

Programmazione Neurolinguistica

Lo studio dell'esperienza soggettiva per
imparare a comunicare efficacemente
con noi stessi e con gli altri

guido.ottombrino@alice.it alessandro.giancola@libero.it

Cosa è la PNL

La Programmazione Neurolinguistica è lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva, ossia di come ogni individuo percepisce ed interpreta se stesso ed il mondo che lo circonda.

È un modello della comunicazione umana che permette di analizzare ogni comportamento scomponendolo in sequenze di elementi osservabili, riproducibili e modificabili.

- **PROGRAMMAZIONE:** i comportamenti di ogni individuo sono riconducibili a dei "programmi" di funzionamento analizzabili e riproducibili;
- **NEURO:** ogni comportamento è il risultato di processi neurologici;
- **LINGUISTICA:** i processi neurali sono rappresentati ed espressi attraverso il linguaggio, non solo verbale, ma anche paraverbale e corporeo.

Come afferma Richard Bandler: "la PNL è un atteggiamento che ha a che fare con la curiosità, col voler sapere le cose, col voler essere capaci di influire sulle cose e voler essere capaci di influirvi in modo che valga la pena farlo".

Origini ed evoluzione

La PNL nasce dal modellamento di terapeuti e comunicatori efficaci.

Nel 1970 Richard Bandler (un matematico) e John Grinder (un linguista) dell'Università californiana di Santa Cruz iniziarono ad osservare ed analizzare il comportamento comunicativo di alcuni psicoterapeuti eccellenti, come *Fritz Perls, Virginia Satir e Milton Erickson*.

L'obiettivo del loro lavoro era di scoprire quali fossero i comportamenti essenziali messi in atto dai terapeuti, capaci di produrre cambiamenti nei pazienti, al di là dei diversi orientamenti teorici e delle scuole d'appartenenza.

Il risultato fu la descrizione della **struttura** dei loro interventi, ossia di alcuni schemi comunicativi ripetuti: comportamenti specifici e riproducibili. Da qui, l'osservazione che la riuscita della terapia consisteva nel cambiamento della **mappa del mondo** del paziente, in modo da permettergli di avere più scelte nei comportamenti da attuare.

Bandler e Grinder integrarono i loro studi con le teorie di altri autori quali *Gregory Bateson, Paul Watzlawick, Noam Chomsky*, approdando alla formulazione dei principi della Programmazione Neurolinguistica: non una teoria volta a spiegare i "perché" ma un modello che descrive il "come".

La PNL è quindi il prodotto di un'originale sintesi tra psicoterapia, neurologia, linguistica, cibernetica e teoria dei sistemi.

Sulla scia delle ricerche di Bandler e Grinder, molti autori si sono dedicati allo sviluppo e alla diffusione della PNL. Tra i più importanti:

- **Robert Dilts**, un allievo di Bandler, ha fornito notevoli contributi sia sul versante della ricerca, attraverso l'analisi delle strategie di pensiero dei geni della storia e approfondendo gli studi di Bateson sui livelli logici, che su quello dell'applicazione in ambito aziendale e psicoterapeutico.
- **Steve e Connirae Andreas** hanno fornito un notevole apporto alle applicazioni legate allo sviluppo personale, soprattutto attraverso la concezione dei "Nuclei profondi del sé".
- **Tad James** ha sviluppato e implementato il concetto e la tecnica della "time-line", ossia la rappresentazione mentale individuale del tempo.

L'evoluzione della PNL nel tempo può essere così riassunta e schematizzata:

- **PNL di prima generazione:** lo studio delle mappe del mondo e delle operazioni che si possono compiere per modificarle ed ottenere dei cambiamenti (rapport, sistemi guida e rappresentazionali);
- **PNL di seconda generazione:** l'analisi dei metaprogrammi, ossia i criteri che ogni individuo utilizza per gestire le mappe (cosa fare per operare sulle mappe, che metodo/strategia scegliere);
- **PNL di terza generazione:** i Nuclei profondi del sé: attraverso un processo di trasformazione che coinvolge gli aspetti più profondi della persona si agevola la scoperta di nuove possibilità di comportamento;
- **PNL di quarta generazione:** PNL umanistica integrata: attraverso l'integrazione con altri modelli e teorie, la PNL non è più solo strumento di miglioramento della performance ma anche e soprattutto strumento di evoluzione personale.

A cosa serve

- **comunicazione**
la PNL è uno strumento fondamentale per analizzare e migliorare il proprio stile di comunicazione e renderlo adeguato al contesto e agli interlocutori perché sia realmente efficace;

- ***sviluppo personale***
i concetti-chiave della PNL si traducono in una serie di tecniche che inducono modificazioni del comportamento per il conseguimento di nuovi risultati; in PNL il cambiamento comporta un aumento di "flessibilità", che consiste nell'avere a disposizione in ogni contesto il numero più elevato possibile di alternative;
- ***sviluppo organizzativo***
i principi e le tecniche PNL riguardano i sistemi, per cui sono applicabili tanto alle persone quanto alle organizzazioni; la PNL fornisce notevoli contributi nell'ambito dell'analisi organizzativa, della gestione del cambiamento e della formazione manageriale.

Assiomi

- ***Non si può non comunicare:*** ogni comportamento è comunicazione.
- Il buon comunicatore è responsabile al 100% dei risultati che ottiene. È importante quindi saper cogliere il ***feedback*** della propria comunicazione per adattarla al contesto e raggiungere il risultato desiderato.
- L'elemento più importante della comunicazione efficace è il ***rapport***, ovvero il processo empatico di sintonizzazione sulla "lunghezza d'onda" dell'interlocutore.
- ***La mappa non è il territorio:*** c'è una sostanziale differenza tra la realtà e la rappresentazione che abbiamo di essa: noi non operiamo direttamente sulla realtà ma costruiamo la nostra mappa del mondo soggettiva.
- Ad ogni comportamento corrisponde una trasformazione di ***processi neurologici*** e quindi ogni comportamento fornisce informazioni su di essi.
- Le ***rappresentazioni sensoriali*** sono le basi dell'esperienza soggettiva. E' attraverso la percezione sensoriale che noi costruiamo la nostra esperienza, associando alle sensazioni un particolare significato.
- Qualunque processo è schematizzabile e riproducibile: è quindi possibile determinare quali sono le ***strategie di successo*** (cioè i processi di pensiero che portano ad un comportamento) e/o le ragioni di insuccesso di una strategia.
- Se c'è una sola persona al mondo che sa fare una certa cosa, è possibile estrarne la strategia e insegnarla a tutti gli altri attraverso il modellamento.
- Le persone, così come le organizzazioni, sono dei ***sistemi cibernetici*** e ogni variazione in una parte influenzerà necessariamente tutte le altre.

- Il raggiungimento degli obiettivi prefissati è limitato dalla percezione di ciò che è possibile: la PNL estende tali limiti.

L'esperienza soggettiva

La mappa non è il territorio: noi traduciamo continuamente la realtà che ci circonda in rappresentazioni interne che costituiscono la nostra mappa del mondo soggettiva.

Le mappe, ossia le interpretazioni della realtà costruite sulla base delle nostre percezioni ed esperienze, sono molto utili per orientarci nel mondo ma possono trasformarsi in un vincolo se le confondiamo con la realtà oggettiva. Tutti i nostri problemi e i nostri limiti sono collocati all'interno della nostra mappa, che è personale, e non nel territorio. Applicare i principi e le tecniche PNL significa allargare le mappe per permettere all'individuo di avere a disposizione una maggiore quantità di scelte possibili.

Il processo di costruzione delle mappe inizia con le informazioni che raccogliamo attraverso i **canali sensoriali**: le sensazioni visive (V), auditive (A), cenestesiche (K), olfattive (O) e gustative (G) sono selezionate da una serie di filtri percettivi. Le informazioni così acquisite vengono quindi sottoposte ad operazioni di cancellazione, generalizzazione e deformazione che portano alla nostra personale percezione della realtà.

Il modo in cui la persona accede alle proprie rappresentazioni sensoriali è definito **sistema guida** ed è rilevabile osservando la scansione oculare; il modo in cui una persona organizza le informazioni è definito invece **sistema rappresentazionale** ed è ricavabile dall'analisi dei predicati utilizzati.

Per ogni contenuto mentale esiste un corrispettivo sensoriale per cui ogni esperienza, comportamento o stato mentale di una persona può essere descritto in termini di **VAKOG**, cioè di rappresentazioni visive, auditive e cenestesiche (e in misura minore olfattive e gustative). Ogni individuo tende a privilegiare l'utilizzo di un canale sensoriale rispetto agli altri sia nell'organizzare i dati di elaborazione interna delle sue percezioni sia nel comunicare con gli altri.

Ogni comportamento può essere descritto come una sequenza di rappresentazioni sensoriali, ovvero una **strategia** che può essere analizzata e riprodotta per essere trasferita da una situazione ad un'altra o da una persona ad un'altra.

Strategie

Per strategia si intende in PNL la sequenza ordinata di sistemi rappresentazionali che generano un comportamento. Ciascuno di noi mette in atto una serie di strategie: alcune ci conducono al successo mentre altre portano a clamorosi fallimenti. Il segreto del successo sta nel saper utilizzare di volta in volta le strategie più efficaci. È possibile rendere esplicite le strategie, modificarle o apprenderle per conseguire degli obiettivi.

Possiamo considerare cinque strategie-base:

- *apprendimento;*
- *motivazione;*
- *creatività;*
- *decisione;*
- *fiducia.*

Il metodo più frequente per estrarre la strategia usata da una persona per un dato comportamento è quello di porle delle domande dirette in merito al comportamento stesso; queste domande provocheranno il presentarsi di rappresentazioni e strategie della sua storia personale. Così, per accedere alla strategia di qualcuno riguardante il comportamento "X", dovremo rivolgergli domande come: "Puoi dirmi qualcosa su una circostanza in cui sei stato capace di X?" "Com'è X?" "Sai X?" "Hai mai X?" "Quando sei riuscito nel modo migliore a X l'ultima volta?" "Come fai a sapere che sei in grado di X?" "Che ti occorrerebbe fare per X?" "Che cosa succede se tu X?" "Quando è stata l'ultima volta che tu X?".

Guidando la persona a fornire risposte sensorialmente basate e attraverso l'analisi dei predicati e dei segnali d'accesso si può quindi ricostruire la sequenza dei sistemi rappresentazionali che costituiscono la strategia che si sta elicitando.

La forza e l'utilità delle strategie si trovano nel fatto che esse sono descrizioni di operazioni puramente formali del nostro comportamento e non sono vincolate ad alcun particolare contenuto di esperienza: operiamo con la forma, non con il contenuto. Quindi, possiamo usare la stessa strategia con cui ci motiviamo ad alzarci ogni mattina dal letto, per motivarci a lavorare meglio, a imparare qualcosa di nuovo, a far ginnastica, a sottoscrivere un accordo o anche a comperare un'automobile.

Metaprogrammi

I metaprogrammi sono mappe delle mappe, metastrategie, ovvero gli automatismi attraverso cui una persona decide quale strategia adottare.

Sono schemi di comportamento standardizzati e tendenzialmente costanti che permettono all'individuo di accelerare i processi con i quali vengono selezionate ed organizzate le informazioni in entrata, nonché i tempi di reazione ad esse.

I metaprogrammi sono le porte di accesso alle mappe altrui poiché ci permettono di analizzare e identificare gli stili di pensiero e di apprendimento delle persone. Lo stile di pensiero di ciascuno è infatti una combinazione di questi schemi e indica come ciascuno struttura la propria mappa mentale del mondo e nel contempo come sceglie ed organizza le proprie esperienze.

Alcuni esempi di metaprogrammi:

- **Differenze/similarità:** in fase di apprendimento noi confrontiamo l'informazione che ci arriva con le conoscenze che già possediamo: alcune persone tendono ad identificare le differenze tra i vari elementi e sono quindi maggiormente sensibili alle novità, mentre altre si focalizzano sulle somiglianze e apprendono quindi più facilmente ciò che possono immediatamente ricollegare a qualcosa di familiare.
- **Via da/verso:** è un metaprogramma legato alla motivazione: alcune persone tendono ad avvicinarsi alle cose alla ricerca di esperienze piacevoli e sono motivati soprattutto dal desiderio di raggiungere determinati traguardi; altri, al contrario, focalizzano la propria attenzione sui rischi e agiscono preoccupandosi di evitare situazioni spiacevoli.
- **Riferimento interno/esterno:** per sapere se un compito portato a termine è ben fatto alcuni cercheranno una conferma dall'esterno mentre altri attueranno una verifica interna, con se stessi, valutando se si sentono soddisfatti o meno, indipendentemente dalla reazione degli altri e da qualsiasi tipo di gratifica o punizione.
- **Motivazione stimolata dalla possibilità/necessità:** chi è motivato principalmente dalla necessità focalizza la propria attenzione su ciò che "deve" fare, è tendenzialmente conservatore, è appagato dalla prima soluzione che presenti i requisiti necessari e sufficienti, utilizza in genere predicati del tipo "si deve", "è necessario". Le persone motivate principalmente dalla possibilità, invece, vivono nella costante ricerca di novità, sono curiose verso tutto e sono attratte dalle potenzialità e dallo sviluppo. Le espressioni che utilizzano sono del tipo "questo andrebbe bene...ma forse si potrebbe provare anche...", "è sempre possibile migliorare/trovare di meglio..."

Individuare i metaprogrammi del nostro interlocutore ci consente di strutturare meglio il nostro messaggio e comunicare quindi in maniera più efficace evitando il rischio di proiettare sull'altro la nostra mappa del mondo. Se ad esempio ci troviamo

di fronte ad una persona con un metaprogramma "verso" sarà più efficace una comunicazione che sottolinei i lati positivi che possono derivare da un determinato comportamento, mentre se dobbiamo motivare una persona con un metaprogramma "via da" sarà più utile evidenziare i rischi derivanti dalla mancata attuazione del comportamento.

È evidente quindi l'importanza della conoscenza dei metaprogrammi ad esempio per un leader nella gestione dei collaboratori o all'interno di un team di lavoro o nella fase di selezione del personale.

Cambiamento

Come attuare un cambiamento che porti al raggiungimento di un obiettivo? Come trovare la soluzione ad un problema? Solitamente gli elementi che si considerano nel risolvere un problema sono quantitativamente inferiori a quelli esistenti nel territorio delle soluzioni possibili. La *Teoria del Campo Unificato* della PNL, elaborata da Robert Dilts e Todd Epstein, utilizza una rappresentazione spaziale che definisce lo spazio soluzione più grande del relativo spazio problema poiché include elementi o prospettive che non si trovano nello spazio problema originario.

Per la PNL il cambiamento consiste nel passaggio da uno *stato* (o spazio) *problema* o stato presente (SP) ad uno *stato desiderato* (SD), attraverso l'utilizzo di una o più risorse. Il cambiamento è sempre possibile ed auspicabile.

Il processo di modificazione del comportamento allo scopo di raggiungere un obiettivo prefissato, sia esso applicato ad un individuo, ad un gruppo o un'organizzazione, può essere quindi definito come un procedimento in tre fasi:

- definizione dello stato problema;
- definizione del risultato o stato desiderato;
- definizione delle risorse necessarie a raggiungere il risultato.

Con il termine "definizione" si intende una rappresentazione *sensorialmente basata* dei diversi stati e delle risorse: si tratta cioè di tradurre ed esplicitare i concetti attraverso modalità visive, auditive, cenestesiche (VAKOG).

Le risorse di cui la persona (o l'organizzazione) ha bisogno si trovano al di fuori dello spazio problema ma all'interno dello spazio soluzione. Si tratta di comportamenti, capacità, strategie, che possono essere già presenti all'interno dell'individuo (ad es. sono utilizzati in altri contesti: si dovrà allora elicitarli ed applicarli allo stato presente) oppure possono essere acquisiti (ad es. si può elicitare la strategia utilizzata da qualcuno che ha raggiunto quello stato desiderato ed installarla nella

persona).

Nel passaggio dallo SP allo SD possono però manifestarsi delle *interferenze*, che sono essenzialmente di tre tipi:

- una "parte" della persona non vuole o teme il cambiamento;
- la persona non sa come crearsi una rappresentazione del cambiamento, o non sa come comportarsi nel caso che il cambiamento abbia luogo;
- la persona non si concede l'opportunità di utilizzare le sue nuove cognizioni, ovvero di cambiare, accettando tempo e spazio necessari.

Alcune tecniche PNL, dalle più semplici come l'ancoraggio alle più complesse come il modello SCORE, permettono di risolvere le interferenze e compiere il passaggio da SP a SD raggiungendo così l'obiettivo.

Tecniche PNL

La PNL utilizza alcune tecniche per provocare il cambiamento, con effetti e tempi davvero sbalorditivi.

In pratica esse consistono tutte nell'aggiungere risorse, ovvero nell'allargare la mappa soggettiva della persona che per un qualsiasi motivo si ritrova imbrigliata in una visione ristretta e condizionata del mondo e quindi povera di opportunità e soluzioni.

Tutte le tecniche PNL lavorano sulla *struttura* dell'esperienza e non sul contenuto: non ricercano le cause, ma puntano sulla rappresentazione che la persona si è costruita di una data situazione, per ampliarla e coglierne nuove opportunità.

I modi per allargare la mappa sono essenzialmente:

- aggiungere rappresentazioni sensoriali (rivivendo l'evento attraverso canali sensoriali diversi, o modificando le submodalità);
- modificare il punto di vista (rivivendo l'evento in "altri panni", ovvero secondo posizioni percettive diverse);
- modificare la variabile tempo (rivivendo l'evento attingendo risorse dal passato o dal futuro).

Alcune delle principali tecniche:

- **swish**: utile per modificare un comportamento e renderlo funzionale all'obiettivo; consiste in una particolare visualizzazione alternata di Stato problema e Stato desiderato fino ad automatizzare il comportamento voluto;
- **squash**: risolve il conflitto tra parti individuando un valore superiore condiviso; partendo dal presupposto che ogni comportamento, anche disfunzionale, che mettiamo in atto ha un'intenzione positiva, lo squash è una sorta di negoziazione tra parti all'interno di un sistema (persona od organizzazione) al fine di pervenire ad una fusione che permetta il raggiungimento di un obiettivo condiviso;
- **reimprinting**: si utilizza quando la persona è imprigionata in situazioni di disagio che si ripetono spesso, espresse con frasi del tipo: "mi capita sempre di...", "ogni volta che...", "non so perché lo faccio". Un imprinting è un evento del passato avvenuto durante una fase critica dello sviluppo che ha portato alla formazione di una convinzione; se l'esperienza è stata traumatica o problematica, la convinzione che si crea è limitante per l'individuo. La tecnica del reimprinting consiste nel risalire all'esperienza di imprinting, farla rivivere alla persona da diversi punti di vista e fornire nuove scelte di comportamento attraverso l'aggiunta delle risorse che sarebbero state necessarie in quel momento per vivere quell'esperienza in modo positivo. Tutto ciò darà nuova luce all'evento e porterà a nuove convinzioni su di sé e sul mondo;
- **ristrutturazione**: il presupposto è che ogni situazione che appare come problematica è potenzialmente una risorsa; ristrutturare significa dare un altro significato ad un evento. Nella *ristrutturazione di significato* si cambia il significato del problema guidando la persona ad esplorare quali possano essere i risvolti positivi mentre nella *ristrutturazione di contesto* ci si chiede: in quale contesto questo problema è una risorsa? In entrambi i casi vengono liberate potenzialità di crescita e di cambiamento;
- **SCORE (Sintomi, Cause, Obiettivi, Risorse ed Effetti)**: è un modello che aiuta a definire lo spazio problema, lo spazio desiderato e le risorse necessarie. Rappresenta un importante strumento per realizzare il check di un'azienda, ma è anche un modello di progettazione ed una tecnica terapeutica;
- **time-line**: agisce sulla rappresentazione mentale del tempo propria dell'individuo e consiste nel collocare nello spazio le rappresentazioni mentali di eventi di vita significativi, fino a costruire una linea che unisca passato, presente e futuro. È utile per superare traumi del passato o ansie per il futuro e per facilitare il raggiungimento degli obiettivi.

