

Stefano Boschi

STRALCI DALL'E-BOOK

La comunicazione vista dal nostro cervello

*Comunicare con
gli interlocutori emisferici*



Per i professionisti della comunicazione

E-Book

© Copyright 2019

Stefano Boschi, psicoterapeuta, ricercatore, formatore, autore di testi a carattere scientifico. Dalla sua attività di ricerca nel settore della terapia breve integrata e della comunicazione in ambito clinico nasce la *Terapia dei nuclei profondi*, metodo che unisce in modo sinergico i principali approcci della psicoterapia tradizionale. Su tale base ha elaborato altri metodi innovativi concernenti la terapia familiare (*Terapia Familiare centrata sul figlio*), la terapia di coppia (*Terapia dei Copioni Relazionali*), la psicopedagogia clinica (*Pedagogia dei Modelli Adattivi*), la terapia psicosomatica (*Metodo PsicheSoma*, in collaborazione con il dott. Giorgio Crucitti), la didattica (*Active Learning*) e la pedagogia (*Active Education*).



sb@stefanoboschi.it

Quello che stai per leggere è un ampio stralcio di

“La comunicazione vista dal nostro cervello”

**l’E-Book che si rivolge a tutti i professionisti della
comunicazione offrendo tecniche, modelli e strategie di
indubbia efficacia.**

**Nell’indice, riportato integralmente, i capitoli che compaiono nel
seguito testo sono evidenziati in grassetto.**

Indice

Introduzione

Parte prima

Gli interlocutori emisferici e i loro linguaggi

1.1. Chi sono gli interlocutori emisferici?

1.2. La mappa e il territorio

1.3. La mappa è il territorio!

1.4. La mappa e le due realtà

1.5. Il grande costruttore della realtà

Parte seconda

Il linguaggio di precisione

2.1. Linguaggio e mappa

2.1.1. I meccanismi di modellamento

2.2. L'uso e le indicazioni del Meta Model

2.2.1. Recuperare le cancellazioni e raccogliere informazioni accurate

2.2.2. Utilizzare il linguaggio come strumento per descrivere la realtà sensoriale

2.2.3. Evitare gli effetti indesiderati della domanda «perché?»

2.2.4. Distinguere tra percezione e proiezione

2.2.5. Distinguere tra risposte adeguate e non

2.2.6. Distinguere tra ciò che viene detto e ciò che viene fatto

2.2.7. Fornire precise istruzioni operative

2.2.8. Contestare l'uso disfunzionale del linguaggio per annullare gli effetti indesiderati del modellamento linguistico

2.3. Il modello dei modelli

2.4. Ricalco e guida

2.4.1. Ricalco e mappa

2.4.2. Ricalco e cambiamento

2.5. La cancellazione

2.5.1. Mancanza d'indice referenziale

2.5.2. Spostamento d'indice referenziale

2.5.3. Sostantivi imprecisati

2.5.4. Aggettivi modificativi di un sostantivo indefiniti

2.5.5. Verbi non specificati

2.5.6. Uso indefinito dei comparativi

2.5.7. Uso indefinito dei superlativi

2.5.8. Uso indefinito degli avverbi in «mente»

2.6. La deformazione

2.6.1. Verbo «essere»

2.6.2. Causa-effetto

2.6.3. Lettura del pensiero

2.6.4. Nominalizzazione

2.6.5. Presupposto

2.7. La generalizzazione

2.7.1. Mancanza di indici referenziali

2.7.2. Quantificatori universali

2.7.3. Operatori modali di possibilità

2.7.4. Operatori modali di necessità

2.7.5. Equivalenza complessa

2.7.6. Performativa perduta

2.8. La procedura di demodellamento linguistico

2.8.1. La prioritizzazione degli interventi

2.9. La comunicazione a «gioco di scacchi»

Parte terza

Il linguaggio suggestivo

3.1. Milton Model e Meta Model: due linguaggi complementari

3.2. L'uso e le indicazioni del Milton Model

3.2.1. Eludere la mente conscia

3.2.2. Creare una comunicazione «a doppio binario»

3.2.3. Far sì che il «vero messaggio» giunga alla sola mente inconscia

3.2.4. Allineare i diversi livelli di significato

3.2.5. Recuperare risorse dalla mente inconscia

3.2.6. Evocare rappresentazioni sensoriali facilitanti

3.2.7. Rendere gli interventi dell'operatore conformi al principio di «salvaguardia del cliente»

3.2.8. Permettere al proprio interlocutore di assumere un ruolo attivo nel processo di cambiamento

3.3. La ricerca transderivazionale

3.3.1. Il significato delle parole

3.3.2. Significato delle parole e reazioni neuro-linguistiche e neuro-semantiche

3.3.3. Principio di verità e principio di utilità

3.3.4. Le dimensioni della ricerca transderivazionale

3.4. La cancellazione

3.4.1. Indici referenziali non specificati

3.4.2. Verbi non specificati

3.4.3. Significati derivati

3.5. La deformazione

3.5.1. Verbo «essere»

3.5.2. Causa-effetto

3.5.3. Lettura del pensiero

3.5.4. Nominalizzazione

3.6. La generalizzazione

3.6.1. Quantificatori universali

3.6.2. Operatori modali

3.6.3. Equivalenza complessa

3.6.4. Performativa perduta

3.6.5. Escursione temporale

3.7. Le suggestioni indirette e la marcatura tonale

3.7.1. Disseminazione

3.7.2. Minori strutture incluse

3.8. I modelli della comunicazione suggestiva

3.8.1. Frase aperta

3.8.2. Falsa dimostrazione

3.8.3. Truismo

3.8.4. Falso sillogismo

3.8.5. Ambiguità

3.8.6. Schema del «non»

3.8.7. Negazione interrogativa

- 3.8.8. Schema del «non fino a che ...»
- 3.8.9. Equazione
- 3.8.10. Contrapposizione
- 3.8.11. Compounding
- 3.8.12. Violazione della limitazione selettiva
- 3.8.13. Profezia che si autorealizza
- 3.8.14. Distorsione temporale
- 3.8.15. Domande retoriche
- 3.8.16. Domande trabocchetto
- 3.8.17. Domande per evocare risposte dalla mente inconscia
- 3.8.18. Domande che facilitano la risposta terapeutica
- 3.8.19. Alternative
- 3.8.20. Illusione di alternativa
- 3.8.21. Doppio legame terapeutico
- 3.8.22. Doppio legame con dissociazione multipla
- 3.8.23. Doppio legame a «non sequitur»
- 3.8.24. Dissociazione conscio / inconscio
- 3.8.25. Doppia dissociazione
- 3.8.26. Schema del «non sapere», «non fare»
- 3.8.27. Cornice del «come se»
- 3.8.28. Cumulo di realtà
- 3.8.29. Rottura di schema
- 3.8.30. Cancellazione di indice referenziale con suggerimento di sintagma nominale
- 3.8.31. Proposizione subordinata a una clausola temporale

3.8.32. Doppio compito

3.8.33. Direttiva implicita

3.8.34. Direttiva tra due guanciali

3.8.35. Ratifica e approfondimento della trance

3.8.36. La storia

3.8.37. La metafora

Conclusioni alle prime tre parti

Parte quarta

Dalla comunicazione emisferica alla comunicazione integrata

4.1. Mente conscia e mente inconscia

4.2. Gli assetti comunicazionali

4.3. La metafora della visione

4.4. Presupposti e implicazioni

4.4.1. I presupposti

4.4.2. La strategia di Ulisse

4.4.3. Le forme delle presupponenti

4.4.4. I presupposti referenziali

4.4.5. Le implicazioni

4.4.6. Le implicazioni pseudo-logiche

4.4.7. Le implicazioni psicologiche primarie e secondarie

4.5. La struttura semantica

4.5.1. L'assetto comunicazionale che si rivolge sia alla mente conscia sia a quella inconscia in modo disfunzionale

4.5.2. L'assetto comunicazionale che si rivolge in modo elettivo alla mente inconscia

4.5.3. Comunicazione funzionale e disfunzionale

4.5.4. I livelli logici del messaggio

4.6. La comunicazione a doppio binario

4.7. Il principio di salvaguardia del Sé, il selettore Sé-semanticò e il significato dominante

4.8. Il rimodellamento della mappa

4.9. La comunicazione integrata

4.10. I modelli logici non convenzionali

4.10.1. La logica del paradosso

4.10.2. La logica della contraddizione

4.10.3. La logica dell'inganno

4.10.4. La logica della credenza

4.10.5. L'utilizzo delle logiche non convenzionali

4.11. Che cos'è la mente inconscia?

4.12. La «coscienza di campo»

4.13. Le tre dimensioni della comunicazione

Avvertenze

Conclusione

Tavole degli esercizi

Bibliografia

Introduzione

Anche se il modo in cui comunichiamo ci contraddistingue come specie spesso non ne cogliamo i principi fondamentali, al punto da mettere a repentaglio la nostra stessa sopravvivenza.

Non a caso siamo l'unica specie dilaniata dai conflitti interni prima ancora che relazionali, che stabilisce relazioni così pericolose da rendere la propria «tana» il luogo più insicuro (le statistiche rivelano che la percentuale più alta di omicidi avvengono in ambito familiare). Siamo anche l'unica specie che dichiara guerra a se stessa!

Comunichiamo continuamente con le persone oltre che con noi stessi e lo facciamo in modo da ottenere a volte il risultato che desideriamo mentre altre quello che non desideriamo, senza necessariamente sapere cosa fa la differenza tra gli uni e gli altri casi.

Una convinzione particolarmente radicata ci spinge a pensare che, avendo la capacità di parlare, sappiamo anche comunicare in modo appropriato, cioè in modo da raggiungere i nostri obiettivi.

Sarebbe come convincersi che avendo le gambe possiamo gareggiare nella specialità dei cento metri. Se è vero che *non possiamo non comunicare* è anche vero che possiamo farlo in modi alquanto diversi sul piano dei risultati che otteniamo e del nostro benessere individuale e sociale.

Il titolo di questo libro suggerisce che si può pensare alla comunicazione da un punto di vista diverso da quello consueto, quello appunto del nostro cervello.

Si tratta dell'organo collegato a tutti gli altri organi attraverso la complessa rete neurale, l'organo che comunica con tutto il corpo e ci permette al contempo di comunicare con i nostri simili: possiamo, dunque, definire il cervello *il grande comunicatore*.

Abbiamo molto da imparare da questo *organo degli organi* in tema di comunicazione, in particolare come utilizzare il linguaggio per rivolgerci agli altri e prima di tutto a noi stessi. Comunichiamo con gli altri seguendo, infatti, le stesse modalità della comunicazione interna.

Il linguaggio non è solo lo strumento di comunicazione per eccellenza, rivolto al nostro mondo interno esso ha il potere di creare la realtà. Come affermò Epitteto nel I sec. d.C., «Non sono le cose in sé a preoccuparci quanto le opinioni che di esse ci facciamo». In altre parole, reagiamo direttamente alla descrizione dei fatti a solo indirettamente ai fatti stessi!

Il linguaggio appare quindi lo strumento gestito dal nostro cervello per costruire la realtà, almeno quella nostra personale. L'uso che facciamo del linguaggio si rivela talmente importante per il nostro benessere psicofisico da spingerci ad affermare che l'essere umano può *ammalarsi di linguaggio*. Se ci ammaliamo di linguaggio allora il linguaggio ci potrà guarire.

Antifonte, sofista vissuto nella Grecia della seconda metà del V sec. a.C., fu inventore dell'arte consolatoria. Aiutava le persone a sciogliere la sofferenza utilizzando le stesse asserzioni da cui si sentivano afflitte. Sosteneva di poter persuadere chiunque di qualunque argomento e nutriva la convinzione che non esistesse dolore così profondo che egli non potesse sciogliere utilizzando come solo antidoto la parola.

A Corinto dichiarò di poter lenire ogni genere di afflizione per mezzo della parola. Già a quei tempi vi era la solida consapevolezza che i nostri mali e le nostre parole hanno molto a che vedere gli uni con le altre. Oggi troppo spesso lo dimentichiamo ed ecco che ci troviamo, di nuovo e di nuovo, a reinventare la ruota.

Nel secolo scorso due orientamenti epistemologici si sono contrapposti, due diversi modi di intendere la realtà e con essa la conoscenza: il neopositivismo e il costruttivismo.

Mentre il primo fonda la conoscenza su ciò che è osservabile il secondo ritiene che l'oggetto osservato sia il risultato dell'interazione con il soggetto osservante. Ernst von Glasersfeld, padre del costruttivismo radicale, ne enuncia così i principi:

«Il sapere viene costruito dall'organismo vivente per ordinare nella misura del possibile il flusso dell'esperienza di per sé informe in esperienze ripetibili e in rapporti relativamente attendibili tra di esse. Le possibilità di costruire un tale ordine vengono sempre determinate dai passi che precedono la costruzione. Ciò significa che il mondo “reale” si manifesta esclusivamente laddove le nostre costruzioni falliscono. Poiché, tuttavia, possiamo ogni volta descrivere e spiegare il fallimento soltanto con quei concetti che abbiamo utilizzato per la costruzione delle strutture poi fallite, questo processo non potrà mai fornirci un'immagine del mondo che potremmo rendere responsabile del loro fallimento»

(von Glasersfeld, 1984, p. 35)

Se la realtà è una *costruzione* piuttosto che qualcosa da conoscere in modo oggettivo, ad essere rilevante non è tanto l'esistenza di presunti fenomeni *là fuori* quanto piuttosto il modo in cui li conosciamo, ce li rappresentiamo internamente, li descriviamo a parole.

Nell'atto del conoscere è quindi determinante il modo in cui ci poniamo come osservatori. Si tratta di una vigorosa spallata al mito dell'oggettività e, per dirla con Oscar Wilde, *esistono tante realtà quante se ne possono inventare*.

La comprensione di questo fatto ci permette di abbandonare la vana ricerca della verità in senso assoluto. Se tale ricerca è senza dubbio utile per questioni pratiche, concrete, legate alla realtà sensoriale, si rivela con altrettanta certezza foriera di pesanti effetti collaterali se applicata alla realtà psichica, ai problemi legati al comportamento umano, alla sfera delle relazioni interpersonali.

Ciò che potrebbe quindi sostituirla è la *ricerca dell'utilità*, in accordo con il principio del pragmatismo o della consapevolezza operativa enunciato da von Glasersfeld. Ignorare questo principio ci pone nella condizione di non usare il cervello – e con esso il linguaggio – nel modo più opportuno.

Se qualcuno si rivolge a noi dicendoci di *imparare ad usare il cervello* ci sentiamo profondamente offesi. È come se dicesse che non lo sappiamo usare, affermazione che nel nostro modo di vedere le cose non potrebbe essere più lontana dalla verità. Eppure nessuno ci ha insegnato a farlo. A scuola ci hanno insegnato le

varie materie, non come apprenderle. Cosa sarebbe accaduto se a scuola guida ci avessero insegnato i vari itinerari piuttosto che a guidare l'auto?

Quando il nostro obiettivo è chiaro e importante – come appunto guidare l'auto senza mettere a repentaglio la nostra e l'altrui vita – ecco che la domanda *come farlo nel modo migliore?* si rivela d'importanza fondamentale. Avere un cervello e saperlo utilizzare nel modo migliore sono due cose che non necessariamente coincidono, come nel caso delle gambe e della gara dei cento metri, di possedere un'auto e del saperla guidare.

Il cervello ce lo ritroviamo come dono di madre natura, la capacità di utilizzarlo nel migliore dei modi la dobbiamo invece apprendere. Confondere le due cose rischia di produrre conseguenze a volte disastrose, in totale antagonismo con il principio dell'utilità.

Di regola, tale principio viene totalmente negletto nelle relazioni umane oltre che nella gestione del proprio mondo interno. Le persone continuano a mettere in atto quei comportamenti che si rivelano irrimediabilmente infruttuosi se non addirittura dannosi e autolesivi.

Quante volte la moglie dice al marito che dovrebbe essere più attento ai suoi (di lei) bisogni, ricordarsi del loro anniversario, portarla più spesso in quel ristorantino romantico? Quante volte l'ansioso dice a se stesso di non preoccuparsi perché che tutto si risolverà per il meglio, l'insonne che dovrebbe dormire, il dubbioso che dovrebbe esser certo delle proprie decisioni?

Se c'è bisogno di ripetere un messaggio, rivolto ad altri o a se stessi, significa che non sta sortendo gli effetti desiderati e se non lo fa ora quali probabilità ci sono che ciò accada in futuro? Non possiamo che augurarci l'avvento di un'epoca caratterizzata dal preciso impegno nei confronti della ricerca di ciò che fa bene all'uomo.

