



Corso di
Counseling in Comunicazione
In Viaggio.....
Elaborato di Maria Luisa Monfrinotti
N. Registro Scuola: FORM-1336-OL
Relatore: Dott. Attilio Maria Scarponi

Data 7/12/2021



Centro di Ricerca Erba Sacra
Associazione di Promozione Sociale per la Conoscenza e lo Studio
di Discipline orientate al Benessere Psicofisico della Persona
www.ervasacra.com

Indice

Prefazione In viaggio pag. 2

Introduzione e origini PNL pag. 4

Decidere di accettare la sfida pag. 7

Le 3 menti pag. 9

Procedura per un colloquio di counseling olistico pag. 10

**Gli aiutanti del nostro viaggio comunicazione Verbale,
Para verbale Non verbale pag. 12**

**Riconoscere attraverso le Sub modalità il nostro modo di
interpretare e comprendere la realtà pag.25**

Riconoscere i nostri demoni pag. 38

**Svelare i nostri demoni attraverso i meta programmi
pag.47**

L'aiutante per eccellenza l'Ipnosi pag. 51

Meditazione e Ipnosi pag.55

Time Line incontrare e vincere i nostri demoni pag..58

Le ancore pag. 60

Metafora pag. 68

In viaggio.....



Il mio viaggio nel mondo delle discipline olistiche è iniziato nel 1995.

Nel 1994 dopo la separazione dal mio ex marito mi sono rivolta alla "casa delle donne per non subire violenza", e da lì è partito il mio meraviglioso cammino.

Ho iniziato con dei colloqui personali, poi con dei gruppi improntati sull'autostima; nell'ultima seduta l'operatrice che conduceva gli incontri, ha chiesto ad ognuno di quale direzione avremmo voluto intraprendere finito quel percorso.

Io ho espresso il desiderio di poter fare un lavoro di aiuto agli altri in modo che la mia esperienza, non andasse perduta., di poter trasmettere alle persone tutto l'amore che ho dentro.

Questi incontri si chiamavano "Non ti scordare di tè."

Una signora che partecipava a quei incontri, mi ha invitato ad andare ad assistere ad un incontro che si teneva da lì a poco sullo shiatsu e sull'inizio della scuola, sua figlia era al terzo anno ed era entusiasta.

Sono andata alla serata senza sapere niente sullo Shiatsu e tutto il mondo delle discipline olistiche che lo circonda; e da allora però ho intrapreso un cammino d cui non mi sono più fermata.

Sono stati anni intensi di studio, belli, ricchi di esperienza, amore, risate, di gioia per ogni piccolo successo: ma soprattutto è stato un lungo cammino dentro di me.

Sono diventata naturopata e operatrice olistica; nel frattempo ho costruito una meravigliosa famiglia, dono bellissimo che la vita mi ha fatto.

Poi nel 2015 il mostro è tornato a bussare alla mia porta (depressione) a seguito di altri anni molto difficili, bastava un non nulla per farmi arrabbiare, ero sempre triste e scontenta.

La notte era il momento più difficile, mi svegliavo con la sensazione di una mano nera che mi stringesse forte la gola, non riuscivo a respirare, si il mostro era lì era tornato con prepotenza, mi diceva” Non ti libererai di me”.

Avevo perso la mia strada avevo smesso di viaggiare.

Poi nel 2018 ho iniziato un percorso spirituale di meditazione è il buio ha iniziato a diradarsi; è ricominciato il viaggio, con una consapevolezza nuova, forza nuova ed energia nuova.

Di nuovo sentivo il sole sulla mia pelle, la voglia di ridere e di essere leggera, ho affrontato i miei demoni e le mie ombre.

In seguito è arrivata la pandemia e ha travolto tutto; allora ho ripreso a studiare con un nuovo vigore, con una nuova forza, con gioia ma capivo che il mio lavoro non era completo mancava qualcosa a questo viaggio, qualcosa che potesse aiutare le persone a ritrovare il proprio viaggio, la propria essenza e avviare un cambiamento profondo nella loro vita per chi lo desidera veramente con il cuore e con coraggio.

Si ci vuole molto coraggio ad affrontare i propri demoni non è un viaggio semplice facile: ci sono le tempeste, si cade, ma ci si rialza, e la vita acquista un altro valore, un altro significato. Tutto si colora.

Poi è arrivata la PNL emozionante e faticosa esperienza, una bellissima scoperta.

E il mostro?

Ogni tanto prova a bussare ma io lo guardo e gli dico: non ho paura di te! Poi ...gli faccio le boccacce e gli giro le spalle.

Ho imparato che tutto nasce da dentro di noi, siamo noi che dobbiamo cambiare, che quello che ci succede non è legato alla sfortuna o agli altri: il nostro peggiore nemico siamo proprio noi

E un cammino che dobbiamo intraprendere per poter crescere, e imparare che dietro ogni esperienza c'è un significato un perché. Nulla succede a caso.

Il mio viaggio continua.....

Introduzione

PNL e Counseling un approccio integrato per la promozione della salute e del benessere della persona

Origini e sviluppo della PNL

Le persone possiedono già le risorse di cui hanno bisogno» Gregory Bateson.

Il Counseling è una professione che nasce in USA negli anni '30 e la sua attività è indirizzata a stabilire relazioni con le persone bisognose di aiuto, offrendo consulenza, anche se tale termine italiano non traduce totalmente il significato esperienziale del termine Counseling.

Il presupposto della PNL integrata al Counseling, è quello di aiutare la persona a recuperare e potenziare le proprie risorse, i propri talenti che spesso sono stati messi a tacere da stili di vita, da abitudini sbagliate o da condizionamenti subiti anche in giovane età, sostenendo l'individuo a ristrutturare le convinzioni disabilitanti così da acquisire una maggiore consapevolezza di sé.

Ogni momento della nostra vita è costellato da emozioni, sensazioni, immagini, suoni e percezioni che, come le tessere di un puzzle, vanno a formare la «mappa» che racchiude al suo interno un sistema di credenze, valori, capacità ecc.

Il terreno proprio del Counselor è quindi la relazione, e la capacità di saperla mantenere in modo adeguato, operando sia in un contesto professionale, sia sapendola gestire su temi personali, privati, spesso densi di emozioni forti.

Sono queste emozioni, o meglio la conseguenza di un vissuto emozionale inadeguato, a generare quel disagio esistenziale che il Counselor può contribuire a risolvere attraverso le proprie competenze e conoscenze.

È per questa ragione che nella preparazione del Counselor è importante la formazione teorica, ma ancora più importante è l'addestramento esperienziale finalizzato allo sviluppo di capacità di rapporto, scevro di pregiudizi nell'esercitare l'aiuto.

Il ruolo del Counselor è, quindi, quello di aiutare il suo cliente, sotto forma di consiglio professionale o sostegno, nella ricerca di una soluzione alla sue problematiche di relazione/comunicazione intrapersonali o interpersonali, che ne limitano la libera espressione, le possibilità di opzione e lo sviluppo di un agire conseguente.

L'attività del Counselor non è quindi propriamente una terapia ma piuttosto una formazione personale che sostiene il cliente nella ricerca e nell'organizzazione delle sue risorse interne.

In definitiva il ruolo del Counselor è di aiutare il cliente a liberarsi da ciò che ostacola l'utilizzo delle sue potenzialità e a superare i problemi che gli impediscono di esprimersi liberamente e questo sia in un contesto privato che pubblico, aziendale o sportivo, o per meglio dire: il Counseling è applicabile in qualunque contesto.

Il ruolo del Counselor, esperto della comunicazione, è tutta giocata sul terreno della relazione umana, si rafforza incredibilmente grazie al setting di strumenti messi a sua disposizione dalla Programmazione Neurolinguistica.



Origini e sviluppo della PNL

La Programmazione Neurolinguistica, solitamente detta in maniera abbreviata PNL, ovvero l'esperienza (programmazione), processi di pensiero (neuro) e linguaggio (linguistica), questi tre elementi possono essere organizzati al fine di raggiungere obiettivi specifici.

La PNL, più che una teoria del comportamento, è appunto un modello, un insieme di tecniche e procedure, la cui validità è ricercata nella loro utilità ed efficacia, accantonando ogni pretesa di essere una rappresentazione della "Verità" con la V maiuscola.

La PNL è nata dal felice incontro di due intelligenze davvero perspicaci, uniche ed eccezionali, quella di John Grinder, professore di linguistica, e di un suo allievo, Richard Bandler, studente di matematica e d'informatica.

La tesi sostenuta da Grinder e Bandler è che:

"Siamo la sola macchina che può programarsi. Siamo auto-programmabili. Possiamo impostare programmi deliberatamente progettati e automatizzati che funzionano da soli per occuparsi di noiose mansioni terrene, liberando così le nostre menti per fare altre cose è più interessanti e creative."

Questi due geniali autori, attraverso l'osservazione acuta dell'operato di alcuni psicoterapeuti di successo dell'epoca (Milton Erickson, Fritz Perls e Virginia Satir) ed un' altrettanto acuta sintesi delle conoscenze scientifiche di vari campi apparentemente distanti fra loro - come l'informatica, la cibernetica e la linguistica – hanno cominciato a supporre che il comportamento degli umani, per quanto differenziato e talvolta bizzarro possa a prima vista apparire, ha una sua struttura ed è retto da regole che, se conosciute, possono essere utilmente utilizzate per migliorare la qualità della vita di ciascuno. E questa struttura è osservabile anche in quel particolare comportamento umano retto da regole che è il linguaggio, come avevano notato Chomsky e gli altri scienziati che avevano studiato i linguaggi e proposto il modello della “grammatica trasformativa”.

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 vivente con il resto del mondo è un processo di comunicazione che, fra gli umani, è mediata dal linguaggio e quindi anche attraverso il linguaggio, sia quello esterno che quello interno, avviene la programmazione delle funzioni neurali dell'individuo e cioè dei modi in cui egli risponde agli stimoli, ossia “si comporta” con tutto il suo essere fisico, mentale e spirituale. 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, anche se, naturalmente, ci rimangono ignoti i contenuti del pensiero, a meno che non siano riferiti dal soggetto, e soltanto nel modo e nella misura in cui il soggetto può e vuole riferirli. Infatti, il più delle volte e per la maggior parte, i contenuti dei nostri processi mentali, così come, si badi bene, i processi mentali medesimi, sono fuori della nostra consapevolezza, ovvero sono inconsci. La comunicazione è lo strumento che se ben utilizzato, innalza la qualità dei rapporti interpersonali. Il primo dialogo che risveglia i nostri comportamenti è quello interno, conoscerci meglio ci aiuta a utilizzare, risorse che potremmo aver accantonato per un po', o che non eravamo consapevoli di avere. Acquisire questi strumenti può risultare utile a tutti gli operatori della salute (Naturopati, operatori olistici, medici, terapeuti ecc) per i quali instaurare un rapporto di fiducia è fondamentale per fare ritrovare il benessere perso nel tempo a causa di sofferenze mai del tutto elaborate.

Decidere di accettare la sfida

Sapete di avere la possibilità di ignorare la sfida e di continuare come prima, ma la chiamata è troppo forte.

Se volete essere sinceri con voi stessi dovete andare verso ciò che non conoscete. Non sapete come procedere né quali siano le implicazioni, ma vi mettete comunque in viaggio.

L'inizio del viaggio inizia con il primo appuntamento che è in genere un colloquio informativo, una raccolta d'informazioni importanti: servirà per attuare strategia vincente per fare acquisire al cliente un atteggiamento mentale positivo e ristrutturare la sua mappa del mondo.

E' un incontro importantissimo dove la comunicazione gioca un ruolo principale, il counselor dovrà sapere cogliere tutti i segnali che il cliente gli invia, attraverso i suoi linguaggi (verbale, para verbale, non verbale).

In questa fase è assai importante costruire un rapporto di fiducia, che costituisca il fondamento della relazione reciproca attraverso la quale il cliente può riconoscere nel Counselor la persona con la quale affrontare i suoi problemi e recuperare le sue risorse.

Il counselor dovrà essere bravo a parlare poco ascoltare e ad usare il meta programma Associato- Dissociato, ovvero non troppo coinvolto emotivamente per non essere manipolato, ne troppo freddo o distaccato, dovrà sapere ascoltare con la mente e con il cuore mantenendo il giusto equilibrio.

il Counselor dovrà riuscire ad avere dal suo cliente una positiva predisposizione al dialogo ed alla collaborazione, non solo superando la prima fase, la più critica nel rapporto Cliente-Counselor, ma facendone una base efficacissima per lo svolgimento dell'intero processo.

Per far ciò il counselor ha uno strumento, un aiutante potentissimo che dovrà utilizzato **il Ricalco**.

Il ricalco detto anche rispecchiamento è una tecnica specifica che ci insegna una modalità che ci permette di entrare in sintonia non verbale con il nostro interlocutore,

il ricalco è lo strumento supremo per creare il rapport, cioè il rapporto o l'intesa con l'altra persona e di conseguenza rafforzare l'ascolto profondo e attivo.

Ricalcare o rispecchiare vuol dire eseguire esattamente quello che le parole significano: replicare o riprodurre in modo armonioso gli schemi di comunicazione verbale e non verbale dell'interlocutore durante la fase di ascolto attivo.

Significa letteralmente riprodurre l'utilizzo delle sue parole, il senso conferito alle sue parole, la sua respirazione, il suo tono di voce, il suo modo di parlare, il suo linguaggio del corpo, la sua postura.

La vita di ogni persona è una trama che si dipana nel mondo con il passare del tempo il viaggio comprende diversi cicli di morte e rinascita; alla radice del viaggio dell'eroe c'è il risveglio dello spirito.

La sofferenza è un segnale di mancata sintonia con la propria anima, il proprio viaggio verso la nostra vera essenza.

Il gioco interiore ha luogo nella mente del giocatore e si gioca contro ostacoli, dubbi, paure, mancanza di focus, concetti limitanti.

Solo quando gioco interiore ed esteriore sono perfettamente allineati, entriamo in uno stato di *flow*, ovvero quella condizione in cui siamo completamente immersi in un'attività e tutto fila liscio come l'olio; quello stato che Dilts chiama "giocare nella zona".

Gli indicatori che ci aiutano a capire che ci troviamo in tale zona sono: un senso di umile autorità, una fiducia in se stessi priva di arroganza, una sensazione di fiducia accompagnata dall'assenza di ansia o dubbi su noi stessi, nessuna paura del fallimento e fiducia nel conseguimento dell'obiettivo, focus su una bella ed eccellente performance, uno stato di prontezza rilassata nel corpo e una spazialità focalizzata nella mente, la performance avviene senza sforzo e senza che sia necessario pensarvi.

Le 3 menti



Utilizzando le tre menti, Somatica, Cognitiva di Campo avremo l'integrazione delle tre menti e risvegliano il Sé Generativo.