Cosa è il linguaggio

In termini di PNL il linguaggio è la mappa della mappa, la struttura superficiale dell'esperienza, ovvero la traduzione linguistica della rappresentazione sensoriale che ci facciamo della realtà la quale rappresenta invece la struttura profonda dell'esperienza.

Il nostro modo di parlare riflette il nostro modo di pensare. Il linguaggio, infatti, non è solo ciò che diciamo, ma ancora prima è ciò che pensiamo: le parole non sono soltanto strumenti attraverso cui articoliamo i pensieri, ma sono anche categorie (tipi logici) nelle quali vengono organizzate le esperienze sensoriali.

Quando parliamo, il linguaggio è solo il 7% della comunicazione, in quanto tutto il restante è comunicazione non verbale. Contrariamente a quel che si potrebbe pensare, quindi, il linguaggio è quasi più importante per come agisce nel nostro pensiero e lo influenza piuttosto che nella sua espressione verbale con gli altri.

La traduzione in linguaggio è spesso un'operazione del tutto inconscia, ma ispira e rivela il nostro modo di intendere, decidere, agire e porci nel mondo.

Filtri linguistici

I filtri linguistici sono i processi attraverso i quali costruiamo la nostra mappa del mondo. Costituiscono delle "violazioni" alla definizione specifica e sensoriale della realtà. Sono tre:

- generalizzazioni;
- cancellazioni;
- deformazioni.

Essi non sono altro che meccanismi posti a salvaguardia del modello: indispensabili per orientarci, ma "pericolosi" e poco funzionali se sfuggono alla nostra consapevolezza ingannandoci su un'ipotetica identificazione tra territorio (realtà "oggettiva") e realtà da noi percepita.

La **generalizzazione** è il processo attraverso cui le persone partendo da una esperienza specifica, la decontestualizzano traendone un significato universale. E' in pratica una semplificazione della realtà con la quale creiamo categorie di riferimento.

La generalizzazione ci consente di gestire al meglio situazioni simili ad altre passate, recuperando le opportune risorse.

La **cancellazione** è un processo di selezione dell'esperienza. Le persone, infatti, prestano attenzione solo ad alcuni pezzi del proprio vissuto escludendone altri. Questo condiziona fortemente la propria rappresentazione del mondo: frasi del tipo "Sono a disagio", "Avrei potuto fare meglio" oppure "Sto male", sono esempi di come eliminiamo parti importanti dell'esperienza. Disagio per cosa? Meglio di che o di chi? Sono malato o cos'altro? Di cosa o per cosa in particolare?

La cancellazione ci consente di orientarci nel mondo concentrandoci in particolare su ciò che è funzionale per noi.

La **deformazione** è una percezione "distorta" della realtà. Interpretiamo il mondo esterno secondo le nostre mappe, adeguando la realtà alle nostre attese. Espressioni come "Tu mi rendi nervoso", "Io non ti sono simpatico" o anche "E' scorretto essere ritardatari", sono esempi di come utilizziamo un singolo episodio per distorcere totalmente una situazione che, invece, può essere interpretata e vissuta in modi diversi.

La deformazione ci consente di "trasformare" la realtà adattandola ai nostri scopi, nonché di scegliere e decidere quali comportamenti adottare, immaginando nel futuro le loro conseguenze.

Il metamodello

La definizione di metamodello contenuta nel glossario di Dilts ("Convinzioni") recita testualmente: "diciassette distinzioni linguistiche utilizzate per raccogliere informazioni altamente specifiche e di tipo sensoriale".

In altri termini, il metamodello (detto anche "**linguaggio di precisione**") è una batteria di domande tese ad approfondire e specificare la struttura profonda dell'esperienza, ovvero la rappresentazione sensoriale della realtà.

Attraverso il linguaggio, infatti, ciascuno comunica la propria mappa del mondo filtrando la mappa VAKOG mediante l'utilizzo dei tre procedimenti universali del modellamento umano: le generalizzazioni, le cancellazioni e le deformazioni.

Il metamodello ha proprio la funzione di "confrontare" (termine tecnico adoperato in vece di "riscontrare e ribattere") tali espressioni (dette "violazioni") al fine di risalire all'esperienza originaria sensoriale e riallargare la mappa per verificare che la costruzione che ci siamo fatti sia davvero funzionale ed ecologica.

Poiché non possiamo guidare una persona all'interno della propria mappa (che solo lei

conosce), il metamodello ci consente di condurla ad una chiarificazione della sua esperienza interna ed alla consapevolezza delle soluzioni possibili per il suo problema (che si trova nella sua rappresentazione soggettiva della realtà).

Accanirsi per cambiare la realtà oggettiva non ha senso: per accedere a nuove alternative basta riorganizzare l'esperienza soggettiva effettuando alcune precise operazioni mentali (quali quelle indotte dalle domande del metamodello).

Uso del metamodello

E' un procedimento molto utile ogni volta che si vuole:

- definire gli obiettivi, in modo che siano "ben formati";
- elicitare gli stati, sia quello problema che quello desiderato;
- dare o raccogliere informazioni precise, in particolare confrontando le nominalizzazioni;
- individuare le opportune strategie di azione in relazione alle singole situazioni;
- rilevare le violazioni più frequenti per accrescere l'autoconsapevolezza sul processo di costruzione della propria mappa;
- approfondire la VAKOG dell'interlocutore;
- allargare la mappa, confrontando in particolare le cancellazioni (per la legge della varietà necessaria è importante avere quante più possibilità di scelta);
- operare il cambiamento e ristrutturare l'esperienza, confrontando nello specifico le deformazioni.

Generalmente è assai difficile individuare negli altri le violazioni che noi stessi compiamo più di frequente, mentre quelle da cui siamo "esenti" ci si evidenziano in modo pressoché automatico.

Generalizzazioni

Per generalizzare un'esperienza utilizziamo:

- **quantificatori universali:** espressioni troppo generiche per essere reali ed oggettive (sempre, tutto, mai, nessuno, chiunque, ognuno, ...);
- **operatori modali:** predicati verbali che esprimono necessità, possibilità e volontà (devo, posso, voglio).

Un eccessivo utilizzo di generalizzazioni comporta il rischio di perdita di molti particolari dell'esperienza causando un impoverimento della mappa del mondo ed una conseguente restrizione delle possibilità di scelta dell'individuo.

Attraverso il metamodello è possibile aiutare la persona ad effettuare distinzioni e recuperare così la parte di informazione persa.

Se, ad esempio, una persona dice: "non ho *mai* avuto successo", possiamo contestare questa generalizzazione in due modi: ricalcando il quantificatore utilizzato ("proprio mai mai?") oppure proponendo un controesempio ("c'è stata una volta in cui hai avuto successo?").

Cancellazioni

Il processo di cancellazione porta l'individuo ad avere una percezione della realtà ridotta rispetto all'esperienza completa: ciò può essere utile ed anche necessario in alcuni casi ma in altre situazioni può invece generare uno stato problema poiché la persona non riesce a vedere alcune proprie potenzialità o possibilità di scelte alternative.

I diversi tipi di cancellazione sono:

- **cancellazione semplice:** non è specificato a chi o a cosa si faccia riferimento ("ho paura");
- **cancellazione dell'indice referenziale:** non è espresso l'attore dell'azione ("bisognerebbe agire");
- **spostamento dell'indice referenziale:** la persona utilizza il "tu" anziché l'"io" come se l'esperienza non fosse riferita direttamente a sé ("in questi casi ti chiedi sempre cosa fare");
- **comparativo mancante:** quando un'affermazione è priva del termine di paragone ("voglio migliorare questa azienda");
- **falso avverbio:** sono gli avverbi che terminano in -mente e derivano da una cancellazione; hanno potere persuasivo in quanto trasformano una valutazione puramente soggettiva in un'evidenza a carattere generale ("ovviamente a lei non importa");
- **verbi non specificati:** non è chiaro in quale modo specifico avvenga l'azione ("lei mi rifiuta");
- **nominalizzazioni:** la trasformazione di un'azione in un sostantivo che porta a percepire la situazione come qualcosa di oggettivo e quindi di indipendente dal nostro agire ("è il mio carattere").

Deformazioni

Le deformazioni si riferiscono ad elementi che entrano a far parte della mappa del mondo dell'individuo in maniera distorta rispetto alla realtà.

I processi di deformazione sono:

- **causa - effetto**: corrisponde alla convinzione che cause esterne controllino le proprie sensazioni, per cui la persona sente di non avere scelta nel suo modo di reagire ("lui mi fa arrabbiare");
- **lettura della mente**: un'asserzione illecita su ciò che un'altra persona pensa o sente ("lui mi odia");
- **performativo mancante**: viene espresso un giudizio di valore cancellando l'indice referenziale ("è giusto comportarsi così");
- **equivalenza complessa**: due eventi vengono messi arbitrariamente in relazione tra loro, in modo che un concetto ne implica un altro; è qualcosa di più ampio di una causa-effetto ("se lei mi amasse non si comporterebbe così");
- **presupposti**: si danno per scontate delle informazioni implicite, degli assunti di base non verificati che limitano le possibilità di scelta ("lo risolveremo insieme").

Le deformazioni causa-effetto e le equivalenze complesse sono sempre presenti nella formazione delle convinzioni.

Milton Model

Mentre il metamodello viene utilizzato per specificare meglio l'esperienza, al contrario il Milton Model, o **modello eriksoniano**, "permette a chi lo usa di essere abilmente vago, nel senso di fare asserzioni che sembrano specifiche e che invece sono abbastanza generiche da costituire un adeguato ricalco dell'esperienza di chi ascolta, qualunque essa sia" (Bandler e Grinder).

Si tratta di un "**linguaggio di persuasione**", in quanto consente di fornire istruzioni, e quindi di convincere e guidare (leading) una persona, senza il rischio di entrare in contrasto con la sua specifica esperienza interna.

Il modello eriksoniano, infatti, "dà modo di costruire asserzioni nelle quali quasi tutti i dati specifici di informazione sono cancellati. Ciò obbliga l'ascoltatore a supplire unicamente con la sua esperienza interna a tutti gli elementi cancellati".

Molte delle forme linguistiche adoperate dal Milton Model sono l'inverso di quelle del metamodello. Tra queste, particolarmente efficaci sono le **nominalizzazioni**, le **cancellazioni**, i **verbi** e gli **indici referenziali non specificati**, in quanto tutte inducono l'interlocutore a scegliere il significato che preferisce, ovvero quello che più si allinea alla sua esperienza soggettiva (mappa del mondo). Non a caso, i discorsi politici e gli slogan pubblicitari sono pieni di nominalizzazioni e di verbi non specificati.

Esistono poi altre forme del modello eriksoniano che non sono l'inverso del metamodello.

Le *presupposizioni*, ad esempio, sono un potentissimo modello linguistico che implicano la creazione di molte alternative le quali tutte però presuppongono la reazione che si vuole ottenere (e quindi ciò che non si vuole venga messo in discussione).

Es. Prima di realizzare questo progetto, vorrei discuterne con voi...
Decidiamo come portare avanti questa iniziativa...

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

La maggior parte della comunicazione umana è di natura non verbale, quindi governata da processi che sono appannaggio delle strutture più profonde della personalità.

In certi casi, gli aspetti non verbali della comunicazione rischiano di venire ignorati e potremmo trovarci nelle condizioni di manifestare **incongruenze** che non vorremmo trasmettere (per incongruenza intendiamo una contraddizione fra il linguaggio verbale e quello non verbale) e di ignorare la comunicazione del nostro interlocutore, generando una riduzione della capacità di interpretarne correttamente i bisogni.

Dire Comunicazione Non Verbale significa anche dire comunicazione inconscia.

Il 93% della comunicazione è infatti gestita dall'inconscio. Quest'ultimo utilizza il suo linguaggio, diverso da quella della parte logica. Conoscere il suo modo di esprimersi significa avere a disposizione una mappa mentale del nostro interlocutore per orientarci nell'interazione. In tempo reale sapremo se quello che stiamo facendo è giusto oppure sbagliato. Infatti l'inconscio si esprime attraverso messaggi di non verbali spesso inconsci. In questa sede saranno trattati solo alcuni segnali di comunicazione non verbale in quanto la trattazione di questo argomento non può essere esaurita.

Esercizio: migliorare la comprensione della Comunicazione Non Verbale (CNV)
Accendete il televisore e togliete l'audio: cercate di comprendere e seguire le vicende solo osservando il comportamento non verbale!

COMUNICAZIONE NON VERBALE E RAPPORT

Esiste uno stretto legame tra Comunicazione Non Verbale e Rapport, ed altresì tra Comunicazione Non Verbale e Persuasione.

La creazione, l'instaurazione di un rapporto efficace è la prima tappa per creare una calda relazione.

Questo da sempre è stato chiamato "rompere il ghiaccio", ma va molto al di là della semplice conversazione casuale sugli sport, il tempo libero, etc.

Per comprendere appieno l'idea di rapport dobbiamo considerare la definizione dello stato quando è raggiunto. Si può immaginare lo stato di "rapport" come ad uno stato di affinità esistente tra due persone. Questo stato tende a rendere più facile ed efficace la comunicazione.

SE NON C'E' RAPPORT LA COMUNICAZIONE HA PIU' DEL 95% DI PROBABILITA' DI ESSERE INEFFICACE

E' importante comprendere come mai si riesce a stabilire un rapporto empatico di comprensione con il tuo amico del cuore mentre nel frattempo abbiamo dei problemi a socializzare con il tuo vicino di casa, con quel tale o con quell'altra persona, scoprendo cosa vuol dire essere in rapport con se stessi (**rapport interno**) ed essere in rapport con il barman del tuo bar preferito (**rapport esterno**) e come è possibile stabilire un rapport efficace con le persone con le quali vivi a stretto contatto.

Rapport esterno e Rapport interno

Il rapport non è solo una questione di affinità tra due persone; è anche, nella sua forma più alta, una questione di "rapport" con sè stesso. Questo significa che l'interlocutore è contento con le sue sensazioni e i suoi pensieri nei confronti dell'approccio. Quando questo stato completo di rapport è raggiunto, la comunicazione è rapida ed efficace.

Nel momento in cui una persona è in tale stato di soddisfazione e piacere nel rapporto, accetterà prontamente idee a lui piacevoli. Queste idee piacevoli arriveranno nella forma di benefici che lui otterrà come risultato della comunicazione.

Il cosiddetto "**stato di rapport**" voi l'avete già sperimentato molte volte; tutte le volte che avete provato simpatia per un personaggio in un film. Voi avete reagito pur sapendo che si trattava di una storia inventata e che l'attore è molto ben pagato per rappresentare tale personaggio sullo schermo. Per un attimo avete potuto sospendere il vostro "**Fattore Critico**" accettando le idee espresse nella storia. Ma cos'è il "fattore critico"? Si tratta di un comportamento sociale, per il quale noi accettiamo o rifiutiamo un'idea propositaci. L'idea viene rifiutata normalmente se è contraria a qualche cosa che già abbiamo imparato da altra fonte. Il fattore critico, in altre parole, è il meccanismo per il quale manteniamo aderenza ad un modello sociale preaccettato (da noi considerata la cosiddetta "realtà").

Se non fossimo in grado di disattivare tale meccanismo modificando, quando necessario, un comportamento sociale preaccettato, non saremmo in grado di adattarci alle modifiche dell'ambiente circostante.

Leggendo queste pagine certamente non state scoprendo l'acqua calda: voi siete stati in "stato di rapport" molte volte. Per illustrare il concetto di "stato di rapport" si può ricordare l'esempio del personaggio del film "E.T.", l'alieno atterrato per caso sulla terra. La maggior parte delle persone che guardano il film si dispiacciono nel momento in cui l'alieno apparentemente muore. Stanno in realtà dispiacendosi per un pupazzo elettronico.

L'efficacia dei messaggi dei film e della televisione non sarebbe raggiunta senza stabilire "rapport". Questo viene chiamato dai registi "sviluppare il personaggio". Voi dovete potervi preoccupare del personaggio prima di poter reagire. Dovete sviluppare una relazione basata sull'empatia prima di poter rispondere emozionalmente. Quando il "rapport" è stabilito voi sarete condotti nella "realtà" del mondo del film diversa dalla vostra realtà quotidiana. Creare rapport comporta la possibilità di una risposta emozionale della persona alla quale ci apprestiamo a comunicare i nostri bisogni, le nostre idee, noi stessi.

COME STABILIRE RAPPORT ATTRAVERSO IL MODELLAMENTO, IL RICALCO E LA GUIDA

Essenzialmente, alla base di una relazione c'è la conoscenza reciproca, vale a dire la prevedibilità di certe rispettive risposte; questo permette alla relazione di mantenersi stabile. Come possiamo costruire una relazione con una persona che ancora non conosciamo? Una buona maniera di stabilire "rapport" è riflettere il comportamento dell'altra persona in maniera tale da far nascere la fiducia. Questo si può fare attraverso le tecniche di Modellamento, Ricalco e Guida.

Il modellamento è la più conosciuta di queste tre tecniche ed è la più utilizzata. Consiste semplicemente nel prendere le posizioni (concettualmente con le idee e fisicamente con le posture) che voi vorreste che il vostro interlocutore prendesse; nell'agire nel modo in cui vorreste che agisse, nel dire le cose che voi vorreste che dicesse. Utilizzate domande che possano evocare una risposta positiva nel modo in cui volete che lui risponda. Modellate il comportamento che volete che lui emuli e gli mostrerete la strada per prendere una decisione positiva.

Modellando, voi state ponendo un esempio, mostrando la via... mostrando chiaramente ciò che vi aspettate che faccia. Con qualcuno che è depresso, senza entusiasmo o che sembra non interessato, anche in cose che sono buone per lui, cariche di benefici, voi modellerete quanto siete eccitato riguardo all'oggetto e a quello che può fare per voi e per altri, che come voi lo possedessero. Sarete entusiasti, aperti e su di giri, facendo pause di attesa nella vostra conversazione, permettendo al cliente di reagire al vostro dipingere la situazione.

Il modellamento è una tecnica eccellente da utilizzare nel momento in cui si sviluppa "rapport" col cliente. E' soprattutto efficace quando è necessario tirarlo fuori da uno stato d'animo, o da un insieme di pensieri, e porlo in un altro più adatto alla situazione e di cui si ha bisogno per aiutarlo ad ottenere i prodotti che effettivamente dovrebbe avere e che voi gli potete fornire.

Quando voi modellate e il cliente segue, voi avete raggiunto un alto grado di "rapport". L'efficacia del modellamento nasce essenzialmente da questo fatto: quando si instaura una relazione i ruoli vengono definiti progressivamente; col modellamento

proponete dei ruoli e create un'aspettativa positiva tale da spingere il vostro cliente ad assumere il ruolo che gli proponete: quello di cliente soddisfatto e con un buon rapporto col venditore.

Se l'interlocutore non vi segue nel modellamento, passate immediatamente al rispecchiamento.

Il rispecchiamento è un'altra tecnica che velocemente stabilisce "rapport" con un altro individuo.

