**intelligenza corporea** così come la definisce Gardner nel 2000, che se da un lato implica il condizionamento delle sensazioni corporee da parte delle emozioni, dall'altro

contempla anche la possibilità che gesti, posture ed espressioni del volto influenzino emozioni e pensieri.

A tal proposito ho analizzato come organi quali il cuore e l'intestino possano essere definiti "pensanti" per la concentrazione in essi di milioni di neuroni e ormoni e di come a volte, il fatto di percepire una persona o una situazione poco convincenti, senza che vi sia una ragione logica, sia accompagnato da una sensazione fisica di stretta allo stomaco o brivido lungo la schiena prodotta direttamente da cuore e intestino.

Ad avvalorare le potenzialità del "corpo intelligente", ho proposto una delle scoperte più recenti delle scienze cognitive, ovvero il concetto che il pensiero possa essere influenzato dalle sensazioni corporee e dall'assunzione di specifiche posture.

Il mio lavoro prosegue con un excursus sul bisogno di armonizzare e integrare mente e corpo che ha caratterizzato il pensiero orientale fin dall'antichità, mentre

l'occidente offre la sua risposta nel '900 con la psicologia bioenergetica sviluppata

negli anni '50 da Alexander Lowen e successivamente con la PNL di Bandler e Grinder che promuovono la tecnica del modellamento e il modello dei sistemi rappresentazionali attraverso cui “mappiamo il mondo”;

il contributo della linguistica alla stretta correlazione tra pensiero e sensazione corporea, è la *metafora*, figura retorica che permette di rendere comprensibile un messaggio astratto rappresentandolo come fosse un'esperienza concreta; le metafore sono elaborate dalle medesime parti del cervello coinvolte nei processi emotivi e danno luogo a vere e proprie sensazioni fisiche, come ad esempio le metafore tattili capaci di attivare la corteccia somatosensoriale e aggirare la consapevolezza e il pensiero cosciente.

A questo punto, per restare in tema, ho metaforicamente “gettato il cuore oltre l'ostacolo”, e ho rappresentato alcune tra le più significative *applicazioni dell'intelligenza corporea*, ne cito qui una parte: ho preso in considerazione il

sorriso, con il programma neurologico correlato a ciascuna emozione (P. Ekman) e la

capacità di entrare in sintonia emotiva con l'altro imitandone la mimica facciale, e ho citato la teoria del facial feedback che addirittura presuppone che il movimento dei muscoli espressivi del volto sia in grado di alterare la percezione delle nostre emozioni. Quindi, ho analizzato la **postura del corpo**, inclinazione del tronco, postura di braccia, spalle e testa, e come, ad esempio, assumere una posizione ricurva verso il basso favorisca l'accesso della mente a vicende poco piacevoli o produca un senso di scoraggiamento di fronte a un compito complesso. Sono poi passata ad approfondire i gesti e la capacità di gesticolare che secondo alcuni studi renderebbe l'eloquio più fluido e ricco.

L'ultimo paragrafo del mio lavoro rappresenta un caso realmente vissuto, un percorso di coaching a cui mi sono dedicata lo scorso anno con passione ed energia, all'interno del quale le percezioni corporee hanno assunto un ruolo chiave e sono state una risorsa preziosa.

Bene, vi ho raccontato solo una piccola parte delle “magie” apprese durante questo lungo percorso di studi e di vita, del resto non poteva che essere così, e la meraviglia più grande e strabiliante è quella che porto dentro di me, il mio bambino che tra pochi mesi sorriderà al mondo e che è frutto dell’amore incondizionato di due “folli” che non si sono mai arresi, e per questo ringrazio Gabriele, il mio compagno di vita, ma questo bambino è qui anche grazie al percorso fatto insieme a molti di voi, a tutte le emozioni vissute insieme, al vostro sostegno e alle vostre capacità di ipnotisti e counselor, mi avete aiutata a trovare le risorse giuste per crescere, superare i miei limiti e trasformarmi....ditemi se questa non è “magia”.

Grazie!

4. BIBLIOGRAFIA

Marco Pacori – “Come interpretare i messaggi del corpo”, Giunti

Marco Pacori – “I segreti dell’intelligenza corporea”, Sperling&Kupfer

R. Bandler-J. Grinder – “La struttura della magia”, Astrolabio

Robert Dilts – “Il manuale del coach”, Unicomunicazione

John Whitmore – “Coaching”, Unicomunicazione

Gardner H. - “Formae mentis: saggio sulla pluralità dell’intelligenza”, Feltrinelli

Rivista di neuroscienze, psicologie e scienze cognitive – Neuroscienze.net

<https://www.neuroscienze.net>

Rivista Linguaggio del corpo e comunicazione non verbale -

<https://www.linguaggiodelcorpo.it>