Questo libro si propone di fornire un piccolo contributo in tale direzione, ponendosi come obiettivo il miglior utilizzo del cervello attraverso una delle sue più importanti funzioni, quella linguistica.

Parte prima

Gli interlocutori emisferici e i loro linguaggi

Un giorno due monaci stavano camminando per raggiungere il loro monastero. Mentre si accingevano ad attraversare un fiume una donna chiese loro aiuto per guadarlo. Mentre uno dei due stava per rifiutarsi, dato il voto fatto di non toccare mai più una donna, l'altro, senza troppi indugi la prese in braccio e la condusse all'altra riva. I due ripresero quindi a camminare. Giunti finalmente al monastero, il monaco che aveva condotto la donna al di là del fiume venne rimproverato dall'altro, il quale con tono severo gli ricordò il voto che aveva solennemente preso. Dopo averlo ascoltato egli quindi gli rispose: «La differenza tra noi due è che io l'ho lasciata all'altra riva del fiume, mentre tu la stai ancora portando con te!»

1.1. Chi sono gli interlocutori emisferici?

La tesi centrale di questo libro può essere riassunta nella seguente affermazione: la comunicazione umana, per risultare realmente efficace sul piano sia personale sia relazionale, deve far riferimento all'architettura dalla parte più evoluta del sistema nervoso centrale, ossia la corteccia cerebrale, che appare anatomicamente e funzionalmente suddivisa in due emisferi.

L'emisfero sinistro, detto “dominante”, appare specializzato nell'elaborazione linguistica di tipo sequenziale, nella gestione dei codici digitali come quelli linguistico e matematico, quindi nell'esercizio della logica che si vale della successione delle parole in modo strutturato secondo le regole grammaticali e sintattiche.

L'emisfero destro, considerato non dominante, appare invece più versato nell'elaborazione linguistica a basso livello di strutturazione (grammatica infantile) e in parallelo, dei dati sensoriali e dei codici analogici ad essi legati, oltre che nella gestione delle emozioni da cui il concetto di intelligenza emotiva.

Si quindi tratta dell'emisfero che *pensa*, il quale elabora i dati sotto forma di convinzioni, e dell'emisfero che *sente*, il quale elabora i dati sotto forma di sensazioni e di stati d'animo.

La moderna ricerca nel campo delle neuroscienze ha mostrato che ogni funzione mentale complessa derivi dai contributi integrati di molte regioni cerebrali (a livelli citoarchitettonici diversi del sistema nervoso centrale), piuttosto che dalla funzione di singole aree.

Ciò in contrasto con gli assunti della frenologia, la dottrina pseudoscientifica diffusa da Joseph Gall agli inizi del diciannovesimo secolo, che postulava la corrispondenza tra specifiche zone del cervello e sue specifiche funzioni.

D'altro canto, lesioni in aree cerebrali diverse comportano particolari quanto specifiche anomalie funzionali. Uno dei primi disturbi ad essere studiato fu l'alterazione o la perdita del linguaggio, conseguente ad una lesione a carico di un'area collocata nell'emisfero sinistro, l'area di Broca, disturbo noto appunto come "afasia di Broca".

Di fondamentale importanza in merito alla tesi della non omogeneità funzionale tra emisfero destro e sinistro furono le osservazioni compiute sui pazienti in cui le connessioni tra i due emisferi cerebrali erano state chirurgicamente recise, pazienti detti "split-brain", letteralmente con il cervello diviso.

Roger Sperry, noto per i suoi esperimenti su animali con il cervello diviso, e il suo allievo Ronald Myers, scoprirono che interrompendo le connessioni tra i due emisferi (quelle del corpo calloso, della commessura anteriore e del chiasma ottico), le informazioni visive apprese da una metà del cervello erano del tutto ignote all'altra.

Un gatto con il cervello diviso e l'occhio sinistro bendato imparava, usando solo l'occhio destro, che spingendo un pannello contrassegnato da un triangolo otteneva un gustoso bocconcino di fegato. Se gli si bendava l'occhio destro sembrava perdere completamente la conoscenza acquisita, che ritornava quando poteva usare l'occhio e la metà del cervello addestrati. L'informazione non passava quindi da un emisfero all'altro.

Sperry introdusse il termine *dominanti*, per indicare le funzioni dell'emisfero sinistro che controlla la mano destra e l'uso della parola.

Le sue ricerche su pazienti a cui era stata praticata chirurgicamente la commissurotomia degli emisferi cerebrali ha consentito la prima dimostrazione

scientifico dell'esistenza di processi mentali inconsci e della loro influenza sulla cognizione e sulle emozioni.

Un altro campo di indagine in cui l'indipendenza funzionale tra i due emisferi emerge con evidenza riguarda gli esperimenti in cui due messaggi diversi venivano forniti alle due orecchie, detto "ascolto dicotico".

In un lavoro pionieristico compiuto nel 1972 da Lackner e Garrett ad un gruppo di persone fu chiesto di ascoltare frasi attraverso cuffie, prestando attenzione solo al messaggio che arrivava all'orecchio destro o a quello sinistro.

Anche se i soggetti sperimentali riferirono di non riuscire a riportare il messaggio ricevuto sul canale trascurato (ma solo a dire se la voce era maschile o femminile e se parlava la stessa loro lingua oppure no), questo messaggio produceva ugualmente i suoi effetti.

Se si inviavano messaggi ambigui al canale privilegiato (come ad esempio «Egli levò la lanterna per segnalare l'attacco», levò può significare sia togliere che alzare in aria) e al canale trascurato si inviava un messaggio in grado di sciogliere l'ambiguità (come «Egli alzò la lanterna»), le persone che lo ricevevano non erano in grado di riferire il significato della frase udita tramite questo secondo canale, sebbene fossero comunque in grado di sciogliere l'ambiguità del messaggio udito tramite il primo canale.

Ciò evidenziò come frasi dotate di un significato linguistico possono essere comprese in modo indipendente, sul piano della consapevolezza, dai due emisferi.

Possiamo quindi concludere, come affermò Michael Gazzaniga in un suo famoso articolo, *Un cervello, due menti*. I due emisferi hanno funzionalità indipendenti l'uno dall'altro ed elaborano gli stimoli sensoriali in maniera diversa, fornendo risposte diverse.

Più di cento anni fa Pierre Janet sosteneva la teoria sulla dissociazione neurologicamente fondata. Nei suoi studi sulle esistenze psicologiche simultanee affermava che alcuni pazienti effettuavano azioni subcoscienti anche in condizioni di veglia e non solo di sonnambulismo. Queste azioni fanno pensare all'esistenza di diverse personalità. Come egli stesso afferma:

«Si è abituati ad ammettere senza troppe difficoltà le variazioni successive della personalità; i ricordi, il carattere che formano la

personalità possono cambiare senza alterare l'idea di io che resta uno in tutti i momenti dell'esistenza. Bisognerà, crediamo, estendere ancora di più la vera natura della persona metafisica e considerare l'idea stessa di unità personale come un'apparenza che può subire delle modificazioni»

(Janet, 1889)

Com'è noto, la sua ipotesi sulla spaccatura verticale della coscienza nella nevrosi fu soppiantata dalla teoria di Freud sulla spaccatura orizzontale, basata sul meccanismo difensivo della rimozione.

Un bizzarro disturbo evidenzia in modo inequivocabile il legame tra emisfero destro ed elaborazione emozionale. Chi ne è affetto non mostra di riconoscere – sul piano sia cognitivo che emozionale – la propria infermità costituita dall'emiparesi, qualora essa colpisca la parte sinistra del corpo (emiparesi causata perciò da una lesione all'emisfero del lato opposto del corpo, quello destro). Questo disturbo prende il nome di “anosognosia”.

Il fatto che l'anosognosia si verifichi esclusivamente nel caso in cui ad essere leso sia l'emisfero destro, ne mette in luce la specializzazione sul piano della gestione delle mappe corporee e dell'elaborazione emozionale. Come afferma in proposito Antonio Damasio:

«Nei pazienti affetti da anosognosia, non meno impressionante della dimenticanza degli arti infermi è la manifesta assenza di ogni preoccupazione per il proprio stato, l'assenza di emozione, il fatto che, interrogati al riguardo, essi riferiscono di una assenza di sentimenti»

(Damasio, 1994, p. 110)

Milton Erickson (1967, 1976, 1979, 1981), che rivoluzionò il modo di intendere e di fare ipnosi, sviluppò il principio della dissociazione funzionale sul piano della comunicazione. Come vedremo in modo approfondito nella terza parte di questo libro, egli utilizzò tecniche e modelli linguistici particolari per dialogare in modo elettivo con ciò che chiamava “mente inconscia”.

Tali modelli e tali tecniche erano basati sulla grammatica infantile e su di un abile utilizzo della voce. Questo tipo di linguaggio, parzialmente destrutturato, è in

grado di attivare in modo selettivo la funzionalità dell'emisfero destro, che egli riteneva la sede della mente inconscia. Si tratta di utilizzare frasi come:

«... e quel fermacarte; lo schedario; il suo piede sul tappeto; la luce sul soffitto; le tende; la sua mano destra sul bracciolo della sedia; i quadri sulla parete; la messa a fuoco dei suoi occhi che cambia mentre si guarda attorno; l'interesse per il titolo del libro; la tensione che c'è nelle sue spalle; la sensazione che le viene dalla posizione sulla sedia; i rumori e i pensieri che disturbano; il peso delle mani e dei piedi; il peso dei problemi; il peso del tavolo; la vaschetta degli oggetti di cancelleria; le schede di molti pazienti; i fenomeni della vita; della malattia; dell'emozione; del comportamento fisico e mentale; il senso di riposo e rilassamento ...»

Usando questa forma di comunicazione Erickson produceva una sorta di interruzione della comunicazione tra i due emisferi, ossia una commissurotomia funzionale. Era cioè in grado di rivolgersi esclusivamente all'emisfero destro, bypassando l'azione di filtro e d'interferenza della mente conscia, localizzata funzionalmente in quello sinistro.

Il collegamento che Erickson compie tra mente inconscia ed emisfero destro non deve però trarre in inganno. Occorre, infatti, distinguere tra mente e cervello. Sebbene il cervello costituisca la base anatomico-funzionale di quell'insieme di processi e funzioni che chiamiamo mente, l'organo va accuratamente distinto da quest'insieme di processi e funzioni. Sarebbe altrimenti come confondere la gambe con la corsa.

Nel suo affascinante libro *Il crollo della mente bicamerale e l'origine della coscienza*, Julian Jaynes, riferisce di un episodio vissuto in prima persona:

«Un pomeriggio, in preda alla disperazione intellettuale, mi sdraiai su un sofà. D'improvviso, dal silenzio assoluto, una voce ferma, distinta e forte risuonò alla mia destra in alto e disse: "Includi il conoscente nel conosciuto!"»

(Jaynes, 1976, p. 114)

A proposito di quelle che si potrebbero definire *allucinazioni della vita quotidiana* egli aggiunge:

«Voci del genere possono essere udite da persone perfettamente normali con una maggiore continuità [...] La moglie di un giovane biologo mi disse che quasi ogni mattina mentre faceva i letti e sbrigava le faccende di casa aveva lunghe conversazioni, molto istruttive e gradevoli, con la nonna defunta, di cui udiva realmente la voce [...] L'unico studio di una certa estensione peraltro, piuttosto modesto, fu eseguito nel secolo scorso in Inghilterra. In tale studio furono prese in considerazione solo le allucinazioni di persone normali in condizioni di buona salute. Su 7.599 donne la percentuale fu del 12%. La maggior frequenza di allucinazioni si ebbe in persone di età compresa fra venti e ventinove anni (per inciso, questo è anche il periodo in cui si verifica più comunemente la schizofrenia)»

(Ibidem)

L'idea che dietro la facciata d'integrità e di coerenza la personalità possa rivelare molteplici sfaccettature – come una sorta di pietra preziosa – negli ultimi anni ha acquisito un credito sempre maggiore nella ricerca in psicologia clinica.

Autori in campo letterario avevano già da tempo adombrato quest'ipotesi, come il nostro Pirandello in *Uno*, nessuno, centomila, o Pessoa con *Una singola moltitudine*. Secondo questa ipotesi il Sé sarebbe formato da una molteplicità di personaggi, ognuno dei quali funzionerebbe come un indipendente centro di percezione, di pensiero e di motivazione.

Jaynes continua enfatizzando la capacità dei due emisferi di funzionare in modo autonomo, il che si evidenzerebbe nell'uomo delle antiche culture, nei pazienti a cui è stata praticata chirurgicamente la commissurotomia e negli schizofrenici, così come anche in molte persone normali.

Egli ci parla del periodo che egli definisce bicamerale, in cui l'uomo era solito avere allucinazioni visive e uditive, che si sostanziavano ad esempio nell'apparizioni degli dei agli eroi greci. Si trattava, secondo l'autore, di messaggi

recepiti dall'emisfero destro e da questo manifestati sotto tale forma, data la mancata integrazione funzionale con l'emisfero sinistro.

A proposito dei pazienti commissurotomizzati egli afferma:

«Gli studi su questi pazienti commissurotomizzati dimostrano senza ombra di dubbio che i due emisferi sono in grado di funzionare come se fossero due persone indipendenti, persone che nel periodo bicamerale erano, a mio avviso, l'individuo e il suo dio. [...] Se questo modello cerebrale bicamerale è corretto, esso dovrebbe consentirci di prevedere differenze assai pronunciate nella funzione cognitiva fra i due emisferi. Specificamente, dovremmo attenderci che le funzioni necessarie al lato umano si trovino nell'emisfero sinistro o dominante, e le funzioni necessarie agli dei siano più pronunciate nell'emisfero destro. Inoltre, non c'è ragione per non credere che almeno i residui di queste diverse funzioni siano presenti nell'organizzazione cerebrale dell'uomo contemporaneo»

(Ibidem, pp. 149, 153)

Una delle più significative evidenze del fatto che l'utilizzo armonico dei nostri due emisferi non costituisce la regola è fornita, a mio avviso, da ciò che potremmo definire “paradosso emozionale”. Le emozioni, gestite in modo prevalente dall'emisfero destro, rappresentano la forza interna dell'irrazionale, la più potente che abbiamo.

Nulla è più potente delle emozioni, nel bene e nel male, sono più potenti degli stessi bisogni, sono il nostro inferno e il nostro paradiso. Un onesto padre di famiglia, impeccabile esempio di dedizione, improvvisamente può abbandonare tutto e tutti per fuggire con la ballerina di flamenco, se di lei si innamora e viene quindi trascinato da prorompenti emozioni. A nulla varranno gli ammonimenti degli amici, la disperazione della moglie, le preghiere dei figli.

A fronte di tale strapotere la nostra cultura non ci fornisce alcun mezzo valido per farvi fronte. Le contromisure dettate dal buon senso e dalla logica (funzioni gestite in modo prevalente dall'emisfero sinistro), rappresentate da messaggi del tipo «Cosa vuoi che sia?!» e «Non devo / non devi sentirti così!», molto spesso

non fanno altro che comprimerle – a volte per anni – fino a farle esplodere, causando alla fin fine più danni che benefici.

Sarebbe come se a un bambino fosse consegnato del materiale radioattivo e gli fosse detto semplicemente «Stai attento!». L'inopportuna gestione delle emozioni ci fa ben comprendere come l'integrazione funzionale tra i due emisferi sia più un mito che una realtà, almeno nella nostra cultura.

Le precedenti considerazioni ci suggeriscono che, ogni volta che comunichiamo con un nostro simile è come se ci trovassimo di fronte a due distinti interlocutori. L'ipotesi dei due interlocutori si basa sul fatto che esistono due diversi linguaggi, oltre che due diverse modalità di elaborazione delle informazioni.

Se adottiamo la modalità che si rivela non adatta all'interlocutore a cui sarebbe opportuno rivolgersi in relazione ad un certo obiettivo, interlocutore che possiamo chiamare elettivo, questi non ci capisce. Tale situazione si verifica tipicamente tra uomo e donna, al punto da essere divenuto un luogo comune.

L'uomo, che solitamente parla il linguaggio della razionalità (emisfero sinistro-mente conscia), spesso fatica ad intendersi con la donna, che solitamente parla il linguaggio delle emozioni (emisfero destro-mente inconscia).

Nel suo celebre *Il borghese gentiluomo*, Molière ci racconta di Monsieur Jourdain, il quale intende scrivere un billet doux alla sua amata. Per questo si rivolge al suo precettore, chiedendogli aiuto. La domanda che questi gli pone è se il biglietto dovrà essere scritto in prosa o in versi.