Voi utilizzerete tale tecnica quando volete provare che comprendete il punto di vista del cliente e siete d'accordo. Col rispecchiamento, voi mostrate, con le parole e il linguaggio del corpo, che voi siete dalla sua parte, e apprezzate le sue osservazioni. Gli mostrate che apprezzate il suo punto di vista.

Fate attenzione a far sì che il vostro rispecchiamento non sia eccessivo. Un rispecchiamento sottile dei movimenti del corpo del vostro interlocutore mostra simpatia. Spesso le persone che sono d'accordo assumono posizioni corporee simili e lo stesso atteggiamento; inconsciamente utilizzeranno gli stessi movimenti delle mani. Tenderanno a respirare alla stessa velocità e parlare con lo stesso tempo.

Se il vostro interlocutore è agitato o depresso, potreste non essere in grado di cambiare il suo stato d'animo col modellamento. E' spesso meglio entrare in sintonia assumendo la stessa attitudine, simpatizzando con lui. Rispecchiate la sua posizione ed emulate il suo tono di voce. Ricordate, "La miseria ama la compagnia".

Tuttavia, una volta che avrete raggiunto "rapport" a questo livello, incominciate ad usare suggestioni positive e piacevoli per cambiarlo lentamente. Cambiate lentamente postura, siate più su di giri. Guardate. Il vostro cliente incomincerà a seguirvi. Il suo modo di fare cambierà riflettendo il vostro.

Andare a ritmo è stabilire un ritmo col cliente. E' spesso fatto contemporaneamente al modellamento. Quando stabilite un ritmo, potete condurre il vostro cliente verso un obiettivo.

Questo si ottiene al meglio ponendo domande ad un ritmo a cui possa facilmente rispondere, ad un livello confortevole. Non andate troppo velocemente e neppure troppo lentamente. Deve essere il tempo giusto. Andate a ritmo col suo stato d'animo e il suo modo di fare. Voi state in questa maniera divenendo parte dello stato d'animo del cliente, ritmate, come se voi steste penetrando nella sua mente e nella situazione emozionale nel momento della vostra interazione. Si tratta di un livello molto alto di comunicazione. E' andare in sincronia con le "vibrazioni" dell'altra persona.

Esercizio di Ricalco approfondito

Mentre siete col vostro interlocutore, prendete coscienza della velocità a cui respira e cercate di adeguare il vostro ritmo alla sua respirazione; noterete un potente miglioramento della vostra comunicazione.

ALTRI PRINCIPI BASE

- Ogni interazione nasce per la soddisfazione di bisogni
- Ogni decisione dipende dallo stato mentale

Questo significa che possiamo utilizzare efficacemente la CNV per influenzare lo stato mentale ed ottenere un determinato risultato.

PRIMO SCHEMA BASE INTERATTIVO

FASE VENDITA E PERSUASIONE CLASSICA	STATO MENTALE
A	CURIOSITA'/ATTENZIONE
I	INTERESSE
	CONVINZIONE
D	DESIDERIO
A	DECISIONE/AZIONE

COME RICONOSCERE I VARI STATI:

↳ STATO D'ANIMO DI INTERESSE:

- Corpo piegato in avanti verso di voi
- Occhi attenti
- Sorriso
- Mirroring
- Postura attenta

Quando qualcuno diventa interessato, la sua postura cambia da abbandonata e rilassata ad una postura energizzata, anche quando fosse seduto.

Gli occhi possono avvicinarsi leggermente per rendere la focalizzazione più chiara.

1. STATO D'ANIMO DI CONVINZIONE

Usualmente visibile da un subitaneo aumento dei segnali precedenti. Il mirroring diviene più facile.

2. STATO D'ANIMO DI DESIDERIO

Visualizzazione interiore associata

Pupille dilatate

Possibile leccarsi delle labbra

Portare le dita alle labbra

Passarsi la mano fra i capelli

Lo stato d'animo di desiderio è caratterizzato dall'assenza di intervento del centro intellettuale per fini di critica, e piuttosto del suo mobilitarsi per raggiungere l'obiettivo.

IMPORTANZA DELLA CNV

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

Uno dei principali limiti alla nostra capacità di capire gli altri è dovuto al "filtro" del linguaggio verbale. La parola rimane sempre uno strumento utilissimo per trasmettere delle informazioni, ma nella nostra società la sua importanza è talmente enfatizzata che abbiamo perso quasi del tutto l'attitudine a prendere coscienza dei segnali che invia il corpo. Il messaggio del corpo dice la verità e spesso smentisce quello che invece comunichiamo a parole. Questo perché la nostra comunicazione non verbale è in stretto contatto con le nostre emozioni più profonde, le nostre paure, ansie, gioie che vengono trasmesse direttamente ai gesti della mano delle gambe dei muscoli del viso. La nostra mente può decidere di esprimere o meno verbalmente tali sensazioni o emozioni, ma sappiamo che a volte è meglio tacere.

Vi sono degli stati d'animo ben precisi da comprendere nel nostro interlocutore e vale a dire:

- ATTEZIONE
- GRADIMENTO
- INTERESSE
- RIFLESSIVITA'

Il gradimento lo si percepisce attraverso gli scarichi emozionali. La comunicazione non verbale, detta più propriamente *ANALOGICA*, è regolata da alcuni principi:

- ↔ con il corpo non si può non comunicare;
- ↔ non si può esprimere la negazione;
- ↔ non esistono le mezze misure ;
- ↔ non è possibile con esso esprimere il senso del tempo, cioè indicare concetti come: presente, passato, futuro:

Si tratta delle stesse regole che Freud aveva individuato studiando le manifestazioni dell'inconscio dello scorso secolo. Possiamo perciò affermare che comunicazione inconscia e comunicazione analogica sono equivalenti.

All'interno del messaggio del corpo distinguiamo diverse branche:

- ↔ LA PROSSEMICA;
- ↔ LA CINESICA;
- ↔ LA PARALINGUISTICA;
- ↔ IL CONTATTO FISICO.

PROSSEMICA

E' uno strumento comunicazionale molto efficace anche per testare se si è instaurato il rapport. Quattro sono le aree in cui normalmente possiamo agire:



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

Se andremo molto vicino ad un soggetto arriveremo a toccarlo e noi tocchiamo solo le persone con le quali abbiamo un rapporto di fiducia. Questa prende il nome di **PROSSEMICA DIGITALE**.

Se il soggetto con il quale stiamo comunicando arriverà ad accettare la digitale, sta a significare che non si sente invaso nel suo spazio e questo comportamento indica disponibilità e fiducia.

La digitale può servire sia per creare stati emozionali che per verificare il rapport.

LA CINESICA

Questa branca riguarda i movimenti delle singoli parti del corpo. Le quantità di gesti, può dirci qualcosa sulla personalità dell'interlocutore. Individui estroversi per esempio gesticolano molto; le persone molto timide invece si muovono appena.

La cinesica comprende anche la mobilità, cioè il movimento in generale: alterazioni della mobilità, del camminare, la riduzione dei gesti e l'allungamento dei tempi di reazione a volte possono essere i primi segnali di depressione.

Le persone ansiose invece si agitano molto con scompostezza e scatti, camminano rapidamente e respirano frettolosamente.

LA PARALINGUISTICA

In questa branca sono inclusi tutti i suoni e rumori non collegati direttamente al parlato. A esempio: sbatterre un oggetto nel riporlo, tamburellare con le dita, battere i piedi, sbuffi, sospiri, raschiamenti di voce ecc ecc.
Così come le sfumature della voce.

COME INDIVIDUARE LE EMOZIONI DALLA VOCE

PAURA: la voce è strozzata, acuta e tesa. Il modo di parlare è affrettato, le frasi sono frequentemente spezzate a metà, molti errori di sintassi e pronuncia.

COLLERA: la tonalità è secca, la voce risulta quasi gridata.

DISPREZZO E DISGUSTO: la voce è di tono medio, piuttosto incolore ed uniforme; a volte è di tipo nasale.

FELICITA': il tono è acuto, la voce appare aperta, corposa e molto modulata, vale a dire che passa facilmente dai toni bassi a toni alti. Il modo di parlare è serrato e veloce.

TRISTEZZA: il tono è basso, l'articolazione molto lenta. Vi sono lunghi momenti di silenzio. a volte la voce si riduce ad una sorta di bisbiglio.

IL CONTATTO FISICO

Il contatto fisico è la forma più potente di comunicazione. Il contatto è importante anche per l'immagine di sé e per un buon rapporto con il proprio corpo.. Non a caso una visione distorta delle proprie proporzioni fisiche - che è alla base dei disturbi alimentari - è caratteristica delle persone che riferiscono di aver ricevuto pochi contatti durante l'infanzia e a volte di non riceverli nella vita attuale. Soprattutto negli approcci amorosi, è importante verificare la disponibilità al contatto fisico della persona di sesso opposto da cui siamo attratti.Lo si può verificare attraverso la percezione tattile, se a queste verifiche tattili l'altra persona risponde in modo rilassato vuol dire che gradisce la nostra vicinanza. Se si irrigidisce, invece, prova un senso di sgradevolezza.

CONCETTI CHIAVE DEL LINGUAGGIO INTERATTIVO NON VERBALE

1) CONTESTO

Ogni comportamento non verbale è influenzato dal contesto

2) PUNTAMENTO

Il puntamento può essere effettuato con varie parti del corpo, ed ha per effetto di creare un inizio di attenzione.

3) REINDUZIONE NON VERBALE

La ripetizione di un "cluster" dopo una pausa normalmente ne rinforza il significato

4) BLOCCAGGIO

E' l'azione con la quale concentriamo l'attenzione del soggetto in uno spazio ridotto. Il bloccaggio è un'arte e deve mirare a creare un porto tranquillo, non una prigione. Il bloccaggio può essere compiuto col corpo.

5) ECO POSTURALE E MIRRORING

ECO POSTURALE = RICALCO

Tali comportamenti passano normalmente dal copiare i segnali esteriori a copiare la RESPIRAZIONE.

6) CLUSTER DI GESTUALITA'

Un gesto non è un messaggio; un cambiamento di postura non è un messaggio. E' sempre importante osservare più segnali che si riuniscono assieme a formare un "cluster" di comportamento.

7) APERTURA E CHIUSURA

Indicano il grado relativo di estroversione ed introversione.

I segnali di apertura e chiusura, più sono vicini alla testa, più sono consci.

E' più positiva per l'operatore una posizione dell'interlocutore braccia chiuse e gambe non accavallate che il contrario.

L'INTERATTIVITA'

Il risultato di una relazione dipende soprattutto da quanto il soggetto è in grado di provare stati d'animo, non da quanto l'operatore parla.

Utili strumenti per provocare stati d'animo sono:

- 1) L'utilizzo di citazioni proprie o di altre persone che si siano trovate nello stato desiderato
- 2) Domande specifiche
- 3) Elicitazione di valori

E' sempre utile ricordare che non si possono non creare degli stati d'animo.

A volte, durante la conversazione, l'operatore rischia di farsi prendere dal discorso e di pensare che lo stato d'animo è già stato creato e che può permettersi di creare uno stato "neutro". Quello che l'operatore potrebbe essere tentato di definire come stato "neutro", conseguente all'assenza di stimolazioni, è in realtà il più delle volte uno stato negativo, in quanto non più accompagnato dall'emozione di curiosità.

Se il peso della conversazione diventa eccessivo, è meglio tacersi mantenendo la presenza. A livello non verbale questo tende a moltiplicare quanto detto prima e costringere l'interlocutore ad intervenire.

PROSSEMICA (ZONE SPAZIALI PERSONALI)

Noi possiamo:

- 1) renderci conto di quando qualcuno è vicino a noi (anche senza contatto fisico)
- 2) renderci conto di uno sguardo diretto a noi anche quando questo è fuori dalla nostra linea di visione (in realtà ci rendiamo conto anche dello sguardo diretto verso l'attività di altre persone, cfr. la spiegazione di Erickson sullo sguardo dietro la nuca)

PROSSEMICA E METAPROGRAMMI

L'osservazione della prossemica può essere utile per distinguere tra introversi ed estroversi:

- A) Normalmente gli estroversi accettano più facilmente la presenza di altre persone nel loro spazio fisico.
- B) Gli introversi, per contro, desiderano mantenere il loro prossimo ad una distanza che gli permetta di valutarlo con lo sguardo.

PROSSEMICA ED INTRUSIONE

La prossemica è d'aiuto per creare ATTENZIONE. Una lieve intrusione nello spazio personale altrui è uno degli strumenti migliori per creare tale stato d'animo.

Deve però essere seguita da un arretramento; questo appare allora come un invito ad entrare nel proprio spazio personale.

DIFFERENZE PROSEMICHE TRA UOMO E DONNA

La donna preferisce l'avvicinamento prossemico da davanti, seguito da un affiancamento (se si trova confortevole).

Se un uomo vuole parlare con una donna, anche la posizione diagonale è molto valida.

PROSEMICA ED ALTEZZA

L'effetto prossemico è incrementato dall'altezza, ed una posizione superiore è molte volte percepita come dominante. Anche se è utile per creare ATTENZIONE, tale posizione rischia di essere dannosa nelle fasi successive. E' allora bene che le persone si allineino.

UTILIZZO DI OGGETTI PER INVADERE LO SPAZIO PERSONALE

Oggetti lasciati nello spazio personale altrui

STRETTA DI MANO

La stretta di mano è un indicatore fondamentale del "rapport" creato.

Esercizio: giudicare la stretta di mano di più persone

Una serie di esperimenti ha mostrato che la stretta di mano migliore dura 5 secondi ed è ferma. Un palmo asciutto indica tranquillità.

POSIZIONE DELLE MANI

Verso l'alto, propiziatrici

Verso il basso, dominanti

PARTI DEL CORPO:

Un modo di osservare l'atteggiamento umano distingue tre parti del corpo che possono inviare messaggi differenti:

1. TESTA
2. PETTO
3. ADDOME

Corrisponde al centro intellettuale, il centro emozionale ed il centro istintivo di Gurdjieff.

Tendenzialmente i movimenti della testa riflettono l'atteggiamento mentale

La posizione del petto indica dove si trova l'IO della persona

La posizione dell'addome un certo atteggiamento più profondo.

CONGRUENZA \ INCONGRUENZA

L'osservazione della persona può permetterci agevolmente di riconoscere le posizioni di congruenza e le posizioni di incongruenza all'interno della sua gestualità

SEGNALI GUSTATIVI

Tutti i segnali gustativi indicano piacere nei confronti dell'interlocutore.

SORRISO

Il sorriso insincero è spesso asimmetrico con minore movimento del labbro inferiore.

ESERCIZIO

Contrarre i muscoli della faccia per 5 secondo - rilassarli
(ripetere)

OCCHI

Tendenzialmente, la persona che batte meno le pupille tende ad assumere la posizione UP.

Il battito delle pupille è proporzionale alla quantità di interesse.

Lo sguardo al centro degli occhi ha forti potenzialità di convincimento.

Si distingue tra due tipi di sguardo: interessato - guardare (pupille dilatate) ed attento - fissare (concentrato sull'obiettivo).

Questo secondo è convincente ed efficace quando accompagnato da un adeguato sottotesto.

E' utile poter trasmettere attraverso gli occhi appropriati messaggi.

RICALCARE IL BATTITO DELLE CIGLIA

BATTITO LENTO

Ha un forte potere di interesse

SORRISO OCULARE

Il sorriso a livello oculare è uno dei migliori strumenti per creare "rapport"

TOCCAMENTI OCULARI LATERALI

MANI COME PUNTATORI

Mani o biro possono essere utilizzate come puntatori per lo sguardo.

DISTOGLIERE LO SGUARDO

In che direzione distogliete lo sguardo?

IL FLASH SOPRACCIGLIARE

Il flash sopraccigliare è uno dei più potenti strumenti per predisporre ad uno scambio. Etologicamente corrisponde al riconoscere qualcuno di conosciuto.

LE POSIZIONI DELLE MANI - ELEMENTI DI COMUNICAZIONE NON VERBALE

Osserviamo un caffè o un luogo affollato.

Le persone gesticolano e muovono le mani.

Osservando il modo in cui le persone gesticolano con le proprie mani permette di capire molto del loro carattere, del loro modo di porsi e delle modalità seguite nel loro comportamento comunicativo.

Si può osservare facilmente come le collocazioni spaziali indicate precedentemente corrispondano anche a specifiche AREE SPAZIALI che nominiamo (facendo riferimento al nostro precedente manuale di tecniche psico-organico-linguistiche)

Testa (esteriorizzazione, esplorazione), Petto (Zona Mediana), Ventre (Interiorizzazione, emozioni, unione). In particolare la persona che sta ragionando di TESTA in maniera VISIVA normalmente porta le mani nella zona della TESTA.

La persona che sta ragionando di PETTO in maniera UDITIVA tende a portare le braccia nella zona del petto.

Infine, la persona che sta ragionando di VENTRE in maniera legata alle emozioni tende a portare le braccia all'altezza dell'addome.

Gestualità ed atteggiamento

Inconsciamente ci viene da reagire a certe gestualità degli altri.

I movimenti delle mani e la loro gestualità sono infatti collegati a modi specifici di atteggiarsi nei confronti dell'ambiente circostante. Possiamo capire chi ci sta davanti osservando semplicemente il suo comportamento e la sua modalità

Indicatorio

- Modo di fare diretto, mano tagliente, atteggiamento TESTA

Superlogico

- Utilizzo del ragionamento, atteggiamento PETTO

Propiziatario

- Attenzione sulle emozioni, palmo verso l'alto, atteggiamento ADDOME

Misto

- Esiste infine un quarto sottotipo che è costituito da un misto dei precedenti. La differenza essenziale con quelli che lo precedono risiede forse nella sua

"memoria dei comportamenti passati" che gli permette maggiore flessibilità di azione. Questo tipo corrisponde alla posizione "piedi"

Tutti questi tipi di persone, con gestualità differenti, sono divisi a loro volta in vari sottotipi. Questo argomento è approfondito sul Web in quanto si tratta di notizie già fornite precedentemente.

COME UTILIZZARE LE INFORMAZIONI RIGUARDO ALLA GESTUALITÀ SPECIFICA DI OGNI PERSONA

E' piacevole potersi esercitare in tali abilità.

Per rendersi conto di quanto detto più sopra la cosa più semplice è accendere la televisione e rendersi conto della gestualità comunicazionale che possiamo osservare. Privilegiate inquadrature nelle quali sia possibile vedere tutta la persona. Potrete rapidamente arrivare a notare l'alternarsi di movimenti e concetti in sincronia. Successivamente, nel vostro contesto sociale sarete più capaci di capire chi vi sta di fronte. Le informazioni qui indicate vanno incrociate con quelle derivate dalla linguistica specifica e dal tipo morfologico.

La presenza di congruenze, cioè di chiare relazioni tra un elemento e l'altro potrà allora essere attribuita ad un riscontrare la categoria indicata. La presenza di incongruenze, per contro, invita ad una maggiore analisi. La comprensione dell'atteggiamento del nostro interlocutore ci permette di entrare in rapporto con lui attraverso i due meccanismi del ricalco (similitudine) e compensazione (soprattutto a livello di atteggiamento generale comunicativo).

ESEMPIO 1

Un allievo invitato a parlare in pubblico muove dapprima le mani in modo propiziatario dicendo "cosa posso dire..." e poi indicatorio. Un'interpretazione di quanto è successo suggerisce che prima ha agito in quanto emozionato dalle persone che gli stavano d'intorno e poi indicatorio in quanto corrispondente probabilmente al suo tipo abituale di comunicazione

ESEMPIO 2

Un allievo invitato a parlare in pubblico gira intensamente le mani mentre parla ed utilizza molte espressioni come "quindi" "perché" etc. Tale allievo ha probabilmente una struttura mentale "superlogica".