Per compiere il nostro viaggio, bisognerà armonizzare le tre menti al loro livello più alto, quello generativo, rendendo possibili, trasformazione creatività e guarigione:

Primitivo (unione indistinta, inconscia con il tutto, campo privo di autocoscienza.

Ego (separazione conscia, autocoscienza priva di campo) L'ego è un meccanismo della mente che fa sì che ci identifichiamo con essa. E' la coscienza che si è individualizzata e ci fa credere che siamo qualcosa di separato da tutto il resto. L'ego infatti nasce dalla visione duale della realtà, dovuta ad una coscienza non ancora unificata e potrebbe essere la causa di tanti problemi.

Generativo (compartecipazione conscia e differenziata al tutto, parti e totalità percepite simultaneamente.).

Il counselor porrà al cliente le domande giuste (elicitazione), per comprendere le sue sub modalità (visivo, auditivo, cinestesico) quali sono i suoi meta modelli e infine i suoi meta programmi poi si avvarrà di aiutanti preziosi per aiutare il cliente nella sua trasformazione il primo aiutante fondamentale è il **Ricalco** .

Qui sotto un piccolo esempio di un primo approccio.

Procedura per un colloquio di counseling olistico

Raccogliere informazioni

Individuare le persone coinvolte

Individuare I loro rapport interpersonali

Individuare gli eventi caratteristici della situazione che ha originato il problema

Specificare quali cambiamenti intende compiere il cliente

Accertarsi che siano ben formati

Individuare cosa ha fatto il cliente nel passato per affrontare il problema

formarsi una mappa del mondo del cliente il più possibile esatta.

La mappa del mondo e ciò che ognuno di noi crea, nel corso della propria vita, una propria rappresentazione della realtà, un insieme organizzato di convinzioni, valori su se stessi, sugli altri, sulle cose, sugli eventi.

La percezione di un avvenimento è in funzione della nostra Mappa del Mondo. Se durante la notte sentiamo dei passi avvicinarsi possiamo spaventarci o rimanere tranquilli e sentirci felici per il ritorno di una persona cara. Sensazioni così diverse non dipendono dallo stimolo esterno (le onde sonore) ma dalle nostre convinzioni ed aspettative, che formano la “nostra realtà” soggettiva.

Infatti le persone non reagiscono emotivamente ai fatti, né alla descrizione dei fatti; le persone reagiscono emotivamente ai significati che i fatti hanno per loro. Le emozioni non sono quindi una funzione della realtà, ma sono una funzione delle credenze delle persone a proposito del senso da attribuire alla realtà.

R. Bandler, J. Grinder

Tutti noi abbiamo la nostra personale visione del mondo e che questa visione è basata sulle mappe interne, che abbiamo costruito attraverso il linguaggio e i sistemi rappresentazionali sensoriali, come risultato delle esperienze della nostra vita individuale...

Come l'Amleto di Shaekspeare sottolinea “nessuna cosa è buona o cattiva, è il pensiero che la rende tale.”

La mappa del mondo non è il territorio, noi abbiamo un territorio psichico, la dove avviene l'esperienza psichica forse non è conoscibile o comunque non è completamente conoscibile dalla mente conscia: questo non è campo della PNL. Infatti la PNL non si occupa del territorio e dei contenuti psichici, alla PNL interessano le strutture, i processi e i modelli che costruiamo per fare esperienza,

per interpretare questa esperienza, per codificare questa esperienza in conoscenza, quindi attraverso il linguaggio.

Alla PNL interessa la mappa, le mappe che costruiamo per modellare il nostro territorio che è l'unico modo, perché non possiamo comprendere il nostro territorio.

I modelli sono le strutture con cui noi stessi definiamo il nostro territorio, il modo in cui noi facciamo esperienza di noi stessi e comunichiamo noi stessi al mondo.

I modelli sono le strutture consce e soprattutto inconsce e sub inconsce con cui noi facciamo l'esperienza del mondo e attraverso cui noi stessi non solo comunichiamo agli altri il nostro mondo ma viviamo il nostro mondo, agiamo nel nostro mondo.

I modelli che definiscono anche il nostro comportamento, il nostro carattere.

Le mappe principali sono 7:

1 Livello sistemi rappresentazionali: Visivo; Auditivo, Cinestesico; è il primo modello che noi costruiamo per fare esperienza nel mondo, sono i tre canali predominanti Visivo, Auditivo, Cinestesico sono i 3 canali predominanti attraverso i quali percepiamo il mondo.

Sono il primo livello linguaggio, sono il primo livello di conoscenza e di esperienza ad è un livello più basso, quello più agganciato al territorio stesso.

2 Sub modalità, livello percettivo sono modelli che ci permettono di percepire il nostro territorio, il nostro contenuto.

3 Modelli linguistici modelli di linguaggio.

Più si alza il livello più ci allontaniamo dal nostro territorio per avvicinarci sempre di più alla mappa come mappa ovvero cioè al linguaggio come linguaggio, alla struttura linguistica del mondo, del territorio come azione di comportamento sul mondo e come comunicazione relazione del mondo e con le altre persone.

4 livelli linguistici

5 Meta-programmi

6 Metafore.

7 Tecniche di comunicazione

Il primo e il secondo livello sono modelli percettivi, terzo e quarto livello sono modelli linguistici, quinto e sesto livello sono i modelli linguistici comportamentali, il settimo livello è il modello relazionale comportamentale.

Gli aiutanti nel nostro viaggio

La comunicazione è il linguaggio nascosto dell' Anima

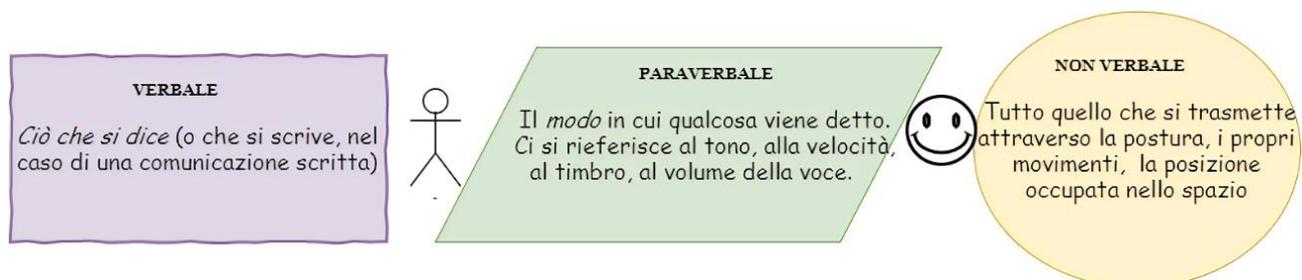


Le parole sono singolarmente la forza più potente a disposizione dell'umanità. Possiamo scegliere di usare questa forza in modo costruttivo con parole di incoraggiamento o in modo distruttivo usando parole di disperazione. Le parole hanno energia e potenza nella loro capacità di aiutare, guarire, ostacolare, ferire, danneggiare, umiliare e renderci umili.

(Yehuda Berg)

Comunicazione verbale

Comunicazione verbale, paraverbale, non verbale,



Comunicazione significa letteralmente "mettere in comune". Ciò che viene messo in comune nella comunicazione non sono beni materiali ma "messaggi" che esprimono intenzioni, sensazioni, pensieri, sentimenti, informazioni.

Le parole non sono tutte uguali, ogni parola ha un significato diverso e svolge una funzione diversa all'interno della frase, le parole e le combinazioni delle parole hanno un peso.

Le parole vanno usate con consapevolezza, con attenzione, con precisioni, con parsimonia, una parola di troppo può rovinare relazioni.

Usata fuori contesto può innescare una distrazione, una reazione a catena di fraintendimenti.

Le parole sono importanti ma tendiamo a dimenticarcelo e a usare troppo spesso le parole in maniera incontrollata, senza capacità di comprenderle e usarle correttamente, ci facciamo dominare dalle parole invece di dominarle e facendoci travolgere dalle emozioni che tracimano in parole invece di comunicare le nostre emozioni utilizzando le parole.

Imparare a conoscere e controllare l'utilizzo consapevole di alcune precise parole migliorerà la nostra comunicazione.

Ci sono parole persuasive che nel counseling sono importanti conoscerle per una comunicazione vincente.

Le parole hanno un potere ulteriore, un potere superiore rispetto al ruolo che gli viene assegnato dalla grammatica e dalla logica.

Le parole hanno un potere inconscio oltre che conscio.

Ogni parola non possiede soltanto una funzione, un significato ma possiede anche un 'energia intrinseca specifica e la qualità di questa energia indica la qualità di questa energia, indica la qualità persuasiva che una parola o un gruppo di parole possiedono il loro potere di persuasione.

Le parole possono essere ipnotiche.

Le parole ipnotiche e l'ipnosi hanno lo stesso principio il superamento delle difese coscienti per arrivare al principale responsabile decisionale ovvero la mente inconscia.

L'ipnosi stessa funziona sulle parole e con la comunicazione para verbale.

Para verbale perché una buona parte della riuscita del processo dipende dal modo in cui pronunciamo le parole, dall'intonazione, dal ritmo, dalle pause, dal settaggio della voce.

La comunicazione non verbale e para verbale, hanno il peso della bilancia perché pende di più tra queste due modalità di comunicazione, ma è anche vero che l'essenza della comunicazione passa attraverso le parole.

L'efficacia di un discorso si basa sulle emozioni, ma l'emozione di un discorso si basa sulle parole ed anche nelle parole che si svelano i meccanismi di autodifesa che la mente stessa, la mente conscia ha progettato per proteggersi e proteggere la mente inconscia.

La mente inconscia o sub inconscio è responsabile del modellamento o del fissaggio della mente conscia.

E' dall'inconscio che l'energia delle parole affiora alla superficie della mente conscia e modella quell'energia profonda in convinzione, decisioni, e azioni in cambio la mente conscia fa del suo meglio per proteggere da mente sub conscia da idee

potenzialmente dannose che potrebbero mettere in crisi l'equilibrio raggiunto positivo o negativo che sia.

La mente conscia non è prigioniera della mente sub conscia, tra loro è sempre in corso un'azione dinamica di reciproca influenza.

L'inconscio può influenzare la mente conscia attraverso ripetizioni di abitudini e comportamenti appresi, trasforma in definitivo ciò che è soltanto frutto di un processo specifico.

Per esempio tutti i meccanismi auto sabotanti, come la scarsa fiducia in se stessi e la convinzione di non essere capace di fare delle cose, sono il frutto della cristallizzazione della cronicizzazione di programmi mentali cioè pensieri, parole. Inconsapevolmente la mente conscia è prigioniera di schemi sub consci, per rompere questi schemi dobbiamo agire sulla mente conscia mostrare alla persona come siano gli stessi schemi a condizionarla.

In altri casi è la mente conscia che costruisce un muro davanti alla mente inconscia (molto più recettiva), ma la mente conscia opera come un posto di blocco che impedisce il passaggio di qualunque parola possa rischiare di mettere in crisi gli schemi consolidati, per superare questo posto di blocco bisogna agire sulla mente sub inconscia, by passando la mente conscia ed è ciò che avviene con l'ipnosi conversazionale.

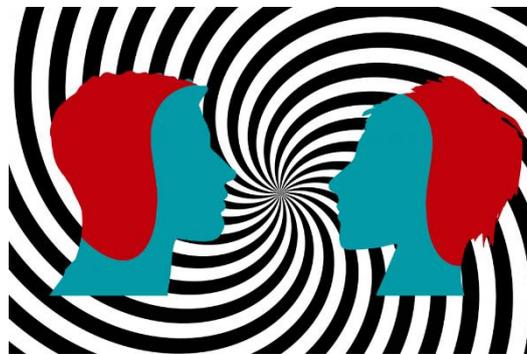


L'ipnosi conversazionale di Milton Hyland Erickson è una raffinata tecnica di PNL che permette di usare la Persuasione per aiutare se stessi e gli altri in modo etico. Milton Hyland Erickson (5 novembre 1901 - 25 marzo 1980) è stato, il maggior esperto di ipnosi dei nostri tempi, non risolveva mai un problema nella maniera tradizionale, e chiunque conosca appena il suo modo di far terapia sa bene a quale e a quanta varietà di tecniche sorprendenti e nuove ricorresse nella sua pratica e quale influsso i suoi metodi rivoluzionari abbiano avuto sugli sviluppi più recenti della psicoterapia. Elemento inscindibile dalla pratica terapeutica di Erickson era il suo impiego dei racconti didattici: il suo bellissimo libro *La mia voce ti accompagnerà* è una raccolta di storie singolari, a volte bizzarre, episodi realmente accaduti o anche fantasie apparentemente prive di senso, che potevano lasciare interdetto l'ascoltatore: erano strumenti raffinatissimi, intesi per aprire la mente dell'interlocutore a intuizioni nuove e insospettate che quasi sempre conducevano a un sorprendente esito terapeutico. Di questo volume Erickson non è vissuto abbastanza per seguirlo oltre la fase di progetto. È toccato pertanto a Rosen il

compito di scegliere e raccogliere oltre un centinaio dei racconti didattici di Erickson, molti dei quali mai trascritti. Riprodotti testualmente, suddivisi per argomenti in diversi capitoli e accompagnati dall'interpretazione e dal commento di Rosen, sembrano tuttavia uscire dalla viva voce di Erickson, ultima testimonianza della sua straordinaria arte della persuasione ,nell' ipnosi conversazionale si utilizzano parole, formule che hanno la capacità, cioè l'energia, il potere di passare dietro la mente conscia, o sotto la mente conscia, di scivolare dietro le barriere, sotto i blocchi, di agire direttamente sulla mente inconscia.

Le parole ipnotiche hanno questa funzione sono parole che facilitano il processo ipnotico e sono parole che agiscono in modo ipnotico

Comunicazione para verbale



Gran parte della nostra comunicazione avviene a livello sub inconscio.

Quella intesa che percepiamo verso alcune persone o verso taluni ambienti, così come l'altrettanto istintivo senso di diffidenza o repulsione che proviamo altri accade proprio perché è attiva la comunicazione sub conscia che va oltre il linguaggio verbale.

La comunicazione para verbale si concentra specificatamente con la sintonia dei segnali vocali non verbali ovvero quegli elementi del nostro discorso che non riguardano cosa si dice ma il come si dice.

Alcuni segnali vocali non verbali essenziali sono: il tono di voce, la persona parla in modo armonioso, melodico oppure in tono monocorde.

Il tono della voce riguarda anche il livello della voce, se tende essere stridula, strozzata oppure al contrario bassa vibrante.

Volume di voce la persona parla a voce alta o bassa.

Velocità con cui si parla, la persona tende a parlare in modo veloce o lento.

Ritmo con cui si parla, la persona parla con un ritmo uniforme oppure è fatto di accelerazioni o decelerazioni.

La persona tende a enfatizzare le cose che dice ponendo accenti espressivi su alcune parole oppure alzando la voce per rimarcarne altre.