Avendo Monsieur Jourdain scartato entrambe le possibilità, egli deve spiegargli che non ne esiste una terza, lasciandolo stupefatto. Si rende improvvisamente conto di aver parlato in prosa per quarant'anni senza saperlo!

Le persone appartenenti alla nostra cultura mettono in atto spontaneamente e con grande facilità la prima modalità – quella propria della mente conscia – mentre la seconda sembra appannaggio degli innamorati, degli artisti, dei poeti.

Possiamo porre in risalto il differente impatto che essi hanno sulle persone. Pensiamo alla rockstar ed allo scienziato. Se uno studioso facesse un'importante scoperta scientifica nel campo della medicina, probabilmente non riceverebbe nemmeno in minima parte le ovazioni riservate ad un famoso cantante, nonostante le sue canzoni non salvino la vita di alcuno.

In altre parole, mentre una forma di comunicazione si rivela molto potente nell'attivare la parte primitiva di noi legata alla forza incoercibile delle emozioni, l'altra forma si rivolge alla parte più evoluta dell'essere umano, quella di natura razionale.

L'esistenza di due differenti linguaggi, legati alla funzionalità dei due emisferi, diviene evidente se ci proponiamo di trasporre in immagini le istruzioni per la compilazione del Modello Unico (quello per la dichiarazione dei redditi) o di descrivere a parole l'esperienza di un concerto che ci ha coinvolti profondamente. Si tratterebbe di un compito assai arduo se non impossibile.

Ecco che per comunicare in modo efficace occorre parlare sia il linguaggio – per dirla con Erickson – della mente conscia-emisfero sinistro sia quello della mente inconscia-emisfero destro. Questi due linguaggi sono stati messi a punto dalla Programmazione Neurolinguistica – conosciuta anche come PNL – e prendono il nome di Meta Model (Bandler e Grinder, 1975) e Milton Model (Bandler e Grinder, 1977).

Immaginiamo di gestire un'agenzia immobiliare e di voler pubblicizzare la nostra attività. Se intendiamo rivolgerci al primo interlocutore, corrispondente all'emisfero sinistro, potremo fornire un messaggio del tipo: «Abbiamo appartamenti di diverse metrature, dai 60 ai 200 mq, che si trovano in diverse zone della città, sia in periferia sia nel centro storico, dotati di uno, due e tre bagni, con terrazzo o senza».

Se intendiamo invece rivolgerci al secondo interlocutore, corrispondente all'emisfero destro, potremo dire qualcosa come: «Abbiamo la casa dei vostri sogni!» o «Abbiamo la casa che fa per te!».

Il primo tipo di linguaggio, definito anche *di precisione*, è proprio dei manuali di istruzioni per il corretto funzionamento dei vari apparecchi, come la lavatrice. Il secondo, definito anche *ipnotico* o *suggestivo*, è invece proprio (nei contenuti oltre che nei toni) del discorso tenuto dal politico sotto campagna elettorale. Il primo si propone di indicare cosa fare, il secondo di fornire la motivazione a farla.

Trovandoci in un paese straniero, sarà difficile sentirci a nostro agio pur non parlandone la lingua. Ecco che nello scambio con i nostri simili ci troviamo a nostro

agio in alcune situazioni, mentre in altre sembra, a volte, quasi impossibile capirsi, come se si parlassero, appunto, due lingue diverse.

La nostra cultura ha inflazionato l'uso del linguaggio proprio della mente conscia-emisfero sinistro – parlato soprattutto nell'universo maschile – mentre quello della mente inconscia-emisfero destro – parlato soprattutto nell'universo femminile – appare relegato ad alcuni ambiti, quali le diverse forme di espressione artistica, e ad alcuni periodi della vita, come quello infantile.

Una volta diventati adulti, nella nostra realtà quotidiana troviamo serie difficoltà a passare da un linguaggio all'altro, per rivolgerci all'interlocutore non abituale.

Per trovarsi a proprio agio in qualunque situazione relazionale occorre essere in grado di rivolgersi ad entrambi gli interlocutori, ossia parlare i loro rispettivi linguaggi. Può essere necessario stimolare ora la comprensione razionale e le facoltà cognitive, ora le risorse creative che giacciono in profondità nel mondo interno di ogni individuo.

L'esistenza degli emisferi cerebrali e il fatto che essi elaborino le informazioni secondo due differenti modalità riflette la necessità di fondare la comunicazione su tali basi neurologiche.

Esimersi dal farlo ci esporrebbe al pesante inconveniente di utilizzare uno specifico codice e una specifica modalità comunicazionale a fronte di due distinti interlocutori, i quali mostrano di parlare due lingue diverse.

Si tratta quindi della questione della specializzazione o della dominanza emisferica in merito a specifiche funzioni, come appunto quella linguistica. Comunque stiano le cose sul piano neurofunzionale, possiamo evidenziare due diversi modi di elaborare le informazioni, due diversi modi di gestire le situazioni, due diversi modi di comunicare, con noi stessi e con gli altri.

Uno che possiamo definire automatico e uno che possiamo definire creativo. È un po' come se il nostro piede destro seguisse una direzione, mentre quello sinistro ne seguisse una diversa. Non cammineremmo molto bene, rischieremmo di cadere e di farci male.

Se rimaniamo in panne con l'auto possiamo spingerla in due modi diversi: dall'interno o dall'esterno. Nel primo caso, anche se siamo gli uomini (o le donne)

più forti del mondo non otterremo granché. Nel secondo, pur nei limiti della nostra forza fisica potremo giungere, probabilmente, fino alla prima stazione di servizio.

Come ha messo in luce Edward De Bono, uno dei padri del pensiero creativo, esiste un modo di pensare che egli definisce *verticale* e uno che definisce *laterale*. Quest'ultimo può permetterci di risolvere in modo imprevisto situazioni problematiche da tempo cristallizzate.

Pensando in modo verticale si può rimanere invischiati nei vecchi schemi di pensiero, mentre adottando il pensiero laterale si ribaltano le premesse e si giunge a pensare in modo inatteso, del tutto casuale, stravolgendo il consueto modo di ragionare.

Quando pensiamo in modo verticale, probabilmente, siamo vittime della condizione di non completa e armonica integrazione funzionale dei nostri due emisferi. Essa si riflette, come vedremo dettagliatamente, nel nostro consueto modo di comunicare ed al contempo viene da esso mantenuta.

Le domande che è opportuno porsi nel momento in cui interagiamo con qualcuno sono quindi: «Quale modalità comunicazionale sto utilizzando?», «Quale si rivela in questo momento la più adatta per realizzare il mio obiettivo?», «A quale interlocutore emisferico è ora opportuno che mi rivolga?».

In buona sostanza, si tratta di domandarsi: «Quale modalità è la più adatta all'uno o all'altro o ad entrambi gli interlocutori emisferici?».

La dicotomia e il collegamento funzionale tra mente conscia e inconscia da una parte e i due emisferi loro sedi dall'altra – costruito che sta alla base di questo libro – costituisce una costante nel lavoro di Milton Erickson. A questo proposito Ernest Rossi afferma:

«A Erickson piace far notare che egli usa un “linguaggio popolare” o un “linguaggio intimo” per raggiungere le radici profonde del paziente. Usa processi mitopoietici [...] come l'analogia, la metafora, lo scherzo, gli indovinelli, i giochi di parole e ogni tipo di gioco verbale e visivo per comunicare in modi che oltrepassano o integrano le abituali strutture di riferimento del paziente [...] Perché questi processi sono efficaci? Crediamo che funzionino perché utilizzano le esperienze di vita e i modelli precedenti di apprendimento del paziente in una maniera

terapeutica. Uno scherzo o un gioco di parole possono oltrepassare una struttura di riferimento cosciente erronea e limitante e mobilitare efficacemente processi inconsci in modi in cui la coscienza del paziente non potrebbe intenzionalmente. Una recente ricerca sul funzionamento emisferico (Gazzaniga, 1976; Sperry, 1968; Galin, 1974; Rossi, 1977) suggerisce che l'efficacia di questi approcci possa consistere nel fatto che fanno ricorso al funzionamento dell'emisfero destro, o non dominante. Mentre l'emisfero sinistro, o dominante, è deputato a controllare comunicazioni verbali di natura intellettuale o astratta, l'emisfero destro è maggiormente specializzato nel controllare dati di natura visuospaziale, cinestetica, visiva o mitopoietica. Poiché l'emisfero destro è anche più strettamente associato con processi emotivi e con lo schema corporeo [...] si è sviluppata l'idea che sia anche responsabile della formazione dei sintomi psicosomatici. Questi sintomi sono espressioni del linguaggio dell'emisfero destro. Il nostro uso del linguaggio mitopoietico può essere così un mezzo per comunicare direttamente con l'emisfero destro nel suo stesso linguaggio [...] Anche se l'insight intellettuale dell'emisfero sinistro può essere corretto, può rimanere isolato dalle radici di formazione e conservazione del sintomo dell'emisfero destro. Così, benché Erickson abbia sviluppato l'approccio a doppio livello di comunicazione molto prima della nostra attuale comprensione dei modelli di specializzazione degli emisferi destro e sinistro, ora noi crediamo che questo “lavorare direttamente con l'inconscio” possa essere un mezzo per comunicare direttamente con l'emisfero destro, o non dominante, che è probabilmente responsabile dei sintomi psicosomatici»

(Erickson, Rossi, 1979, p. 170)

L'autore continua traendo una rilevante conclusione:

«Se traduciamo i termini 'conscio' e 'inconscio' in 'emisfero dominante' e 'non dominante', possiamo avere le basi neuropsicologiche per la descrizione di un nuovo approccio ipnoterapeutico»

(Ibidem, pag. 274)

1.2. La mappa e il territorio

Immaginiamo di voler ristrutturare una vecchia casa che sta cadendo a pezzi. Cosa facciamo? Se non riteniamo possibile un intervento restaurativo probabilmente decidiamo di raderla al suolo, per poi ricostruirne una nuova. Queste due azioni riassumono quanto è possibile attuare attraverso il Meta Model e il Milton Model, sul piano della nostra rappresentazione del mondo.

In altre parole, mentre il primo strumento opera secondo la prospettiva del *problem oriented*, il secondo opera in accordo con quella *resource-oriented*. Mentre il primo si rivolge al problema con l'intento di smantellarlo, il secondo si rivolge alle risorse al fine di recuperarle e renderle disponibili.

Per comprendere cosa siano tali strumenti e come utilizzarli occorre fare qualche passo indietro e considerare che tra le differenze esistenti tra uomo e animale ve n'è una particolarmente significativa.

Immaginiamo il padrone e il suo cane mentre passeggiano tranquillamente nel parco, osserviamoli mentre si animano sul nostro schermo mentale. Cosa fanno? Quali differenze evidenti possiamo notare? Cosa nel loro comportamento li distingue visibilmente?

Mentre il cane è attento ad ogni stimolo sensoriale – una traccia olfattiva da seguire, un improvviso rumore verso cui volgere la testa, un oggetto colorato che si muove rapidamente nel suo campo visivo – il padrone è con la testa tra le nuvole, assorto nei suoi pensieri che si susseguono uno dopo l'altro.

Mentre il cane è in contatto con il territorio il padrone è in contatto con la propria mappa. Alfred Korzybski, nella sua celebre opera *Science and sanity* (1933) distinse la «mappa» dal «territorio», indicando la contrapposizione esistente tra la realtà sensoriale e la sua rappresentazione interna, soprattutto linguistica. Piuttosto che rivelarsi l'una la copia o la naturale continuazione dell'altro, si tratta di due elementi per molti aspetti discordanti.

Sul piano relazionale ed emotivo, il nostro comportamento non appare guidato da ciò che percepiamo momento per momento – ossia dai dati provenienti dai nostri cinque sensi – quanto piuttosto da ciò che ci rappresentiamo – ossia dalle caratteristiche della nostra mappa.

Nel corso del nostro sviluppo, in una prima fase di elaborazione (dalla nascita fino all'avvento del linguaggio) la nostra esperienza appare codificata internamente negli stessi termini sensoriali della percezione, mentre dal primo anno in poi, con l'avvento delle competenze linguistiche, si attua la sua ricodifica in termini verbali.

Se nel primo anno di vita pensiamo solo in termini di immagini, suoni, sensazioni, esperienze olfattive e gustative, con l'avvento del linguaggio iniziamo anche a dialogare internamente, con noi stessi e con gli altri.

Possiamo definire il primo modo di pensare «modellamento sensoriale». Esso dà vita a ciò che la PNL chiama “struttura di riferimento”, a un insieme di rappresentazioni visive, uditive, cenestesiche, gustative e olfattive.

Tali rappresentazioni non costituiscono elementi a se stanti, quanto piuttosto insiemi di rappresentazioni integrate chiamati “4-ple” (i sistemi gustativo e olfattivo sono considerati un unico sistema di rappresentazione, facendo entrambi leva sull'attività dei recettori chimici).

La struttura di riferimento è quindi costituita dall'insieme di tutte le 4-ple sostenute da specifici intrecci neurali, il tutto per permetterci di costruire la nostra memoria storica, per poter ricordare quanto ci è accaduto. Il processo di ricodifica verbale della struttura di riferimento (processo che ha luogo dal primo anno di vita in poi) viene chiamato «modellamento linguistico».

Esso dà origine prima a singole parole (in grado di designare un'intera situazione o un comportamento nel suo complesso, dette espressioni olofrastiche, come ad esempio «pappa» al posto di «Ho fame mamma, dammi da mangiare la pappa»), poi a frasi formate da 2-3 parole (ad esempio «mamma ... pappa ... Giovanni»), poi a veri e propri «moduli linguistici», ossia a insiemi di parole che formano frasi e discorsi con un senso compiuto.

A ogni parola e, in certa misura, a specifici moduli linguistici, corrispondono specifiche 4-ple, ossia specifiche parti della struttura di riferimento.

Ecco che la mappa viene a strutturarsi su due distinti livelli, quello originario fatto di “rappresentazioni sensoriali” (ossia di immagini, suoni e sensazioni) e quello risultante – almeno inizialmente – della loro rielaborazione linguistica fatto di «rappresentazioni verbali», ossia di parole.

All'emergere di quest'ultimo livello il primo diviene «sotterraneo», ossia scivola – almeno in gran parte – al di sotto della soglia di consapevolezza. La parola, infatti, tende a monopolizzare il processo di elaborazione consapevole. Se nei concetti concreti possiamo facilmente ritrovare le corrispondenti rappresentazioni analogiche sottostanti, quelli astratti sembrano aver perso questo collegamento diretto.

Le lingue ideogrammatiche, come il cinese e il giapponese, mettono in evidenza il legame che comunque continua a sussistere tra parole e rappresentazioni sensoriali, poiché i concetti astratti sono rappresentati da più ideogrammi che indicano concetti concreti.

In giapponese, il concetto di pace viene ottenuto attraverso l'associazione di tetto e donna, così come fiducia risulta dall'unione di uomo e parola.

Mentre l'emisfero destro si rivela dominante nella gestione del livello analogico della mappa, la dominanza di quello sinistro si mostra nei confronti del livello digitale o linguistico.

Ecco che, in relazione alla funzione di rappresentazione (che presiede alla creazione e alla manipolazione della mappa) il nostro cervello agisce come un modem (modulatore-demodulatore), traducendo continuamente l'informazione dal codice analogico (sensoriale) a quello digitale (linguistico) e viceversa.

Infatti, mentre utilizziamo specifici moduli linguistici per descrivere parti specifiche della nostra struttura di riferimento, immagini, suoni e sensazioni racchiudono il significato sensoriale di tali moduli.

Tra i due livelli della mappa si stabilisce quindi un circuito riverberante: la struttura di riferimento guida il modellamento linguistico e questo guida, a sua volta, il modellamento sensoriale, finendo per rimodellare la struttura di riferimento stessa. In pratica, il linguaggio finisce per ricostruire la nostra esperienza.

Se al supermercato vediamo qualcuno prendere una mela e mettersela in tasca, rimanendo colpiti da tale comportamento insolito (poiché la merce va messa dentro il carrello e non in tasca!) possiamo memorizzarlo, rendendolo quindi parte della nostra struttura di riferimento (ossia della nostra esperienza sensoriale).

Più tardi, rievocando questo pezzo della nostra esperienza potremo ricodificarla linguisticamente nel seguente modulo: «Quel tipo ha rubato una mela al supermercato, è un ladro!».