Tabella Riepilogativa

Organo	Vista 	Udito 	Sensazioni Interne 	Ke (movimento) 
Gestualità	Mano a Taglio	Mano a Cerchio	Palmo verso l'alto	allineata
Movimenti Oculari	Ampi	Ridotti	Verso il basso	Davanti
Tipologia	Indicatoria	Superlogica	Propiziatrice	allineata
Parte del Corpo	Testa	Petto	Addome	Piedi

ESEMPIO

Osservando la tipologia di una persona è possibile creare maggior rapport e comunicazione con questa e quindi vivere una migliore relazione.

Lo Stress

di Guido Ottobrino

La parola *stress*, che in lingua inglese significa sforzo, viene utilizzata in ingegneria per definire lo sforzo o la tensione a cui sono sottoposti i materiali.

Tra il 1910 e il 1920 un medico, Cannon, utilizzò il termine *stress* per primo per indicare una reazione d'allarme prodotta nell'organismo da uno stimolo esterno.

Lo scienziato canadese Hans Seyle, in un articolo apparso nel 1936, fece notare che tale reazione dall'allarme è indipendente dal tipo di *stressor* (agente stressante). Egli si chiese: come mai le cavie, al di là del tipo di sostanza nociva inoculata, reagiscono producendo lo stesso ormone (il cortisolo) e mostrano una atrofia del *timo*¹ (divenendo più vulnerabili alle infezioni)? Seyle concluse che doveva trovarsi di fronte ad una risposta biologica fondamentale che proprio per questo è aspecifica, indipendente cioè dal tipo di *stressor*, e caratterizzata dall'attivazione di un asse vitale, quello legato a due ghiandole endocrine (l'ipofisi ed il surrene), che produceva un complesso di sintomi e di modificazioni biologiche riassumibili nella definizione di sindrome generale di adattamento.

Lo stress è, quindi, un adattamento dell'organismo al cambiamento della sua omeostasi interna prodotto da uno stressor.

Le fasi descritte da Seyle sono tre:

1. Allarme. L'organismo mobilita le sue difese producendo *adrenalina* e *noroadrenalina*;
2. Resistenza. Se lo *stress* persiste l'organismo aumenta la produzione di *cortisolo*, un potente antinfiammatorio, che ha però l'effetto collaterale di deprimere il sistema immunitario;
3. Esaurimento. Si registra l'esaurimento della *ghiandola surrenale* e l'animale da esperimento, non più protetto dal *cortisolo*, muore.

¹ Il timo è una ghiandola posta dietro lo sterno all'interno della quale maturano le cellule killer del sistema immunitario.

Negli ultimi trenta anni migliaia di lavori scientifici hanno dimostrato che non solo i topi ma anche gli esseri umani attivano la stessa risposta fondamentale di fronte all'aggressione di un virus, ad una minaccia fisica, ad un'emozione intensa o davanti a qualsiasi altro *stimolo ambientale registrato dai nostri sensi ed elaborato dal nostro cervello*.

Esamineremo in un altro momento le caratteristiche di tale risposta dell'organismo e lo faremo in maniera piuttosto dettagliata poiché la semplice conoscenza è già parzialmente sufficiente per risolvere il problema. In questa sede, però, ci soffermeremo su un aspetto fondamentale della risposta d'adattamento: gli stimoli vengono registrati dai nostri sensi ed elaborati dal cervello. Il meccanismo è più o meno il seguente: un agente esterno (o interno) stimola i recettori del tatto, del gusto, dell'olfatto, della vista e dell'udito (uno solo o anche, più spesso, tutti insieme) quindi produce una *sensazione* che è, per definizione, un fenomeno soggettivo dovuto alla stimolazione di un organo di senso. Il materiale acquisito viene inviato, tramite il sistema nervoso, al nostro cervello e solamente qui avviene la decodifica della *sensazione*. Quando la sensazione viene identificata abbiamo la *percezione* che è, per l'appunto, il riconoscimento della sensazione. Il cervello, nel lavoro di decodifica, procede per analogia quindi tende ad assimilare cose e situazioni diverse in base alla somiglianza con un processo di *generalizzazione* che è molto utile per l'apprendimento ma che talvolta può creare dei problemi.

Una volta avuta la percezione (il tutto avviene in pochissimi istanti) l'organismo si prepara a rispondere all'evento e se esso viene giudicato *stressante* si attiva l'asse ipofisi-surrene. A questo punto possiamo trarre già alcune conclusioni: nel caso dell'ingestione di un veleno, dell'aggressione di un virus o della presenza di uno stimolo ambientale quale l'eccesso di freddo o l'eccesso di caldo, possiamo ritenere oggettivamente stressante la situazione anche se esistono risposte individuali molto differenti (c'è chi sopporta bene il caldo ma tollera male il freddo, c'è chi è immune all'aggressione di certi virus ecc.); nel caso di uno stress psicologico, quando, cioè, ci troviamo in una situazione di disagio per un qualunque motivo, è fondamentale la *percezione* che avremo dell'evento per stabilire il tipo di risposta.

L'attivazione dell'asse ipofisi-surrene è stata di fondamentale importanza per la sopravvivenza dell'uomo primitivo poiché gli ha permesso di affrontare con la massima rapidità e precisione le aggressioni da parte di una natura ostile che spesso attentava alla sua vita. Di fronte all'attacco di una belva l'uomo primitivo (ma lo farebbe anche quello moderno) reagiva in un istante (fuggendo o difendendosi) poiché la risposta immediata allo *stress* non dipende dalla ragione ma dalla mente istintiva, dal sistema limbico, che possiamo definire un "cervello nel cervello" che l'uomo condivide con tutti i mammiferi. Questo meccanismo è stato oltremodo prezioso per migliaia di anni e la

selezione naturale ha fatto in modo da premiare quegli individui che erano maggiormente reattivi di fronte ai pericoli. Oggigiorno però quegli stessi individui premiati dalla selezione naturale sono fortemente svantaggiati poiché gli stimoli stressanti, sebbene siano in genere di minor portata, sono diventati numerosissimi proprio a causa del tipo di società nella quale viviamo e quindi sembrano essere privilegiati coloro che se la prendono con calma. Siamo in macchina e il traffico ci innervosisce poi magari qualcuno non ci dà la precedenza ad un incrocio, in ufficio discutiamo con un collega o siamo rimproverati dal capoufficio, in famiglia i nostri figli non capiscono la nostra stanchezza e "pretendono" attenzione, un battibecco con la moglie, una telefonata sgradita e così via, tante piccole situazioni che non mettono a repentaglio la nostra vita ma che sono in grado di attivare la risposta da *stress*. Le persone particolarmente reattive di cui parlavamo prima possono avere la vita rovinata da questi piccoli problemi in quanto il loro organismo, bombardato da stressor, non riesce più a disattivare la risposta di adattamento con la conseguenza di arrivare, prima o poi, all'*esaurimento* come avviene per gli animali da esperimento.

La notizia positiva è che esistono persone che sono immuni allo *stress* e visto e considerato che non sono normalmente gli eventi di grande portata a rovinarci la vita ma tanti e continuati piccoli *stressor*, abbiamo la possibilità di modificare la nostra risposta allo stress prendendole a modello e riprogrammando il cervello emotivo grazie alle tecniche fornite dalla PNL.

Il punto di partenza è che, quando si tratta di *stress psicologico* (e in molti casi anche in presenza di uno *stress fisico* dovuto, ad esempio, ad una malattia), è sempre possibile *interpretare* diversamente ed in maniera positiva (o perlomeno neutra) l'evento stressante. Ovviamente la cosa non avviene tramite la volontà - che dipende dalla ragione - ma riprogrammando il direttamente il cervello emotivo visto che ad esso è dovuto il tipo di risposta allo stress. Parlando della Performance Artistico-Musicale per eccellenza, il concerto, è evidente per tutti che alcuni lo interpretano come un evento fortemente stressante mentre altri addirittura si esaltano e lo vivono come uno stimolo eccitante e fonte di grande piacere (con tutte le possibilità intermedie). Da cosa dipende? Il cervello, dopo aver ricevuto le informazioni dagli organi di senso², interpreta il materiale confrontandolo con ciò che ha precedentemente immagazzinato in memoria e lo decodifica procedendo per analogia quindi, ad esempio, l'essere davanti al pubblico per tenere un concerto, può essere assimilato al parlare in pubblico oppure al sostenere un esame e così via. Se il cervello emotivo ritiene che l'evento è una minaccia attiva l'asse ipofisi-surrene. Quando analizzeremo nel dettaglio le modificazioni che subisce l'organismo per prepararsi alla lotta ci renderemo conto come esse siano inadeguate per gestire un concerto ma la risposta è aspecifica e, purtroppo o per fortuna a seconda dei casi, non dipende dalla

² Il cervello non distingue tra la realtà e ciò che viene semplicemente immaginato in quanto le vie neurali attraverso le quali passano le sensazioni esterne sono le medesime di quelle che percorrono le sensazioni interne

ragione pertanto, pur sapendo che il tremore alle mani non ci aiuta a suonare bene non riusciremo a fermarlo con la volontà: *bisogna parlare al cervello emotivo*.

Il primo obiettivo dei prossimi incontri sarà quello di imparare a modificare la risposta dell'organismo davanti allo *stress* con la conseguenza che non solo le nostre performance artistiche saranno migliori ma sarà migliore la qualità della nostra vita. Vedremo come il cibo possa essere un potente modulatore ormonale; parleremo delle ultime scoperte relative all'assunzione regolare di acidi grassi *Omega 3*; parleremo degli effetti del rilassamento muscolare (qualsiasi *stressor* comporta tensione muscolare e noi siamo fatti per l'80% di muscoli!) e metteremo in pratiche alcune semplici tecniche di distensione; faremo esercizi pratici per imparare a gestire la frustrazione, il fallimento e tutte le emozioni negative con le quali dobbiamo necessariamente confrontarci per migliorare; utilizzeremo tecniche di autoipnosi per riprogrammare il cervello emotivo e per ottimizzare lo studio attraverso la visualizzazione guidata.

Mentre lavoreremo per allenare il nostro organismo ad affrontare lo *stress*³, ci occuperemo anche del secondo obiettivo che è poi il fine ultimo della Performance Artistica: il processo di comunicazione che vede da un lato l'artista e dall'altro il pubblico. Metteremo in pratica alcune delle tecniche più evolute della PNL per stabilire il *rapport* con il pubblico quali il modellamento, il ricalco e la guida e ci occuperemo dell'Enneagramma, ovvero la mappa più utile che attualmente si conosca per orientarsi nell'incredibile complessità della personalità umana. Analizzeremo il modo con il quale tutti noi costruiamo il nostro modello del mondo attraverso l'uso dei sensi e come ognuno di noi sia portato a privilegiarne uno rispetto agli altri. Parleremo dei tre modellatori universali della realtà - la cancellazione, la generalizzazione e la deformazione - e dei problemi che possono crearci ed infine analizzeremo il linguaggio ed il suo potere evocativo soprattutto quando fa riferimento ai sistemi rappresentazionali⁴.

³ Le ultime scoperte della Psiconeuroimmunologia hanno dimostrato che un organismo allenato sopporta meglio lo stress di un organismo che sistematicamente lo evita. Un atteggiamento combattivo, quindi, anche nei confronti del male più grave permette all'organismo di mobilitare le proprie risorse prima e meglio di un atteggiamento rinunciatario o anche semplicemente volto ad ignorare il problema.

⁴ Sono sostanzialmente tre: il visivo, l'uditivo ed il cenestesico nel quale includiamo, oltre alle sensazioni tattili e corporee, anche il gusto e l'olfatto.

Padroneggiare lo Stress

di Guido Ottombrino

Dopo aver definito la sindrome di adattamento cerchiamo ora di delineare un quadro delle modificazioni che avvengono nell'organismo in presenza di una situazione valutata come stressante. Il sistema limbico, quella parte del cervello che condividiamo con tutti i mammiferi, valuta in un istante il tipo di risposta che dobbiamo avere nei confronti dell'evento. Si tratta come sempre di una interpretazione del cervello emotivo che si regola in base al materiale archiviato in memoria; a questo proposito è bene sottolineare che qualunque reazione avremo in conseguenza di uno stressor sarà sempre la migliore possibilità di scelta che abbiamo in quel momento.

Se vogliamo cambiare la nostra risposta allo stress dovremo ampliare le possibilità di scelta del nostro cervello emotivo.

Dobbiamo riprogrammare il nostro cervello emotivo fornendogli informazioni adatte ad affrontare le situazioni più disparate aggiungendo materiale in archivio così da ampliare la possibilità di scelta. In assenza di informazioni specifiche il cervello emotivo valuterà per analogia con tutte le conseguenze che tale scelta comporta.

Vediamo ora di analizzare il meccanismo dello stress e le modificazioni che generalmente comporta in tutti gli individui. In presenza di un pericolo (vero o presunto tale) nel sistema limbico dove ha sede l'ipotalamo parte la sequenza della reazione di adattamento con la conseguente attivazione di una parte del sistema nervoso definito autonomo: il *sistema simpatico*. Tale sistema è il responsabile della reazione di attacco - fuga e quindi, per preparare il corpo alla lotta, aumenta il ritmo del respiro e induce il fegato a liberare gli zuccheri che ha immagazzinato per fornire ossigeno e nutrimento ai muscoli, il cuore batte più rapidamente e la pressione arteriosa sale, la digestione rallenta (poiché tale funzione non è prioritaria nel momento della lotta) e il sangue viene richiamato dallo stomaco e dall'intestino per affluire al sistema nervoso centrale e ai muscoli, l'apparato riproduttivo si blocca e l'organismo ha finalmente mobilitato le proprie risorse per affrontare il pericolo. Anche il sistema endocrino partecipa alla reazione da *stress* inducendo l'*ipofisi*, una ghiandola situata nel sistema limbico, a produrre endorfine (che hanno lo scopo di alleviare il dolore e ci rendono più pronti nell'apprendere e nel ricordare) e le surrenali a produrre adrenalina, noradrenalina e cortisolo. La reazione allo *stress* appena descritta è una importante risorsa che abbiamo per affrontare una minaccia fisica o qualsiasi cosa che metta in pericolo la nostra vita ma è decisamente inadeguata in tutte quelle situazioni che richiedono, al contrario, calma e sangue freddo. La performance artistico-musicale viene vissuta generalmente come fonte di grande *stress* e a nulla servono tutti i nostri tentativi di imporci la calma anzi la volontà, paradossalmente, sembra ostacolarci: più cerchiamo di mantenere la calma più la

reazione da stress si impadronisce di noi con il conseguente aumentare del battito cardiaco, il tremore e/o il freddo alle mani, una sudorazione eccessiva e l'impossibilità razionale di controllare le reazioni spropositate del nostro corpo. La sensazione che il concerto potrebbe andare male si impadronisce di noi anche se cerchiamo di allontanarla e a questo punto si è manifestata tutta la nostra incapacità nello gestire le emozioni. Studi clinici effettuati su pazienti ammalati di cancro hanno dimostrato che la migliore risosta allo *stress*, tra le tre possibili, è il mobilitare le proprie risorse per risolvere il problema; sembrano cavarsela male coloro che si deprimono e coloro che minimizzano il problema. Tali risultati suggeriscono che una certa dose di *stress* non solo non è cattiva ma è addirittura positiva se viene canalizzata e indirizzata verso la risoluzione del problema può, al contrario, aggravare la situazione quando lo *stress* è eccessivo e porta ad un esaurimento con conseguente stato depressivo. Tornando al concerto, è indubbio che una certa dose di *stress* non solo non disturba ma addirittura è positiva quando ottimizza le nostre capacità; le endorfine liberate dall'*ipofisi* ci donano una condizione di eccitazione, ci rendono vigili e attenti e ci preparano per una grade performance (è singolare come la sensazione del successo preceda quasi sempre il successo stesso!) mentre, al contrario, tutte le altre reazioni descritte prima e legate all'attivazione del sistema nervoso simpatico sembrano ostacolarci.

Tutto ciò premesso, è assolutamente necessario comprendere che lo *stress* è vita, tutto ciò che ci accade è fonte di *stress* poiché modifica la nostra omeostasi interna e ci costringe ad adattarci. Lo *stress* non va evitato ma va affrontato perché un organismo allenato a gestire tutte le situazioni è più forte ed ha, quindi, maggiori probabilità di cavarsela in qualunque situazione. È importante, però, non lasciarsi sopraffarre dallo *stress*, dobbiamo imparare a guardare dentro di noi e a conoscere le reazioni del nostro organismo di fronte alle situazioni più diverse. Uno dei mezzi più potenti che si conoscano per ristabilire il controllo delle nostre facoltà è il rilassamento muscolare.

Non si può essere tesi se i muscoli sono rilassati.

Esistono molti sistemi per rilassare i muscoli e tutti hanno la caratteristica di permetterci di recuperare in tempi brevi le energie esaurite, di rafforzare il sistema immunitario e di ridurre la presenza di cortisolo⁵ in circolo nel nostro organismo. Un'altra caratteristica del rilassamento muscolare è quella di renderci più ottimisti: lo

⁵ Un tasso elevato di cortisolo è sempre associato ad alti livelli di *stress*

stesso problema, analizzato prima e dopo il rilassamento appare molto diverso e ci si prospettano generalmente soluzioni alle quali non avevamo pensato durante lo stato di tensione. Nessun organismo può sopportare uno *stress* prolungato in quanto, prima o poi si arriva all'esaurimento delle ghiandole surrenali e quindi alla malattia. Per valutare il nostro grado di capacità di gestire lo *stress* ripensiamo agli esami che abbiamo sostenuto nella vostra vita: molte persone riescono a reggere fino al giorno dell'esame e poi si ammalano quando le ghiandole surrenali smettono di produrre cortisolo e l'organismo, non più protetto da questo ormone che ha depresso il sistema immunitario collassa; altri rinunciano a proseguire gli studi in quanto sentono di non farcela (la maggior parte degli studenti che si iscrivono all'Università non completa il corso di studi); altri ancora si ammalano prima dell'esame e questo è un evidente segno di cedimento di un organismo non in grado di gestire le proprie emozioni⁶ che crolla prima di affrontare l'evento stressante. Generalmente siamo abituati ad attribuire al caso l'influenza o il raffreddore - in parte ciò è dovuto alla convinzione che i virus siano responsabili di tutte le malattie mentre i medici dell'era pre-antibiotica sostenevano che tutto dipende dal terreno (cioè da noi) - ma generalmente tali patologie si manifestano in concomitanza di un momento di rilassamento seguente ad un periodo fortemente stressante e sia chiaro che tra gli eventi stressanti non includiamo solamente quelli psichici ma anche e soprattutto quelli fisici quali la mancanza di riposo, l'assumere posizioni innaturali come quelle adottate durante lo studio di uno strumento musicale⁷, l'esposizione al caldo e al freddo eccessivi, l'assunzione di alcol e cibo in eccesso e tante altre cose. Lo stress peggiore è quello di lieve entità ma prolungato nel tempo perché non ci permette di staccare la spina. I grandi eventi stressanti vengono generalmente affrontati bene mentre lo stress di modesta entità ma duraturo logora le nostre risorse fino ad esaurirle. Tale fenomeno è comprensibile se torniamo ancora una volta alla risposta biologica di fronte agli eventi giudicati stressanti: l'organismo in una prima fase produce adrenalina e noradrenalina e attiva il sistema nervoso simpatico poi, se lo *stress* persiste, comincia a produrre cortisolo e questa fase è definita di *resistenza*. Tale fase è la più pericolosa in quanto, se non interrompiamo il meccanismo di adattamento, ci porta a esaurire le ghiandole surrenali e quindi al collasso.