Comunicazione analogica - non verbale



I nostri comportamenti sono il frutto dell'attività di tutto il nostro cervello le cui funzioni possono essere rappresentate attraverso la metafora delle due menti:

la mente conscia e

la mente inconscia

Tutto ciò che di noi è percepibile da un altro essere vivente è comunicazione.

Noi, come tutti gli esseri viventi, siamo sistemi cibernetici complessi, il cui funzionamento è guidato da "scopi"

Per questo diciamo che i nostri comportamenti sono "intenzionali", "motivati"

Le motivazioni sono il frutto dell'attività dei circuiti neuronali in cui si incarnano la mente conscia e l'inconscio.

Sensazioni, cognizioni ed emozioni sono i tre tipi di prodotti dell'attività mentale
Per conoscere sensazioni, pensieri ed emozioni che stanno dietro il comportamento manifesto di un'altra persona dobbiamo imparare e "leggere" e "comprendere" il linguaggio dell'inconscio.



L'inconscio funziona essenzialmente per "somiglianze" e si esprime soprattutto mediante "immagini Oltre alle immagini dei sogni e delle fantasie da svegli, il nostro inconscio (sede della nostra emotività) ha un'altra forma di espressione: i segnali non verbali non coscientemente intenzionali

Sogni, fantasie e segnali non verbali (non coscientemente intenzionali) sono regolati dagli stessi principi

Decodificare il comportamento non verbale è l'unico modo per conoscere certi aspetti di noi stessi, degli interlocutori e della loro relazione, in particolare, le nostre vere motivazioni

Se chiedessimo ai diretti interessati il perché dei loro comportamenti, anche se volessero essere sinceri, non potrebbero riferirci sulle loro vere motivazioni perché queste sono sotto il dominio della mente inconscia

Noi già utilizziamo la CNV producendola ed interpretandola senza rendercene conto, e questo è alla base dell'intuito e dell'empatia

Imparando a decodificarla consapevolmente siamo in grado di utilizzarla molto meglio per orientarci durante l'interazione con gli altri ed anche per conoscere meglio noi stessi.

Comunicazione analogica- non verbale



Gli atti non verbali possono essere distinti in:

Atti rapidi (baci analogici, sfregamenti, deglutizioni)

Posizioni statiche (posture, venire in avanti, andare indietro, accavallare)

Comportamenti ripetitivi (giocarellare, torturare).

I quattro canali della CNV

1) Dimensione spaziale: Dimensione psicologica

a **Prosemica: Territorio**

B Distanza personale

2) **Cinesica**

3) Paralinguistica

4) Digitale.

Dimensione psicologica

La dimensione psicologica è l'immagine che ci formiamo nella nostra mente di noi stessi (Auto-immagine) e degli altri

Essa ha grande importanza nei rapporti umani e per il nostro senso di autostima e il nostro senso di autoefficacia

È data da diversi fattori quali: l'abbigliamento, il modo di muoverci e spostarci nello spazio, la gesticolazione, il modo di percepire se stessi e gli altri

Territorio



Come tutti gli animali, anche gli umani hanno modi, di solito più sottili e civilizzati, di delimitare il perimetro del loro spazio territoriale

Muri, recinti, porte, ma anche targhe, insegne, ecc. sono modi di delimitazione del territorio

Talvolta non resistiamo alla tentazione di affermare il nostro possesso incidendo o scrivendo il nostro nome su alberi, muri, ecc.

La distanza interpersonale (Prosemica).

La nostra sensibilità psicologica si estende ad un perimetro invisibile che ci avvolge come una bolla, detto: spazio prossemico

Questa distanza ha due matrici:

Innata

Culturale

Esistono quattro sfere prossemiche, dette zone:

Zona pubblica

Zona sociale

Zona personale

Zona intima

La Cinesica

La cinesica è quell'ambito della CNV che, al contrario della prossemica, che esamina il rapporto dell'intero corpo con lo spazio, prende in considerazione i singoli comportamenti prodotti da diverse parti del corpo (mani, braccia, gambe, bacino, palpebre, bocca, ecc.)

Lo Stimolo

Qualsiasi cosa, azione, pensiero, circostanza verificatisi immediatamente prima – circa un secondo prima - dell'atto non verbale osservato può esserne stato lo stimolo.

Al riguardo, possiamo solo fare delle ipotesi e cercare di verificarle

Stimoli in grado di suscitare gli atti non verbali

1. Interazione: cambiamento di postura

2. Atti prolungati

Segnali di fuga o di ostilità

Atto non verbale: gesto, sguardo, tono di voce

3.Argomento: parole, frasi, temi, ecc.

4.Circostanza: colloquio di lavoro, interrogatorio, approccio, vendita, discorso pubblico, ecc.

Il contatto fisico e i segnali della pelle (Digitale)

Il tatto è il senso più potente in assoluto per tre motivi:

È il primo sistema sensoriale che si sviluppa nel feto ad iniziare dalla sesta/ottava settimana di gestazione

È il sistema sensoriale più esteso con recettori per il contatto, la pressione, il dolore, la temperatura, l'umidità, ecc.

Il tatto si sviluppa dallo stesso tessuto embrionale dal quale si sviluppa il sistema nervoso.

Principali categorie di atti non verbali

Atti di scarico della tensione.

Comportamenti legati a stimoli che suscitano uno stato d'ansia o un'emozione negativa.

Segnali di gradimento o di rifiuto.

Micro segnali che indicano che uno stimolo genera, rispettivamente, una sensazione piacevole o sgradevole

Atti iconici (azioni più complessi)

Azioni prolungate o abbozzi di azioni in cui il movimento è come congelato.

Attraverso la manipolazione di parti del proprio corpo, del proprio abbigliamento o di alcuni oggetti, ci danno una raffigurazione visiva di come l'interlocutore si rappresenta nella relazione con noi. Spesso sono indici di gradimento.

Stimoli in grado di suscitare gli atti non verbali

Persona: quando la si incontra, quando si incrocia il suo sguardo, quando si parla di lei.

Relazione: Contatto fisico, contatto visivo.

Riduzione della distanza interpersonale, interazione.

Cambiamento di postura, atti prolungati, segnali di fuga o di ostilità

Atto non verbale: gesto, sguardo, tono di voce

Argomento: parole, frasi, temi, ecc.

Circostanza: colloquio di lavoro, interrogatorio, approccio, vendita, discorso pubblico, ecc.

Linguaggio del corpo

Il linguaggio del corpo è la forma più importante di comunicazione non verbale, visto che l'espressione del viso, i gesti e la postura sono di solito l'espressione immediata dei nostri sentimenti. Il motivo è che la maggior parte di questi segnali viene inviata inconsciamente. Soprattutto nei momenti emotivi di gioia, paura, rabbia o tristezza, è quasi impossibile evitarlo.

Toccare sfiorare, accarezzare, dare un buffetto sono modi attraverso i quali si esprime la relazione più coinvolgente quella umana.

Essere toccati influisce molto sull'umore, sull'autostima, e su come ci proponiamo come partner.

Le persone che vivono positivamente il contatto fisico sono quelle che hanno avuto un'infanzia felice sono assertive e sicure di sé e non hanno avuto traumi nell'infanzia.

Una persona molto sicura di sé infatti ha una postura aperta e rilassata e una camminata generalmente fluida e con un ritmo medio-basso.

La Giusta Postura

La postura fornisce chiare indicazioni sullo stato emotivo di una persona. Per questo, a ragione, si dice che le persone felici sembrano fluttuare nell'aria, mentre le persone tristi, con le spalle curve e la testa china, più che camminare si trascinano. Anche la sicurezza di una persona può essere dedotta dalla postura. Quando un capo si precipita in ufficio con il mento sollevato, il petto gonfio e ampie falcate, è chiaro che è consapevole del suo ruolo e si fa riconoscere come leader. Movimenti affrettati e nervosi come toccarsi i vestiti o i capelli, o il rapido dondolio dei piedi stando seduti sul bordo della sedia, segnalano insicurezza e danno l'impressione di voler sfuggire alla situazione in cui ci si trova.

Una buona postura è composta da spalle rilassate e tirate indietro (ma non troppo!), testa dritta, schiena dritta. Le spalle inoltre non devono essere abbassate.

Le emozioni



L'emozione è intesa come l'insieme di reazioni organiche che un individuo sperimenta quando risponde a determinati stimoli esterni che gli consentono di adattarsi a una situazione rispetto a una persona, un oggetto, un luogo, tra gli altri. Se vediamo una persona ridere a crepapelle ridiamo anche noi: sono i neuroni specchio a far sì che questo accada.

Se siamo tristi siamo anche accigliati, se siamo felici sorridiamo con gli occhi: l'emozione muove dall'interno all'esterno. Ma se riesco a farti sorridere, ti rendo felice. Se riesco a farti aggrottare la fronte, ti rendo triste: l'emozione, quindi, muove anche dall'esterno all'interno.

Le bugie



Per quanto riguarda le vere e proprie emozioni, Paul Ekman ha individuato nove moventi della menzogna, cioè nove categorie, emerse da colloqui con alcuni bambini e da questionari con gli adulti, in cui è possibile far rientrare buona parte delle bugie

Le nove cause della menzogna sono:

Evitare la punizione.

Ottenere una ricompensa altrimenti difficile da conseguire.

Proteggere un altro dalla punizione.

Proteggersi dalla minaccia di danni fisici. A differenza della punizione qui il danno non è legato ad un misfatto. Esempio: il bambino solo a casa che dice allo sconosciuto alla porta di tornare più tardi perché ora i suoi genitori stanno riposando.

Ottenere l'ammirazione degli altri.

Liberarsi da una sgradevole situazione sociale. Esempio: interrompere una telefonata dicendo che qualcuno ha suonato alla porta.

Evitare l'imbarazzo. Esempio: il bambino che si è fatto la pipì addosso e attribuisce la macchia sul sedile a un bicchiere d'acqua versato.

Difendere la privacy.

Esercitare potere sugli altri, manipolando l'informazione.

Mimica



La mimica comprende tutte le emozioni che possono essere lette sul viso di una persona. Uno dei segnali mimici più importanti è sicuramente il sorriso, che consente la comunicazione aperta con gli estranei, segnala cordialità, comprensione e gioia di vivere, facendone il segnale perfetto all'inizio di una conversazione. Le emozioni sono trasmesse in gran parte attraverso gli occhi e solo amplificate dalla bocca e dai lineamenti del viso. Uno sguardo può essere interessato, assente, amorevole, odioso, dubbioso, curioso o timido - tutte emozioni che possono essere riconosciute in una frazione di secondo.

Interesse/curiosità: gli occhi sono attenti e aperti e guardano in silenzio l'interlocutore o l'oggetto della conversazione per focalizzare tutte le informazioni. Attenzione, però: un contatto visivo diretto troppo prolungato per gli altri risulta presto fastidioso o invadente.

Disinteresse: lo sguardo vaga nella stanza o nell'ambiente circostante, fermandosi di tanto in tanto su altre persone o azioni. Uno sguardo completamente perso e immobile è segno che l'interlocutore si è distratto ed è immerso nei suoi pensieri. Sorpresa: gli occhi sono spalancati e le sopracciglia alzate.

La rabbia: gli occhi si stringono, le sopracciglia si avvicinano e la fronte è aggrottata.

Dubbio: lo sguardo è concentrato, ma gli occhi sono irrequieti perché l'ascoltatore si sta chiedendo se credere a quello che gli viene detto. A seconda dell'atteggiamento rispetto alle parole ascoltate, le sopracciglia possono alzarsi per lo stupore o avvicinarsi per la rabbia.

Paura: anche in caso di paura gli occhi sono aperti; allo stesso tempo, le pupille sono allargate per poter vedere il maggior numero possibile di dettagli della minaccia.

Guardare a destra indica creare, fabbricare con l'immaginazione (anche nel senso di mentire); se in basso può voler dire che la persona sta attingendo dalle sue sensazioni interiori o che nutre dei sentimenti; guardare a sinistra significa usare la memoria, ricordare, recuperare fatti; se verso l'alto, indicano sicurezza e certezza.

Quindi possiamo dire che osservando i movimenti degli occhi del nostro interlocutore siamo in grado di capire cosa sta pensando. La sequenza con cui si muovono gli occhi permette di dedurre la sua strategia.

Contatto visivo diretto quando si parla indica onestà, ma può essere anche ostentato dai bugiardi che sanno di mentire; durante l'ascolto indica invece interesse, attenzione

Sgranare gli occhi è segnale di interesse, di gradimento, anche di tipo sessuale;

Sfregarsi gli occhi o un occhio indica stupore, incredulità, turbamento, in taluni casi noia o bisogno di dormire, in altri il non voler vedere qualcosa che non si gradisce, oppure se fatto subito dopo aver detto una cosa, indica una menzogna.

Possiamo suddividere i messaggi del linguaggio del corpo in tre macro-categorie:

i messaggi di gradimento

i messaggi di rifiuto

gli scarichi tensionali

Messaggi di gradimento nel linguaggio del corpo

Sono quei messaggi subliminali che il corpo del nostro interlocutore manda senza che consciamente se ne renda conto. Esprimono gradimento per ciò che stiamo dicendo o che stiamo facendo in quel momento.

Ecco quali sono:



Sorriso

Fare sì con la testa

Linguino

Bacio analogico

Accarezzamenti (capelli, corpo)

Avvicinamenti con il corpo

Braccia e gambe non incrociate.

Messaggi di rifiuto nel linguaggio del corpo

Se i messaggi di gradimento indicano che ciò che sta succedendo tra noi piace al nostro interlocutore, i messaggi di rifiuto indicano il contrario.

Ecco quali sono:

- Scuotere la testa
- Incrociare gambe e braccia
- Allontanamento del corpo
- Mettersi di sbieco

Scarichi di tensione nel linguaggio del corpo

Questi messaggi del corpo ci stanno dicendo che ciò che stiamo dicendo o facendo, sta generando un grado di tensione nel nostro interlocutore, un accumulo di energia che ha bisogno di essere scaricato.

Ecco quali sono:

Sospiri

Pruriti

Picchietto delle dita

Mangiare le unghie

Muovere nervosamente le gambe

Arrossire

Deglutire/Raschiare con la gola

Gestualità

Gli studiosi del cervello hanno scoperto che le aree del cervello responsabili dell'elaborazione della memoria e del pensiero e quelle che controllano i gesti si trovano una accanto all'altra. Questo spiega anche perché tantissime persone gesticolano mentre parlano, persino quando sono al telefono e nessuno può vederle. I gesti servono in questo caso a ordinare i pensieri, a fare riferimenti e a ricordare correttamente. Si tratta di processi inconsci che vanno distinti nettamente dai gesti mirati di oratori, politici o attori addestrati.

Esistono poi i gesti che abbiamo imparato durante il corso della nostra vita che servono a sottolineare le nostre espressioni linguistiche:

Benvenuto: braccia aperte che portano a un abbraccio o una mano alzata già da lontano a mo' di saluto, segnalano gioia per l'arrivo di una persona.