Se la precedente frase nasce da un'esperienza sensoriale (ossia da ciò che abbiamo visto, forse ascoltato e dalle sensazioni che abbiamo provato), una volta proferita (anche solo internamente, sotto forma di dialogo interno) essa acquista il potere di rimodellare la stessa esperienza sensoriale, forse attribuendo a quella persona un'espressione sinistra che nella realtà non aveva.

Dal processo di modellamento linguistico nascono i ben noti problemi che, nell'ambito della psicologia giuridica, presentano le testimonianze dirette.

La metafora della mappa e del territorio ben rappresenta l'essenza del lavoro di Korzybski, il padre della “semantica generale” (da non confondersi con la semantica tout court). Il termine generale sta per quello che oggi definiremmo “meta”, che corrisponde ad un livello di astrazione – o livello logico – superiore.

Egli enfatizzò che mentre la vecchia semantica si focalizzava primariamente sulla teoria dei significati verbali, la sua semantica generale si occupava delle reazioni neuro-semantiche e neuro-linguistiche negli individui.

Da buon ingegnere che era, egli indirizzò il suo genio nella costruzione di un nuovo modo di usare il linguaggio, fondato su principi non aristotelici, in grado di accordarsi sia con il territorio sia con il sistema nervoso umano. Chiamò tale modello ingegneria umana.

Tutto ciò ha fornito un significativo contributo alla nascita e allo sviluppo della Programmazione Neurolinguistica. Questo progetto intendeva eliminare gli effetti indesiderati che la logica aristotelica produceva continuamente nella comunicazione.

Egli coniò termini quali “neuro-linguistica” e “neuro-semantic” (vedi *Neuro-semantic and Neuro-linguistic Mechanisms of Extensionalisation*, pubblicato nel 1936 in *American Journal of Psychiatry*). Utilizzò tali termini negli anni Quaranta, nel corso di seminari volti ad attuare un addestramento neuro-linguistico dei partecipanti.

I suggerimenti che possiamo trarre dal suo lavoro ed applicare alle nostre mappe appaiono imperniati su alcune fondamentali domande:

- la nostra mappa ci aiuta a raggiungere i nostri obiettivi?
- la nostra mappa si accorda con il territorio che rappresenta?
- la nostra mappa è abbastanza flessibile da poter essere continuamente aggiornata, in linea con l'evolversi degli eventi?
- la nostra mappa ci consente di osservarla?

1.3. La mappa è il territorio!

Un giorno, mentre teneva una lezione a un gruppo di studenti, Korzybski s'interruppe per prendere dalla sua borsa un pacchetto di biscotti avvolto in un foglio bianco. Borbottò che aveva solo bisogno di mandar giù qualcosa e offrì i biscotti agli studenti seduti nella prima fila.

Alcuni accettarono l'offerta. «Buoni questi biscotti, non vi pare?» egli commentò. Poi tolse il foglio bianco mostrando il pacchetto originale sul quale c'era l'immagine di una testa di cane con la scritta «biscotti per cani».

Vedendo il pacchetto alcuni studenti rimasero scioccati, due di loro si precipitarono fuori dall'aula verso i bagni, tenendo le mani davanti alla bocca. «Vedete signori e signore – commento Korzybski – ho appena dimostrato che la gente non mangia solo il cibo, ma anche le parole e che il sapore del primo è spesso influenzato dal sapore delle seconde».

Aveva appena dimostrato cosa significasse l'espressione reazione neuro-linguistica, legata alla confusione tra mappa e territorio.

Con l'avvento del linguaggio la mappa acquista caratteristiche che non possedeva quando era esclusivamente sensoriale: diviene *vera e giusta*, se non addirittura *l'unica* possibile. In altre parole, la mappa diventa il territorio. In tal senso Korzybski sentì il bisogno di ammonirci che «La mappa non è il territorio!».

Il punto è che attraverso il linguaggio si attua una traslazione da ciò che è vero a ciò che è reale. Essendo le nostre convinzioni «vere» per definizione (altrimenti non ne saremmo affatto convinti), esse vengono a ritrarre la presunta realtà delle cose.

Nel pensiero magico dei bambini, così come dei primitivi, si osserva la tendenza a confondere la cosa con il suo nome, fenomeno che l'autore definì identificazione. Si tratta dell'aspetto che più di ogni altro si opporrebbe alla *sanity*, ossia alla salute mentale.

Ciò nella misura in cui crediamo che la realtà descritta a parole, pensata nella nostra mente, statica e immutabile nella sua presunta realtà oggettiva, sia la stessa di quella realmente percepita attraverso i nostri sensi.

Fino a che tale realtà autocreata ci fa gioco le cose procedono a gonfie vele, ma non appena si dimostra un ostacolo alla soddisfazione dei nostri bisogni e alla realizzazione dei nostri obiettivi iniziano i guai.

D'altra parte, come si fa a pensare che una mappa del genere, statica nella sua essenza, possa rappresentare in modo opportuno un territorio in costante mutamento?

Elasticità e modificabilità dovrebbero perciò costituire due fondamentali criteri a cui conformare le nostre mappe. Se l'affermazione per cui la mappa non è il territorio si dimostra quindi palese per la semantica generale, non si può dire altrettanto per la realtà psichica, in cui l'unico territorio sembra essere la nostra mappa!

Questo fatto diviene evidente dal modo in cui consideriamo le parole, soprattutto quelle nero su bianco. È tendenza diffusa pensare che se qualcosa è stato scritto nero su bianco ciò ne sancisce automaticamente la veridicità: «L'ho letto su quel libro!».

Mentre la mappa linguistica – ossia le parole che descrivono la nostra esperienza – gode di un accesso facilitato alla consapevolezza, quella sensoriale – fatta di immagini, suoni e sensazioni – tende invece a restare sullo sfondo ed essere elaborata al di sotto della sua soglia.

Spesso le persone affermano di non riuscire a visualizzare immagini, mentre nessuno afferma di non riuscire a pensare attraverso il proprio dialogo interno.

Ecco emergere una struttura ad «iceberg», in cui una parte, fatta di parole, risulta perfettamente emersa alla consapevolezza, mentre un'altra, fatta di rappresentazioni sensoriali, tende a permanere al di sotto del pelo dell'acqua.

Il fatto che le rappresentazioni linguistiche siano maggiormente investite di consapevolezza rispetto a quelle sensoriali è probabilmente dovuto alla limitata capacità del nostro contenitore conscio, che in termini informatici corrisponderebbe alla RAM di un computer.

Nel suo celebre *Il magico numero 7, più meno due*, George Miller (1956) individua la capacità di tale contenitore in un numero di chunk, o «pezzi d'informazione», che va appunto da 5 a 9. Saremmo quindi capaci di gestire da 5 a 9 “pezzi” di informazione alla volta.

Per *pezzi d'informazione* si deve intendere le unità di elaborazione. Se sono in grado di ricordare gruppi di due cifre (come solitamente accade per i numeri di telefono) allora per me un pezzo d'informazione sarà composto da due cifre.

Pensare alla differenza esistente tra ciò che sappiamo e ciò che, in un momento dato, sappiamo di sapere costituisce una dimostrazione intuitiva della limitatissima portata della nostra consapevolezza rispetto a ciò che, pur trovandosi racchiuso nell'archivio della nostra memoria, non è in quel momento disponibile.

La consapevolezza, quale risorsa alquanto limitata, verrebbe quindi investita sulla parte dell'iceberg-mappa che occupa il gradino superiore nella scala evolutiva della rappresentazione, appunto il linguaggio.

Ciò comporterebbe che la descrizione delle cose tenderebbe a essere scambiata con le cose che sono descritte. Il risultato finale è che le parole sono trattate alla stregua delle cose che designano, la presunta descrizione della propria esperienza diviene l'esperienza stessa.

Ecco come la mappa finisce per sostituirsi al territorio. La riprova di questo è data dal fatto che noi conosciamo il significato delle parole pur non sapendo come facciamo a saperlo.

Tutti conosciamo il significato della parola «mela», ma non tutti siamo ben coscienti che per comprendere questa parola – così come tutte le altre il cui significato ci è noto – dobbiamo evocare un'immagine (la mela gialla o rossa), un sapore (dolciastro o asprigno), un suono (il «croc» della mela che viene morsa).

La parola corrispondente in una lingua che non conosciamo non può essere compresa, proprio per il fatto che non evoca le stesse rappresentazioni analogiche (o sensoriali).

Il fiume analogico che scorre ininterrottamente al di sotto delle parole non è consapevole. Si tratta di un fiume sotterraneo, proprio per il fatto che il recipiente della nostra consapevolezza non è in grado di contenere entrambi i livelli della mappa.

1.5. Il grande costruttore della realtà

Il linguaggio è la metafora della realtà più sofisticata che abbiamo. Allo stesso tempo è anche il grande costruttore di metafore, lo strumento che ci permette di costruirne continuamente, ogni volta che lo utilizziamo. È quindi la metafora delle metafore, la *metametafora*.

La radice etimologica di metafora reca il significato di «portare oltre». Abbiamo iniziato questo libro con la metafora dei due interlocutori, costituiti dall'emisfero destro e da quello sinistro.

Il linguaggio ci porta oltre la realtà sensoriale, cosa che gli animali non possono fare. Il salto quantico che la ricodifica della mappa da analogica a digitale comporta, fa sì che la continuità esistente tra percezione e rappresentazione sensoriale venga definitivamente – anche se inavvertitamente – perduta.

Cercare di raffrontare la descrizione linguistica di un concerto con il concerto stesso sarebbe come cercare di sottrarre o aggiungere pere con mele: si tratta di un'operazione illecita, poiché le quantità – come ci hanno insegnato a scuola – appaiono disomogenee. Perciò la realtà sensoriale viene completamente perduta nel momento in cui la si ricodifica nella forma di linguaggio.

Questo implica la sostituzione della realtà là fuori con le parole che dovrebbero descriverla, la qual cosa fa sì che noi reagiamo più a ciò che pensiamo che a ciò che vediamo, ascoltiamo e tocchiamo con mano. Tale stato di cose si evidenzia nella convinzione di poter fornire descrizioni obiettive degli eventi, ossia della nostra esperienza.

Vista la struttura sequenziale del linguaggio (differentemente da quanto accade per il codice visivo, che rende possibile la visualizzazione di più immagini in contemporanea, ossia in parallelo) è molto difficile descrivere qualcosa in modo

realmente obiettivo sul piano della causalità, soprattutto se si parla di processi psicologici, comportamenti e dei rapporti umani.

La sequenzialità del linguaggio implica, infatti, causalità, nella misura in cui se due eventi appaiono strettamente connessi sul piano cronologico, quello che viene prima tende ad essere considerato la causa di quello che segue (escludendo quel particolare tipo di causa che Aristotele definisce finale).

Se ho un bicchiere con dell'acqua, descriverlo in termini di «C'è un bicchiere con dell'acqua dentro» o «C'è dell'acqua con attorno un bicchiere» non farà tanta differenza. Il secondo modo potrà forse apparire un po' insolito, ma sul piano della sostanza non cambierà molto.

Dire invece «la moglie brontola e il marito si chiude» appare alquanto diverso da «il marito si chiude e la moglie brontola». Nel primo caso la moglie assume il ruolo di causa e il marito quello di effetto, mentre nel secondo avviene l'esatto contrario.

Nelle relazioni, differentemente di quanto accade per gli oggetti inanimati, la differenza di ruolo in termini di causa-effetto impostata dalla sequenza delle parole avrà conseguenze considerevoli sul piano delle responsabilità, se non dell'attribuzione della colpa.

Molto spesso sui giornali leggiamo titoli del tipo: «Uccide il capoufficio perché licenziato», come se il licenziamento costituisse la reale causa dell'omicidio solo per il fatto di averlo immediatamente preceduto. Se così fosse, a ogni licenziamento seguirebbe un omicidio, il che fortunatamente non avviene. Nella nostra rappresentazione tale è il potere della sequenzialità.

Nei termini delle due realtà posti da Watzlawick, la convinzione di poter descrivere le cose in modo obiettivo può rivelarsi convenzionalmente accettabile in relazione alla realtà di primo ordine, quella che ricade sotto i nostri cinque sensi, anche se ciò si dimostra vero in modo relativo piuttosto che assoluto.

Un bicchiere con dell'acqua dentro può essere, infatti, descritto sia come mezzo pieno sia come mezzo vuoto, senza che né l'una né l'altra descrizione possa vantare il diritto di costituire l'unica vera.

Diviene invece pura utopia parlare di descrizioni obiettive nel caso dei comportamenti complessi, dei fenomeni psichici e delle questioni relazionali.

Anche nel caso di test psicometrici si tratta pur sempre di confrontare un fenomeno reale con categorie predefinite e arbitrarie.

In questi ambiti, la realtà di primo ordine viene rimodellata da quella di secondo ordine che ne costituisce il suo significato, vale a dire dalla sua rappresentazione linguistica.

Il nostro quotidiano modo di usare il linguaggio non riflette soltanto la logica convenzionale o aristotelica, ma anche una visione del mondo di stampo newtoniano. Stando alle attuali conoscenze della fisica, in particolare, alla rivoluzione che la teoria della relatività e la meccanica quantistica hanno portato, questa visione viene ad accumulare oltre un secolo di arretratezza.

Nel nostro modo di concepire le cose esistono oggetti o entità diversi gli uni dagli altri e collocati in uno spazio e in un tempo assoluti, ossia del tutto indipendenti l'uno dall'altro così come dall'osservatore.

Il tempo sarebbe quindi misurato oggettivamente dai nostri orologi così come lo spazio sarebbe misurato altrettanto oggettivamente attraverso le sue diverse unità di misura (centimetri, metri, chilometri, ecc.). In altre parole noi concepiamo lo spazio come una realtà tridimensionale indipendente dal tempo.

Chiamiamo tutto ciò realtà oggettiva distinguendola accuratamente – almeno così pensiamo di poter fare – da quella soggettiva, che varia da individuo a individuo e da un momento all'altro, in modo tale per cui l'osservatore e l'oggetto osservato mantengono la loro identità. In altre parole, l'oggetto osservato rimarrebbe tale, ossia manterrebbe le proprie caratteristiche, a prescindere dall'osservazione da parte di qualsivoglia osservatore.

In questa realtà che presumiamo oggettiva le cose appaiono legate tra loro da relazioni causali di tipo lineare, per cui A causa B e non viceversa (vedi il marito che si chiude e la moglie che brontola o la moglie che brontola e il marito che si chiude, visioni contrastanti rigidamente impostate in ognuno dei due).

Questi elementi fanno capo alla fisica classica e il modo in cui descriviamo linguisticamente la realtà in cui viviamo, fatto di persone, di cose e di situazioni legati tra loro da una causalità lineare influenzata da un tempo e da uno spazio assoluti li ricalca perfettamente.

Nel 1905, quando Einstein pubblica la sua teoria della relatività, manda in frantumi questa concezione del mondo. Lo spazio non è più tridimensionale ed è indissolubilmente legato al tempo, formando un continuum a quattro dimensioni: lo “spaziotempo”.

Inoltre, né lo spazio né il tempo appaiono entità assolute. Questo continuum può, infatti, essere deformato e la gravità costituirebbe l'effetto emergente di tale interferenza da parte dei corpi celesti.

Ma la più sostanziale rottura con la visione che possiamo definire classica delle cose giunge dalla meccanica quantistica, nata nei primi decenni del Novecento ad opera dei fisici Plank, Bohr, Schrödinger, per studiare i fenomeni che si sviluppano a livello atomico e subatomico.

Nella dimensione atomica, in cui la materia evidenzia la propria radice energetica, un mondo reale come siamo abituati a sperimentarlo oltre che a pensarlo semplicemente non esiste, fintanto che non viene compiuta un'osservazione o una misurazione (o entrambe le cose).

Prima che ciò accada c'è soltanto una varietà di possibili esiti, descritti da una «funzione d'onda» di natura statistica o probabilistica. Nell'atto dell'osservare o/e del misurare, l'osservatore farebbe collassare tale funzione d'onda, dando così luogo a un particolare evento coerente. In altre parole non è possibile, su questo piano di realtà, operare una distinzione tra osservatore e oggetto osservato.

Nel momento in cui descriviamo linguisticamente un fenomeno accadrebbe qualcosa di analogo: faremmo collassare le diverse, infinite possibilità di descriverlo in altri modi per creare quel fenomeno così come lo stiamo descrivendo, cadendo nell'illusione che lo abbiamo descritto in quel modo perché esso è in quel modo.

Si tratta, in altre parole, dell'illusoria differenza tra osservatore e oggetto osservato, propria della fisica newtoniana.