È ovvio che la descrizione appena fatta è paradossale e relativa ad eventi molto stressanti nell'immediato e che comportano un lungo periodo di adattamento: la morte del coniuge e la morte di un figlio in tenera età (si tratta sempre di una generalizzazione perché a qualcuno la morte del coniuge o del figlio potrebbe non arrecare alcun dolore) sembrano essere gli eventi più stressanti che ci possano capitare. Cos'è in questo caso che potrebbe portare all'esaurimento delle nostre

⁶ in seguito parleremo del Quoziente Emotivo, che è in sostanza la valutazione della nostra capacità di gestire le emozioni, e di come esso sia l'indicatore più attendibile per prevedere il successo di un individuo

⁷ Il nostro corpo, costituito per l'80% circa da muscoli, non è stato creato per suonare ore al giorno uno strumento musicale ma per muoversi, correre, camminare ed agire attivando i muscoli. Le posizioni coatte comportano sempre tensioni muscolari che se non vengono sciolte creano contratture permanenti - di solito nella zona del collo, dei trapezi e della schiena in genere - che possono essere l'anticamera di tutte le malattie.

risorse? Non l'evento in sé in quanto, essendo confinato nel tempo, può produrre una forte reazione di *stress* nell'immediato ma poi dovrebbe naturalmente esaurirsi. In realtà ciò che comporta il perdurare dello stress è la nostra mente cosciente che torna continuamente, attraverso il ricordo, all'evento stressante e ce lo fa rivivere mille e mille volte fino a distruggere l'organismo che non riesce più a disattivare la risposta di adattamento. Abbiamo già detto precedentemente che la mente non distingue tra ciò che accade realmente e ciò che viene fortemente immaginato proprio perché in realtà tutto ciò che accade sia di reale sia di immaginato è sottoposto alla nostra interpretazione ed è proprio l'interpretazione, la valutazione soggettiva dell'evento, ad essere responsabile del nostro modo di percepire gli eventi ed essa che, in ultima analisi, decide di mantenere o disattivare la risposta allo *stress*.

Parlare alla mente razionale serve a poco e il generale fallimento della psicanalisi lo dimostra. Un approccio più immediato passa attraverso la distensione muscolare e la riprogrammazione del cervello emotivo che, opportunamente guidato, amplia le nostre possibilità di reazione scegliendo sempre quella più adeguata ad ogni situazione. La distensione muscolare è necessaria perché grazie ad essa si attiva il sistema nervoso autonomo parasimpatico che, al contrario del simpatico, rallenta il battito cardiaco, fa affluire il sangue in periferia quindi alle mani e ai piedi riscaldandoli, fa ripartire la digestione e la motilità intestinale, ci rende più ottimisti, fa rinascere il desiderio sessuale e il desiderio del piacere in generale.

Quando si parla di distensione muscolare il primo problema da affrontare è la deconnessione della mente che attraverso il sistema nervoso mantiene attivi ed in tensione tutti (o quasi) i nostri muscoli. Le soluzioni adottate sono molteplici: le religioni orientali suggeriscono di ripetere un mentalmente un suono, un mantra, che ha, appunto, lo scopo di allontanare i pensieri inutili che riattiverebbero la risposta da *stress*. Per gli occidentali, che trovano generalmente molto distante la meditazione orientale, sono preferibili forme di distensione quali il Training Autogeno inventato dal dott. Schultz che ci consente di raggiungere uno stato di rilassamento totale con alcune sedute. Il numero delle sedute dipenderà molto da quanto siamo disposti ad investire in tale processo di cambiamento; è evidente che coloro che hanno maggiori problemi potrebbero essere avvantaggiati perché più motivati ma è altrettanto vero che spesso i migliori risultati vengono raggiunti da quelle persone che hanno l'attitudine ad osservare i propri processi interiori ed hanno voglia di esplorare il proprio io. Si tratta, in ogni caso, di un processo autogeno e come tutte le altre tecniche di cui parleremo richiede il contributo motivazionale di chi le adotta.

Prima di sperimentare qualche esercizio di rilassamento, sottoponiamoci ad un test per valutare il nostro grado di *stress*.

Segni comportamentali

Fumate?	SI	NO
Avete problemi di sonno?	SI	NO
Vi capita spesso di avere il raffreddore e l'influenza	SI	NO
Mangiate troppo?	SI	NO
Consumate dosi di alcol superiori a quelle per voi benefiche	SI	NO
Avete fatto molte assenze dal lavoro?	SI	NO

Segni emotivi

Vi preoccupate eccessivamente?	SI	NO
Siete irascibili?	SI	NO
Vi riesce difficile concentrarvi?	SI	NO
Provate spesso ansia o paura?	SI	NO
Siete eccessivamente preoccupati della vostra salute fisica?	SI	NO
Avete perso il senso dell'umorismo?	SI	NO

Segni fisici

Sentite il cuore che vi batte a ritmo accelerato?	SI	NO
Avete spesso mal di testa?	SI	NO
Qualche volta vi sentite mancare il respiro o vi sembra di svenire?	SI	NO
Qualche volta avete delle vampate di calore e sudate?	SI	NO
Vi accader spesso di fare indigestione o di avere la diarrea?	SI	NO
Avete spesso la gola secca?	SI	NO

Se avete risposto SI a molte di queste domande, è probabile che abbiate un problema di *stress*, anche senza esserne consapevoli.

Passiamo ora a descrivere i primi due esercizi del training autogeno. Formate delle coppie. Uno dei due leggerà delle frasi e l'altro ascolterà assumendo una posizione comoda per favorire il rilassamento. La migliore posizione sembra essere quella supina con le mani distese senza toccare il corpo e le palme rivolte verso il basso. La cintura della gonna o dei pantaloni è bene che sia allentata e così pure il nodo della cravatta. È preferibile togliere le scarpe e cominciare l'esercizio regolarizzando

il respiro concentrandosi sulla fase di inspirazione e di espirazione. È possibile esercitarsi anche nella posizione cosiddetta del "cocchiere" stando seduti con la testa reclinata e le mani poggiate sulle cosce. Come ci hanno insegnato gli studiosi della comunicazione, è più importante il tono e l'atteggiamento che avremo nel leggere le frasi che non il significato letterale (7% contano le parole, 38% l'intonazione della voce, 55% la postura del corpo) e teniamo presenti i tre ingredienti fondamentali per raggiungere il rapport che sono la condizione fondamentale per ogni processo ipnotico: modellamento, ricalco e guida. Adeguatevi al ritmo del respiro del vostro compagno e fate in modo di pronunciare le parole durante la fase di espirazione quando è più naturale il processo di distensione. Se vi accorgete che il collega manifesta sintomi di tensione può darsi che la vostra lettura sia troppo lenta o troppo veloce. Le persone visive tollerano male una lettura troppo lenta mentre, al contrario, le cenestesiche preferiscono una lettura lenta e sono infastidite da un elogio troppo rapido. Le persone auditive preferiscono un ritmo non troppo lento e non troppo veloce.

Successivamente, quando avremo imparato a distenderci, aggiungeremo esercizi di visualizzazione guidata che sono ottimi per l'apprendimento e per la preparazione al concerto.

TRAINING AUTOGENO

Iniziare con 5 o 6 respiri profondi

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO /PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE BRACCIA/ PESANTI

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE BRACCIA/ COMPLETAMENTE/ PESANTI

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO/ PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE GAMBE/ PESANTI

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE GAMBE/ COMPLETAMENTE/ PESANTI

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO /PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE BRACCIA/ CALDE

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE BRACCIA/ COMPLETAMENTE/ CALDE

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO/ PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE GAMBE/ CALDE

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

AMBEDUE/ LE GAMBE/ COMPLETAMENTE/ CALDE

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO /PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO /PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

IL MIO/ VENTRE/ IRRADIA CALORE E FORZA

(visualizzare una luce che si espande in tutto il corpo)

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

IL MIO/ VENTRE/ IRRADIA CALORE E FORZA/ IN TUTTO IL CORPO

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO/ PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

IL MIO RESPIRO/ E' CALMO/ E REGOLARE

(ripetere mentalmente una volta pensando le parole ad ogni espirazione)

RESPIRA IN ME

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO /PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

IL MIO CUORE/ BATTE FORTE/ CALMO/ E TRANQUILLO

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO /PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

LE MIE SPALLE/ SONO MORBIDE/ E CALDE

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

LE MIE SPALLE/ SONO/COMPLETAMENTE MORBIDE/ E COMPLETAMENTE CALDE

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO/ PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

I MUSCOLI DELLA FRONTE (NASO-GUANCE-ORECCHIE)/SONO COMPLETAMENTE /RILASSATI

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

LA MIA FRONTE/ E' PIACEVOLMENTE FRESCA

(ripetere mentalmente **una volta** pensando le parole ad ogni espirazione)

SONO /PERFETTAMENTE/ CALMA/ E RILASSATA

Sciogliere il rilassamento stringendo i pugni e muovendo le dita dei piedi, poi piegare energicamente le braccia e le gambe e, infine, aprire gli occhi.

Oltre all'esempio appena descritto esistono numerose altre forme di rilassamento tra cui molto importante è l'ipnosi o l'autoipnosi che si serve del modellamento, ricalco e guida oltre che delle submodalità per raggiungere un rilassamento fisico e mentale (anche se sappiamo che non esistono sostanziali differenze) allo scopo di aiutarci a recuperare le nostre risorse.

È importante la scelta delle parole che devono *ricalcare* l'esperienza che il nostro collega sta vivendo per condurlo, successivamente, dove vogliamo arrivare (lo stato di rilassamento o anche altro). Il Milton-Model cioè il modello ipnotico ricavato dall'osservazione del più grande ipnotista del secolo scorso, si serve di generalizzazioni, cancellazioni, deformazioni e processi di lettura del pensiero per indurre la *trance ipnotica*. Il principio è sempre lo stesso: attraverso il ricalco dell'esperienze che sta vivendo il nostro collega, amico o cliente, facciamo sì che egli si fidi di noi, senta che ciò che gli diciamo è vero e quindi si fiderà anche quando arriverà il comando ipnotico. Quando tratteremo del linguaggio, analizzeremo il Milton-Model per il momento soffermiamoci su uno schema generale di induzione ipnotica (schema valido anche per l'autoipnosi).

RILASSAMENTO PSICO-FISICO

Rilassamento fisico	Ricalco Mentre ascolti il suono della mia voce, puoi renderti conto dei tuoi piedi poggiati per terra, del calore che emana dalle tue mani e puoi sentire tutti i rumori che provengono dall'esterno che, comunque, non ti disturbano; anzi... ti aiutano a rilassarti sempre di più! Mentre continui a sentire la mia voce le tue palpebre diventano pesanti, i muscoli del collo si rilassano e così pure i muscoli delle spalle. Mentre diventi consapevole del tuo respiro che è sempre più lento e regolare scendi in un rilassamento sempre più profondo. Scala.	Notate e fate notare i cambiamenti
Rilassamento mentale	Ora prova ad immaginare una scala. Questa scala è come tu la vuoi ed è composta di dieci gradini. Tu li scendi lentamente, molto lentamente e, man mano che conto i gradini che scendi, sei sempre più rilassato.	

	<p>Dieci...ecc.</p> <p style="text-align: center;">Acquario</p> <p>Ora immagina un acquario; vi sono tante bolle che partono dal fondo e vanno verso l'alto. Metti tutti i tuoi pensieri nelle bolle, uno alla volta... un pensiero in ogni bolla e la tua mente si libera di ogni pensiero e tu sei completamente calmo e rilassato.</p>	
<p>Iperempiria e submodalità</p> <p>Recupero risorse</p>	<p>Ora rievoca una scena piacevole del passato, rivivila intensamente; ricorda i profumi, i suoni, le immagini che vivevi in quel momento.</p> <p>Ora conto da uno a cinque e man mano che conto la sensazione diviene più forte 1, aumenta, 2... sempre più forte , ecc. cinque, apri gli occhi!</p> <p>Ora porta il modo di vedere, di sentire che hai ricordato nel presente; vai avanti e indietro e porta ogni un pezzetto della scena nel presente.</p>	
<p>Generatore nuove risorse</p>	<p>Ora vedi te stesso in forma, sicuro e forte</p> <p>Adesso puoi entrare in te stesso e quando ci sei apri pure gli occhi.</p>	

Il Quoziente Emotivo (Q.E.)

di Guido Ottombrino

*La mente è un meccanismo, non ha alcuna intelligenza. Non un solo pensiero è originale ma si tratta sempre di ripetizioni. Osserva: ogni volta che la mente ti dice qualcosa, ti sta introducendo in una routine: Cerca di fare qualcosa di nuovo, e la mente avrà minor presa su di te.
Fa qualcosa di nuovo ogni giorno!
(Osho)*

Gli strati più profondi del cervello umano, quelli più antichi, quelli che abbiamo in comune con tutti i mammiferi ed in parte con i rettili, costituiscono il cervello limbico. Si tratta di un vero e proprio cervello nel cervello, è il cervello emotivo. Esso ha una organizzazione molto più semplice rispetto alla corteccia cerebrale pertanto l'elaborazione dell'informazione avviene in maniera molto più primitiva che nella corteccia ma al tempo stesso si più rapida e adatta alle reazioni essenziali per la sopravvivenza. Siamo in montagna e vediamo una roccia che somiglia ad un orso: prima ancora di riuscire a razionalizzare il *cervello emotivo* agisce e in un istante innesca la reazione di sopravvivenza (quella che abbiamo definita sindrome generale d'adattamento o reazione da stress). Le informazioni del *cervello cosciente* arrivano in un secondo momento e ci permettono di "razionalizzare" sulla situazione che stiamo vivendo.

I due cervelli, relativamente indipendenti l'uno dall'altro, contribuiscono entrambi alla nostra esperienza di vita ma il cervello emotivo sembra essere più intimamente collegato con il corpo che con il cervello cognitivo stesso. Esso riceve continuamente informazioni dal corpo e regola numerose funzioni biologiche quali la respirazione, il ritmo cardiaco, la pressione arteriosa, l'appetito, il sonno, la libido, la secrezione ormonale e il sistema immunitario. Le emozioni stesse, dipendenti dal sistema limbico, sono intimamente connesse con il corpo e localizzate in zone che la saggezza popolare ha da tempo individuato: *non rovinarti il fegato!* (nel fegato sembra collocarsi la sensazione della rabbia); *ha il cuore colmo d'amore!* (il cuore è sempre stato indicato come il luogo in cui trovano spazio l'amore e la felicità); *Ho uno stomaco forte!* (le sensazioni di disgusto stimolano la reazione dello stomaco) e così via. Ognuno di noi, osservandosi, potrebbe conoscere la collocazione esatta, dal punto di vista fisico, delle emozioni che prova nel corso della giornata come la collera, la gioia, la solitudine, l'amore e tutte le altre. A cosa serve un simile esercizio? Prima di tutto a riappropriarci del nostro corpo e ciò è già sufficiente per dominare in parte le emozioni più forti che, a volte, ci assalgono e sembrano impadronirsi di noi senza lasciarci la possibilità di un benché minimo controllo. Successivamente dovremo imparare a controllare gli stati d'animo, a gestire le emozioni, che è la condizione fondamentale per avere successo in una qualunque attività.

Se le emozioni hanno una collocazione fisica (e ce l'hanno senza ombra di dubbio) è possibile allora che un organismo sano, in perfetta forma, percepisca le emozioni in maniera diversa rispetto ad un organismo malandato. Quante volte ci è capitato di ingigantire un problema mentre si è sottoposti ad una forte tensione emotiva o si è semplicemente stanchi e poi dopo averlo riesaminato a mente fredda, magari dopo esserci riposati (la saggezza antica consigliava di "dormirci su"), ne abbiamo dato valutazioni completamente differenti (e solitamente più esatte)?

In tutto ciò non vi è nulla di strano: lo stato del nostro organismo influenza i nostri pensieri ed è questa la ragione per cui è possibile imparare a gestire le emozioni partendo dal corpo e rinforzandolo attraverso una moderata attività fisica, tecniche di rilassamento e una adeguata alimentazione. Durante 20 anni di concertistica abbiamo avuto la fortuna di conoscere artisti di ogni livello e provenienti da ogni parte del mondo. Tranne rarissimi casi (ci sono, come detto, persone immuni allo *stress*) tutti si sono dovuti confrontare con l'*ansia da palcoscenico* che è anch'essa una conseguenza della sindrome generale d'adattamento di cui abbiamo parlato a lungo. Ogni artista, un po' per caso o po' grazie all'intuito o all'esperienza di colleghi, ha elaborato un proprio sistema per far fronte allo *stress*: c'è chi mangia cioccolata prima del concerto, chi pratica tecniche di rilassamento, chi dorme nelle ore precedenti il concerto, chi sceglie con cura il primo brano da eseguire che potrà essere, a seconda del temperamento dell'artista, molto impegnativo o molto facile. Esistono ancora tanti altri sistemi messi in atto dai nostri colleghi ma tutti hanno una caratteristica: non sono, tranne rari casi, utilizzabili da altri, sono rimedi soggettivi che in genere funzionano (e nemmeno sempre) solo per chi li ha inventati. La nostra ricerca è stata, al contrario, indirizzata verso una spiegazione razionale di ciò che avviene durante il concerto (e nelle fasi precedenti) per riuscire a risolvere il problema attraverso un approccio multidirezionale che sia oggettivamente valido per tutti (o quasi, perché c'è sempre una parte di soggettività di cui bisogna tener conto) coloro che lo praticano.

Il nostro corpo riceve miriadi di informazioni dal mondo esterno che tramite i recettori degli organi di senso e il sistema nervoso giungono al cervello. Nel cervello avviene la decodifica delle informazioni che vengono poi inviate a quelle parti del nostro corpo che devono attivarsi per rispondere agli stimoli esterni. Le comunicazioni interne nel nostro organismo avvengono sempre tramite il sistema nervoso oltre che per mezzo dell'apparato endocrino. Da quest'ultima considerazione appare evidente l'importanza che hanno lo stato di salute dei nervi ed il controllo del rilascio ormonale: a nervi e ormoni è affidato il compito di portare le informazioni attraverso tutto il corpo.

Uno dei più potenti modulatori ormonali che si conoscano è il cibo. Un'alimentazione equilibrata che includa grassi, proteine e carboidrati nelle giuste proporzioni garantisce efficienza fisica, capacità di ricordare, resistenza alle

emozioni e aumentano di fatto il nostro Quoziente Emotivo. L'assunzione di Acidi Grassi Omega 3 previene la depressione e rinforza la risposta individuale allo stress (gli Eschimesi che consumano fino a 16 grammi al giorno di Omega 3 - EPA e DHA - praticamente non conoscono la depressione nonostante le condizioni estreme nelle quali vivono), un'attività fisica moderata (aerobica) è anch'essa un modulatore ormonale molto efficiente poiché abbassa i livelli di insulina e di cortisolo (l'ormone dello stress per eccellenza) e favorisce il rilascio della serotonina (neurotrasmettitore cerebrale che favorisce il buon umore). Il training autogeno o qualunque altra pratica distensiva, agisce ugualmente sui livelli di cortisolo diminuendolo (quindi diminuisce lo stress) e rilassa i muscoli favorendo il recupero delle energie in tempi molto brevi (quindici minuti di rilassamento profondo equivalgono a circa due ore di sonno).