Difesa: le braccia tese con i palmi sollevati, rivolti verso l'altro, servono per proteggersi. Segnalano che l'altro non può avvicinarsi.

Rabbia: una mano stretta a pugno indica il tentativo di controllarsi. Se viene sollevata, viene intesa come una minaccia di violenza.

De-escalation: la posizione delle mani è simile alla posizione di difesa, ma le braccia non sono distese, bensì strette vicine al corpo. Con questo gesto cerchiamo di rassicurare qualcuno mostrandogli che non ha nulla da temere da noi.

Impotenza/incertezza: quando in una situazione non sappiamo cosa fare, lo esprimiamo scrollando ripetutamente le spalle.

Riconoscere attraverso le Sub modalità il nostro modo di interpretare e comprendere la realtà.



Esistono 3 modalità principali ma dentro ciascuna modalità esistono molte sub modalità.

Le sub modalità sono i modi in cui il cervello ordina e codifica l'esperienza.

Gli schemi sub modali di trasformazione possono essere impiegati per cambiare i modi in cui reagiamo all'esperienza ed a essa pensiamo.

Alla PNL non interessa il contenuto dell'esperienza, ma interessa il processo in cui avviene l'esperienza, il come.

Le sub modalità sono 3: visiva, auditiva, cinestesica (che racchiude sia la dimensione di esperienza del movimento sia la dimensione degli altri sensi).

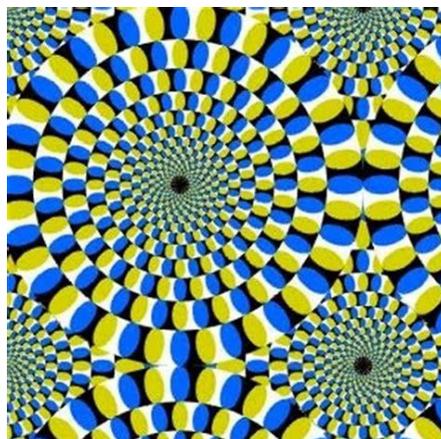
Sono sistemi rappresentazionali sono la prima mappa del nostro territorio

Una persona che ha una predominanza visiva farà esperienza dei suoi contenuti psichici utilizzando parole visive (vedere, osservare, scrutare, allineare mappare), utilizzerà aggettivi vi come: luminoso, chiaro, trasparente oppure anche l'uso di **predicati verbali** e parole: "vedo il tuo punto di vista", "è cristallino", "questa situazione è piena di ombre", ecc...

Accessi oculari: In alto a sinistra o in alto a destra.

Elenco delle sub modalità

Visivo



Luminosità, dimensione immagine (grande o piccola) bianco o nero, colore, intensità del colore, forma, collocazione nello spazio dell'immagine, distanza, contrasto, chiarezza, messa a fuoco, durata dell'immagine, movimento, stabilità, orizzontale o

verticale, ,prospettiva(punto di vista), associazione o dissociazione, primo piano o sfondo, immagina unica o multipla, primo piano, panoramica,(detto focale dell'obiettivo), rapporto tra l'altezza dell'immagine e la larghezza dell'immagine, orientamento dell'immagine, inclinazione dell'immagine o rotazione dell'immagine, orientamento dell'illuminazione da dove arriva l'illuminazione ,aspetto della superficie dell'immagine, immagine ampia o con la cornice, tridimensionale o bi dimensionale.

Auditiva



Chi ha predominanza auditiva utilizzerà un linguaggio che comunicherà questa sua predominanza, sarà sensibili ai suoni, ai rumori, utilizzerà aggettivi come forte, acuto.

Le caratteristiche principali del canale auditivo sono; altezza del suono, velocità del suono, volume del suono, suono in primo piano, ritmo, suono continuo o interrotto, associazione o dissociazione del suono, provenienza interna o esterna del suono, suono in mono o in stereo.

Le persone che sono prevalentemente uditive fanno le cose più ritmicamente.

La loro voce tende ad essere di gamma media e parlano a se stessi, sia internamente che esternamente; essi possono anche muovere le labbra quando leggono.

Essi possono ripetere le istruzioni in modo semplice e sono distratti dal rumore.

I pensatori uditivi spesso inclinano la testa da un lato porgendo l'orecchio in una conversazione, come se stessero ascoltando una conversazione al telefono.

Essi memorizzano le cose in passi o sequenze e piace sentirsi dire le cose e sentire il feedback nelle conversazioni.

Possono essere ottimi ascoltatori e godere della musica.

Usano i predicati: Ascoltare, sentire.

Accessi oculari: da un lato all'altro orizzontale

Cinestesico



La terza modalità quella cinestesica è più orientata al movimento, alle sensazioni tattili, al morbido, al duro, infatti usano i predicati ruvido, morbido, duro, temperature caldo, freddo.

Questa sub modalità è più complessa perché ingloba differenti sistemi sensoriali come il gusto e l'olfatto.

Essi sono interessati a come ti senti e memorizzare le cose attraverso processi o facendole direttamente.

Accessi oculari: In basso a sinistra.

Esempio: nella sub modalità visiva l'immagine è veloce nei cinestesici è la sensazione del movimento.

Nelle sub modalità gustativa e olfattiva si possono usare le ancore per focalizzarsi sulle sensazioni.

Esempio: il ricordo di un'esperienza gradevole di un gusto che può essere dolce, amaro, renderlo più intensa l'esperienza facendo focalizzare la persona sulle emozioni di quel gusto.

Le sub modalità sono tutti modi in cui comunichiamo la nostra predominanza sensoriale.

Questo modo di comunicare non significa che noi parliamo solo il linguaggio della modalità, significa molto più profondamente che noi conosciamo attraverso il linguaggio della modalità.

La modalità, il sistema rappresentazionale esprime realmente la nostra esperienza, il modo cui viviamo i nostri contenuti psichici.

Molte metodologie, molte tecniche della PNL, riguardano la capacità di rapportarci gli uni con gli altri, di entrare in connessione gli uni con gli altri, di parlare il linguaggio dell'altro attraverso il riconoscimento della sua modalità e l'adeguamento. (ricalco) delle modalità dell'altro attraverso la comprensione dei suoi sistemi rappresentazionali.

Le sub modalità le possiamo paragonare a 3 scatole degli attrezzi, ognuna con materiali diversi al suo interno.



Possiamo paragonarle a 3 porte e sono l'ambiente dietro le porte.



Nel suo libro Usare il cervello per cambiare,” Richard Bandler definisce le sub modalità come elementi universali che possono essere utilizzati per cambiare qualsiasi rappresentazione quale che sia il contenuto. “

Porre al cliente le domande giuste (elicitazione) è importante per utilizzare le sub modalità stesse del cliente per trasformarle e cambiare l'esperienza attraverso il cambiamento della sub modalità .

E' importante intervenire sulle sub modalità critiche subito appena emerge il pensiero negativo e sostituirlo con una sub modalità costruttiva.

Esempi di trasformazione:

Vedo tutto nero utilizza la sub- modalità visiva del colore identifica quella sub modalità e l' Ancora a uno stato anticipatorio negativo

Trasformazione

Vedo tutto bianco.

Vedo tutto colorato.

Poi si possono aggiungere sub modalità per rinforzare la trasformazione:

Vedo tutto intensamente bianco.

Mi vedo pienamente associato.

Vedo questa esperienza molto positiva.

Un altro aspetto importante è la distinzione linguistica, la terminologia Analogica e digitale.

Il digitale opera per alternative nette, o zero o 1, spento accesso.

L' analogico opera per trasformazioni progressive.

Esempi

Far crescere e aumentare le dimensioni di una immagine è analogico.

Far abbassare progressivamente il suono è analogico.

Far scomparire un'immagine è digitale.

Far sparire il rumore nel silenzio è digitale.

E' una distinzione importante che ci permette di gestire in modo flessibile il cambiamento delle sub modalità stesse.

Tecnica per esplorare le sub modalità

Prendendo un ricordo piacevole e attraverso la riattivazione del ricordo si esplorano le diverse sub modalità, prima c'è una leggera induzione per portare la persona in uno stato fortemente reattivo.

Chiudi gli occhi.

Inizia a prendere confidenza con il peso del tuo corpo rispetto alla sedia.

Inizia a sentire sempre di più il peso del tuo corpo soprattutto nei punti che toccano la sedia.

Possono essere i punti delle spalle, della schiena, dei glutei, delle gambe.

Puoi sentire i piedi che appoggiano bene per terra, come si radicassero in terra.

Rendi progressivamente questo peso queste sensazioni di pesantezza sempre più pesanti, rendili sempre più confortevoli e piacevoli per te.

Senti come più senti pesanti queste sensazioni, più il tuo respiro diventa sereno, lento, sicuro.

Senti il movimento della pancia, che si alza e si abbassa, lentamente, piacevolmente.

Si alza quando inspiri si abbassa quando espiri.

E ogni volta che espiri porta ancora più in profondità, rendi ancora più pesante tutto il tuo corpo.

Rendi ancora ogni respiro più piacevole e fai sì che a ogni espirazione sempre di più il tuo corpo è come se affondasse dentro la sedia, e a ogni ispirazione senti come i tuoi piedi diventano sempre di più, profondamente radicati nella terra.

Ora renderai questa profondità ancora più profonda fino a raggiungere lo stato di ricezione e centratura, contando a voce alta da 10 a 1.

E mentre conti immagina che ogni numero davanti a te si rimpicciolisce sempre di più fino a scomparire, e più il numero scompare davanti a te più svaniscono anche i pensieri negativi lasciando la tua mente completamente libera

10 e il numero si rimpicciolisce e scompare

9,8,7 più il tuo corpo scende in profondità i pensieri sono sempre più liberi.

6, 5 più scendi in profondità sei sempre più lucida, completamente presente, pronta.

4, 3 2, 1

L'ultimo numero è una parola Relax e mentre pronunci immagina che questa parola avvolga interamente il tuo corpo, il tuo cervello.

Riattiva un ricordo piacevole e concentrati su gli aspetti visivi spegni ogni altro elemento, suoni e sensazioni.

Concentrati su gli aspetti visivi.

Com'è questa immagine?

Luminosa o poco luminosa?

E quanto è luminosa, più del normale?

Come ti vedi rispetto a quella immagine?

E' un'immagine in cui sei dentro l'immagine (associato)?

O la vedi fuori di te, proiettata su uno schermo (dissociato)?

E quanto è la distanza tra te e l'immagine, tra te e quella scena?

E l'immagine è a 2 dimensioni o a 3 dimensioni.?

E' una fotografia o un film?

E' a colori o in bianco e nero?

Quanto intensi sono i colori?

Sono vivaci o sbiaditi?

L'immagine è messa bene a fuoco o è sfuocata?

Com'è la superficie dell'immagine nitida, liscia, ruvida.

Quanto è dettagliata questa immagine?

Se vuoi vedere i dettagli devi concentrarti di più, devi mettere più a fuoco l'immagine.

O sono già nitidi i dettagli?

L'immagine è fissa o in movimento.

E com'è il movimento dell'immagine più veloce o più lenta del normale.?

Se l'immagine si muove in quale direzione si sta muovendo?

A quale velocità si muove?

Qual è la forma di questa immagine?

Quadrata, rettangolare o rotonda?

Ha un'inclinazione questa immagine?

Dove è inclinata se lo è?

Dove si trova questa immagine?

Dov' è collocata nello spazio?

E' davanti, a sinistra, a destra, sopra, sotto e a quale distanza la puoi vedere?

Molto in alto, molto in basso, molto a sinistra e a destra

Gli elementi dell'immagina sono proporzionati o ci sono delle sproporzioni magari una figura è più grande e una più piccola.

L'immagine ti avvolge completamente oppure puoi vedere una cornice a quell'immagine, puoi vedere un bordo?

Se si che tipo di bordo e che tipo di cornice è?

Che cosa puoi vedere al di fuori di quella cornice.

Continua a esplorare questa tua immagine, solo visivamente.

Pausa 1 minuto.

Attiva il suono di quel ricordo e concentrati adesso unicamente su i suoni e rumori.

Puoi sentire da dove nascono questi suoni?

Possono essere voci, possono essere suoni ambientali, possono essere rumori da dove provengono?

Li senti provenire da dentro di te o da fuori?

E che cosa predomina, il suono di una voce in primo piano o predominano i rumori in sottofondo?

Come senti questi suoni?

Sono alti o sono bassi?

Sono più alti o più bassi del normale?

Come senti il ritmo di questi suoni?

Hanno un ritmo regolare o non regolari fatto di accelerazione o rallentamento?

Quanto è alto il volume?

E qual' è il tempo di questi suoni veloci o lenti?

E qual è l'ha durata di questi suoni?

E' continuo o si interrompe è a intermittenza?

Tutti i suoni hanno la stessa intensità, o c'è un contrasto tra i diversi suoni?

Ci sono suoni che risultano più intensi, più alti, più veloci più disturbanti di altri?

I suoni che senti sono in mono o in stereo?

Senti i suoni, o uno dei suoni soltanto, da una parte o da entrambe le parti, o il suono ti avvolge completamente?

Ti senti associato o dissociato a questi suoni?

Continua a esplorare il tuo ricordo attraverso l'ascolto.

Pausa 1 minuto.

Concentrati sull'esperienza del ricordo e prova a focalizzarti unicamente sulle sensazioni corporee.

Hai delle sensazioni corporee rispetto a questo ricordo?

Magari il tuo corpo può essere caldo, può essere freddo, puoi sentire un formicolio?

Puoi sentire una sensazione di rilassamento, di piacere?

Prova a entrare sempre di più in questa sensazione o identificarla.

Puoi provare a toccare quello che è nella scena?
E senti quanto è forte la sensazione tattile.
Hai delle sensazioni di calore?
Le superfici come sono?
Morbide, ruvide, soffici, lisce, calde, fredde.
Ci sono odori intensi, profumi come sono?
Ci sono sensazioni gustative come sono?
Associale all'emozione che senti nel tuo corpo e dove si trovano nel tuo corpo queste sensazioni, queste emozioni?
Li puoi collocare in un'unica zona del corpo oppure li puoi sentire spostarsi?
Queste sensazioni sono continue o intermittenti?
Che velocità hanno?
Vanno lentamente o si muovono di scatto, o sono veloci?
Se queste sensazioni dovessero avere una forma, o più forme che forme sarebbero?
Come ti senti rispetto a queste sensazioni?
Ti associato o dissociato?
Concentrati in fine sul movimento, c'è movimento in questo ricordo?
Tuo, o di altri, o di altre cose?
Può essere anche un movimento delle foglie degli alberi per esempio?
Come lo senti questo movimento.?
Lento, veloce o ha un ritmo e se lo ha qual è il ritmo?
E' un movimento continuo, fluido, armonioso o si interrompe è intermittente?
Continua a esplorare il movimento.
Pausa 1 minuto.
Piano e piano torna allo stato portando le sensazioni, i suoni, le immagini che hai vissuto.