Elementi linguistici modificatori di tale visione furono introdotti dalla cultura della New Age a partire dagli anni Ottanta. Espressioni come «Sento una buona/cattiva vibrazione», «Quella persona mi dà una buona/cattiva energia», «Leggere nel pensiero a qualcuno» e tante altre ancora, contribuirono ad avvicinare

la vecchia visione dell'universo retto dalle leggi di Newton alle nuove della fisica moderna.

Quanto appena affermato a proposito della costruzione della realtà ad opera del linguaggio varrebbe non solo per la realtà di secondo ordine, ma anche per quella di primo ordine, ossia per le «semplici descrizioni» che si presume siano oggettive.

Tornando ora all'elaborazione della realtà di secondo ordine – all'interno della quale si colloca ciò che definiamo «problema» – di solito si possono individuare alcune forme tipiche dell'attribuzione di significato alla realtà di primo ordine:

- descrizione
- spiegazione
- interpretazione
- valutazione.

Queste fondamentali forme di elaborazione linguistica formano nel loro insieme anelli logici concentrici, per cui la descrizione fa nascere la spiegazione che fa nascere l'interpretazione che fa nascere la valutazione.

La descrizione, da cui prende le mosse il sistema di elaborazione, viene fornita rispondendo alle domande «Che cosa accade?», «Che cosa sta accadendo?», «Che cosa è accaduto?» (anche «Che cosa accadrà?», «Che cosa potrebbe accadere?», «Che cosa sarebbe accaduto se ...?») e facendo riferimento all'esperienza sensoriale (anche ipotetica).

Il processo di attribuzione di significato prende il via con la spiegazione, che rappresenta la prima fase di elaborazione. Con essa si cerca di istituire un legame causale di tipo lineare, rispondendo alla domanda «Perché è accaduto (ciò che è accaduto)?» e facendo quindi riferimento alla descrizione.

L'interpretazione (o attribuzione di significato propriamente detta) risponde poi alla domanda «Che cosa significa ciò che è accaduto (per il motivo per cui è accaduto)?», facendo riferimento alla spiegazione. L'interpretazione può assumere diverse forme.

Può riflettere il modello dell'equazione, ossia $X = Y$, in cui X è una parte di esperienza sensoriale (precedentemente descritta e spiegata), mentre Y il suo significato elaborato a un diverso livello di astrazione, come se i due elementi

fossero equivalenti. L'interpretazione può anche un collegamento tra diversi contesti situazionali o temporali, come nel caso dell'interpretazione psicodinamica.

Infine, facendo riferimento all'interpretazione, giunge la valutazione, elaborata in risposta alle domande «Come valuto quanto è accaduto, che giudizio vi attribuisco?», «Che valore ha quanto è accaduto?», «Ciò che è accaduto è bene o male, buono o cattivo, giusto o sbagliato?».

Nel momento in cui la valutazione fornisce risultati negativi (giudizio sfavorevole) possono sorgere ulteriori domande: «Che cosa sarebbe stato necessario? Che cosa avrebbe dovuto accadere?» ecc..

Facciamo l'esempio di Giovanni che compie gli anni e non riceve gli auguri da Francesco, il suo più caro amico. Anche se la descrizione sembra scontata in realtà non lo è, trattandosi comunque di una ricostruzione, ossia della ricodifica linguistica dell'esperienza sensoriale.

In risposta alla domanda «Che cosa è accaduto?» Giovanni potrà affermare: «Francesco non mi ha fatto gli auguri per il mio compleanno», il che costituisce la prima fase di elaborazione, ossia la descrizione.

Dopo aver «descritto i fatti» questi vengono poi quasi inevitabilmente spiegati, secondo il principio per cui se non si ha la soluzione ad un problema ci si deve accontentare della sua spiegazione.

Riferendosi alla precedente descrizione e chiedendosi «Perché è accaduto?», Giovanni potrà quindi darsi una spiegazione: «Francesco non mi ha fatto gli auguri perché se ne è dimenticato». A questo punto, basandosi sulla spiegazione e chiedendosi «Che cosa significa ciò che è accaduto?», potrà fornire un'interpretazione alla ricerca di un significato: «Francesco se ne è dimenticato perché non mi è più amico come un tempo».

Infine, riferendosi all'interpretazione e chiedendosi «Che valore ha quanto è accaduto?» Giovanni potrà elaborare una valutazione, un giudizio: «Francesco sbaglia a non essermi più amico come lo era un tempo!».

Le rappresentazioni sensoriali che la mappa linguistica – sotto forma quindi di descrizioni, spiegazioni, interpretazioni e valutazioni – è in grado di evocare (quale significato delle parole) avranno poi il potere di guidare il nostro comportamento,

le nostre reazioni agli eventi, come se fossero la semplice percezione di come realmente stanno le cose.

Si pone perciò una domanda alquanto inquietante: i problemi da cui ci sentiamo afflitti sono diversi dalle parole che usiamo per descriverli, spiegarli, interpretarli e valutarli?

Una vecchia barzelletta racconta che Gigi deve recarsi al mercato ma ha la bicicletta rotta. Decide perciò di chiederla in prestito a Giovanni, che abita poco distante.

Mentre cammina verso la sua casa inizia a pensare «Ora vado da Giovanni e gli chiedo la bicicletta. Lui me la darà perché siamo amici. La scorsa settimana gli ho prestato io la mia, quindi ora mi deve ricambiare il favore che gli ho fatto.

Ma se per caso lui ne avesse bisogno e non me la volesse prestare? Non può essere così egoista! Io sono il suo migliore amico ... se facesse così sarebbe proprio stupido ed irricoscente. Ma se si comporta in questo modo allora non lo guarderò più in faccia!».

Così Gigi giunge finalmente a casa di Giovanni, suona il campanello e quando Giovanni apre la porta Gigi lo apostrofa dicendogli: «Giovanni, sei proprio un ingrato, tieniti pure la tua bicicletta!». È chiaro che Gigi reagisce alla realtà che inventa, nel tragitto da casa sua a quella di Giovanni.

Quando elaborarono il Meta Model, Bandler e Grinder individuarono un certo numero di modelli linguistici che rappresentavano altrettante scatole, capaci di racchiudere l'esperienza individuale. Nel modo comune di esprimersi si parla, infatti, di mettere la propria esperienza in parole, dove «mettere in» indica appunto l'azione di porre un certo contenuto in un certo contenitore.

Se verso dell'acqua in contenitori diversi essa acquisirà di volta in volta la loro forma. In modo del tutto analogo, se metto in parole la mia esperienza utilizzando diversi contenitori linguistici essa acquisirà forme diverse.

A questo punto occorre chiedersi: ai fini della realtà in cui mi trovo a vivere e del vissuto emozionale che ne consegue, conta più il contenuto, ossia la mia esperienza originaria fatta di qualcosa che ho visto, di qualcosa che ho ascoltato e di qualcosa che ho toccato con mano, o il contenitore linguistico di cui essa finisce per assumere la forma?

Nel caso di Gigi, la scatola che egli utilizza senza rendersene conto è chiamata «lettura del pensiero», ma ve ne sono tante altre, altrettanto potenti sul piano degli effetti che sono capaci di produrre sul piano del vissuto emozionale e del modo di percepire la realtà là fuori.

Mentre i contenuti cambiano continuamente e sono praticamente infiniti i contenitori sono sempre gli stessi, per giunta in numero piuttosto limitato.

La nostra attenzione si accentra sul «cosa», appunto sui contenuti, piuttosto che sul «come», ossia sulla forma dei contenitori, anche se ai secondi è imputabile – e non solo in forza della loro ricorsività – l'insorgere di ciò che definiamo «problemi». Questi contenitori presiedono, infatti, alla cristallizzazione della realtà, quasi a prescindere dal materiale grezzo che la costituisce sul piano sensoriale.

Il linguaggio, secondo la visione costruttivista radicale alla von Glasersfeld, invece che costituire il semplice strumento per descrivere la realtà sarebbe dunque in grado di costruirla.

Il Meta Model ha individuato circa venti contenitori linguistici, di natura puramente formale (appunto le scatole), all'interno dei quali viene forzata la nostra esperienza sensoriale, il che produce potenti effetti sia nel bene che nel male.

I nostri problemi non si collocano a livello di contenuto, ossia di cosa pensiamo, bensì a livello formale, ossia di come pensiamo. Prova ne sia il fatto che i contenuti a cui pensiamo cambiano continuamente, mentre i nostri problemi sono più o meno sempre gli stessi.

Mentre nel corso della nostra esistenza pensiamo a una quantità pressoché infinita di cose, i modi in cui pensiamo ad esse, in cui le elaboriamo sono ben pochi e definiti, sempre gli stessi.

Accanto a questa «diagnosi» si pone la «terapia»: liberare la nostra esperienza sensoriale da queste scatole nelle quali è imprigionata, nel momento in cui tali scatole producono effetti indesiderati.

Quest'azione permetterà all'esperienza di essere *descritta* in modo diverso, più utile. Come nella metafora iniziale dell'intervento sulla casa fatiscente, la demolizione costituisce la premessa per un'adeguata ricostruzione.

Utilizzando il Meta Model si recupera il punto “0” della comunicazione. Mentre Esso ci suggerisce di chiedersi «È vero o falso?» a proposito di una certa

questione riguardante le relazioni, il comportamento, la sfera psicologica, come ad esempio nel caso affermi «La libertà va conquistata giorno per giorno», tale strumento suggerisce di chiedersi «Cosa significa?», «Tale domanda è utile, inutile o dannosa?». La domanda «È vero o falso?» può risultare paradossale, poiché ci pone all'interno di un circolo vizioso potenzialmente senza uscita.

In rapporto a quelli che abbiamo chiamato i servitori di Kipling, più argomenti – o indici referenziali – del discorso, cancello più la mia comunicazione tenderà a spingermi sull'insidioso terreno del paradosso. In altre parole, tanto più mi allontanano dal livello sensoriale quanto più ciò che sostengo potrà apparire contemporaneamente sia vero che falso, sia giusto che sbagliato.

Poniamo che io sia un consulente e che venga interpellato da un'azienda che sta navigando in cattive acque, perciò si rivolge a me nella speranza di trovare una soluzione ai problemi di gestione. Se, dopo un'attenta analisi della situazione, nella mia relazione concludo che la soluzione è: «incrementare le entrate e diminuire le uscite», avrò detto qualcosa di vero, ma al contempo di completamente inutile.

Meta Model e Milton Model, dal punto di vista della modalità d'intervento, agiscono ai due estremi della struttura logica del linguaggio, all'interno cioè del continuum concretezza-astrazione.

Il Meta Model conduce verso il basso della concretezza sensoriale, ossia verso il recupero della struttura di riferimento, mentre il Milton Model innalza verso l'alto dell'astrattezza del significato soggettivo, riducendo al minimo i riferimenti sensoriali.

Il Milton Model è costituito dall'insieme dei modelli linguistici utilizzati da Milton Erickson nella sua pratica ipnotica e, in particolare, nell'ipnosi senza trance, ossia l'ipnosi non formale. Si può quindi utilizzare in qualunque momento, ogniqualvolta si comunica con altre persone.

Esso rappresenta quindi la base della comunicazione ipnotica, che può essere anche definita suggestiva o evocativa, utilizzabile sia nello stato di coscienza ordinario sia in quello alterato o di trance.

Il Meta Model si basa sui principi di determinatezza, di concretezza e di univocità del linguaggio. Esso elegge la mente conscia ad interlocutore privilegiato, instaurando ed agendo quindi in stato di coscienza ordinario.

Il suo uso permette di demodellare – ossia di sciogliere – quelle parti della mappa linguistica che producono risultati indesiderati in rapporto alle esigenze e ai bisogni del proprio interlocutore.

Il Milton Model si basa invece sul principio di indeterminatezza, di astrazione e di ambiguità del linguaggio. Esso elegge la mente inconscia ad interlocutore privilegiato, instaurando ed agendo quindi in stato di coscienza alterato.

Il suo uso permette di rimodellare – ossia di ricostruire – quelle parti della mappa linguistica che appaiono insufficienti in rapporto alle esigenze e ai bisogni del proprio interlocutore.

Meta e Milton Model costituiscono due ambienti comunicazionali che si prefiggono di identificare il modo in cui le persone costruiscono la loro realtà attraverso le loro mappe e di influenzare positivamente il corso di questo processo.

Tutto questo ha quindi a che fare con la lettura e l'influenzamento del pensiero. Definito in questo modo sembra di proporsi un obiettivo illecito, qualcosa che non si dovrebbe fare, legato al condizionamento e alla manipolazione delle persone. Nel corso del nostro quotidiano comunicare attuiamo in ogni caso queste due operazioni.

Cerchiamo di leggere nel pensiero alle persone per comprendere i loro veri intenti, scoprire eventuali secondi fini, così come cerchiamo di influenzare il modo di pensare di nostra moglie, di nostro marito, come del resto di tutte le persone che ci stanno attorno di cui non condividiamo l'opinione.

La differenza è nel farlo bene o farlo male piuttosto che nel farlo o non farlo, farlo cioè in modo da creare ulteriori problemi o da trovare proficue soluzioni.

Nella seconda e nella terza parte del libro passeremo in rassegna numerosi esempi di modelli linguistici che si rifanno al Meta e al Milton Model, esempi che saranno in parte tratti dai testi di Bandler e Grinder, di Erickson e di Erickson e Rossi (vedi bibliografia).

Parte seconda

Il linguaggio di precisione

In un luogo molto, molto lontano, viveva un re. Un giorno due malandrini si recarono da lui per imbrogliarlo. Gli dissero di essere sarti famosi, che foggiano vesti solo per grandi sovrani, abiti fabbricati con tessuti molto speciali, che potevano essere visti solo da persone di grande saggezza. Quando gli mostrarono quella stoffa pregiata – che in realtà non esisteva – il re rimase alquanto perplesso, perché non riusciva a vederla. Ricordandosi di quanto gli avevano detto i sarti truffaldini e non volendo passare per una persona poco saggia, finse di vederla e di apprezzarla per la sua finezza. La notizia di questi due sarti molto speciali fece ben presto il giro del regno e tutti quanti attendevano che il re si mostrasse con il suo nuovo vestito, che avrebbe potuto essere visto solo dalle persone molto sagge. Venne ben presto il giorno in cui i sarti finirono la loro opera e si presentarono al re con il vestito che non c'era. Egli finse nuovamente di ammirarlo e di apprezzare il loro lavoro. Indossato il vestito che non c'era, egli si presentò finalmente ai suoi cortigiani, molto ansiosi di vederlo. Lo stesso tranello in cui egli era caduto attendeva anche loro: essi, ben sapendo le caratteristiche di quella stoffa, si guardavano bene dal commentare ciò che vedevano. Tutti tranne uno. Un ragazzino, infatti, gridò: «Ma il re è in mutande!», al che tutti iniziarono a risvegliarsi dalla loro illusione e a dar fede a ciò che i loro sensi suggerivano loro, re compreso.

2.1. Linguaggio e mappa

Come esseri umani siamo dotati di una capacità che gli animali non hanno: utilizzare il codice linguistico. Tale abilità è per noi talmente importante da indurci a pensare che quanto viene reso in parole rifletta come stanno veramente le cose, ossia che i nostri pensieri e i nostri messaggi fatti di parole possano riprodurre la realtà.

Il linguaggio ha lo straordinario potere di creare la realtà, anche se non quella là fuori. Ciò avviene attraverso la ricodifica digitale dell'esperienza sensoriale, ossia attraverso il modellamento linguistico, che crea appunto la mappa linguistica.

Per dirla con Watzlawick, il Meta Model individua le forme linguistiche che tipicamente e continuamente sono usate dalle persone per dar vita alla loro realtà di secondo ordine, ossia al significato della loro esperienza sensoriale.

Una volta create, tali forme tendono ad essere scambiate per l'esperienza sensoriale stessa, prendendo il suo posto. Ecco che le forme linguistiche che l'esperienza assume sono considerate qualcosa che si vede, si ascolta e si tocca con mano, proprio come accade per la realtà sensoriale.

Korzybski ha descritto questo fenomeno nei termini di confusione tra mappa e territorio, la qual cosa si rivela all'origine di ciò a cui siamo soliti chiamare problemi. Si tratta di una sorta di inscatolamento dell'esperienza sensoriale all'interno di moduli linguistici predefiniti.

Quest'azione si rivela di valore adattivo nel momento in cui fornisce qualche tipo di vantaggio, mentre disadattiva nel momento in cui produce effetti indesiderati.

In questo secondo caso tali scatole vengono definite da Bandler e Grinder (1975) «malformazioni-in-terapia». Tale definizione fa chiaro riferimento all'ambito clinico e quindi alle problematiche personali e relazionali che sorgono dal modellamento linguistico.