Prima di soffermarci su alcuni principi alimentari importanti soprattutto ai fini della preparazione del concerto, sarà bene approfondire il concetto di Quoziente Emotivo. Come è noto esistono numerosi test ideati allo scopo di valutare il Quoziente Intellettivo (Q.I.) che riguarda soprattutto la capacità di astrazione e di flessibilità nell'elaborazione logica. Tali test sono in grado di valutare, quindi, l'intelligenza astratta e logica ma si è notato che gli individui più dotati di tale intelligenza spesso non riescono a realizzarsi nella vita. I ricercatori dell'Università di Yale e del New Hampshire hanno ipotizzato l'esistenza di altre forme di intelligenza e ne hanno individuata una che sembra essere la vera chiave del successo nella vita: l'*intelligenza emotiva*. Per misurare questa forma d'intelligenza, che sembra essere del tutto indipendente dal Q.I., vengono valutati quattro parametri:

1. l'attitudine a identificare il proprio stato emotivo e quello degli altri
2. l'attitudine a conoscere il naturale sviluppo delle emozioni
3. l'attitudine a ragionare sulle proprie emozioni e su quelle altrui
4. l'attitudine a gestire le proprie emozioni e quelle di chi ci circonda.

Tali funzioni costituiscono le fondamenta dell'autocontrollo e del successo sociale, sono alla base della conoscenza di sé della compassione, della cooperazione e della risoluzione dei conflitti. Qualunque attività svolgiamo, siamo sempre chiamati ad interagire con altri esseri. È inevitabile che sia proprio la predisposizione a questo tipo di rapporti a determinare il nostro successo alla distanza e la PNL fornisce le tecniche più utili in assoluto per imparare a comunicare e quindi a vivere. Tornando al concerto, una persona che ha le quattro attitudini di cui abbiamo parlato sa identificare il proprio stato emotivo pertanto sa se la sensazione che sta provando prima di esibirsi è paura o eccitazione positiva che è, al contrario della prima, determinante per la riuscita del concerto. Un individuo che ha poca familiarità con le proprie emozioni potrebbe facilmente confonderle poiché hanno delle caratteristiche simili. Maxwell Maltz, in un capitolo della Psicocibernetica, racconta di un pugile che

prima di ogni incontro aveva un diffuso tremolio per tutto il corpo ma che non ha mai commesso l'errore di identificarlo con la paura (che spesso produce lo stesso tremolio) ma lo ha sempre valutato come dovuto all'eccitazione che precede il combattimento e quindi come un segnale che il corpo era pronto a combattere. Un individuo che conosce il naturale sviluppo delle emozioni sa come evolvono la collera, la paura, la gioia, l'amore e quindi è in grado di prevedere quello che succederà. La gestione delle emozioni, infine, implica la capacità di controllarsi evitando reazioni spropositate agli eventi. Esistono persone, e lo vedremo bene quando parleremo dell'Enneagramma, che hanno la tendenza ad ingigantire le emozioni che provano spesso in maniera del tutto gratuita. È come se vivessero nella fantasia piuttosto che nella realtà e un tale atteggiamento può essere fonte di molto dolore. Chi sa gestire le emozioni non esagera ma osserva e ricava dai molteplici segnali che il nostro corpo e quello degli altri ci inviano una esatta valutazione del nostro stato emotivo e di quello degli altri. L'autocontrollo è probabilmente uno dei requisiti più importanti per esibirsi in pubblico. A questo punto è lecito chiedersi quali sono le tappe da percorrere per raggiungere un alto Q.E..

Tempo fa una persona con la quale mi intrattenevo parlando della PNL, mi chiese quale fossa la cosa che temevo di più. Risposi quasi immediatamente senza averci mai pensato prima: la *stanchezza*. Quando parlo di stanchezza mi riferisco alla stanchezza fisica, la stanchezza mentale in realtà non esiste poiché sono sempre le tensioni muscolari che accompagnano qualunque attività mentale ad affaticarci: il nostro cervello ha una capacità pressoché infinita di pensare senza che si evidenzino segni di stanchezza; è il nostro corpo che ha bisogno di recuperare periodicamente le energie e un corpo stanco è pericoloso, valuta molto spesso erroneamente ciò che ci accade, i pensieri fluiscono con più fatica e la memoria può giocarci brutti scherzi anche durante il concerto. Quando si è stanchi la capacità di far fronte agli eventi stressanti si abbassa ed è sufficiente un piccolo accidente per innescare la risposta da *stress*. Al contrario, un corpo sano, perfettamente riposato e senza tensioni muscolari che lo affliggono è in grado di ottimizzare le proprie risorse biologiche e di far fronte alle situazioni più disparate. La ricerca medica per aumentare le performance degli atleti si muove nella direzione di aumentare la capacità di sopportare lo stress e ciò, "mutatis mutandi", vale anche per tutti coloro che, pur non sollecitando all'estremo il proprio fisico, svolgono attività che sono molto stressanti (ricordiamoci che è sempre l'interpretazione dell'evento che attiva la risposta fisiologica di adattamento). Molti concertisti, anche di altissimo livello, sembrano distrutti dopo un concerto: sudano, hanno difficoltà nel parlare e appaiono stanchi come se avessero scalato una montagna. In realtà essi la montagna l'hanno scalata davvero poiché il loro organismo si è mobilitato per affrontare il pubblico come si sarebbe preparato per un combattimento di pugilato o per una gara di corsa. In un combattimento o in una gara la tensione si scioglie naturalmente dopo la lotta mentre nel concerto potrebbe non succedere poiché la lotta è solo frutto della nostra interpretazione dei fatti e quindi il corpo rimane in stato d'allarme che come ormai

sappiamo è una condizione dannosa non solo per la performance artistica ma soprattutto per la salute.

Torniamo all'alimentazione, nello sport sappiamo bene che essa è importantissima; gli atleti sono seguiti da medici e allenatori che stabiliscono con grande precisione quali alimenti devono mangiare e in quale quantità per arrivare in massima forma all'evento agonistico. Tutti noi dovremmo fare la stessa cosa e non solamente per preparare il concerto ma per ottimizzare la nostra risposta di fronte a qualunque evento stressante della vita. Dobbiamo liberarci di una convinzione che purtroppo è molto diffusa: non è solo chi fa sport che deve curare la propria preparazione atletica ma chiunque e soprattutto coloro che svolgono attività stressanti anche se non coinvolgono direttamente il corpo inteso come insieme dei muscoli. Anche la mente è parte del corpo e risente degli squilibri alimentari e della mancanza di riposo. Dopo aver parlato dei benefici della distensione muscolare, passiamo ad esporre alcuni principi alimentari che possono portare enormi benefici in tempi molto brevi in termini di efficienza fisica, lucidità mentale, bisogno di minor numero di ore di sonno, umore positivo, prevenzione delle malattie.

Il cibo è un piacere per i sensi⁸ ma è anche un farmaco e come tale va assunto nelle dosi terapeutiche: ne troppo ne troppo poco, nei tempi giusti e bilanciando i macronutrienti (proteine, grassi e carboidrati) senza dimenticare vitamine, sali minerali e, naturalmente, i portentosi Acidi Grassi Omega 3 che sono sempre più oggetto di studio e che hanno dimostrato di ridurre drasticamente il rischio di infarto nei soggetti a rischio, prevenire e curare la depressione, abbassare i livelli dei trigliceridi, favorire la disponibilità cerebrale di serotonina. Tutte le ricerche effettuate hanno dimostrato che chi mangia poco vive di più (molto di più) e meglio. Ovviamente per noi il cibo è qualcosa di più di un carburante per il corpo pertanto non vi chiediamo di rinunciare alle gratificazioni offerte dagli alimenti, al contrario, vorremmo che tutti fossimo in grande forma per poter godere appieno di tutte le cose che la natura ci ha donato e tale stato di forma passa anche attraverso una gestione più consapevole dei nostri pasti. È importante imparare a conoscere l'effetto che ha il cibo sul nostro organismo in modo da sapere prima di ogni pasto come ci sentiremo dopo. È ovvio che in situazioni di relax, quando vogliamo concederci un lauto banchetto e un bicchiere non dobbiamo preoccuparci anzi ritengo che tali momenti siano terapeutici ed utilissimi per riconciliarci con noi stessi e con gli altri. Quando, però, dobbiamo affrontare una tournée concertistica (ma anche solo un concerto) la preparazione atletica va curata soprattutto attraverso l'alimentazione ed il rilassamento muscolare perché tenere un certo numero di concerti in pochi giorni, viaggiare continuamente, mangiare in ristoranti sempre diversi, sono tutte cause di grande stress che possono portarci al crollo durante la tournée o alla malattia non

⁸ Chi vi parla è sommelier e appassionato gastronomo pertanto conosce bene il piacere che si può ricavare dalla degustazione del vino e del cibo soprattutto di quelli genuini e autentici che per nostra fortuna sopravvivono ai tentativi di massificazione della grande industria.

appena ci abbandona il cortisolo, magari al nostro rientro a casa. Noi abbiamo potuto constatare quello che vi stiamo dicendo perché prima di imparare a controllare l'alimentazione tornavamo sempre molto stanchi dai nostri viaggi e a volte addirittura depressi. Oggi, che siamo un po' più vecchi e quindi dovremmo essere meno capaci di affrontare i disagi, al contrario ci divertiamo e ci capita sempre più frequentemente di tornare addirittura riposati e pronti a ricominciare nonostante le poche ore di sonno e lo stress dei concerti. Tutto ciò di cui tratteremo ha avuto il pregio di aiutarci a risolvere e gestire le situazioni più disparate ma siamo tutti e tre concordi che controllare l'alimentazione è un ottimo investimento in quanto si ottengono con poco impegno grandi risultati!

L'ancoraggio

di Guido Ottombrino

Siamo in vacanza, ci troviamo di sera su uno stabilimento balneare con la persona amata, è una splendida serata, c'è la luna alta nel cielo e l'aria è piacevolmente calda e profumata di mare, un gruppo musicale sta suonando in sottofondo e ad un certo punto, ci avviciniamo alla nostra compagna, la guardiamo negli occhi, percepiamo il suo profumo, e abbiamo la sensazione di essere, in quel preciso istante, veramente felici.

Come sappiamo una qualsiasi esperienza è data dall'insieme delle rappresentazioni che ne facciamo attraverso i vari sistemi rappresentazionali. Un'esperienza è sempre data dall'insieme delle rappresentazioni visive (V), uditive (A), cenestesiche (C), olfattive (O) e, perché no, gustative. Nella cenestesia, per semplificare il modello, potremmo includere, oltre alle sensazioni corporee e tattili, anche le sensazioni olfattive e gustative.

Tornando alla nostra storia possiamo estrapolare alcune parti dell'esperienza ed elencarle:

- la luna alta nel cielo (*rappresentazione visiva*);
- l'aria calda e profumata di mare (*rappresentazione cenestesica*);
- la musica in sottofondo (*rappresentazione uditiva*);
- gli occhi della donna amata (*rappresentazione visiva*);
- il suo profumo (*rappresentazione cenestesica*);
- la sensazione corporea di felicità (*rappresentazione cenestesica*).

Ovviamente l'elenco non è esaustivo, l'esperienza include, ad esempio, il luogo (lo stabilimento balneare), lo stato d'animo generato dall'essere in vacanza e così via ma, per il nostro scopo, le parti dell'esperienza elencate sono più che sufficienti.

Il principio sul quale si fonda l'ancoraggio è il seguente: ogni qualvolta si reintroduca una parte qualsiasi di un' esperienza si riprodurranno in qualche misura altre parti della stessa esperienza.

Riascoltare la canzone che il gruppo musicale suonava sulla spiaggia, ad esempio, potrebbe farci rivivere la sensazione di felicità che provammo quella sera sullo stabilimento balneare. L'intensità dell'esperienza sarà più o meno forte a seconda del ruolo che occupa nella nostra rappresentazione l'"elemento canzone" e quindi dipenderà dal nostro canale rappresentazionale preferito. Una persona principalmente cenestesica rivivrà l'esperienza con maggior intensità se gli capiterà di risentire l'odore del mare, il profumo della donna amata o l'aria calda e piacevole di una serata estiva. Chi privilegia il canale visivo potrebbe ritrovarsi a rivivere l'esperienza o parti di essa ogni qualvolta la luna splenderà alta nel cielo o quando guarderà intensamente negli occhi la propria compagna. Tutti questi elementi sensoriali che costituiscono la rappresentazione dell'esperienza, sono altrettante ancore che agiscono autonomamente dalla nostra volontà in quanto collocate nel cervello emotivo ma possono essere anche utilizzate volontariamente per riaccedere allo stato d'animo che vogliamo rivivere. Non è necessario, infatti, ritrovarsi effettivamente a rivivere una delle parti che costituiscono l'esperienza, è sufficiente ricrearla, interamente o in parte, nella nostra mente per avere lo stesso risultato. Come abbiamo già avuto modo di dire, il cervello non distingue tra la realtà e ciò che immaginiamo intensamente; le vie neurali attraverso le quali passano gli stimoli sensoriali per giungere al cervello sono le stesse pertanto parleremo di sensazione visiva (uditiva, cenestesica) interna o esterna a seconda che l'immagine (suono, sensazione corporea) nasca da uno stimolo esterno o da uno stimolo interno (creata o ricordata).

Le ancore non sono, ovviamente, solo positive ma possono essere molto negative. Le sensazioni negative, del resto, hanno lo scopo di aiutarci a sopravvivere pertanto si ancorano spesso con intensità maggiore. La durata dell'ancora dipende dall'intensità dell'emozione che abbiamo vissuto (sia positiva sia negativa) e in alcuni casi può durare tutta la vita. Chi ha paura del buio potrebbe aver vissuto una qualche esperienza negativa associata all'oscurità di conseguenza il buio diventa l'ancora che richiama incoscientemente la sensazione della paura e a nulla serve razionalizzare: se l'ancora è abbastanza forte avrà la meglio. La maggior parte delle volte siamo inconsapevoli delle ancore che agiscono in ogni istante su di noi. I pubblicitari, al contrario, le conoscono bene e sanno come usarle infatti sono attenti ad associare (ancorare) al prodotto che vogliono vendere immagini (belle donne svestite), musiche e sensazioni (l'amore, la forza, la potenza a seconda dei casi) che ci inducano a comprare facendo leva sul nostro cervello emotivo.

Imparare ad installare le ancore e riutilizzarle all'occorrenza può rendere estremamente efficace il nostro modo di comunicare. La cosa è piuttosto semplice anche perché spesso e volentieri ne facciamo uso senza rendercene conto. Quante volte, per sciogliere una tensione che si sta creando, abbracciamo il partner oppure lo guardiamo in un certo modo o ancora moduliamo il tono della voce. Si tratta di tante ancore che utilizziamo sperando di spezzare la catena di eventi che ci sta portando verso la tensione e lo facciamo utilizzando espedienti che sono ancorati a situazioni piacevoli vissute nel passato. A volte la cosa funziona altre volte no - dipende dall'intensità della tensione e dalla forza delle ancore - ma ciò che importa è capire il concetto.

L'Enneagramma

di Guido Ottombrino

Attraverso i secoli gli uomini hanno elaborato molti sistemi o modelli per capire l'universo in cui viviamo e operare con esso. Questi modelli per organizzare e codificare le interazioni degli individui nel proprio ambiente hanno ricevuto vari nomi: cultura, religione, arte, psicologia, filosofia, politica, industria e scienza.⁹

L'uomo è un costruttore di modelli e attraverso essi si orienta nell'infinita complessità dell'esistenza. Ogni modello rappresenta una parte dell'esperienza umana anche se tali modelli spesso si incontrano sovrapponendosi. La PNL può essere definita un *metamodello* in quanto, pur avendo le caratteristiche di un nuovo modello, "va oltre" e si pone l'obiettivo di analizzare le caratteristiche stesse del modellamento. Intesa in questo modo la PNL è un formidabile strumento di indagine che ci consente di spaziare in qualsiasi campo dell'agire umano in quanto studia il modo con il quale l'uomo crea i modelli. È ancora una volta di fondamentale importanza ricordare che la PNL nasce dall'osservazione della realtà; la PNL consiste in un insieme di tecniche che sono finalizzate al conseguimento di obiettivi pratici e non si pone il problema di spiegare il perché di tutto ciò che accade. La sua utilità nasce dall'oggettiva constatazione che le tecniche proposte funzionano anche quando non riusciamo a spiegare scientificamente il perché. In questo senso la PNL non è una scienza (anche se spesso la scienza si serve di cose che non sa spiegare ma che funzionano: vedi l'elettricità, il magnetismo e così via) ma una metodologia pratica per interagire con successo con tutto ciò che ci circonda. È ovvio, partendo da simili presupposti, che la PNL si occupi soprattutto della comunicazione umana e quindi delle interazioni individuali e di gruppo. Comunicare è vita. Non è possibile non comunicare in quanto qualunque comportamento è una forma di comunicazione. È comunicazione anche la scelta deliberata di non comunicare.

⁹ Programmazione Neurolinguistica di Dilts, Grinder, Bandler, Lesile c. Bandler, De Lozier – Ed. Astrolabio, 1982, pag.20.

L'interesse della PNL per l'Enneagramma nasce dall'esigenza di avere una mappa della personalità umana il più completa possibile in modo tale da poter ottimizzare il processo comunicativo.

La mappa non è il territorio!

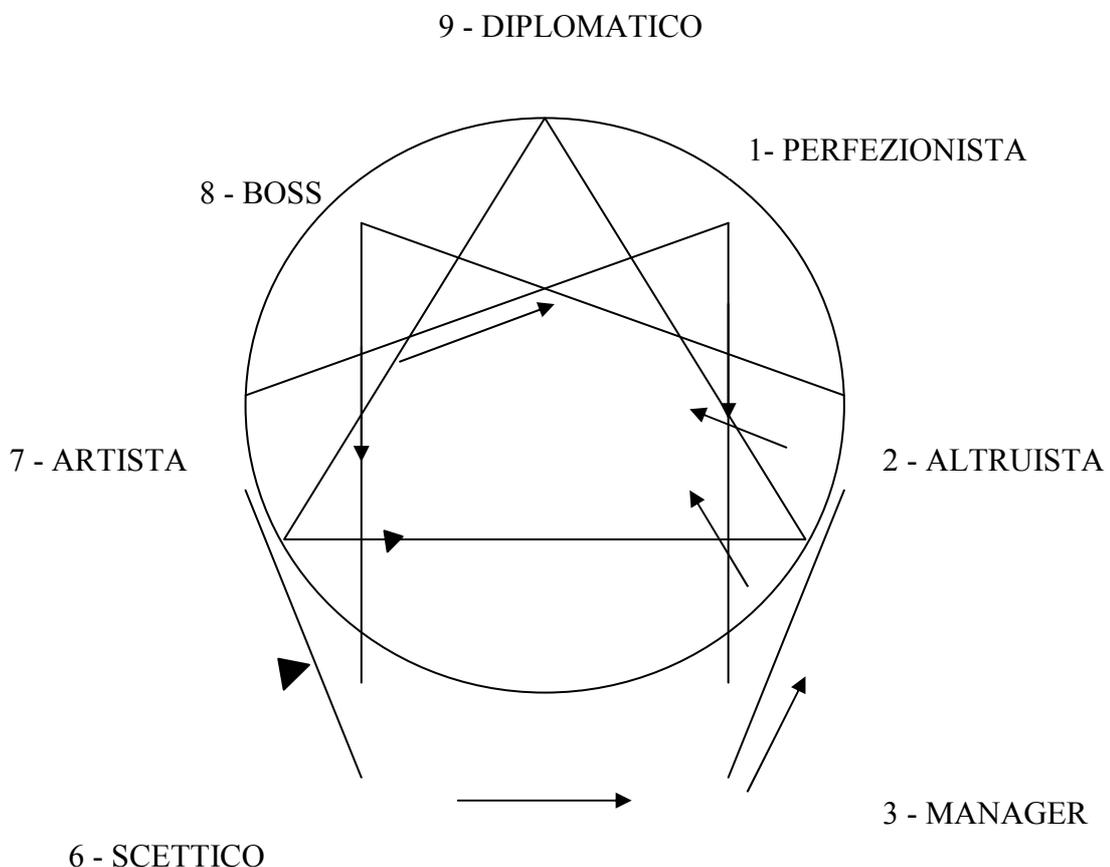
Qualunque modello del comportamento umano sarà sempre riduttivo ma nello stesso tempo è fondamentale che ne esista un modello. Quando utilizziamo la mappa di Roma per ritrovare una strada all'interno di questa grande città siamo perfettamente consapevoli che la cartina che stiamo consultando non è Roma; ciò nonostante ce ne serviamo lo stesso perché la mappa è utile per conseguire il nostro obiettivo: trovare la strada che cerchiamo. Nello stesso modo ci serviamo delle mappe del comportamento umano. L'Enneagramma sembra essere uno degli strumenti più potenti di cui disponiamo per comprendere le varie tipologie caratteriali che popolano la terra. Tale modello riesce a dare una spiegazione chiara ed efficace di come il nostro comportamento cambi in situazione di stress o di alta performance e la PNL è andata ancora oltre: ha individuato i sistemi rappresentazionali privilegiati da ognuna delle nove tipologie caratteriali in cui viene suddivisa l'umanità; ha individuato la modalità comunicativa primaria, quella di rielaborazione e la modalità comunicativa da adottare per avere successo durante l'interazione. È bene chiarire che conoscere l'Enneatipo al quale ognuno di noi appartiene può essere molto utile soprattutto in terapia mentre è bene fare ricorso al concetto di Enneafase quando parliamo di comunicazione occasionale. Il concetto di fondo è il seguente: ogni individuo attraversa nell'arco della giornata tutte le nove tipologie dell'enneagramma pur appartenendo fondamentalmente ad una di esse. Durante un processo comunicativo è più importante essere consapevoli della fase che sta vivendo il nostro interlocutore che non conoscere la tipologia di base: se una persona normalmente calma sta dando i numeri bisogna adeguare il nostro comportamento alla fase che sta vivendo e non alla sua tipologia caratteriale di fondo.