Lascia andare il tuo ricordo.

Conta da 1 a 5 poi apri gli occhi

Ecco 2 esperienze di persone con cui ho eseguito questa trance

Esperienza della sig M età 55 anni

Stamattina con Maria Luisa Trance molto forte e coinvolgente.

Mi ha chiesto di contare all'indietro e di visualizzare un'immagine, un ricordo, piacevole.

Ho VISTO il presepe della mia infanzia quando lo facevamo con la mamma.

Facevamo è un eufemismo: noi eravamo piccoli, lei faceva e noi guardavamo.

Ho sentito la voce della TV in cucina, molto forte perché è distante da dove sono altrimenti non si sentirebbe nulla. E' la Messa della Notte di Natale, c'è l'apertura della Porta Santa, è il Giubileo del 1975.

I colori sono vividi e tanti insieme alle luci.

Non sento odori se non quello particolare di cose tenute chiuse per quasi un anno soprattutto umido.

Ho rivisto tutto molto chiaramente, le tende a parete alla fine del corridoio spostate ai lati come sul palcoscenico (mia mamma è sempre stata molto teatrale), in mezzo questo grande presepe alto (era appoggiato su scatoloni) che occupa tutta la fine del corridoio con una tela di raso davanti che toccava il pavimento, la finestrella in alto (siamo sotto il livello stradale per una parte di casa) e vedo i piedi di chi sta passando velocemente.

Sono contenta e tranquilla però non c'è nessuno fisicamente vicino a me solo calore. Con la coda dell'occhio vedo la stufa a gas alla mia sinistra: ecco spiegato il caldo.

Ho toccato le statuette del presepe, ne ho presa in mano qualcuna e mi sono sentita pungere le dita, non sangue, solo fastidio; sono statuette di plastica spigolose.

Comunque sento molta gioia.

Non pensavo di ricordarmi così bene quel presepe, l'ultima volta che è stato fatto era il 1977, a marzo 1978 abbiamo cambiato casa e in quella maniera non mai più stato fatto.

La sig M usa prevalentemente il canale preferenziale visivo.

Testimonianza della sig E.

Questa trance mi ha riportato in un luogo specifico, dove ricordo perfettamente le forme....., dove ricordo le emozioni e la gioia ma colori e suoni un po' meno.

Sento come se il mio corpo fosse una grande rana dalla testa alle punta delle dita dei piedi ero rotonda e ho faticato a tornare alla realtà.

Testimonianza della sig A.

Anche alla sig A ho proposto la tecnica per esplorare le sub modalità sempre su un ricordo positivo, è stato un momento molto toccante, emozionante, intenso, forte alla fine della tecnica la sig A piangeva non riusciva a parlare per quanto l'emozioni erano forti questa è la sua testimonianza.

Delle volte penso che gli anni più belli della mia vita sono già passati.

E' stata un'emozione troppo forte.

Vedere la scena dell'infanzia dei miei figli a cui stavo leggendo le favole, un libro di quelli con le caselline da aprire, mi ha fatto venire un grande malinconia del tempo che passa e di alcune persone che non ci sono più (i suoi nonni materni soprattutto la nonna a cui era legatissima).

Dopo abbiamo lavorato su quello che era emerso da questa trance.

Un momento molto toccante ed emozionante.

Il giorno dopo mi ha scritto la sig A dicendomi che aveva dormito benissimo e stava meglio alla sera si sentiva svuotata, per tutta la settimana a avuto un po' di magone e gli occhi lucidi.

Ha avvertito che si è sbloccato qualcosa.

Nel centro naturopatico olistico che gestisco tengo anche incontri di meditazione e ho aggiunto alcune tecniche di pnl ecco alcune meditazioni sui canali preferenziali con a seguito le testimonianze.

Visualizzazioni forme e colori

Inizio con una piccola induzione

Chiudi gli occhi.

Inspira ed espira lentamente

Inspira ed espira lentamente

Inspira ed espira lentamente

Rilassa le dita dei piedi, poi i piedi le caviglie.

Rilassa i polpacci, gli stinchi che si sentono piacevolmente rilassati, poi le ginocchia, che si sentono piacevolmente rilassate e lascia che questo rilassamento prosegua alle cosce fino ad arrivare alla pancia.

Ti senti rilassata, ti senti meglio più tranquilla ecc.

Immagina un foglio bianco al centro un quadrato, rosso, poi blu, poi giallo, poi nero poi un quadrato tutto bianco.

Immagina un foglio bianco al centro un cerchio rosso, poi blu, poi giallo, poi nero poi un cerchio tutto bianco.

Immagina un foglio bianco al centro un triangolo rosso, poi blu, poi giallo, poi nero poi un triangolo tutto bianco.

Testimonianza

Sig M: all'inizio ho fatto fatica a visualizzare i colori.

Sig M: nessuna fatica anzi immagini molto nitide, con colori nitidi.

Sig P: ha messo le figure una dentro all'altra.

Si D: vedevo tutti i colori solo su un foglio a quadretti.

Immagini uditive, suoni e rumori.

Chiudi gli occhi, trova una posizione comoda, senza tenere braccia e gambe incrociate.

Inspira profondamente trattieni l'aria nei polmoni, espira lentamente svuotando bene i Polmoni.

Inspira profondamente trattieni l'aria nei polmoni, espira lentamente svuotando bene i Polmoni.

Inspira profondamente trattieni l'aria nei polmoni, espira lentamente svuotando bene i Polmoni.

Ora poni la tua attenzione al punto centrale, tra i due occhi.

Immagina che da questo punto parta la tua energia.

Concentra la tua attenzione su questo punto, continuando a respirare.

Quando senti fisicamente questo punto, come fonte di energia, immagina che una luce scenda lentamente dalla spalla sinistra, lungo il braccio, fino alla mano sinistra, fino alla punta delle dita.

Questa luce poi dalla mano sinistra si propaga alla mano destra e sale lungo il braccio destra fino alla spalla destra e poi questa luce sale lungo il collo fino alla testa.

Ora hai cerchio davanti a te, un cerchio che ti dà forza e che ti riscalda.

Visualizza questo cerchio una sfera di luce, che ti circonda man mano che respiri, man mano si propaga nel tuo corpo, nel tuo busto, nelle gambe e nei piedi.

Respira questa luce che è la tua energia, respira lentamente, profondamente.

E ora visualizza un punto centrale della pianta del tuo piede sinistro vedi uscire tutto quello che vuoi lasciare andare, ansia, paura, tristezza, tensioni, tossine tutto quello che non ti appartiene più.

E ora dall'altro piede nello stesso punto della pianta del piede vedi che entra tutto il positivo, tanta luce, tanta energia tutto quello che sei pronto ad accogliere dentro di te.

Respira tranquillamente e senti che il tuo corpo ora incomincia a non avere più peso è sereno, rilassato, tranquillo.

Immagina di sentire il suono di un treno, trattieni l'immagine per 5 secondi, immagina il suono di una cascata trattieni l'immagine per 5 secondi.

Immagina lo squillo del cellulare trattieni l'immagine per 5 secondi.

Immagina il rumore del vento tra gli alberi trattieni l'immagine per 5 secondi.

Immagina una voce che ti chiama, trattieni l'immagine 5 secondi.

Immagina il traffico della città trattieni l'immagine per 5 secondi.

Immagina il suono di uno strumento musicale trattieni l'immagine per 5 secondi.

Testimonianze

Sig D: non sono riuscita a sentire solo il suono della natura.

Sig P: ho fatto fatica a percepire i suoni.

Sig. M: ho sentito solo i rumori.

Sig M: ho sentito tutto perfettamente anzi anche nei minimi dettagli

Immagini tattili e gustative e olfattive

Chiudi gli occhi, trova una posizione comoda, senza tenere braccia e gambe incrociate.

Inspira profondamente trattieni l'aria nei polmoni, espira lentamente svuotando bene i Polmoni.

Inspira profondamente trattieni l'aria nei polmoni, espira lentamente svuotando bene i Polmoni.

Inspira profondamente trattieni l'aria nei polmoni, espira lentamente svuotando bene i Polmoni.

Ora poni la tua attenzione al punto centrale, tra i due occhi.

Immagina che da questo punto parta la tua energia.

Concentra la tua attenzione su questo punto, continuando a respirare.

Quando senti fisicamente questo punto, come fonte di energia, immagina che una luce scenda lentamente dalla spalla sinistra, lungo il braccio, fino alla mano sinistra, fino alla punta delle dita.

Questa luce poi dalla mano sinistra si propaga alla mano destra e sale lungo il braccio destra fino alla spalla destra e poi questa luce sale lungo il collo fino alla testa.

Ora hai cerchio davanti a te, un cerchio che ti dà forza e che ti riscalda.

Visualizza questo cerchio una sfera di luce, che ti circonda man mano che respiri, man mano si propaga nel tuo corpo, nel tuo busto, nelle gambe e nei piedi.

Respira questa luce che è la tua energia, respira lentamente, profondamente.

E ora visualizza un punto centrale della pianta del tuo piede sinistro da dove vedi uscire tutto quello che vuoi lasciare andare, ansia, paura, tristezza, tensioni, tossine tutto quello che non ti appartiene più.

E ora dall'altro piede nello stesso punto della pianta del piede vedi che entra tutto il positivo, tanta luce, tanta energia tutto quello che sei pronto ad accogliere dentro di te.

Respira tranquillamente e senti che il tuo corpo ora incomincia a non avere più peso è sereno, rilassato, tranquillo.

Immagina di sentire il contatto con qualcuno, trattieni l'immagine per 5 secondi.

Immagina di sentire il contatto con un qualsiasi oggetto, trattieni l'immagine per 5 secondi.

Immagina di gustare portando alla bocca qualcosa trattieni l'immagine per 5 secondi.

Immagina tanti sacchetti, li apri e dentro ci sono tanti aromi, un'infinità di odori e profumi, alcuni possono essere fastidiosi, altri inebrianti.

Testimonianze

Sig D: sono passata dal bicchiere freddo al vetro del camino caldo. Come gusto ho percepito il sapore della cioccolata amara, ho abbracciato una persona e ne ho percepito il profumo. Gli odori dei sacchi erano vaniglia e cenere.

Sig P: Ho sentito l'abbraccio fortissimo di un amico. Tenevo in mano una candela dentro a un bicchiere e ho mangiato un cantuccio e me lo sono gustato soprattutto le mandorle. Gli odori che ho percepito sino arancia, muschio.

Sig M: Ho abbracciato mio marito e ne ho sentito il suo odore Il gusto del gelato alla vaniglia con affogato di caffè. Tatto ho sentito con i piedi (ho la sclerosi multipla e ho difficoltà con le mani)

Si M; ho fatto fatica.

.

Riconoscere i nostri demoni attraverso Meta- modelli

Modelli linguistici

Per riconoscere, smontare, decostruire, deprogrammare i nostri modelli auto sabotanti.

I meta modelli sono modelli linguistici, modelli a cavallo tra percezione e comunicazione perché emergono dalla percezione e si traducono in linguaggio in maniera quasi automatica.

Sono modelli linguistici che possono essere consci, quindi utilizzati in maniera volontaria, sia sub conscia quindi impliciti, utilizzati in maniera involontaria.

Il meta modello che agisce sui modelli linguistici, li svela e ci permette di programmarli, deprogrammarli e riprogrammarli andando a rompere quei codici essenziali in modo da usare il linguaggio del cervello in maniera nuova.

I modelli di linguaggio diventano anche i modelli di comportamento.

I meta modelli sono importanti per andare ad agire sui modelli auto sabotanti.

Modelli fondamentali è la grammatica dei modelli linguistici e fanno parte le: generalizzazioni, cancellazioni, distorsioni, presupposizioni e nominalizzazioni.

Modelli complessi, la sintassi, cancellazioni comparative, equivalenza complessa, causa- effetto, quantificatori universali, operatori di possibilità.

Prima di procedere nel dettaglio dei modelli linguistici cito un bellissimo scritto di Richard Bandler che parla di tre malattie dell'uomo e fa riflettere:

1 malattia è la serietà come terribilmente serio.

Decidete di voler fare qualcosa va benissimo ma prenderla troppo sul serio vi accecherà e diventerà un ostacolo.

2 malattia è la certezza, la sicurezza.

La certezza è quando la gente smette di pensare e di accorgersi di ciò che la circonda.

Ogni volta vi sentite assolutamente certi di qualcosa potete stare sicuri che qualche elemento vi è sfuggito.

Qualche volta può essere comodo ignorare una certa cosa per qualche tempo, ma se siete assolutamente certi probabilmente la trascurerete per sempre.

3 malattia l'importanza.

Credere di essere importanti è la peggiore di tutte.

Non appena qualcosa diventa importante ciò significa che altre cose non lo sono, l'importanza è un ottimo modo per giustificare la cattiveria, la distruttività o fare qualche altra cosa abbastanza sgradevole da avere bisogno di una giustificazione.

Questo secondo me è l'atteggiamento dell'esploratore, non l'atteggiamento del colonizzatore, non l'atteggiamento dell'annoiato, l'atteggiamento di chi pone le domande e cerca le risposte, non chi ha le risposte in tasca.

La presupposizione peggiore che può rovinare qualsiasi atteggiamento nella vita è nell'utilizzo della PNL e presupporre di aver sempre capito.

E' facile far sorprendere dalla certezza anche chi è incerto di solito è certo di esserlo o essere sicuro di essere sicuro.

L'importante è stare sempre, aperti, e non sicuri di quello che si è fatto, si è raggiunto un punto quel punto può essere sempre superato.

Nessuno è mai fisso, definito è sempre libero di cambiare.

E con l'atteggiamento da esploratrice proseguo nello scrivere cercando di avere una mente aperta e raggiunto un punto di superare quel punto.

Singoli modelli linguistici

Generalizzazioni

Generalizzazioni significa generalizzare, semplificare, ridurre e attraverso il meta modello ha bisogno di essere specificato.

Si riconosce da l'utilizzo nel discorso di avverbi e pronomi come: sempre, noi nessuno tutti.

Sono modelli inconsci automatici che rivelano attraverso il linguaggio il modo in cui si vive il mondo.

Esempio:

Non trovo mai parcheggio.

Non me ne va bene una.

Quando guido i semafori sono tutti rossi.

Nessuno mi ascolta mai.

Nessuno mi capisce.

La gente non cambia mai.

Le donne sono tutte cattive.

Sto antipatica a tutti.

Vorrei non averlo fatto mai.

Ho passato 5 anni d'inferno.

Se tornassi indietro non lo farei mai.

Essi costruiscono gabbie e degli alibi.

E' la negatività che generalizza l'alibi e la deresponsabilizzazione, un approccio critico verso le cose, fatalistico, implica il fatto che le persone non si mettono in gioco, il mondo va così, io sono fatto così.

Cancellazione

Qui si cancellano informazioni, si selezionano solo alcune parti a scapito del resto, ci si focalizza su un aspetto, su un aspetto soltanto cancellando tutto il resto.