Le scatole linguistiche individuate dal Meta Model possono costituire vere e proprie prigioni, all'interno delle quali il nostro pensiero può rimanere rinchiuso a volte anche per tutta la vita.

Ma perché mai una persona dovrebbe rimanere imprigionata da modi di funzionare che producono effetti negativi, spiacevoli, indesiderati anche per tutta la vita? La risposta risiede nel meccanismo di generalizzazione.

Quando passeremo in rassegna le diverse malformazione ci accorgeremo che se esse non sono più adeguate per un adulto lo sono invece per un bambino, il cui rapporto con i genitori appare di dipendenza.

Dato che una delle esigenze più pressanti del nostro organismo psicofisico è legata al risparmio energetico, accade che quanto funziona in un momento precoce

della nostra vita tende facilmente ad essere generalizzato a tutto il periodo successivo, anche se inizia a produrre effetti collaterali sempre più vistosi.

In aggiunta a questo, ciò che rende spesso a prova di evasione queste prigioni linguistiche è il fatto che le loro mura sono invisibili. Si può evadere da una prigione che si riconosce come tale, di cui si vedono le mura, di cui si toccano le sbarre, ma come si può evadere da una prigione che non vede e non si tocca?

Ciò che Bandler e Grinder definiscono malformazioni-in-terapia deve prima poter essere riconosciuto per essere poi smantellato, la qual cosa appare tutt'altro che facile, pur essendo estremamente semplice. Semplice, infatti, non è sinonimo di facile. È semplice perché una volta riconosciute quelle scatole linguistiche il gioco è fatto.

Difficile perché i nostri automatismi ci porteranno, di nuovo e di nuovo, a rinchiuderci tra quelle mura. Ma una volta instauratasi la consapevolezza che di mura si tratta, essa potrà riemergere con maggiore facilità.

Se ci troviamo in una stanza buia, in cui non vediamo nulla, non sappiamo cosa c'è attorno a noi e, improvvisamente, si accende la luce, anche se si rimpegnerà la consapevolezza di ciò che c'è attorno a noi non potrà più abbandonarci.

2.1.1. I meccanismi di modellamento

Le malformazioni-in-terapia – così come accade per qualsivoglia modulo linguistico – costituiscono il risultato dell'azione dei tre meccanismi di modellamento (o di mappatura) linguistico descritti da Noam Chomsky (1957) in una delle fasi del suo complesso lavoro di elaborazione teorica; essi sono:

- 1) cancellazione, ossia all'omissione degli indici referenziali, come nel caso in cui affermi «Ci sono problemi tra noi», cancellando gli argomenti del discorso relativi ai «problemi» specifici a cui mi sto riferendo
- 2) deformazione, volta, come conseguenza diretta della cancellazione, appunto a deformare l'esperienza; se, prendendo spunto dalla frase precedente, specifico «Mi manca la tua stima», trasformo un processo dinamico, costituito

dall'interazione tra me e la persona in questione, in un evento statico, appunto la mancanza di «stima»

- 3) generalizzazione, che deriva dalla deformazione, per cui l'esperienza perde la sua connotazione personale per divenire un principio valido universalmente; se generalizzo la precedente affermazione potrò concludere che «Le persone non si stimano», affermando quindi qualcosa che ritengo valido universalmente.

La sistematizzazione delle malformazioni-in-terapia secondo questi tre meccanismi di modellamento si deve a Robert Dilts. Tali meccanismi agiscono sia nel modellamento sensoriale (per creare la struttura di riferimento) sia nel modellamento linguistico (per creare i diversi moduli linguistici, quale ricodifica di 4-ple).

Per avere un'idea di come essi possano agire sin dal livello percettivo – smantellando così la convinzione erronea che noi percepiamo il mondo in un certo modo per il fatto che esso è proprio in quel modo – osserviamo le figure 7, 8 e 9.

Se focalizziamo la nostra attenzione sul punto (figura 7) ci accorgiamo come ciò che si trova in periferia progressivamente sfuma alla nostra consapevolezza, il che corrisponde ad una cancellazione percettiva.

Osservando il noto «triangolo di Kanizsa» (figura 8) possiamo chiaramente vedere un triangolo, più bianco della restante immagine, posto su di un piano superiore, ma che in realtà non esiste. Ciò corrisponde ad una deformazione sul piano percettivo.

Infine, nelle tre immagini uguali (figura 9) dette «a doppia totalizzazione», possiamo ravvisare o due volti che si fronteggiano o una sorta di candelabro centrale (non l'una e l'altra cosa assieme). Ciò che vediamo in una è quanto vedremo nelle altre due, il che corrisponde ad una sorta di generalizzazione percettiva.

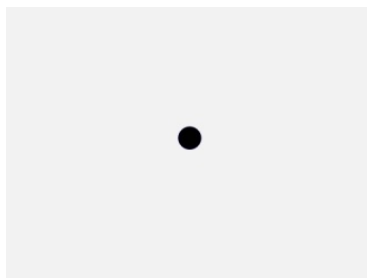


Figura 7

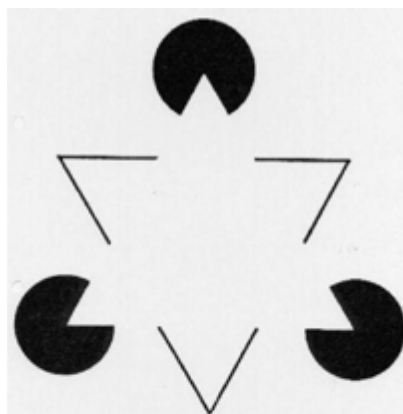


Figura 8



Figura 9

Per esemplificare gli effetti di questi tre meccanismi sul modellamento linguistico possiamo considerare come viene creata una mappa geografica.

La cancellazione si applica per il fatto che, per una comprensibile questione di economicità e di praticità, non tutto ciò che è presente sul territorio viene rappresentato sulla mappa. Per quanto riguarda ad esempio i centri abitati, vengono rappresentati solo quelli in cui vive un certo numero di abitanti.

La deformazione poi si applica nel momento in cui un centro abitato viene rappresentato non già con la sua forma effettiva bensì con un semplice cerchietto. Solo alle grandi metropoli viene concesso l'onore di essere rappresentate attraverso

una forma che ricorda molto vagamente il loro effettivo perimetro, ma anche in questo caso esso viene comunque deformato.

La generalizzazione, infine, si realizza nell'utilizzo dello stesso tipo di cerchietto per i centri abitati che rientrano all'interno di un dato scaglione di abitanti.

Un altro significativo esempio è dato dal modo in cui funziona l'informazione. Immaginiamo che un individuo appartenente a una minoranza etnica compia un furto. I giornali potranno privilegiare tale notizia rispetto ad altre analoghe, per il fatto che le persone sono propense a focalizzarsi su ciò che è diverso.

Così, se quel giorno lo stesso tipo di misfatto è stato compiuto anche da individui appartenenti alla maggioranza etnica ciò verrà tralasciato, per dare risalto alla notizia che presumibilmente farà più scalpore.

Oltre a ciò, i giornali potranno tacere il fatto che quest'uomo è un padre di famiglia disoccupato, che non sa come dar da mangiare ai suoi cinque figli, perciò è stato spinto a rubare da questa situazione di disagio economico.

Ecco cancellati alcuni dati importanti: primo, molti altri – forse tutti gli altri – individui appartenenti a quella stessa minoranza etnica non hanno compiuto alcun misfatto, secondo, individui appartenenti alla maggioranza etnica hanno compiuto misfatti analoghi, terzo, l'individuo in questione è stato spinto a rubare dalla necessità di nutrire i suoi figli.

Da tali cancellazioni deriva la deformazione nella percezione di questo individuo. Egli potrà, infatti, essere definito un ladro, una persona disonesta, piuttosto che un padre di famiglia che non sa come dar da mangiare ai suoi figli.

La percezione deformata potrà, infine, essere facilmente generalizzata ad ogni individuo appartenente a quella minoranza, il che favorisce l'insorgere di un pregiudizio razziale.

Ogni informazione che viene cancellata corrisponde ad una specifica deformazione, che si riflette nel nostro giudizio in termini di vero-falso, giusto-sbagliato. Sempre restando nell'esempio del furto, immaginiamo che ci giunga notizia che qualcuno ha rubato qualcosa. Con ogni probabilità lo giudicheremo un «ladro».

Ma se si aggiunge che aveva figli da sfamare, da ladro diverrebbe un «povero padre di famiglia» che non sa come sfamare i suoi figli. Se poi si aggiunge che è

titolare di un'azienda ridiventa un «disonesto malfattore», per poi cambiare di nuovo identità se si aggiunge che la sua azienda da tempo sta miseramente navigando in pessime acque e che lui è in un mare di debiti.

Il nostro giudizio cambierà ancora se sapremo che è fallito per debiti di gioco e di nuovo se ci verrà detto che ha iniziato a giocare in seguito ad un grave esaurimento nervoso. A ogni nuova informazione, ossia ad ogni recupero di cancellazione, la nostra valutazione è destinata a cambiare.

Ecco come una mezza verità può diventare un'intera bugia, o, se si preferisce, ecco come mentire dicendo la verità! Dato che è praticamente impossibile – nel corso del modellamento linguistico – non cancellare, ogni volta che parliamo in qualche modo e misura ci troviamo, nostro malgrado, a mentire.

Un po' come la vecchia battuta sugli avvocati: come si fa a capire quando un avvocato mente? Semplice, se parla! Con buona pace degli avvocati questo criterio può essere applicato a ogni parlante.

Nel passaggio dalla rappresentazione sensoriale (che utilizza gli stessi codici della percezione) a quella linguistica – appunto il modellamento linguistico – i tre meccanismi di modellamento mostrano quindi effetti di portata ben più vasta che nel passaggio dalla percezione alla rappresentazione sensoriale.

È in conseguenza del modellamento linguistico che possiamo sentirci privi di risorse, bloccati, incapaci di reagire, in condizioni di totale passività, succubi del nostro destino, così come pieni di risorse e di potenzialità da investire nella realizzazione dei nostri più importanti obiettivi. La figura 10 illustra i livelli di elaborazione appena esposti.

Possiamo notare come l'attività di elaborazione che conduce alla costruzione della mappa prenda le mosse dalle funzioni di adattamento primario, ossia percezione e motricità. Ciò arricchisce progressivamente l'esperienza che il bambino ha del mondo che lo circonda, la quale, in forza delle tonalità affettive a cui si trova associata, viene depositata nella memoria a lungo termine: ecco nascere la struttura di riferimento.

La Programmazione Neurolinguistica distingue al suo interno due fondamentali dimensioni, i sistemi rappresentazionali, visivo, uditivo e cenestesico, e le

submodalità, ossia le diverse dimensioni di ogni sistema rappresentazionali (ad esempio distanza e luminosità per quello visivo).



Figura 10

È, ripetiamolo, nel passaggio dalla mappa analogica a quella linguistica che i meccanismi di modellamento, cancellazione, deformazione e generalizzazione, producono gli effetti più rilevanti, dando luogo a mappe assai diverse da individuo a individuo, oltre che sostanzialmente diverse dal territorio che rappresentano.

In tal modo sei miliardi di individui finiscono per avere sei miliardi di mappe diverse, pur tendendo a considerare la propria come vera e giusta.

Una volta sorta la mappa linguistica, l'azione dei tre meccanismi di modellamento non è terminata. Dal linguaggio sensoriale, proprio dei bambini e delle persone poco acculturate, si passa a quello sempre più astratto in cui gli indici referenziali vengono via via cancellati, la qual cosa permette una deformazione e una generalizzazione sempre maggiori.

2.3. Il modello dei modelli

Meta Model significa «modello di modelli». Si tratta della ricodifica verbale della nostra mappa sensoriale del mondo, vale a dire del risultato del modellamento linguistico della struttura di riferimento.

I moduli linguistici che ciascuno utilizza rivelano il modo in cui noi cancelliamo, deformiamo e generalizziamo le informazioni sensoriali provenienti da noi stessi (sensazioni corporee, propriocettive, vestibolari, l'immagine di noi stessi, la nostra voce) e dall'ambiente (immagini e suoni di ciò che ci sta attorno, le voci delle persone, le percezioni tattili degli oggetti).

Il Meta Model procede in senso contrario ai tre meccanismi di modellamento, al fine di recuperare l'esperienza sensoriale che sta alla base del modello del mondo di una persona. Il risultato della sua applicazione appare analogo alla ricerca etimologica.

Non solo nel caso di parole comuni, ma anche di nomi propri essa ci riporta alla radice sensoriale delle parole, in relazione alla quale anche i nomi propri hanno un preciso significato.

Questo cammino a ritroso si rende necessario per il fatto che il nostro modello linguistico tende a cristallizzarsi, a divenire refrattario al cambiamento in alcune sue zone, causando quindi limitazione nelle scelte e, a lungo andare, sofferenza.

Orbene, utilizzando le domande di richiesta di informazioni e di contestazione del Meta Model ci proponiamo di rimodellare la mappa linguistica, il che può essere fatto sia su se stessi che sul proprio interlocutore.

Riepilogando, il Meta Model prevede l'uso di due tipi di domande:

- a) *di raccolta delle informazioni*, che si rivolgono agli effetti della cancellazione
- b) *di contestazione delle malformazioni-in-terapia*, che si rivolgono agli effetti di deformazione e generalizzazione.

L'uomo ha da sempre utilizzato due potenti strumenti per attuare significativi cambiamenti: le domande e l'immaginazione. Tutto ciò che esiste al di fuori della natura e tutto ciò che conosciamo della natura è frutto di domande che qualcuno si è posto e della capacità di andare al di là del dato sensoriale.

La scienza si è evoluta sulla base di domande che hanno stimolato l'immaginazione. Se Newton non si fosse domandato «Perché la mela mi è caduta sulla testa?» oggi non conosceremmo nulla sulla forza di gravità.

Ma quanto tale domanda dovette, a quel tempo, essere considerata insensata, stupida, inutile? Rivolta al contadino avrebbe probabilmente ricevuto come risposta «La mela è caduta perché era matura!».

Le domande, assieme alle metafore, rappresentano il modo più antico di insegnare, secondo il metodo detto socratico o maieutico. Sin dall'antichità le domande hanno avuto il potere di stimolare le risposte, portandoci al di là di ciò che già conosciamo o facendo emergere la verità che è in noi.

Nei suoi celebri Dialoghi – opere che mostrano uno stile letterario utilizzato nel medioevo dagli scolastici – Platone sviluppa le sue tesi spesso sulla base di quesiti e non è un caso che, come oggi si pensa, egli abbia iniziato a scriverli già durante gli otto anni in cui visse accanto a Socrate.

Una volta che una domanda è stata posta non è possibile esimersi dal rispondervi, almeno internamente. Se chiediamo a qualcuno «Cosa hai fatto ieri sera?», questi potrà non avere la benché minima intenzione di risponderci, anche se nella sua testa lo farà comunque.

Che la domanda rappresenti un modello linguistico che permette di gestire il potere nella comunicazione risulta evidente quando la polizia interroga un indiziato. Se questi pone a sua volta una domanda del tipo «Ma perché mi fa tutte queste domande?», il poliziotto probabilmente gli risponderà battendo il pugno sul tavolo «Qui le domande la faccio io!».

Ricordo un professore era solito rispondere ad ogni domanda che gli veniva posta dai suoi allievi con un'altra domanda. Un giorno uno studente se ne accorse e gli chiese «Professore, perché quando qualcuno le pone una domanda risponde sempre con un'altra domanda?», al che egli replicò «Perché, ci trova qualcosa che non va?».

Le domande possono essere considerate una sorta di volante della comunicazione, giacché ci permettono di guidare in modo elegante il nostro interlocutore là dove vogliamo condurlo.

Come recita l'adagio popolare, domandare è lecito, rispondere è cortesia. Occorre quindi conoscere i diversi tipi di domande e le loro caratteristiche. Esistono cinque fondamentali tipi di domande:

- a) *digitali*, che implicano una risposta in termini di sì-no o la scelta tra due alternative, del tipo: «Sei capace di parlare inglese?», o mutuamente escludentisi del tipo «Vuoi ascoltarmi ora o più tardi?»
- b) *a risposta multipla*, che implicano più (almeno tre) risposte predeterminate, come: «Cosa pensi sia più utile: studiare matematica, lingue o diritto?»
- c) *implicanti*, che valendosi dei puntatori agli indici referenziali predispongono ad una particolare risposta, come: «Quando vuoi dirmi di quella certa questione?»
- d) *semiaperte*, che lasciano un ampio margine di risposta, anche se delimitano un certo ambito, come: «Vuoi parlarmi di psicologia?»
- e) *aperte*, che lasciano il più ampio margine di risposta, come: «Di cosa vuoi parlarmi?».