In che modo può aiutarci la conoscenza dell'Enneagramma durante una performance musicale? Ormai ci siamo resi conto che un qualunque processo di crescita deve considerare l'individuo nella sua interezza. La medicina occidentale ha diviso l'uomo in un insieme di organi e ci ha inculcato il concetto che la malattia è un fattore esterno a noi, indipendente dalla nostra volontà. La medicina orientale, invece, ha sempre considerato l'individuo nella sua totalità e per curare una malattia non ha fatto mai ricorso ad un antibiotico ma ha sempre cercato di attivare le risorse dell'individuo. La verità è che nulla è in grado di risanarci prima e meglio del nostro stesso organismo una volta che esso si trovi nella condizione di poter utilizzare le proprie risorse. Spostando il discorso verso l'argomento che ci interessa, possiamo affermare che qualunque processo di crescita coinvolge l'individuo sempre nella sua interezza. Le risorse di cui abbiamo bisogno per qualunque impresa sono dentro di noi è sufficiente riuscire ad utilizzarle (come detto, in stato di ipnosi gli uomini sono in grado di compiere prodigi che in altre situazioni sarebbero impensabili. Poiché l'ipnotista non

aggiunge nulla alle nostre capacità ma si limita a sfruttare ciò che già possediamo, possiamo senza dubbio dedurre che in condizioni normali non esprimiamo pienamente il nostro potenziale). Imparare a gestire la comunicazione ci fa diventare più forti e consapevoli delle nostre capacità. Non dimentichiamo che il momento del concerto è un momento di supercomunicazione. Riuscire a gestire con facilità il momento dell'esibizione pubblica implica anche la conoscenza della personalità umana e delle dinamiche di gruppo che sempre si creano durante uno spettacolo musicale.

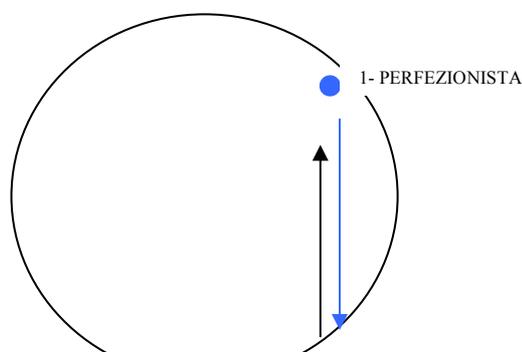
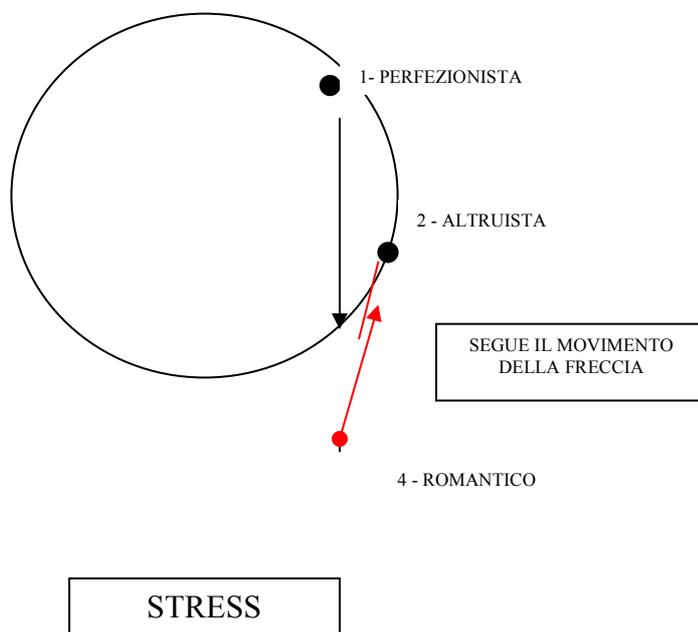
Ora vediamo come la dottrina dell'Enneagramma rappresenta l'umanità dividendola in nove tipologie fondamentali. È importante la direzione della freccia poiché è indicativa della personalità che ognuna delle tipologie incarna in fase di stress (direzione della freccia) e in fase di rilassamento (direzione opposta alla freccia).

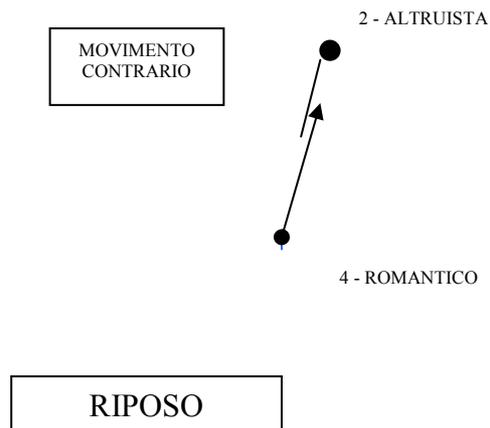
IL SIGNIFICATO RECONDITO DELLA SIMBOLOGIA DELL'ENNEAGRAMMA



L'enneagramma è costituito da una stella a nove punte all'interno di un cerchio. Ogni punta corrisponde ad una personalità che a loro volta sono cono collegate da un sistema di frecce. Queste rappresentano il movimento della personalità in base a situazioni di stress o di riposo. Infatti noi ci spostiamo dal punto in cui ci troviamo e andiamo in altre personalità se siamo stressati oppure siamo estremamente tranquilli; in tale situazione, normalmente, le nostre "performances" sono migliori, e questo puo` essere quindi chiamato "punto di alta performance". Ad esempio, il numero Quattro, quando è in fase di stress si sposta nell'Altruista e tenderà a comportarsi come questa tipologia; mentre quando raggiunge uno stato di tranquillità, tenderà verso il Perfezionista. Naturalmente non assumerà completamente queste personalità in quanto comunque rimarrà compulsivo nel Quattro, posizione in cui ritornerà. Lo stress e il riposo viene indicato dal movimento delle frecce. Quando si segue il naturale movimento delle frecce, troviamo la personalità in fase di stress; quando andiamo in direzione contraria a questo movimento, troviamo la personalità in fase di riposo.

Esempio del n°4 Romantico - Tragico:





Ogni tipologia ha una determinata sequenza di canale di accesso e di elaborazione. Lo schema che troverete sotto vi permetterà una facile individuazione delle personalità; il primo canale indicato rappresenta quello di accesso, mentre il secondo è quello di elaborazione:

1. **Il perfezionista - Visivo Auditivo**
2. **L'Altruista - Cenestesico Visivo**
3. **Il Manager - Visivo Cenestesico**
4. **Il Romantico Tragico - Cenestesico Auditivo**
5. **L'Eremita - Auditivo Visivo**
6. **Lo Scettico - Auditivo Visivo (Visivo Auditivo se è controfobico)**
7. **L'Artista - Visivo Cenestesico**
8. **Il Boss - Auditivo Cenestesico**
9. **Il Diplomatico - Cenestesico Auditivo**

Alcune tipologie hanno la stessa sequenza; per individuarle meglio vi basterà sottoporre il soggetto a qualche domanda; se, ad esempio, avete di fronte un Visivo Cenestesico potrebbe essere o un Manager o un'Artista. Queste tipologie sono entrambe molto attive e fanno molte cose nella vita ma mentre il numero Tre tende a portarle a termine, il numero Sette tende a lasciarle a metà per iniziarne altre in quanto la motivazione è diversa: il Manager è iper - attivo in quanto si identifica nell'azione e per lui si vale nel mondo non per quello che si è ma per quello che si fa; L'artista, fa molte cose per evitare il blocco e fa tante cose diverse in una costante ricerca della spensieratezza. Studiando a fondo le diverse personalità avrete dei strumenti aggiuntivi che vi permetteranno una immediata individuazione.

Per concludere vorrei fare un breve accenno ai sotto-tipi. All'interno di ogni figura vi possono tre tipi di sotto-modalità, ovvero possiamo incontrare, ad esempio, tre tipi Quattro che di base hanno la stessa tipologia caratteriale ma che si differenziano per qualche aspetto specifico.

Ogni persona ha delle preoccupazioni che possono riguardare l'autoconservazione (la sopravvivenza), la sessualità (relazioni di coppia), e la vita sociale (le relazioni di gruppo). L'uomo ha queste tre grandi aree e dirige la sua preoccupazione su quella che avverte più danneggiata. E quindi si identificherà in una di queste.

Le nove tipologie

Tipo 1: "Il Perfezionista"

Critico verso se stesso e verso gli altri.

Critico verso se stesso e verso gli altri. Sicuro che ci sia il modo giusto. Si sente eticamente superiore. Fa grande uso di "si deve" e "bisogna". Gli 1 evoluti possono essere profondamente sagaci e veri eroi morali.

Denominazione	Tipo 1 - Il Perfezionista - Il Riformatore		
Direzione di Integrazione	1 -> 7		
Direzione di Disintegrazione	1 -> 4		
Passione	IRA		

**Rabbia interiorizzata. Bisogno di sentirsi nel giusto per poterla legittimare.
Rabbia per una giusta causa**

Condizione Sana	Livello 1	Il saggio realista	Tolleranza
	Livello 2	La persona ragionevole	Ragionevolezza
	Livello 3	L'insegnante di buoni principi	Obiettività

Condizione Media	Livello 4	Il riformatore idealista	Idealismo
	Livello 5	La persona ordinata	Rigore logico
	Livello 6	Il perfezionista sentenzioso	Perfezionismo
Condizione non Sana	Livello 7	La persona intollerante	Intolleranza
	Livello 8	L'ipocrita ossessivo	Ossessività
	Livello 9	Il vendicatore punitivo	Punitività
Punti di attenzione	Valuta cosa c'è di giusto e di sbagliato in una situazione		
Modalità intuitive	Percepisce la situazione rispetto a quanto perfetta potrebbe essere.		
Centro Mentale	Risentimento		
Centro Mentale Superiore	Perfezione		
Centro Emotivo	Ira		
Centro Emotivo Superiore	Serenità		
Centro Sessualità	Gelosia		
Centro Socialità	Non Adattabilità		
Centro Autoconservazione	Angoscia		
Meccanismi di difesa	Formazione Reattiva		

Tipo 2: "L'altruista"

Chiede affetto e approvazione. Vuole ottenere amore e riconoscimento rendendosi indispensabile.

Chiede affetto e approvazione. Vuole ottenere amore e riconoscimento rendendosi indispensabile. Votato a soddisfare i bisogni dell'altro. Manipolativo. In possesso di molti Se, ne mostra uno ad ogni persona vicina. Aggressivo seduttivo. I 2 evoluti sanno offrire sincero appoggio ed aiuto.

Denominazione Tipo 2 - Il Donatore - Il Benevolo

Direzione di Integrazione 2 -> 4

Direzione di Disintegrazione 2 -> 8

Passione SUPERBIA

Versione esteriorizzata del che cosa sento. Si fa carico dei bisogni degli altri

Condizione Sana Livello 1 L'altruista disinteressato Disinteresse

Livello 2 La persona premurosa Empatia

Livello 3 Il protettore generoso Generosità

Condizione Media Livello 4 L'amico espansivo Adulazione

Livello 5 L'intimo possessivo Possessività

Livello 6 Il santo borioso Abnegazione

Condizione non Sana Livello 7 Il manipolatore autoingannatorio Manipolazione

Livello 8 Il dominatore coercitivo Coercizione

Livello 9 La vittima psicosomatica Vittimismo

Punti di attenzione Vuole l'approvazione dagli altri

Modalità intuitive Cambia per adeguarsi ai bisogni degli altri

Centro Mentale Adulazione

Centro Mentale Superiore	Volontà - Libertà
Centro Emotivo	Orgoglio
Centro Emotivo Superiore	Umiltà
Centro Sessualità	Aggressione e Seduzione
Centro Socialità	Ambizione
Centro Autoconservazione	Prima io (Privilegio)
Meccanismi di difesa	Rimozione

Tipo3: "L'esecutore"

Vuole essere amato attraverso fatti e risultati.

Vuole essere amato attraverso fatti e risultati. Competitivo. Ossessionato dalla propria immagine di vincitore e dalla corrispondente posizione sociale. Confonde il Sé con l'immagine professionale. Appare più produttivo di quanto sia in realtà. I 3 evoluti possono essere capi efficienti, hanno buone capacità progettuali, sono promotori efficaci e portano alla vittoria la propria squadra.

Denominazione	Tipo 3 - Il Manager - Il Motivatore
Direzione di Integrazione	3 -> 6
Direzione di Disintegrazione	3 -> 9
Passione	FRODE

Che cosa sento centrale. Sospensione del sentire.

Condizione Sana	Livello 1	La persona autentica	Orientamento interiore
	Livello 2	La persona sicura di sé	Adattabilità
	Livello 3	L'esempio eminente	Ambizione
Condizione Media	Livello 4	L'arrampicatore sociale competitivo	Competitività
	Livello 5	Il pragmatico cultore dell'immagine	Proiezione dell'immagine
	Livello 6	Il narcisista millantatore	Sdegnosità
Condizione non Sana	Livello 7	L'opportunista sfruttatore	Opportunismo
	Livello 8	Il perfido traditore	Doppiezza
	Livello 9	Lo psicopatico vendicativo	Vendicatività
Punti di attenzione	Vuole conferma attraverso il lavoro e l'esecuzione dei compiti		
Modalità intuitive	Camaleonte, cambia l'immagine a seconda delle necessità		
Centro Mentale	Vanità		
Centro Mentale Superiore	Fiducia		
Centro Emotivo	Inganno		
Centro Emotivo Superiore	Sincerità - Veridicità		
Centro Sessualità	Immagine Maschile / Femminile		
Centro Socialità	Prestigio		
Centro	Sicurezza		

Autoconservazione

Meccanismi di difesa Identificazione proiettiva

Tipo4: "Il romantico/tragico"

Attratto da ciò che e' irraggiungibile , il suo ideale non e' mai qui ed ora.

Attratto da ciò che e' irraggiungibile , il suo ideale non e' mai qui ed ora. Tragico e malinconico. Temperamento artistico e sensibile. Si blocca su un amore lontano, sulla perdita di un amico. I 4 evoluti vivono creativamente e sanno aiutare gli altri nella loro sofferenza. Sono devoti alla bellezza e alla passione, nascita, sesso, intensità e morte.

Denominazione	Tipo 4 -Il romantico tragico
Direzione di Integrazione	4 -> 1
Direzione di Disintegrazione	4 -> 2
Passione	INVIDIA

Versione interiorizzata del che cosa sento. Drammatizzazione del sentire.

Condizione Sana	Livello 1	Il creatore ispirato	Creatività
	Livello 2	L'intuitivo autoconsapevole	Autoconsapevolezza
	Livello 3	L'individuo autorivelatore	Individualità
Condizione Media	Livello 4	L'artista immaginativo	Fantasia
	Livello 5	L'introverso egocentrico	Timidezza

	Livello 6	L'esteta vizioso	Esenzione
Condizione non Sana	Livello 7	Il depresso alienato	Autoinibizione
	Livello 8	La persona emozionalmente tormentata	Autotormento
	Livello 9	La persona autodistruttiva	Autodistruttività
Punti di attenzione		Consapevolezza in dipendenza della raggiungibilità degli oggetti e delle persone. Sente migliore l'assenza e peggiore la presenza	
Modalità intuitive		Si sintonizza con gli umori degli altri	
Centro Mentale		Malinconia	
Centro Mentale Superiore		Sorgente originale	
Centro Emotivo		Invidia	
Centro Emotivo Superiore		Equanimità - Equilibrio	
Centro Sessualità		Competizione	
Centro Socialità		Inadeguatezza	
Centro Autoconservazione		Sconsideratezza - Intrepidezza	
Meccanismi di difesa		Introiezione	

Tipo5: "L'eremita"

Mantiene una distanza emotiva dagli altri.

Mantiene una distanza emotiva dagli altri. Protegge il privato e non si fa coinvolgere. "Fare a meno" e' la sua difesa contro il coinvolgimento. L'impegno e i bisogni dell'altro lo prosciugano. Suddivide i doveri in scomparti. Distaccato da tutto. I 5 evoluti coprire ottimamente posizioni decisionali, diventare intellettuali da "torre d'avorio" o monaci rinuncianti

Denominazione Tipo 5 - L'eremita - Il pensatore

Direzione di Integrazione 5 -> 8

Direzione di Disintegrazione 5 -> 7

Passione AVARIZIA

Paura interiorizzata. Paura di sentire

Condizione Sana	Livello 1	Il pioniere visionario	Comprensione
	Livello 2	L'osservatore percettivo	Coinvolgimento
	Livello 3	L'esperto competente	Perizia
Condizione Media	Livello 4	Lo specialista analitico	Analisi
	Livello 5	Il teorico profondamente assorto	Pensosità
	Livello 6	Il riduzionista esasperato	Riduzionismo
Condizione non Sana	Livello 7	Il nichilista isolato	Rifiuto
	Livello 8	Il paranoide allucinato	Distorsione
	Livello 9	Lo schizoide vacuo	Turbe mentali
Punti di attenzione	Vuole mantenere la privacy. E' sensibile alle aspettative degli altri.		

Modalità intuitive	Allontana l'attenzione per osservare
Centro Mentale	Grettezza
Centro Mentale Superiore	Onniscienza
Centro Emotivo	Avarizia - Avidità
Centro Emotivo Superiore	Non Attaccamento
Centro Sessualità	Fiducia
Centro Socialità	Totem
Centro Autoconservazione	Castello - Casa
Meccanismi di difesa	Isolamento

Tipo6: "Lo scetico leale"

Timoroso, normativo, roso dall'indecisione. Procrastinatore (...)