Quindi con le cancellazioni si ha che fare con qualcosa che è stato cancellato, rimosso e che per essere risolto ha bisogno di essere recuperato, ritrovato, ricollogato.

Si è davanti a cancellazioni quando si sentono affermazioni tipo:

Sono ansioso

Sono infelice

Sono triste

Sono depresso

Abbiamo ottenuto ottimi risultati.

Noi lo facciamo meglio.

Le cancellazioni sono detti anche frammenti di frase, perché vanno a ritagliare, a cancellare isolando singoli elementi che non hanno quasi relazioni con il contesto che è stato rimosso cancellato.

Qual è la gabbia in cui ci costringe la cancellazione, l'auto sabotaggio ansioso, il vantaggio che ci può dare la cancellazione?

Il rifiuto, il fuggire dall'affrontare situazioni e ostacoli.

Distorsione

Tutte le volte che si altera la propria realtà, raccontandola in modo distorto, sia in negativo il più delle volte ma anche in positivo.

Quando abbiamo a che fare con qualcosa che è stato cambiato, e che per essere risolto ha bisogno di essere riprogrammato e riportato alla sua forma originaria.

Ecco alcune frasi:

Non è puntuale non mi rispetta

Cosa ti ho fatto?

Così ho dimostrato che valgo

Mi ha completamente ignorato

Mi ha guardato male.

C'è l'avrà con me?

La gabbia in cui ci mettiamo in cui ci imprigionano le distorsioni.

E' la gabbia che ci fa ingigantire i problemi o sminuire le opportunità.

Una gabbia emotiva, un'altalena.

Lo svantaggio nella maggior parte dei casi è l'affermazione del proprio Ego sia in negativo sia in positivo.

Pensare di essere sempre al centro dell'attenzione, pensare che tutti gli occhi sono puntati su di noi, guardandoci e che le orecchie stanno ascoltandoci.

Presupposizione

Esempio: lo farò dopo che avrò ottenuto questo contratto, la persona presuppone che otterrà il contratto.

Le presupposizioni sono fatti impliciti che devono essere trattenuti come veri, che devono essere considerati veri affinché l'affermazione sia grammaticamente corretta ma ciò non significa che sono veri sono reali.

Una presupposizione lavora a livello inconscio molto profondo.

Nominalizzazioni

Forme speciali o particolari di presupposizione.

Sono delle sculture di marmo posizionate nella nostra vita, hanno un'intenzione più profonda rispetto ai modelli, quasi radicandoli nel sistema limbico, facendoli scaturire dall'inconscio stesso.

Si trasformano quelle che nelle presupposizioni è implicito in qualcosa di esplicito portano fuori nel mondo esteriore quello che nelle presupposizioni fa parte del mondo interiore.

Con le nominalizzazioni i nostri modelli linguistici diventano delle vere e proprie visioni del mondo, degli schemi esatti di comportamento che riproducono il nostro modo di essere e di esistere nel mondo.

Le nominalizzazioni trasformano ciò che è un processo in un oggetto con le nominalizzazioni tutto diviene oggetto.

Proprio il passaggio da verbo a processo a nome a oggetto questi sono i passaggi.

Le nominalizzazioni diventano una gabbia, soprattutto quando viene usato per l'immagine di se, delle proprie convinzioni, per le proprie credenze

Esempi:

La gente non cambia mai.

Tutti bevono troppo prima di guidare.

Il mondo è un inferno.

Sono infelice.

Sono destinato ad essere infelice.

Faccio fatica a digerire.

Sono grassa e resterò per sempre grassa.

Non riesco mai a dimagrire.

Sono incapace a dimagrire.

Sono uno antipatico che tutti odiano.

Le nominalizzazioni sono come un punto alla fine della frase.

Io sono fatto così.

La vita è così.

Quello è bravo.

E' un linguaggio usato spesso nei social è aggressivo e polemico.

La nominalizzazione è quel punto che blocca lo scorrimento di qualsiasi flusso.

Il lavoro da fare sarà quello di trasformare i nomi in verbi gli oggetti in processi

Decostruzione dei meta- modelli, la ristrutturazione e la trasformazione

Le domande in PNL sono chiamate elicitazione ovvero sono domande orientate a reazioni di comportamento, sono domande che guidano orientano a una reazione pro attiva- costruttiva risolutiva e che orientano non impongono.

Domande svelatrici sulle generalizzazioni

Non me ne va bene una.

In che senso non te ne va bene una? Puoi specificare? Cosa significa che non te ne va bene una? Fai degli esempi, in cui ti è andata bene.

Sto antipatico a tutti.

Possibile che sei antipatico a tutti?

Puoi fare degli esempi?

Puoi fare un elenco alle persone a cui sei stato simpatico?

Vorrei non averlo mai fatto

Cosa vorresti non avere mai fatto? Puoi specificare?

Puoi spiegarmi cosa vuol dire mai?

Tutte le cose che hai fatto le hai fatte nello stesso modo?

C'è qualcosa che potresti salvare da questo che hai fatto e vorresti non averlo fatto?

Non c'è proprio niente che è stato fatto bene, in questa tua azione.?

Mi puoi specificare meglio?

Cercare sempre di rompere gli schemi e uscire dalle gabbie

Domande svelatrici sulle cancellazione

La parte cancellante ha bisogno di essere reintrodotta, recuperata quindi bisogna estrarre le parti mancanti, farli ricomparire e renderle chiare, che non ci sono e che sono implicite in maniera involontaria.

Porre domande che ci permettono di estrarre le parti mancanti, di far emergere il quadro più ampio e di ampliare la cornice per riagganciare i veri rapporti, i veri contesti.

Sono ansioso

Cosa ti rende ansioso?

Quando sei ansioso?

Puoi definire bene le situazioni i momenti, i contesti, le persone che ti rendono ansioso?

Non piaccio alle persone?

A quali persone non piaci?

In quali situazioni pensi di non piacere?

Ci sono lati del tuo carattere che attivano, innescano quegli effetti, quelle reazioni.?

Noi lo facciamo meglio.

Meglio di chi?

Rispetto a cosa?

In quali situazioni i risultati sono migliori di altri? chi sono questi altri?

Domande svelatrici sulle distorsioni

Siamo di fronte a una realtà distorta, spesso ingigantita, l'obiettivo principale è quello di riequilibrare, ridimensionare, quello di riportare tutto alle dimensioni e alle distanze corrette, dobbiamo smascherare la distorsione per riequilibrare le proporzioni, i pesi che sono in campo.

Quando parlo mi guardano in modo critico?

Spiegami bene questa cosa?

Tutte le volte che parli le persone ti guardano in modo critico?

Perché sei convinto che le persone ti guardano in modo critico?

Quali segnali ti danno che ti fanno pensare, ti fa credere che ti guardano in modo critico?

Pensi che ci sia qualcosa in te che non funziona?

Domande svelatrici sulle presupposizioni.

Tutti i modelli, linguistici hanno delle presupposizioni.

Farò questa cosa dopo aver ottenuto il contratto.

Ma come fai a sapere che otterrai il contratto?

Dove diavolo hai messo le chiavi della macchina?

Cosa ti fa pensare che io ho le chiavi della macchina?

Questa cosa mi farà sicuramente male?

Cosa ti fa presupporre che questa cosa ti farà male?

Mi puoi elencare gli elementi che pensi che quella cosa ti farà male.?

Domande svelatrici sulle nominalizzazioni

In questi casi porre la domanda sulla domanda, riformulare l'obiezione in domanda.

Possiamo usare una comunicazione assertiva (è la capacità di esprimere idee e sentimenti positivi e negativi in modo aperto, onesto e diretto. Riconosce e tutela i nostri diritti pur rispettando i diritti degli altri) oppure una comunicazione affermativa (nella comunicazione quotidiana, le frasi affermative sono le più comuni e sono presentate in diverse forme verbali (le usiamo nelle nostre risposte, nella descrizione di alcuni eventi, nel presente semplice o composto, nel passato...) in forma di domanda per trasformare le obiezioni in processi fluidi.

Esempio

Questa che stai dicendo è stato dimostrato che non funziona.

Riformulare questa obiezione in domanda.

Mi permetti di capire se ho capito, mi sta chiedendo che i modelli precedenti non hanno funzionato? Mi può specificare?

Questa strategia porta 3 vantaggi:

1 depotenziare, frenare la potenziale carica aggressiva dell'obiezione, perché ci poniamo come quello che non ha capito presuppone che non ho capito.

Avere maggior bisogno di spiegazioni comunica debolezza, in difetto in realtà utilizzo questa energia per depotenziare la carica aggressiva che in genere ha l'obiezione quando viene formulata in maniera assertiva.

2 diventare quello che pone le domande e quindi sarà l'interlocutore a dare una risposta, quindi divento io quello che attacca.

3 posso avere così la possibilità di avere ulteriormente trasformato la contrapposizione, il nome in processo, in dialogo, in fluidità, in una zona in cui possiamo incontrarci dialogare realmente.

Testimonianza di una distorsione e generalizzazione della sig S 54 anni.

La sig S. ha da poco iniziato una scuola di formazione online per diventare OSS.

Mi invia un audio chiedendomi consiglio perché le altre persone che frequentano il corso hanno creato un gruppo su whatsapp e lei ha la sensazione di essere stata tagliata fuori; si sono consolidati dei gruppetti si sente esclusa.

Mi piacerebbe far parte delle danze ma capisco di essere fuori dallo scacchiere.

Se faccio degli interventi non mi considerano.

Sono messa male nella comunicazione.

Gli giro un audio chiedendogli di riflettere su queste domande.

Cosa intendi essere tagliata fuori dal gruppo.

Fammi degli esempi per favore?

Specificami cosa intendi se fa degli interventi non ti considerano?

Fammi degli esempi per favore?

Cosa intendi sei messa male con la comunicazione?

Sei sicura che non c'è niente da fare?

Cosa vuol dire per te sentirti esclusa?

Fammi un elenco delle persone vicino a te che non ti escludano?

Pensi che sia qualcosa in te che non funziona?

Il giorno dopo questa è la risposta della sig S. anni 54 anni

“Luisa ho fatto un po’ di riflessione al riguardo e penso che in questo momento la crisi sia dovuta alla mia situazione amorosa non semplice, alla paura prima del coraggio, al mio sentirmi fragile prima di affrontare le situazioni nuove; oggi va un po’ meglio, ho dormito di più.”

Commento personale: ogni volta che utilizzo una tecnica di PNL è sempre una scoperta affascinante come nel caso sopra citato poche domande hanno aiutato una persona a capire certi suoi schemi auto sabotanti; più si ha l’atteggiamento da esploratore(come diceva Richard Bandler non abbiate l’atteggiamento da colonizzatore ma da esploratore) più la PNL ti sorprende, ti affascina è un viaggio dentro noi stessi alla ricerca del cambiamento affrontato senza alcun timore accettando le sfide, perché conoscersi significa modificare, cambiare e trasformare tutti i nostri schemi auto sabotanti ed è una grandissima sfida che si può affrontare solo con un atteggiamento da esploratore e vedere con gli occhi di un bambino fresco di meraviglia che vede le cose per la prima volta e vedono la magia ovunque.

Svelare i nostri demoni attraverso i Meta programmi



I meta programmi sono modelli linguistici ma soprattutto comportamentali, programmi operativi.

I meta programma sono quindi programmi che guidano i nostri comportamenti e che guidano i nostri processi mentali a livello inconscio, sono gli schemi e le strutture che guidano il nostro rapporto con il mondo e il nostro modo di comunicare con gli altri e comunicare agli altri il nostro mondo sono programmi installati a livello inconscio che determinano il nostro modo di fare esperienza nel mondo, di agire nel mondo, di interagire con il mondo di prendere una decisione di valutare le cose, dal giudicare le cose, le persone, dal comunicare con le persone nelle varie situazioni perché, il modo in cui interpretiamo il mondo, determina il modo in cui facciamo esperienza del mondo, e la nostra attitudine e atteggiamento, rivela e determina il nostro carattere.

Come il computer ha un hardware, un sistema operativo e un software così l'essere umano è strutturato dall'hardware ovvero la sua struttura neurologica e fisiologica, un sistema operativo e dai vari software (i meta programmi) che sono gli schemi di pensiero, linguaggio, decisioni, valutazioni, credenze, valori e da qui viene determinato il nostro comportamento, il modo in cui agiamo, parliamo.

I meta programmi sono set di strutture di pensiero e di linguaggio che automaticamente andiamo utilizzare per svolgere certe funzioni in determinate situazioni.

Esempio: in certe specifiche situazioni come una festa attivo il meta programma timidezza, in situazioni in cui ci sono più persone automaticamente (a livello inconscio) utilizzo quel meta programma.

Esperienza di una mia cliente.

La sig L. viene da me da anni usufruendo dei trattamenti olistici per una serie di problematiche.

Ha 66 anni e ha sempre convissuto con la sua timidezza (meta programma timidezza), mancanza di autostima, insicurezza la sig L ha sposato un uomo più grande(19 anni) un uomo che a causa di una malattia era disabile era sulla sedia a rotelle, un uomo molto attivo con tanti interesse un uomo conosciuto in paese stimatissimo che aveva una personalità importante e che per anni ha schiacciato la personalità della moglie involontariamente.

Piano piano la sig L aveva iniziato a lavorare su se stessa per vincere la timidezza per far uscire la sua personalità ricca di talenti di attitudini ma che non ne era consapevole.

Due anni fa il marito è venuto a mancare la sig L ha continuato a portare avanti i suoi interessi come il teatro e il volontariato.

Un giorno mi dici che ha molto male al ginocchio io piena di entusiasmo alla fine del trattamento le faccio la tecnica del dolore ma attenzionee qui viene il bello succede una cosa inaspettata che con altre clienti non mi era successo e ammetto mi spiazza, dopo la trance per alcune notti la sig L non riesce a dormire.

La volta successiva utilizzo le domande giuste (elicitazione) per smascherare le sue cancellazioni, le sue parti mancanti nel suo discorso e viene fuori cheera preda dei suoi sensi di colpa perché non era la classica vedova piangente e inconsolabile ma una donna matura consapevole del suo grande potenziale che portava avanti i suoi interessi e non stava tutto il giorno chiusa in casa a piangere.

La trance aveva smosso i suoi sensi di colpa.

Ecco la sua testimonianza:

Ho 66 anni e vado da Maria Luisa da una decina di anni per i trattamenti olistici e già ho avuto tanti benefici: alla schiena, alle gambe, alle caviglie.

Il vivere quotidiano mi porta ad affrontare dubbi, ansie, sensi di colpa; adesso ne posso parlare con lei, di qualsiasi cosa, senza che mi senta in imbarazzo perché so di essere capita, lei riconosce dov'è problema e mi aiuta a superarlo. In pratica parlando un po' prima del trattamento mi apre la mente per aiutarmi nelle difficoltà.

Avere qualcuno con cui parlare sapendo di non essere giudicata è tanto per me.