Come possiamo osservare, questi diversi tipi di domande offrono un margine crescente di libertà nella risposta.

La prima permette una risposta esclusivamente in termini sì-no o la scelta obbligata tra due alternative, la seconda nei termini prestabiliti dalle opzioni (almeno tre), la terza nei termini di una specifica dimensione o argomento del discorso (indice referenziale).

La quarta lascia un ampio margine di risposta definendo comunque i confini di un ambito specifico, la quinta infine lascia il più ampio margine di risposta al proprio interlocutore.

Queste domande si possono usare in conformità con il «modello ad imbuto», sia dritto che rovesciato. Nel primo caso si inizia dal quinto tipo per finire con il primo, stringendo man mano il margine di libero movimento, mentre nel secondo si fa il contrario, seguendo una strategia utile nel caso in cui il proprio interlocutore devia con grande facilità dal tema che ci si è riproposti.

Per quanto riguarda le domande del Meta Model, occorre tener presente che non occorre e non bisogna metamodellare ogni malformazione. Come afferma Ren Pflanzgraf (1989) in un articolo sul Meta Model III:

«Di solito, una contestazione inefficace si verifica quando colui che mette in discussione le affermazioni altrui non ha idea di cosa stia cercando, ossia chi pratica la PNL non ha un obiettivo ben formato. Sono troppi gli schemi di Meta Modello presenti in ciascuna frase, per metterli in discussione tutti»

Nell'utilizzo del Meta Model occorre tener ben conto del fatto che le domande di contestazione, a differenza di quelle volte alla semplice raccolta di informazioni, tendono a generare irritazione e quindi reazioni oppostive.

Prima di porle è perciò opportuno stabilire un buon rapport. Come abbiamo detto, creare rapport significa stabilire un buon rapporto con la mente inconscia del nostro interlocutore, il che può essere fatto attraverso il ricalco.

2.4. Ricalco e guida

Si tratta di una tecnica fondamentale del metodo ipnotico di Milton Erickson. Se consideriamo il principio dell'utilizzo alla base del suo incredibile modo di lavorare, possiamo altresì considerare «ricalco e guida» come la più genuina quanto basilare realizzazione operativa di tale principio.

Per ricalco si deve intendere il riflettere il comportamento o/e l'esperienza del proprio interlocutore a livello subconscio. Gli si può cioè rimandare il suo comportamento e la sua esperienza utilizzando i canali verbale, ossia ripetendo la stessa malformazione prima di scioglierla, paralinguistico, facendolo con lo stesso tono di voce, dell'espressione corporea, assumendo la stessa postura e gestualità.

Come mostra la figura 11, su ciascuno di tali livelli si hanno differenti opzioni. Sul piano verbale, a parte la malformazione stessa si può ricalcare i predicati utilizzati (ossia verbi, avverbi aggettivi che rimandano ad uno specifico sistema rappresentazionale), oppure in generale la terminologia usata, oppure ancora le credenze e i valori.

Il punto è comunicare, anzi, di metacomunicare al nostro interlocutore il messaggio più importante per la relazione con lui, ossia «Tu per me esisti, ti

riconosco, ti comprendo!», tralasciando il quale la validità di ogni successivo messaggio risulterebbe fortemente ipotecata.

I bambini arrivano a combinarne di tutti i colori, a volte come se volessero proprio farsi picchiare, quando sono privati dell'attenzione da parte dei loro genitori, ossia del metamesaggio fondamentale per la loro sopravvivenza psichica, appunto «Ti riconosco, tu per me esisti!».

Ma come fare – sorge spontanea la domanda – a far sì che gli altri si accorgano che ci accorgiamo di loro? La risposta è semplice: facendo ciò che loro fanno, ai vari livelli della comunicazione umana, ossia verbale e non verbale.

Dichiararlo esplicitamente suonerebbe alquanto strano, a meno di far parte di quella popolazione dell'Africa in cui ci si saluta dicendosi, l'uno «Ti vedo», l'altro «Sono qua!». Ciò ci riporta alla necessità di stabilire ciò che in ipnosi viene chiamato rapport, la *conditio sine qua non* del cambiamento promosso da un agente esterno.

Il ricalco

Essere “come l’altro” a livello:

- 1) **verbale:**
 - predicati, terminologia, credenze, valori
- 2) **paralinguistico:**
 - trasparenza emotiva, tono, ritmo, volume, velocità, pause
- 3) **dell'espressione corporea:**
 - postura, gestualità, mimica facciale, orientamento spaziale, movimento



Figura 11

Per «rapport» deve intendersi il rapporto di fiducia che si stabilisce da parte della mente inconscia del soggetto che si incammina sulla strada del cambiamento nei confronti dell'operatore.

Se ci troviamo nello scompartimento di un treno in compagnia di uno sconosciuto, specie se dobbiamo percorrere una lunga distanza, dopo un po' inizieremo una conversazione di circostanza, parlando del più e del meno.

Ma se scopriamo che questa persona abita nel nostro quartiere, che ha i nostri stessi interessi, che ha un figlio dell'età del nostro, allora ci sentiremo immediatamente più coinvolti nella conversazione, il che sarà sicuramente evidenziato dal cambiamento del tono di voce, dalla postura, dalla gestualità, dall'espressione del viso e via dicendo. In altre parole, scoprendo ciò che il mio interlocutore ha di simile a me, mi sentirò emotivamente più aperto verso di lui.

Un altro significativo esempio è quello del taxi. Se mi trovo a Roma, esco dalla stazione e salgo su un taxi e dico al conducente «Piazza Venezia per favore!», lui potrà adottare due comportamenti: nel primo caso mette in moto e parte, nel secondo mi risponde «Piazza Venezia ... bene!», mette in moto e parte.

Quale sarà il comportamento che mi risulterà più gradito? Certamente il secondo, in quanto la mia richiesta è stata riconosciuta e io, con essa, come persona.

Si creano sodalizi ed associazioni sulla base di quanto ci accomuna, non di ciò che ci rende diversi! Siamo naturalmente portati a rispondere al nostro interlocutore nel modo da questi desiderato quando ci troviamo in rapport con lui. Il ricalco è sia un effetto sia una causa del rapport.

Se tra due persone c'è rapport allora queste si ricalcheranno inconsapevolmente parlando delle stesse cose, dimostrandosi d'accordo, offrendo reciproca comprensione. Sarà come la danza di due ballerini che si muovono armoniosamente, senza più sapere chi guida e che è guidato.

Parlare più velocemente di quanto l'altro può capire, parlare di cose che non interessano all'altro, parlare di immagini quando l'altro parla di sensazioni, non crea rapport. Se vogliamo creare un buon clima emotivo con chicchessia dovremo ricalcarlo, uniformando il nostro comportamento al suo, proprio come accade in una danza.

Così facendo useremo il nostro corpo come un meccanismo di biofeedback nei confronti del nostro interlocutore. Una forma fondamentale di ricalco è quello emotivo. Se qualcuno è d'umore triste, trovandosi accanto a persone esuberanti ed allegre tenderà a provare fastidio, a sentirsi incompreso.

Niente disturba maggiormente una persona che soffre che trovarsi in mezzo a persone allegre, che magari gli dicono cose del tipo «Ma cerca di stare su, vedrai che ti passa!». Ciò accade in modo tipico quando qualcuno tenta di sminuire ciò che viviamo come «problema». Quale effetto immediato, non sempre del tutto conscio, emergerà un moto di rifiuto e di repulsione.

Il divario esistente tra le espressioni dell'operatore e lo stato d'animo del soggetto produrrà in questi una sensazione di distanza, fino a suonare come una sorta di svalutazione nei suoi confronti.

Viceversa, nel momento in cui il primo assume il tono di voce, la postura, le espressioni tipiche del secondo può metacomunicargli: «Riconosco il tuo stato d'animo», «lo accetto», «lo comprendo». Il soggetto potrà quindi sentire una presenza amica, a cui sarà più disposto ad aprirsi e da cui avrà l'impressione di poter ricevere aiuto.

Come si può aiutare qualcuno senza riconoscere il suo problema, ciò da cui si sente afflitto, senza accettarlo e comprenderlo? L'operatore si trova a perseguire un obiettivo che ha del paradossale.

Egli deve, infatti, comunicare i precedenti contenuti senza parole, in modo implicito. Ricalcare qualcuno è un po' come sintonizzare due radio ricetrasmittenti, che devono mettersi in contatto sulla base di una data frequenza.

Allo stesso modo, l'operatore che ricalca il cliente si accorda con il suo stato d'animo in modo da poterlo cambiare, senza necessariamente esserne turbato. Si tratta, questa seconda operazione, della «guida», nei confronti della quale il ricalco si rivela funzionale.

Il porsi del ricalco al di fuori della consapevolezza del ricalcato eviterà l'impressione che lo si stia scimmiettando, il che andrebbe ovviamente a tutto discapito del rapporto, producendo l'effetto paradossale, ossia l'esatto contrario di quanto si vuole ottenere.

È chiaro che ricalcando verbalmente il proprio interlocutore egli sarà cosciente del fatto che gli stiamo riproponendo alcuni termini, parti del discorso, argomenti, contenuti specifici, predicati sensoriali, relativi alle frasi che egli ci ha rivolto, ma questo non significa che sappia che lo stiamo facendo di proposito.

Per quanto riguarda la comunicazione non verbale invece, egli non deve accorgersi che gli stiamo rimandando aspetti del suo comportamento. Si possono osservare e ascoltare le persone per assumerne postura, gesti, espressioni del viso, atteggiamenti corporei, così come tono di voce, inflessione, volume e ritmo dell'eloquio.

Una domanda che spesso ricorre riguarda il ricalco dei comportamenti ritenuti negativi, primo fra tutti quello aggressivo. In questo caso ci troviamo, infatti, di fronte all'apparente paradosso costituito dal tentare di stabilire un rapporto positivo assumendo un atteggiamento di avversione.

Occorre precisare che ricalcare, in questo caso, non significa arrabbiarsi con il proprio interlocutore, bensì assumerne alcuni aspetti comportamentali, come il tono di voce e la gestualità.

La stessa questione si pone con gli stati d'ansia. Un giorno stavo lavorando con infermieri del pronto soccorso che, avendo spesso a che fare con situazioni di emergenza, si trovavano nella necessità di gestire stati emozionali a volte molto intensi. La difficoltà era dover cercare di tranquillizzare il paziente comunicandogli «non riconosco e non comprendo lo stato emotivo in cui ti trovi».

Feci loro notare come bastasse qualche istante di ricalco per poi passare rapidissimamente alla guida. Bastava cioè rimandare per qualche istante lo stesso modo ansioso di comunicare del paziente affinché egli fosse più disponibile a lasciarsi guidare verso una condizione di maggior tranquillità e fiducia.

Inoltre, precisazione importante, stabilire il rapport non significa necessariamente piacere o risultare, a livello cosciente, simpatici alla persona che si sta ricalcando, né tanto mostrarsi d'accordo, ma semplicemente fargli sapere alla sua mente inconscia che la si comprende e quindi che può fidarsi di noi.

Le persone che sono in grado di comprenderci vanno, infatti, ascoltate. Per afferrare l'essenza del ricalco e dei suoi potenti effetti occorre prender le mosse dalla considerazione che la nostra visione del mondo costituisce per noi criterio di verità.

2.6.3. *Lettura del pensiero*

Si tratta di frasi in cui il soggetto afferma cose che potrebbe conoscere solo se fosse in grado di leggere nel pensiero delle persone a cui quelle cose si riferiscono, poiché il diretto interessato non ha esplicitato nulla del genere.

Chi legge nel pensiero non riesce a fare la differenza tra credere, pensare, supporre, ipotizzare, avere una certa impressione da una parte e sapere dall'altra. Per questo motivo la lettura del pensiero si mostra spesso nella forma di performativa perduta, suonando come una verità incontestabile.

È a questa malformazione più di ogni altra che è dovuta la carenza di comunicazione diretta ed esplicita tra le persone. Se penso di sapere cosa pensa e prova Tizio non glielo chiederò, se sono convinto che Caio debba sapere ciò che penso e provo io non glielo dirò.

Come nel caso della malformazione per causa-effetto, anche ora il soggetto vede limitate le sue scelte, giacché ha predeterminato ciò che gli altri pensano e sentono nei suoi confronti. Il modello del mondo finisce così per influenzare la percezione (il che corrisponde alla proiezione in psicodinamica).

Non si vuole negare la possibilità che un essere umano possa letteralmente leggere nel pensiero: si intende soltanto capire esattamente come ciò accada nel momento in cui il soggetto implica tale eventualità, in modo da distinguerla dalla semplice proiezione.

Sempre come nel caso della malformazione per causa-effetto, anche la lettura del pensiero potrà implicare l'assunzione di un ruolo sia attivo sia passivo: nel primo caso saprà ciò che gli altri pensano e sentono, nel secondo avrà timore che gli altri possano sentire ciò che pensa o sente.

Questi due tipi di malformazioni ricordano il modo in cui il bambino vive se stesso in rapporto al mondo degli adulti, per cui si sente dipendente (causa-effetto) e conosce i pensieri e i sentimenti delle figure significative (lettura del pensiero).

Da causa-effetto e lettura del pensiero spesso dipendono le profezie autorealizzanti, ben conosciute in psicologia sociale. Quando qualcuno pretende di leggerci nel pensiero lo viviamo molto spesso come un'intrusione indebita,

un'irruzione indesiderata all'interno dei confini che delimitano la nostra territorialità narcisistica.

La lettura del pensiero spesso si alimenta all'interno dei rapporti di lunga durata. Quando viviamo da tempo una persona e ne conosciamo bene il modo di comunicare – in special modo sul piano non verbale – tendiamo a presumere di conoscerne anche i pensieri e le emozioni.

Ciò finisce per apporre il sigillo alla relazione problematica: anche se l'altro finalmente cambia non riusciamo a cogliere il cambiamento per quello che è.

Questo fenomeno prende il nome di calibrazione, che consiste nella capacità di associare segnali visibili a fenomeni interni, invisibili. In altre parole, sappiamo che si tratta sempre del solito modo di pensare, di sentire, di atteggiarsi nei nostri riguardi.

Ecco una conseguenza devastante che la lettura del pensiero produce nei rapporti: l'annullamento della raccolta del feedback. Presumendo di sapere già tutto non ci preoccupiamo, infatti, di verificare se ciò di cui siamo convinti sia corrispondente alla realtà dell'altro.

Ciò funziona anche al contrario. Chi legge nel pensiero in modo consistente pretende che gli altri conoscano le sue emozioni e i suoi bisogni senza che questi vengano esplicitati e si comporti, per giunta, di conseguenza. Se ciò non accade si sente poi in diritto di avanzare accuse di poca sensibilità e noncuranza.

Quando è effettuata in modo massivo da genitori e insegnanti nei confronti di soggetti in età evolutiva, la lettura del pensiero può produrre una spaccatura tra il mondo esterno relazionale e quello interno.

Se il soggetto in età evolutiva vive come estranei i contenuti espressi dall'altro significativo, si trova a dover decidere quale è la verità: ciò che effettivamente prova e pensa o ciò che l'altro va affermando?

La conseguenza meno grave sarà l'emergere di sfiducia nella propria percezione interna, quella più grave una sorta di spaccatura interna tra sfera personale e relazionale, con dissociazione e proiezione degli aspetti ritenuti «non veri».

Se effettuata in modo empatico dal genitore, che si preoccupa di verificare la fondatezza dei contenuti esplicitati, la lettura del pensiero costituisce la base

dell'alfabetizzazione emozionale, ossia della capacità del bambino di attribuire un nome e quindi di riconoscere le proprie emozioni.

Si tratta di una capacità d'importanza capitale per l'equilibrio psichico e per lo sviluppo di positive relazioni interpersonali.

La convinzione limitante che sostiene ed è al contempo sostenuta dalla malformazione per lettura del pensiero può essere così formulata: «Conosco direttamente cosa gli altri pensano e sentono, così come gli altri conoscono direttamente cosa io penso e sento».



Domande di contestazione

Richiesta di esplicitazione del meccanismo di lettura del pensiero

In che modo, specificamente, sarebbe giunta a sapere ciò che prova suo marito nei suoi confronti se non glielo ha detto esplicitamente? (si utilizza il termine “specificamente” come rafforzativo nella richiesta di esplicitare il meccanismo della presunta conoscenza del mondo interno del marito)

Come sarebbe giunta a supporre che lei non piace più a suo marito? (si utilizza l'ausiliare al condizionale e il verbo “supporre” per indurre il tarlo del dubbio nei riguardi della presunta conoscenza di ciò che prova il marito).