Timoroso, normativo, roso dall'indecisione. Procrastinatore. Ha paura ad agire perché esporsi significa venire attaccati. Sposa le cause perse. Non autoritario, si mette al secondo posto. Ligio. Il 6 fobico e' insicuro e si sente perseguitato. Cede se viene messo con le spalle al muro. Il 6 controfobico si sente continuamente con le spalle al muro e reagisce con aggressività. I 6 evoluti sono ottimi giocatori di squadra, soldati fedeli, amici fidati.

Denominazione	Tipo 6 - Lo Scettico Leale - Il Lealista
Direzione di Integrazione	6 -> 9
Direzione di Disintegrazione	6 -> 3
Passione	PAURA

Paura centrale proiettata sull'ambiente

Condizione	Livello	La persona che	Autoaffermazione
-------------------	---------	----------------	------------------

Sana	1	afferma se stessa	
	Livello 2	La persona accattivante	Attrattività
	Livello 3	Il lealista devoto	Cooperazione
Condizione Media	Livello 4	Il tradizionalista obbediente	Obbedienza
	Livello 5	La persona ambivalente	Evasività
	Livello 6	Il duro sovracompensativo	Difensiva
Condizione non Sana	Livello 7	La persona insicura	Inferiorità
	Livello 8	L'isterico iperattivo	Iperattività
	Livello 9	Il masochista autodifensivo	Masochismo
Punti di attenzione		Esamina l'ambiente perché riveli le intenzioni nascoste degli altri	
Modalità intuitive		Usa l'immaginazione per scoprire ciò che è nascosto	
Centro Mentale		Viltà / Dubbio	
Centro Mentale Superiore		Fede	
Centro Emotivo		Paura	
Centro Emotivo Superiore		Coraggio	
Centro Sessualità		Forza / Bellezza	
Centro Socialità		Dovere	
Centro Autoconservazione		Affetto / Calore	
Meccanismi di difesa		Proiezione	

Tipo7: "L'artista viaggiatore"

Peter Pan, l'eterno fanciullo. Si accosta alla vita in maniera dilettantesca (...)

Peter Pan, l'eterno fanciullo. Si accosta alla vita in maniera dilettantesca. Amori occasionali, superficialità, avventura, edonismo. Restio ad impegnarsi, vuole mantenere tutte le possibilità aperte. Buon umore. Generalmente felice e stimolante in compagnia. Inizia le cose ma non le finisce. I 7 evoluti sono ottimi teorici ed hanno buona capacità di sintesi. Incarnano l'uomo del Rinascimento.

Denominazione	Tipo 7 - Peter Pan - Il Tuttofare
Direzione di Integrazione	7 -> 1
Direzione di Disintegrazione	7-> 5
Passione	GOLA

Paura esteriorizzata e frammentata in alternative piacevoli

Condizione Sana	Livello 1	L'apprezzatore estatico	Gratitudine
	Livello 2	L'entusiasta felice	Entusiasmo
	Livello 3	Il tuttofare consumato	Produttività
Condizione Media	Livello 4	L'uomo di mondo navigato	Avidita`
	Livello 5	L'estroverso iperattivo	Impusività
	Livello 6	Il materialista immoderato	Immoderatezza
Condizione non Sana	Livello 7	L'evasionista impulsivo	Dissipazione

	Livello 8	Il maniaco coatto	Coazione
	Livello 9	L'isterico terrorizzato	Isteria
Punti di attenzione		Sposta l'attenzione verso associazioni mentali piacevoli e progetti ottimistici per il futuro	
Modalità intuitive		Conosce il rapporto tra le associazioni	
Centro Mentale		Progettazione	
Centro Mentale Superiore		Lavoro	
Centro Emotivo		Gola	
Centro Emotivo Superiore		Sobrietà	
Centro Sessualità		Fascino	
Centro Socialità		Sacrificio Sociale	
Centro Autoconservazione		Difensori dello stesso modo di pensare	
Meccanismi di difesa		Razionalizzazione	

Tipo8: "Il boss"

Estremamente protettivo, va all'attacco per se stesso e per gli amici. Combattivo, gli piace la lotta, si fa carico.

Estremamente protettivo, va all'attacco per se stesso e per gli amici. Combattivo, gli piace la lotta, si fa carico. E' lui che controlla. Manifesta apertamente rabbia e forza. Ha grande rispetto per gli avversari che lo affrontano in un combattimento leale. Entra in contatto con il sesso ed il confronto diretto. Vive smodatamente, il troppo, troppo tardi la notte, la voce troppo alta. Gli 8 evoluti sono ottimi capi. Possono essere di enorme aiuto agli altri ed appianano le difficoltà degli amici.

Denominazione Tipo 8 - Il Boss - Il Capo - Il Leader

**Direzione di
Integrazione** 8 -> 2

**Direzione di
Disintegrazione** 8 -> 5

Passione LUSSURIA

Ira exteriorizzata facilmente attingibile

Condizione Sana	Livello 1	L'eroe magnanimo	Dominio di sé
	Livello 2	La persona fiduciosa in sé	Fiducia in sé
	Livello 3	Il leader costruttivo	Autorevolezza
Condizione Media	Livello 4	L'avventuriero intraprendente	Autosufficienza
	Livello 5	Il dominatore strapotente	Potenza
	Livello 6	L'antagonista bellicoso	Intimidazione
Condizione non Sana	Livello 7	Il tiranno spietato	Spietatezza
	Livello 8	Il megalomane onnipotente	Avventatezza
	Livello 9	Il distruttore violento	Distruttività

Punti di attenzione Fa attenzione a qualunque potenziale perdita di controllo

Modalità intuitive Avverte le gradazioni di forza

Centro Mentale Vendetta

**Centro Mentale
Superiore** Verità

Centro Emotivo Lussuria - Eccesso

Centro Emotivo Innocenza

Superiore

Centro Sessualità	Possesso / Resa
Centro Socialità	Amicizia
Centro Autoconservazione	Sopravvivenza soddisfacente
Meccanismi di difesa	Diniego

Tipo9: "Il diplomatico"

Eccessivamente ambiguo. Considera sempre tutti i punti di vista, sostituisce i propri bisogni a quelli degli altri e a veri scopi attività di secondaria importanza

Eccessivamente ambiguo. Considera sempre tutti i punti di vista, sostituisce i propri bisogni a quelli degli altri e a veri scopi attività di secondaria importanza. Tende a narcotizzarsi attraverso il mangiare, il bere e la televisione. Conosce i bisogni degli altri meglio dei propri. Tende ad astrarsi, non e' mai sicuro se vuole stare qui o no, se far parte del gruppo o no. Sempre consenziente esprime rabbia in maniera indiretta. I 9 evoluti sono ottimi consiglieri, pacificatori e negoziatori e funzionano bene all'interno di una struttura.

Denominazione	Tipo 9 - Il Diplomatico - Il Negoziatore - Il Pacificatore
Direzione di Integrazione	9 -> 3
Direzione di Disintegrazione	9 -> 6
Passione	ACCIDIA

Ira centrale. Ira repressa aggressività passiva

Condizione Sana	Livello 1	La persona padrona di sé	Autonomia
	Livello 2	La persona ricettiva	Spigliatezza
	Livello 3	Il pacificatore	Sostegno

		partecipe	
Condizione Media	Livello 4	L'accomodante convenzionale	Modestia
	Livello 5	La persona disimpegnata e passiva	Passività
	Livello 6	Il fatalista rassegnato	Fatalismo
Condizione non Sana	Livello 7	La persona trascurata	Trascuratezza
	Livello 8	La persona dissociativa	Dissociazione
	Livello 9	La persona abbandonata	Abbandono
Punti di attenzione		Vuole decidere i programmi e i punti di vista degli altri	
Modalità intuitive		Si fonde - Si unisce	
Centro Mentale		Indolenza - Disinteresse	
Centro Mentale Superiore		Amore	
Centro Emotivo		Accidia - Pigrizia	
Centro Emotivo Superiore		Giusta azione	
Centro Sessualità		Unione	
Centro Socialità		Partecipazione	
Centro Autoconservazione		Appetito	
Meccanismi di difesa		Narcotizzazione	

CAPIRE IL MECCANISMO DELLO STRESS

CAMBI DI STRATEGIE IN FASE DI STRESS

. Lo stress rappresenta la rotazione in un'altra tipologia diversa da quello in cui abitualmente ci troviamo. Questo avviene quando tutte le risorse a nostra disposizione finiscono e i nostri abituali comportamenti non riescono a soddisfare le nostre compulsione. L'unica via di fuga è rappresentata da un cambio di strategie. Ma, andando in un'altra tipologia, acquisiamo solo gli aspetti negativi della figura. Qui di seguito troverete i vari comportamenti per ogni figura

TIPO UNO (STRESS IN QUATTRO)

Quando un tipo Uno osi sente minacciato nella sua crescita personale, assume le caratteristiche negative del Quattro: diventa malinconico, si deprime e pensa che nessuno lo capisce veramente, chiudendosi in un atteggiamento autodistruttivo, invece di cercare una soluzione.

TIPO DUE (STRESS IN OTTO)

Quando si sentono umiliati, usati per troppo tempo e rifiutati, si dirigono verso l'Otto: assumono un atteggiamento di potenza e vengono solo da i lati oscuri del proprio carattere. Esprimono la loro rabbia in atteggiamenti passivo aggressivo pretendendo riconoscimenti dalle persone che dipendono da lui, adottando strategie che aumentano il suo essere indispensabile. Possono divenire vendicativi e distruttivi.

TIPO TRE (STRESS IN NOVE)

Quando non riesce più ad ottenere il successo con tutti i ruoli che si è costruito, il Tre si dirige verso il Nove: diviene pigro, evita confronti e inibisce l'azione per paura del fallimento, non raggiungendo nessun obiettivo. Tutto l'odio e l'avversione che normalmente dirige verso i concorrenti, la indirizza verso se stesso.

TIPO QUATTRO (STRESS IN DUE)

La perdita di una persona amata può indirizzare il Quattro verso il Due: crea dipendenze nei suoi confronti spacciandosi per un altruista. Fa di tutto per rendersi necessario e quando scatta un rapporto di dipendenza, cercherà di allontanare la vittima, trascinandola in un gioco altalenante di passione e rancori.

TIPO CINQUE (STRESS IN SETTE)

Quando l'Eremita esaurisce tutte le sue risorse prende tutte le risorse negative del Sette: perde completamente il contatto con la realtà e si perde nella pianificazione di numerose attività. Invece di divenire attivo in maniera costruttiva, lo fa in maniera dispersiva, stordendosi nel divertimento, legandosi ad attività che gli procurino piaceri eccessivi.

TIPO SEI (STRESS IN TRE)

La minaccia di una grossa fregatura può far dirigere il Sei verso il Tre: tutte le sue paure fanno in modo tale che si identifichi in chi ha scelto come figura di riferimento.

Diventa servile, falso e se avverte che il pericolo aumenta, può tradire tutti rinnegando la sua dote migliore che è la lealtà. Compensano il loro complesso di inferiorità sentendosi superiori.

TIPO SETTE (STRESS IN UNO)

Quando tutte le sue strategie per evitare il dolore non sono più efficaci, il tipo Sette si rifugia nell'Uno: assume un sistema di credenze inattaccabile che difende a tutti i costi in maniera aggressiva. Diventano intolleranti, permalosi e critici verso chi non condivide il loro modo di pensare. Non riesce più a vivere in maniera ottimista divenendo aggressivo.

TIPO OTTO (STRESS IN CINQUE)

Se la paura di perdere il controllo diventa molto forte e l'Otto non può fare niente per evitarlo, si rinchiude nelle caratteristiche negative del Cinque: perde la proverbiale espressione di potenza e energia. Comincia a pensare a tutti i torti che ha inflitto e a provare paura di una possibile vendetta. A questo punto comincia a divenire estremamente pericoloso in quanto vede nemici ovunque.

TIPO NOVE (STRESS IN SEI)

Quando esaurisce le sue risorse, il Nove assume la timorosità del Sei: la sua proverbiale pigrizia può aumentare e si affida ad una persona autoritaria che gli dica esattamente cosa fare. Tendenzialmente il tipo Nove non ha meccanismo di difesa e quindi amplificare le dinamiche di narcotizzazione.

ALTA PERFORMANCE

CAMBI DI STRATEGIE IN FASE DI RIPOSO (O ALTA PERFORMANCE)

Vi è mai capitato di sentirvi pieni di energia, aperti alla vita ed alle possibilità che questa offre?

Capaci di esaminare meglio la realtà e voi stessi?

Nella figura dell'enneagramma sono riportate un serie di frecce; la direzione opposta a quella indicata dalla freccia è quello che tradizionalmente viene chiamato punto di riposo e che corrisponde ad un punto di maggiore attivazione delle potenzialità dell'individuo.

Questo è un punto dove l'individuo si sente maggiormente assicurato.

Il punto di riposo è un punto di alta performance, dove riusciamo meglio a discernere quello che è essenziale. Riusciamo in parte a riconoscere i nostri bisogni reali. In

questo stato abbiamo normalmente l'impressione di andare col flusso in maniera positiva.

Il punto di riposo mette in moto il nostro vero potenziale.

Abbiamo scoperto come spesso il semplice conoscere l'esistenza di tale direzione sia di utilita` per l'individuo.

Nella fase di riposo, l'individuo segue un movimento contrario alla direzione della freccia entrando in un'altra tipologia psicologica, prendendo le risorse positive di questa; capire come e quando questo avviene puo` essere un arricchimento notevole.

TIPO UNO (RIPOSO IN SETTE)

Diventa meno critico e rigido sia nei confronti degli altri che di se stesso. Comincia a programmare attivita rivolte al po divertimento e tende ad essere piu` spensierato e allegro, sospendendo momentaneamente il critico interiore.

Diventa aperto a nuove alternative e possibilita` immaginative.

TIPO DUE (RIPOSO IN QUATTRO)

Manifesta i propri bisogni cominciando ad esprimere il "No". Comincia ad elaborare strategie per valorizzarsi diverse dall'aiutare il prossimo. Riesce temporaneamente ad avere meno necessita' di avere gente con cui relazionarsi.

Comincia a guardarsi dentro trovando la propria strada.

TIPO TRE (RIPOSO IN SEI)

Riesce a prendere contatto con le sue esigenze emotive divenendo piu' vulnerabile e comincia a prendere in considerazione quello che è piu' importante per il gruppo. Riesce temporaneamente a staccare la spina dal lavoro e a dedicare tempo alla famiglia e agli amici senza identificarsi con la professione.

Impara ad essere maggiormente prudente.

TIPO QUATTRO (RIPOSO IN UNO)

Si focalizza sul presente e tende ad affrontare i problemi divenendo piu' pratico. Si fa dominare meno dall'istintualita' e si focalizza sul lato positivo delle situazioni.

Si connette con verita` solide piuttosto che con emozioni evanescenti.

TIPO CINQUE (RIPOSO IN OTTO)

Prende contatto con la parte energetica dell'Otto esprimendo concretamente quello che normalmente teorizza. Diviene assertivo e l'ira repressa, invece di farlo chiudere in se stesso, lo motiva all'azione. Prende contatto con la sua parte istintuale acquisendo spontaneamente.

Incomincia a voler dare impatto sul mondo.

TIPO SEI (RIPOSO IN NOVE)

Riesce a prendere la vita meno seriamente e libere le proprie energie. Vede le cose da una prospettiva piu' ampia riuscendo ad abbandonare la tendenza e vedere le cose dal lato peggiore. Solidarizza meglio con la gente e si fida maggiormente di se stesso. Da` piu` fiducia al processo ed all'organizzazione.

TIPO SETTE (RIPOSO IN CINQUE)

Abbandona la compulsione ad essere iperattivo e diviene piu' calmo. Accetta meglio l'esistenza nella vita della sofferenza, entrando in contatto con le sue paure. Tende a divenire piu' serio e autodisciplinato. Raccoglie idee ed informazioni.

TIPO OTTO (RIPOSO IN DUE)

Getta via lo scafandro esterno di aggressivita' per mostrare la propria vulnerabilita'. Questo gli permette di focalizzarsi meglio sulle sigenze altrui, mostrando i suoi lati dolci e ambili che tende a nascondere. Diventa piu` protettivo e di aiuto nei confronti degli altri.

TIPO NOVE (RIPOSO IN TRE)

Riesce a diventare piu' pratico e a focalizzarsi sugli obiettivi, riuscendo meglio a distinguere l'utile dal superfluo. Abbandona l'esigenza di dipendenza dagli altri riuscendo a fidarsi maggiormente delle proprie risorse. Comincia ad essere piu` attivo.

I NOVE SCHEMI DI RELAZIONE FONDAMENTALI

La maggior parte delle figure dell'enneagramma reagisce ad una modalita` comunicativa in maniera preferenziale e ad una seconda in maniera piu` o meno alternativa.

La terza modalita` e` normalmente da evitare.

Le varie modalita` hanno differenti potenziali comunicativi che indichiamo nella tabella qui sotto:

Pot. è abbreviazione di "potere di coinvolgimento dell'interlocutore"

Enneatipo	Modalita` di comunicazione e preferita	Pot.	Modalita` di comunicazione secondaria	Pot.	Modalita` di comunicazione da evitare	Modalita` indifferente o a basso potere
1 - perfezionista	Logica	70	Espressiva	30	Indicatoria	Empatica - riconfortante

2 - altruista	Indicatoria	50	Empatica - riconfortante	50	Logica	Espressiva
3 - Manager	Espressiva - motivante	50	Indicatoria	50	Logica interrogativa	Empatica - riconfortante
4 - Romantico	Logica	60	Indicatoria	40	Empatica - Riconfortante	Espressiva
5 - Eremita	Logica	95			Indicatoria	Empatica - riconfortante
6 - Scettico leale	Logica	65	Indicatoria	35	Empatica - riconfortante	Espressiva
7 - Artista	Espressiva motivante	78	Logica	22	Indicatoria	Empatica - riconfortante
8 - Boss	Espressiva motivante	75	Logica	25	Indicatoria	Empatica - riconfortante
9 - Diplomatica	Logica	50	Indicatoria	50		Espressiva Empatica riconfortante

Le percentuali in realtà sono riferite al livello normale dell'interlocutore; più questi entra in tensione più normalmente aumenta la percentuale di una sola modalità..

Anche i vari tipi dell'enneagramma possono essere riconosciuti in base allo stile comunicazionale utilizzato; questa costituisce anche una delle basi del metodo ENNEA, verificabile sperimentalmente attraverso osservazione (diretta o su videotape) dei gesti espressi dai vari enneatipi e corrispondenti agli specifici stili comunicativi.

FASE ENNEAGRAMM	Modalita` preferita	Modalita` secondaria	Modalita` rara ma utilizzata
--------------------	------------------------	-------------------------	---------------------------------

A			
1 - perfezionista	Indicatoria	Logica	
2 - altruista	Emozionale - empatica		Indicatoria
3 - Manager	Emozionale espressiva Indicatoria	Indicatoria Emozionale espressiva	
4 - Romantico sognatore	Emozionale espressiva	Logica	
5 - Eremita	Logica		Indicatoria
6 - Scettico leale	Logica Indicatoria	Indicatoria Logica	
7 - Artista	Indicatoria	Emozionale - espressiva	Logica
8 - Boss / politico	Emozionale - espressiva	Logica	
9 - Diplomatico	Logica	Emozionale empatica	