Così adesso non mi sento più in colpa per non essere una vedova (da due anni) disperata e piangente, come pure riesco a mangiare di meno, io che sono obesa, e da quattro mesi non recuperare i (pochi) chili persi.

Ancora, mi accorgo che le persone che frequento, nei gruppi di volontariato o singolarmente, mi ascoltano e in realtà mi vogliono bene.

Benvenuto counseling.

Conoscere i meta programmi ci aiuta a conoscere e a comprendere perché ci comportiamo in un determinato modo in determinate situazioni e i meccanismi che noi stessi utilizziamo.

I meta programmi ci permettono di disporre di strumenti per risolvere i comportamenti che sono attivati dai meta programmi, quando diventano ostacolanti, limitanti, quando bloccano la nostra evoluzione, quando ostacolano l'espressione di noi stessi.

I meta programmi ci servono anche per comprendere gli schemi inconsci degli altri per aiutarli a trovare le soluzioni attraverso l'ampliamento della loro mappa.

Ecco alcuni esempi di meta -programmi.

I META-PROGRAMMI "MENTALI

TIPO DI RELAZIONE

Corrispondente/Non corrispondente

Similitudine/Differenza-Opposizione

Accordo/Disaccordo

I META-PROGRAMMI "EMOZIONALI"

SCHEMA DI RISPOSTA EMOZIONALE

Passivo/Aggressivo/Dissociato

CORNICE DI RIFERIMENTO O TIPO DI AUTORITÀ

Interno/Esterno

Auto-referente/Etero-referente

TIPO DI STATO EMOZIONALE

Associato/Dissociato

Sensazione/Pensiero

16. TIPO DI RISPOSTA SOMATICA

Attivo/Riflessivo/Inattivo

I META-PROGRAMMA "DELLA VOLONTÀ"

TIPO DI DIREZIONE

Verso/Via Da

Garanzia passata/Possibilità future

Avvicinamento/Allontanamento

Approccio/Evitamento

TIPO DI ADATTAMENTO

Giudicante/Percepente
Controllante/Delegante
Rigido/Fluido

I META-PROGRAMMI “DI RISPOSTA ESTERNA”

TIPO DI ATTEGGIAMENTO “ENERGETICO”

Estroverso, Introverso, Ambi verso

STILE DI RISPOSTA SOMATICA

Attiva/Riflessiva/Entrambe/Inattiva

META META-PROGRAMMI

TIPO DI VALORE

“Bisogni” emozionali – Credenze

TEMPERAMENTO RISPETTO ALL’APPRENDIMENTO

Forte volontà/Remissività

TIPO DI AUTOSTIMA

Condizionata/Non condizionata

TIPO DI FIDUCIA IN SÉ

Alta/Bassa

TIPO DI ESPERIENZA DI SÉ

Mente/Emozione/Corpo/Ruolo (funzione)



L'aiutante per eccellenza

Ipnosi

Gli strumenti per riprogrammare e ristrutturare i vari modelli della propria mappa co potentissime tecniche.

La ristrutturazione avviene in 2 modi sul significato e il contenuto dell'evento che si vuole riprogrammare, quell'evento che ci causa sofferenza e ci blocca nel percorso evolutivo verso la saggezza.

L'ipnosi è uno stato di coscienza caratterizzato da uno stato mentale, che si colloca tra la veglia e il sonno, denominato trance o stato di ipnosi, che permette di influire sulle condizioni psichiche, somatiche e viscerali di una persona per mezzo di una relazione tra questa (cliente) e un'altra persona (ipnotista) o che lui stesso può crearsi attraverso l'autoipnosi.

In tale stato mentale si ha una riduzione delle capacità critiche, un aumento suggestionabilità e una limitazione del campo di consapevolezza alle sole richieste suggerite dall'ipnotizzatore.

L'ipnosi arriva dall'antichità attraverso le pratiche magico religiose che da sempre hanno accompagnato l'uomo nella sua storia, a partire dalle pratiche di guarigione sciamanica, ampiamente rivalutate.

La base neurologica ed organica dell'ipnosi sembra risiedere a livello del sistema nervoso centrale in strutture differenziate, (parti differenti del cervello collegate fra loro da specifiche connessioni creative), nuove connessioni sinaptiche e neurormonali a formare gruppi neuronali funzionali differenti, integrati attraverso un sistema d'apprendimento facilitato dallo stato d'ipnosi e dall'abbassamento della critica.

Sono sicuramente coinvolti nel processo ipnotico la corteccia cerebrale, il sistema fronto- limbico ipotalamico, la sostanza reticolare ascendente di attivazione e i suoi nuclei specializzati pontini (in specie, il locus coeruleus).

L'ipnosi è mediata da contenuti comunicativi che sono le convinzioni, a seguire le persuasioni, fino alle suggestioni, le quali possono essere proposte dall'ipnotista o autoindotte dal soggetto.

La suggestione può essere espressa verbalmente e/o non verbalmente ed essere diretta, cioè riconosciuta dal soggetto come rivolta alla sua parte cosciente, o indiretta, come nel metodo ipnotico Ericksoniano, cioè rivolta alla sua parte inconscia e da lui non compresa.

Il monoideismo ideo plastico (ideomotorio) trasforma dunque la parola da pensata in vissuta, avviando così il processo ipnotico.

La trance ipnotica viene indotta secondo vari procedimenti, il più comune dei quali consiste nell'invitare il paziente a fissare un punto dinanzi a se, poi chiedendo di chiudere gli occhi e successivamente suggerendogli uno stato di profonda stanchezza.

Storia dell'ipnosi regressiva

L'ipnosi regressiva desta pertanto le esistenze sopite nel nostro archivio spirituale interiore e non determina affatto un "coma cognitivo" come parrebbe valutando il solo significato letterale.

Milton Erickson, grande psichiatra americano che concepiva l'inconscio come universo creativo affermava: "...è necessario tramite una serie di suggestioni di stanchezza e di sopore portare il paziente ad una condizione di sonno profondo e riposante.

Successivamente si induce il fenomeno chiamato regressione". Milton Erickson intendeva con questo termine la capacità dei soggetti che abbiano ricevuto appropriate suggestioni e istruzioni di richiamare in vita ricordi, schemi comportamentali e abitudini di un periodo precedente che può giungere fino alla prima infanzia. Ma non si occupò mai di regressione a vite precedenti. I sostenitori della regressione a vite precedenti affermano invece che si possa retrocedere a tempi antecedenti la vita attuale. La liberazione (abreazione) e la rielaborazione dei contenuti emozionali favorirebbero il riequilibrio psicologico del soggetto.

Nell'epoca contemporanea si afferma la figura e l'opera di Milton Erickson, per le sue straordinarie doti di Ipnotista medico e la sua capacità di entrare in collegamento col mondo interiore del suo cliente e indurre i cambiamenti desiderati.

E' la cosiddetta Ipnosi indiretta, nella quale l'ipnotizzatore non dà comandi ma ricalca e poi guida il cliente, entrando con lui in contatto empatico e suggerendo soluzioni in forma paradossale, spesso con l'utilizzo di metafore, ma che l'inconscio del cliente, grazie alla sua comprensione del linguaggio analogico, più che di quello logico, può comprendere per attivare il processo di cambiamento interno, cambiando una mappa del mondo evidentemente inadeguata.

L'Ipnosi costruttivista è l'esito più avanzato degli studi attuali sull'Ipnosi. Nella visione costruttivista, fondata sugli studi di Bateson, Marturana e Varela, Von Foerster e molti altri, e applicata all'Ipnosi in Italia da M.Chisotti e B. Vercelli, la trance Ipnotica è un abbassamento della critica, con aumento del livello di suggestionabilità. L'ipnosi è una psicoterapia biologica.

La Programmazione Neurolinguistica presenta una visione dell'Ipnosi assai vicina a quella costruttivista, nascendo dal modellamento dell'Ipnosi di Milton Erickson e in un ambiente assai sensibile all'influsso di Gregory Bateson, noto antropologo ed uno degli esponenti di spicco dell'orientamento Costruttivista.

Lo slogan "l'ipnosi non esiste, tutto è ipnosi" assimila strettamente l'ipnosi ad una forma di comunicazione particolarmente efficace, che si riscontra non solo nella trance indotta da un ipnotista, ma nella vita quotidiana e che trova un paragone particolarmente significativo nello stato di innamoramento, sia come stato alterato

della coscienza, sia come forma di comunicazione particolarmente efficace nella sua congruenza, come illustrato nel capitolo sul “il linguaggio del corpo”.

L’abbassamento della critica è prodotto grazie all’uso del linguaggio (il Milton Model) e del ricalco e guida (si veda a tale proposito quanto detto sulla comunicazione efficace), mentre l’uso dei canali rappresentazionali e delle sub modalità rendono la comunicazione ipnotica rapida ed efficace.

Attualmente l’uso dell’Ipnosi trova molte interessanti applicazioni nella clinica oltre che nei tradizionali campi della psicologia anche in ambito psicosomatico; una segnalazione merita l’opera di Ernst Rossi, discepolo e poi collaboratore di Milton Erickson.

IL PROCESSO IPNOTICO

Il processo ipnotico si suddivide nelle quattro fasi seguenti:

Induzione della Trance

Approfondimento della trance

Esperienza

Uscita

In questo processo dapprima tra ipnotista e ipnotizzato si stabilisce un contatto empatico, successivamente il soggetto approfondisce la trance, grazie alla guida dell’ipnotista; in questa fase compaiono i movimenti inconsci (ideoplasia) ed il soggetto limita sempre più il suo campo di coscienza (mono idea); è ora pronto per ricevere quelle suggestioni che attivano il cambiamento, attraverso immagini mentali che attivano le emozioni.

L’ultima fase è l’uscita dalla trance che deve essere condotta con molta attenzione per evitare che il soggetto ne risenta come quando si viene svegliati bruscamente durante un sonno profondo.

Uso dell’Ipnosi

L’Ipnosi risulta particolarmente efficace per:

CONTROLLO DELLE EMOZIONI = quelle che provocano disagio: ansia, rabbia, imbarazzo, vergogna, nervosismo, irritabilità.

CAMBIAMENTO DI ABITUDINI = fumo, uso eccessivo di sostanze, onicofagia, disturbi dell’alimentazione, tic, difficoltà di concentrazione.

PROBLEMI DI ORIGINE PSICOSOMATICA = controllo del dolore, asma, di stress, insonnia, tachicardie, allergie psicosomatiche.

PROBLEMI SESSUALI = eiaculazione precoce, impotenza, scarso impulso, poco desiderio, frigidità.

L’uso dell’Ipnosi si sta oggi diffondendo al di là dell’ambito strettamente clinico, con eccellenti risultati, citiamo la psicologia dello sport, il life and business Coaching, il Counseling.

PROFONDITA' DELLA TRANCE

Non sempre e non tutti i soggetti raggiungono lo stesso livello di profondità della trance, si distinguono quattro stati e fino a trenta livelli di profondità, ognuno caratterizzato dall'insorgere di fenomeni ipnotici:

Stati Ipnotici: chiusura degli occhi, rilassamento

Trance leggera: catalessi degli arti

Trance media: amnesia post ipnotica, cambiamento personalità,

Trance profonda: sonnambulismo, allucinazioni uditive e visive.

TECNICHE DI INDUZIONE

Tutte le tecniche di induzione tendono a stabilire una comunicazione

Ipnotizzatore/Ipnotizzato di tipo empatico, l'ipnotista stesso "va" in trance e guida l'ipnotizzato, il quale deve accettare le istruzioni dell'ipnotista e, per accettare le istruzioni dell'ipnotista, l'ipnotizzato deve abbassare il controllo razionale (la critica) e attivare l'emisfero emotivo.

Infatti il cervello è diviso in due emisferi, l'emisfero sinistro, che gestisce la parte destra del corpo, è deputato al controllo del linguaggio e del pensiero logico-razionale, mentre il destro ha più a che fare con le implicazioni emotive del linguaggio e del comportamento. I metodi per condurre questo processo si fondano essenzialmente:

Sulla comunicazione verbale

Sulla comunicazione non verbale

Utilizzo di entrambe in forma mista

E possono essere di natura fisiologica o psicologica.

Ne citiamo solo alcuni, dato che sono moltissimi:

Fissazione di un punto

Passi magnetici

Rilassamento delle palpebre e, in successione, del resto del corpo

Barcollamento.

Ipnosi e Meditazione



Ipnosi e meditazione hanno molti punti di contatto, ma altrettante differenze, infatti, non sono la stessa cosa e anche se possono ottenere gli stessi effetti sul benessere psicofisico, hanno scopi differenti.

Meditazione

La meditazione è uno stile di vita. Applicare le tecniche di meditazione è solo uno dei momenti relativi a questo stile di vita. La meditazione significa consapevolezza, uno stato che si raggiunge liberando la mente da ogni altra distrazione. La meditazione ha come scopo il raggiungimento dell'assenza di pensiero, la cessazione stessa del processo di pensiero. Quando il meditante ha raggiunto questo punto, la sua mente è libera, serena, in pace, la sua vita trasformata. E' stato ampiamente dimostrato che la meditazione è un antidoto efficace contro l'ansia, l'insonnia, la tensione, l'odio, la colpa, la rabbia la confusione. Una mente calma, placida e serena, che è in grado di contemplare il mondo e vederlo da una prospettiva più ampia, che non è preda delle passioni e delle emozioni, riesce ad affrontare al meglio quelle situazioni che molti riterrebbero troppo difficili e stressanti. Meditare con costanza aumenta i momenti di calma e serenità, li prolunga nel tempo, oltre il periodo di meditazione. La mente di un buon meditante è costantemente calma e serena, la meditazione non è che un approfondimento di questo stato, un allenamento alla sua conservazione. Attraverso la pratica della meditazione, la mente ritorna alla sua vera natura, alla sua essenza. Le tecniche di meditazione sono il modo in cui guadagnammo il controllo della nostra mente, guidandola nella giusta direzione. La meditazione è praticata per raggiungere l'illuminazione, la saggezza, l'ipnosi non ha, di per sé, alcuno scopo mistico o religioso. La meditazione è un processo lungo, che coinvolge la vita del

meditante. L'ipnosi, al contrario, pur ottenendo gli stessi effetti in termine di riduzione dell'ansia e tranquillità della mente, è un processo breve, mirato, che non è basato sul raggiungimento dell'illuminazione, ma sulla risoluzione di un problema molto concreto. Nonostante le differenze sopra evidenziate, l'ipnosi è un ottimo modo per migliorare la meditazione, sperimentare l'estasi o stati mistici. Può diventare un modo alternativo, semplice ed efficace, per praticare la meditazione. Utilizzando le tecniche di immaginazione guidata si possono coinvolgere tutti e cinque i sensi, e sperimentare durante l'ipnosi la sensazione di essere completamente immersi, sia dal punto di vista fisico che emotivo, in un oceano universale di pace, calma e tranquillità. Si può percepire il proprio corpo che fluttua in un benessere senza tempo, la mente che si espande. Queste tecniche ipnotiche sono quanto più vicino alla meditazione e hanno gli stessi effetti benefici, in una frazione del tempo che occorre per apprendere e praticare la meditazione. Alla fine di questo breve confronto tra ipnosi e meditazione, possiamo dire che se la meditazione è la via dell'illuminazione, l'ipnosi è per lo meno una via illuminata, che possiamo percorrere senza rischi.

Ecco un'esperienza di Trance della sig. D.

Insieme a Maria Luisa, ho intrapreso un percorso che io chiamo di "guarigione dell'anima".

Faccio meditazione e trattamenti olistici da un paio d'anni.

Maria Luisa mi ha proposto di provare l'ipnosi regressiva ed io ho accettato di buon grado, pensando che mi avrebbe aiutato a risolvere i conflitti con mio padre, una figura quasi inesistente.

Durante l'ipnosi sono stata guidata dalla voce di Maria Luisa dentro le fasi della mia vita e ho rivissuto e "rivisto" alcuni episodi per me molto importanti e toccanti emotivamente.

Ho pianto e riso, ho sentito suoni e odori.

Durante la seconda fase della trance, mentre avevo gli occhi chiusi, ho avvertito una presenza. Era una delle mie sorelle nate morte (gemelle), che non ho mai conosciuto perché nate prima di me.

L'ho percepita dapprima come una luce bianca, poi man mano che si avvicinava prendeva le sembianze di una giovane ragazza con i capelli lunghi. Ho sentito distintamente i suoi capelli che mi sfioravano il viso dolcemente e le sue mani che prendevano le mie. Mi ha sussurrato "sono Sabrina, ti aiuto io".

È stata una sensazione che ha coinvolto tutti i sensi, sono uscita dalla trance con un senso di leggerezza e rigenerazione.

Esperienza della sig A.

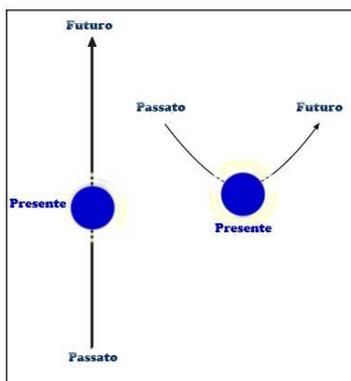
Fare counseling mi aiuta in vari problemi, innanzitutto fisicamente, grazie alle tecniche di trance Maria Luisa è stata capace di farmi passare il mal di testa e il mal di schiena, è una tecnica particolare ma molto efficace, che è in grado di far passare il dolore.

A livello psichico invece, trovo che riuscire a parlare, sia di aiuto in molti settori, ti fornisce la capacità di guardarti dentro e di riuscire a tirare fuori cose che realmente stanno lavorando al nostro interno e di cui non siamo a conoscenza, come ad esempio traumi infantili che non sapevo aver vissuto, o retaggi di un'educazione rigida per tanti anni.

Unitamente all'esperienza singola, trovo che siano molto belle e utili le esperienze condivise, poter fare gli incontri con altre persone che hanno il loro vissuto a volte simile a volte diverso dal nostro, offre una chiave di lettura dei vari rapporti umani, ovviamente non viene data una soluzione ai nostri problemi ma vengono forniti consigli su come affrontare ciò che ci accade ogni giorno con forza e coraggio e con consapevolezza di non essere soli.

Time- Line

Incontrare e vincere i demoni.



Incontrerete distrazioni, ostacoli e perfino nemici che dovrete vincere e superare.

Ma i nemici non appartengono solo al mondo esterno: possono essere parti di voi che non volete affrontare.

Affrontatele e le dominerete.

Domatele onorando quello che cercano di fare per voi e diventeranno i vostri alleati.

Tratto dal romanzo il viaggio dell'eroe.

La time-line, o linea del tempo, rappresenta l'abilità di codificare il tempo. Quando pensiamo al tempo, lo facciamo in un modo specifico. Le immagini del passato si troveranno in una posizione diversa rispetto a quelle del futuro. Se pensi a un episodio del passato e immagini un evento futuro, prestando attenzione a dove questi eventi sono posizionati all'interno del tuo spazio mentale, puoi tracciare una linea immaginaria che congiunge il passato al futuro: questa sarà la nostra time-line. In generale, si possono evidenziare due tipologie di time-line. La prima, in cui la persona ha il futuro davanti, il passato alle spalle e si trova immersa nel presente, prende il nome di rappresentazione "in time". La seconda, in cui il passato è alla sinistra della persona, il presente dritto davanti a lei e il futuro alla sua destra, è nota come rappresentazione "through time". La differenza tra l'una e l'altra rappresentazione consiste in un diverso modo di relazionarsi con il tempo. Ad esempio, le persone che codificano il tempo "in time" tendono a non ricordare molto del proprio passato e lo rievocano assai di rado: se lo sono lasciato, per l'appunto, alle spalle. Per contro, le persone che codificano il tempo "through time" accedono, tendenzialmente, con maggiore facilità ai propri ricordi e tendono ad essere più precise e puntuali.

Il nostro presente è frutto di “pacchetti” preconfezionati che abbiamo costruito nel nostro passato.

Un qualsiasi evento del passato, in condizioni normali, mette in moto il nostro cervello che, processando le informazioni che acquisisce, cerca una situazione del passato simile a ciò che sta succedendo. Lo scopo del cervello è preservarci in caso di pericolo.

Il problema è che, se nel nostro passato abbiamo collezionato brutti ricordi (ed è successo altrimenti non avremmo vissuto) quei ricordi diventano blocchi e si frappongono tra noi e i nostri obiettivi.

Le applicazioni pratiche della Time Line in PNL possono aiutarci a superarli operando sulle sub-modalità ad esempio portandoci da una condizione In Time ad una Through Time.

Ma non solo la Time Line in PNL può fare molto di più! Può ad esempio, tramite le sue applicazioni, facilitare il nostro presente e di conseguenza il nostro futuro

Un modo è quello di ricercare nel Qui ed Ora le caratteristiche che possono facilitare l'evolversi di una situazione in positivo per noi. Facciamo un esempio...

Partendo dalla domanda

“Cosa occorre adesso per fare questo colloquio di lavoro e farsi assumere?”

Risposta:

coraggio, determinazione, competenza, attenzione.

Ricerchiamo nel nostro passato mentalmente quelle situazioni (pacchetti) nelle quali abbiamo provato queste sensazioni e le ancoriamo al presente ri-vivendo.

Le ancore

Tutti quanti abbiamo certamente, anche se inconsapevolmente, fatto questa esperienza: sentire un profumo oppure ascoltare una musica e ritornare al passato, ricordare episodi, luoghi, fatti dal passato, persone ecc. fatti, persone, ecc.

In tutti questi casi il profumo o la musica fanno, come si dice, dà ancora.

Ciò è reso possibile dal fatto che ogni esperienza, quando si produce, investe tutti i nostri sensi e viene ricordata come complesso di sensazioni, la qual cosa rende possibile utilizzare il ricordo di una singola sensazione per riaccedere a tutte le altre collegati.

Dal punto di vista strettamente tecnico un'ancora può essere definita:

come l'associazione tra uno o più stimoli esterni oppure uno stimolo interno ed un particolare stato interiore ed emotivo oppure un'intera esperienza corredata dallo stato interiore ed emotivo vissuto in quell'esperienza.

Gli stimoli esterni che possono attivare le ancore sono associati ai canali sensoriali di input:

vista = ancora visiva, udito = ancora auditiva, gusto = ancora gustativa-olfatto ancora olfattiva, tatto = ancora cinestesica.

Possono inoltre verificarsi stimoli collegati ad un determinato spazio o luogo che è per noi associato ad un preciso stato interiore emotivo collegato ad un'esperienza vissuta, in questo caso parliamo di ancora spaziale.

Possono essere ancore esterne, ad esempio un oggetto che vedo oppure un suono che sento, oppure ancore interne, ripenso ad esempio all'ultima vacanza al mare e rivedo dentro me l'immagine della spiaggia bianca e mi sento subito felice.

possiamo inoltre parlare di ancore naturali quando ci riferiamo ad attivatori di stato che derivano direttamente dalla nostra esperienza pregressa, dal nostro vissuto, si tratta di attivatori che abbiamo già incontrato nella nostra vita e che poi abbiamo depositato nei ricordi abbinando l'attivatore allo stato emotivo collegato all'esperienza vissuta.

Queste ancore fanno parte del nostro bagaglio personale, positive o negative che siano, sono nostre, sono naturali.

Un esercizio simpatico ma soprattutto molto utile per utilizzare positivamente le ancore è il "Cerchio dell'eccellenza".

Esperienza di un ancora con l'esercizio del Cerchio dell'eccellenza.

Un giorno viene in studio da me la sig M e decido di fare "Il Cerchio dell'eccellenza" e le faccio scegliere da un pacchetto una carta con la parola creatività è un pacchetto con tante parole, amore, determinazione, focalizzazione ecc,, ogni carta è abbinata a una frase e a un colore.

La sig M. sceglie la parola creatività, perché è sempre stata una persona molto creativa e iniziamo l'esercizio.

Alla fine della tecnica la sig M mi dice che da un po' di tempo non riesce più a dipingere a creare presepi in varie forme dentro a delle lanterne, bicchiere e altro ha perso la sua creatività e solo in quel momento nella scelta della carta ha realizzato ciò, si è resa conto che non creava più a causa del suo stato d'animo negativo poi mi ha descritto tutto quello che è successo dopo l'esecuzione della tecnica era colpita da quello che era emerso e aveva voglia di tornare nel suo laboratorio e riprendere a creare.

Il giorno dopo mi invia queste foto.

Aveva da tempo comprato un vestito rosso e alla sera aveva dipinto su una manica delle farfalle, poi su una felpa bianca aveva disegnato una giraffa ecco le foto.



La frase legata alla carta scelta è la seguente
Faccio qualcosa di nuovo
O almeno di diverso ogni giorno.
Ogni giorno scopro talenti
Che non sapevo di avere.

Metafora

**“Che differenza c’è tra una fiaba e la realtà?”
chiese la principessa al saggio di corte.**

**“La realtà è tutto quello che ti accade in questo momento,
e che qualcuno ha deciso per te nel passato,
mentre la favola crea la realtà del tuo domani:
per questo è necessario che sia tu a scriverla.”**

Molto usata nell’ambito della PNL di inglobare più mappe e creare i presupposti per nuove connessioni. Grazie alla metafora è possibile superare i limiti del linguaggio logico e ponendoci ad un meta-livello. Una buona metafora può condurre gli individui a rendersi consapevoli di legami a cui non avevano pensato rendendosi parte attiva di un processo di apprendimento creativo. Con questo strumento è possibile creare stati diversi: curiosità, motivazione o fiducia. Il racconto, permette alle persone di accedere ed utilizzare le proprie risorse e di trovare soluzioni. Sin da piccoli abbiamo sentito storielle: Cappuccetto Rosso, Biancaneve, Cenerentola, Re Artù e tante altre. Alcune ci hanno insegnato a non fidarci degli sconosciuti, altre che il bene vince sul male, altre ancora ci hanno mostrato la lealtà. La potenza delle storie è che sono molto più efficaci di un discorso lungo e strutturato.

Alcune indicazioni per costruire una metafora:

1) Scegliere un contesto

“Creare i personaggi e l'intreccio della metafora, in modo che sia isomorfa.

Predisporre una soluzione che includa:

a) una strategia di ricalibratura

b) il risultato desiderato

c) ristrutturare la situazione problematica.

Esperienza della sig M.

La sig M viene da tempo da me per i trattamenti olistici che eseguo per aiutarla a rilassarsi per contrastare gli effetti della sua malattia sclerosi multipla affetta da 20 anni, quest’estate ricomincia a soffrire di attacchi di ansia durante il colloquio mi accorgo che nella sua comunicazione c’erano delle cancellazioni delle parti mancanti che nemmeno con le domande giuste riuscivo a far emergere.

Parlava spesso della sua casa e del fatto che la stanza degli ospiti era nel caos completo, chiedevo di essere più precisa la incalzavo con domande precise niente deviava il discorso, un muro impenetrabile.

Le propongo una trance regressiva.

E durante la tecnica viene fuori che quella stanza sarebbe, dovuta essere quello del bambino, un bambino mai arrivato.

Due anni dopo le cure per la sua malattia scoprì di aspettare un bambino dopo tanti che anni che lei e suo marito lo desideravano ma purtroppo lo persi a causa dei

farmaci che doveva prendere per contrastare gli effetti della malattia provocando in essa una profonda sofferenza.

Finita la tecnica si lascia andare a un pianto liberatorio, e incominciamo la ristrutturazione di questo evento e le propongo man mano che sistema la stanza di inviarmi le foto del cambiamento e attraverso una metafora di raccontare la sua storia.

Ecco la sua metafora.

C'era una volta una Donna che aveva un'enorme camera piena di un'infinità di cose: vestiti, libri, quaderni, opuscoli, penne, fogli, appunti, giornali, bambole, matite colorate, ventagli, creme, pennarelli, scarpe, borsette, trucchi, dvd, poster, sciarpe, buste

L'accesso alla camera era vietato a chiunque e l'unica chiave la portava sempre al collo.

Data l'enorme quantità e l'impossibilità di gestire il tutto il più delle volte acquistava oggetti che forse aveva già, magari anche esattamente uguali, ma li comprava lo stesso.

Il semplice possesso non le portava più contentezza ma lei continuava ad accumulare, accumulare, accumulare.

Un bel giorno incontrò una Maga con un bellissimo sorriso, che emanava tranquillità ed empatia. Le disse che poteva aiutarla, se voleva!

La Donna si fermò a pensare, non lo aveva mai fatto.... si prese un po' di tempo x capire se voleva seguire quello che la Maga le proponeva.

Accettò quel nuovo percorso che consentiva in momenti di Meditazioni, Trance e Counseling.

Subito non successe nulla, ma dopo qualche giorno arrivò all'improvviso un'illuminazione, la camera era quella del figlio mai nato e l'accumulo impulsivo non era altro che soffocare il ricordo.

Allora il dolore nascosto diruppe improvviso e la Donna pianse, pianse, pianse molto, ma capì che l'unica maniera per stare bene era di sgombrare quella camera definitivamente, di aprirla e dividerla con gli altri.

La Maga fu felice del risultato del suo lavoro e del nuovo futuro che si apriva per la nuova amica.

Ecco le foto del cambiamento.



***Siete tornati a casa, ma ora è un posto diverso.
Avete molto più chiarezza su voi stessi sullo scopo della
propria vita.***

***Siete gli stessi e non siete più gli stessi, perché le
avventure che avete vissuto vi hanno dato una nuova
saggezza.***

E' tutto finito?

No, è solo la fine di una parte del viaggio.

Quando inizierete la prossima?

E il viaggio.... Continua.