Ridefinizione in termini di “impressione”

Ha avuto l'impressione di non piacere più a suo marito?

a) il soggetto risponde affermativamente: viene annullata la lettura del pensiero

b) il soggetto risponde negativamente: *Potrebbe aver avuto un'impressione non completamente corretta?* (induzione del tarlo del dubbio a proposito della presunta lettura del pensiero).

Verifica sensoriale

Suo marito le ha detto esplicitamente che lei non gli piace più? (si richiede una verifica sensoriale del contenuto che apparirebbe all'altro):

- a) il soggetto risponde negativamente: *Allora come sarebbe giunta a crederlo?* (relativizzazione della lettura del pensiero attraverso l'uso del verbo “credere” e recupero della struttura di riferimento, ossia dell'esperienza sensoriale)
- b) il soggetto risponde positivamente: *In che cosa, in particolare, in quali situazioni e circostanze, a proposito di quali comportamenti non piacerebbe più a suo marito?* (tentativo di circoscrivere l'ambito della presunta lettura del pensiero attraverso l'identificazione degli indici referenziali).

2.7.5. *Equivalenza complessa*

Si tratta di proposizioni dalla struttura logica «se ... allora ...», «quando ... allora ...», «dato che ... allora», vale a dire « $X = Y$ », in cui Y rappresenta una conclusione di portata troppo vasta rispetto a quanto permetterebbe di fare X, ossia i dati di partenza.

Questo modo di elaborare le informazioni rimanda alle sole operazioni che è possibile compiere con le rappresentazioni sensoriali: associazione e confronto, oltre che cancellazione. Si tratta del modo ontogeneticamente più antico per attribuire significato agli eventi.

Ecco come, attraverso le equivalenze complesse, attribuiamo significato agli eventi, alle dinamiche relazionali. In questa malformazione i due elementi in gioco appaiono eterogenei: uno appartiene solitamente al mondo esterno, l'altro a quello interno.

Essi si trovano sovrapposti o, appunto, in rapporto di equivalenza, come accade in forza di un antico modo di pensare, dal carattere magico. Tale operazione di

attribuzione di significato si rivela quindi illecita, proprio come lo sarebbe cercare di sottrarre o aggiungere pere e mele.

Nella frase «Mio marito non mi apprezza più ... non mi sorride mai!», il primo termine dell'equazione è rappresentato da un elemento del mondo interno (anche se del marito, ossia «Mio marito non mi apprezza più»), mentre il secondo costituisce l'elemento appartenente al mondo esterno («non mi sorride mai»).

Essi si mostrano però invertiti rispetto all'originaria sequenza, che dovrebbe essere: «Mio marito non mi sorride mai, perciò non mi apprezza più». Nell'equivalenza complessa la conclusione, spesso relativa al mondo interno, compare spesso prima del dato di realtà relativo al mondo esterno, da cui quella è tratta.

Sul piano della comunicazioni questi due elementi appaiono solitamente separati da una pausa. Alla base delle equivalenze complesse appare spesso una malformazione per lettura del pensiero.

La convinzione limitante che sostiene ed è al contempo sostenuta dalla malformazione dell'equivalenza complessa può essere così formulata: «Le cose, le situazioni e i comportamenti corrispondono in realtà ad altre cose, ad altre situazioni e ad altri comportamenti, dal carattere più astratto e più generale».



Domande di contestazione

Richiesta di conferma dell'equivalenza complessa

Mi corregga se sbaglio: lei afferma che suo marito non l'apprezza più perché non le sorride? (la richiesta di conferma può produrre un cambiamento nel modo in cui la persona attribuisce significato all'evento, nel momento in cui viene esplicitamente posta di fronte all'equivalenza che ha stabilito in modo arbitrario).

Recupero della forma originaria dell'equivalenza complessa

Il fatto che a volte suo marito non le sorride significherebbe che non l'apprezza più? (recupero della struttura del processo mentale originario, “mio marito non mi sorride mai = non mi apprezza più”, nel quale l'osservazione del fatto esterno, il non sorridere, è stato equiparato ad uno stato interno, l'ipotetico cessato apprezzamento).

Richiesta di esplicitazione del meccanismo di attribuzione del significato

In che modo è giunta ad interpretare che se suo marito non le sorride ciò significa che non l'apprezza più? (recupero del processo di attribuzione del significato all'evento esterno).

Esplorazione di fattori attivi nel produrre il comportamento esterno

Non potrebbero esserci altri elementi che influiscono sul fatto che suo marito non le sorride? (l'operatore facilita la ricerca di elementi diversi da quello appartenente al mondo interno, che possono essere attivi nel produrre il comportamento esterno).

Relativizzazione della regola a specifici ambiti temporali

Quando, in quali momenti o circostanze, specificamente, pensa che suo marito non l'apprezzi più se non le sorride? (l'operatore aiuta il soggetto a circoscrivere l'equivalenza sul piano temporale e situazionale, al fine di sgretolare la regola).

Recupero della struttura di riferimento

Quali esperienze, in particolare, l'hanno portata a trarre queste conclusioni? (il recupero dell'esperienza iniziale può condurre allo scioglimento della regola, nella misura in cui tale significato fu attribuito all'interno di uno specifico contesto situazionale o relazionale).

Ricerca di nuovi significati

Il fatto che a volte suo marito non le sorride significherebbe con assoluta certezza che non l'apprezza più, o potrebbe anche significare qualcos'altro? (l'operatore intende smascherare l'errore costituito dall'univocità di significato, che rimanda a quantificatori universali impliciti, quali soprattutto “sempre”, mettendo in rilievo il fatto che gli stessi segnali potrebbero anche avere significati diversi).

Ridefinizione in termini di “credere” o di “impressione”

In che modo, specificamente, sarebbe giunta a credere / avrebbe l'impressione che suo marito non l'apprezza quando non le sorride? (richiesta di esplicitazione del meccanismo di lettura del pensiero in momenti specifici).

Estremizzazione paradossale

Il fatto che a volte suo marito non le sorride significherebbe sempre e comunque che non l'apprezza più, nemmeno un po', proprio mai? (l'operatore intende mettere in luce la regola utilizzando quantificatori universali).

Inversione e ripristino degli indici referenziali, doppio legame

Lei apprezza suo marito? (inversione dell'indice referenziale legato al “chi”, attendere la risposta necessariamente affermativa) Quindi gli sorride costantemente? (attendere la risposta necessariamente negativa) Quando non gli sorride, in quel preciso momento significa che non lo apprezza? (attendere la risposta necessariamente negativa) Quindi, se suo marito non le sorride non significa necessariamente che non l'apprezza! Non è così? (alla risposta affermativa si attua lo scioglimento della regola attraverso il ripristino dell'indice referenziale legato al “chi”).

Ricerca di controesempi con inversione degli indici referenziali, doppio legame

Può ricordare una volta in cui non ha sorriso a qualcuno pur apprezzandolo? (inversione dell'indice referenziale legato al “chi”, attendere la risposta necessariamente affermativa) *Quindi, se suo marito non le sorride non significa necessariamente che non l'apprezza! Non è così?* (alla risposta affermativa si attua lo scioglimento della regola attraverso il ripristino dell'indice referenziale legato al “chi”).

Inversione degli indici referenziali

Tutte le volte che lei apprezza qualcuno gli o le sorride? Tutte le volte che non sorride a qualcuno significa che non lo o la apprezza? (annullamento del presunto nesso logico esistente tra “sorridere” e “piacere” attraverso l'inversione dell'indice referenziale legato al “chi”):

- a) il soggetto risponde affermativamente: *Come fa a sapere che sarebbe così anche per suo marito?* (richiesta di esplicitazione del meccanismo di lettura del pensiero sul quale si basa l'equivalenza complessa)
- b) il soggetto risponde negativamente: *Perciò potrebbe essere così anche per suo marito: il fatto che lui non le sorride sempre e comunque non significa necessariamente che non l'apprezza!* (ripristino dell'indice referenziale legato al “chi”).

Recupero della forma originaria dell'equivalenza complessa con estremizzazione paradossale

Il fatto che a volte suo marito non le sorride significherebbe, sempre e comunque, che non l'apprezza più? (recupero della struttura del processo mentale originario, nel quale l'osservazione del fatto che a volte il marito non le sorride è stato reso equivalente al fatto che non l'apprezza, estremizzazione paradossale dell'equivalenza attraverso l'utilizzo di quantificatori universali):

- a) il soggetto risponde negativamente: *Qual è la differenza tra i due casi?* (esplorazione delle differenze tra i diversi casi, in particolare delle ragioni per le

quali il soggetto pensa che a volte sia così e a volte no, fino a incrinare la lettura del pensiero e quindi l'equivalenza)

- b) il soggetto risponde affermativamente: *Pensa che debba essere necessariamente, sempre e comunque così?* (ulteriore accentuazione paradossale della regola al fine di renderla insostenibile):
 - a) il soggetto risponde negativamente: *Quindi è possibile che nei casi in cui suo marito non le sorride continui comunque ad apprezzarla?* (annullamento della regola che soggiace all'equivalenza complessa)
 - b) il soggetto risponde affermativamente: *Lei apprezza suo marito?* (inversione paradossale dell'indice referenziale legato al “chi”, attendere la risposta necessariamente affermativa) *Le capita mai di non sorridergli?* (attendere la risposta necessariamente affermativa) *Quindi, il fatto che suo marito a volte non le sorrida non significa necessariamente che non l'apprezzi!* (inversione e ripristino dell'indice referenziale legati al “chi”).

Estremizzazione paradossale con ricerca di controesempi

Suo marito non le sorride mai, proprio mai, nemmeno per un momento? (la presunta regola viene estremizzata e quindi resa paradossalmente insostenibile attraverso l'uso di quantificatori universali):

- a) il soggetto risponde negativamente: *Quale potrebbe essere quindi la differenza tra quando le sorride e quando non le sorride? Per quale altro motivo potrebbe, a volte, non sorriderle?* (esplorazione della differenza tra i due tipi di esperienza, al fine di reperire un diverso significato del comportamento da cui prende le mosse la lettura del pensiero; tentativo di sostituire il termine a destra dell'uguale nell'equazione, come ad esempio “non mi sorride = ha i suoi pensieri”)
- b) il soggetto risponde affermativamente: *Quando non le sorride ciò significa sempre e necessariamente che non l'apprezza più?* (ulteriore estremizzazione paradossale attraverso l'uso di quantificatori universali):
 - a) il soggetto risponde negativamente: *Quindi, quali altri significato possono avere i momenti in cui suo marito non le sorride?* (ricerca di alternative al

significato iniziale, tentativo di sostituire il termine a destra dell'uguale nell'equivalenza: “non mi sorride = ...”)

- b) il soggetto risponde affermativamente: *Cosa fa, specificamente, per far sì che suo marito non le sorrida? Cosa potrebbe iniziare a fare affinché lui le sorridesse?* (inversione della causa-effetto, il che pone il soggetto nella posizione di causa piuttosto che di effetto, attribuendogli di nuovo il potere di cambiare le cose).

2.8. La procedura di demodellamento linguistico

Utilizzando il Meta Model l'operatore raccoglie informazioni sensoriali e contesta al proprio interlocutore i moduli linguistici che egli via via gli presenta, nel momento in cui producono effetti indesiderati.

Attraverso tali azioni si attua il demodellamento linguistico, ossia il recupero del livello sensoriale dell'esperienza (o struttura di riferimento), in modo tale che gli effetti indesiderati dei meccanismi di modellamento vengono ridimensionati se non addirittura annullati.

È curioso notare che pur essendo considerati «veri» (vedi la performativa perduta) i contenuti delle diverse malformazioni non potrebbero esserlo.

Non siamo, infatti, realmente avvocati o impiegati ma esseri umani, non possiamo leggere nel pensiero della gente ma facciamo solo supposizioni, gli altri non hanno il potere di farci sentire in un certo modo o di farci compiere certe azioni ma siamo noi ad avere certe reazioni in particolari circostanze.

Non è d'altra parte corretto affermare che devo fare qualcosa come se non avessi alcuna scelta perché in realtà ce l'ho sempre, che tutte le persone ce l'hanno con me ma che solo alcuni, che non mi è possibile parlare con mia moglie quando provo semplicemente difficoltà a farlo, che esiste l'incomunicabilità o la sfiducia allo stesso modo in cui esistono gli alberi e le case, e via dicendo.

Nonostante questo loro carattere di evidente (ad un'analisi ponderata) falsità le malformazioni tendono ad essere paradossalmente considerate più vere dei

corrispondenti modelli linguistici ben formati. Le nuove formulazioni si rivelano certamente dal contenuto più aderente alla realtà delle cose.

Una volta sradicate le malformazioni, attraverso il Milton Model si può procedere al rimodellamento linguistico, volto ad un utilizzo più adeguato di cancellazione, generalizzazione e deformazione.

Ciò permetterà di riorganizzare verbalmente l'esperienza interna del soggetto in modo più confacente ai suoi bisogni e ai suoi obiettivi, anche se ciò avviene, almeno in parte, in fase di demodellamento, ossia con l'utilizzo del Meta Model.

Nell'utilizzare il Meta Model occorre tener presente che gli interventi possono essere almeno di quattro tipi:

- sulle malformazioni singole
- sulle malformazioni multiple
- sulle malformazioni implicite
- sulle malformazioni dominanti o metamalformazioni.

L'intervento sulle singole malformazioni

Questo livello di intervento si attua tenendo conto di una data malformazione considerata a se stante, ossia a prescindere dal rapporto che la lega alle altre. In tal senso non si analizzeranno i legami logici che sussistono tra le varie malformazioni, il che potrebbe permettere di stabilire una gerarchia di malformazioni, secondo il principio della prioritizzazione degli interventi (che tratteremo tra poco).

Per fare un esempio, una lettura del pensiero potrebbe reggere, dal punto di vista logico, un presupposto, come nel caso della frase «Mi rendo conto che Mario non vuole avere a che fare con me». In questa frase il presupposto appare subordinato alla lettura del pensiero: se non pensasse che Mario non voglia avere a che fare con lui non potrebbe nemmeno rendersene conto.

Non tenendo conto di tale legame logico l'operatore affronterà indifferentemente l'una o l'altra malformazione, oppure entrambe, non importa in quale ordine, la qual cosa rischierà di produrre effetti indesiderati, primo fra tutti il rafforzamento della malformazione di livello superiore.

Un primo fondamentale intervento in tal senso è la dimostrazione che la malformazione è una solenne «bugia», ossia non regge di fronte al principio di realtà.

Se consideriamo ad esempio «Sono avvocato», si tratta di rendere evidente che il mestiere dell'avvocato non corrisponde all'identità del soggetto, bensì alla sua attività, così come «Devo lavorare» implica che il soggetto non ha altra scelta, cosa che i barboni smentiscono.

Allo stesso modo «Non riesco mai a fare le cose nel giusto modo» costituisce un'ulteriore menzogna, basti pensare che la colazione riesce sempre nel migliore dei modi.

Gli esempi potrebbero continuare per ognuna delle malformazioni che abbiamo precedentemente affrontato, dimostrando che si tratta di affermazioni campate per aria, a cui il soggetto continua a credere per il fatto che sono divenute automatismi linguistici e, come tali, sfuggono alla sua consapevolezza. Smontare la loro credibilità è il fine delle domande di raccolta di informazioni e di quelle di contestazione.

Una volta evidenziato il carattere irrealistico di una particolare malformazione si porrà in evidenza ciò che è vero, ossia:

- che si tratta di sensazioni piuttosto che di fatti obiettivi o verità
- che prender atto della realtà delle cose elimina automaticamente la deformazione e la generalizzazione a monte della corrispondente ricodifica linguistica dell'esperienza.

Nel caso di «Sono avvocato» è reale il fatto che fa l'avvocato, nel caso di «Devo lavorare» il fatto che decide di farlo, nel caso di «Non riesco mai a fare le cose nel giusto modo» il fatto che a volte, in alcune circostanze e in merito ad alcuni comportamenti non riesce a ottenere i risultati sperati.

L'intervento sulle malformazioni multiple

Questo livello di intervento si attua tenendo invece conto del rapporto logico che lega le varie malformazioni, le une alle altre. Riprendendo l'esempio sopra

riportato, sarebbe opportuno rivolgersi prima alla lettura del pensiero («Mario non vuole avere a che fare con me») e solo successivamente al presupposto («Mi rendo conto che ...»).

L'intervento sulle malformazioni implicite

Questo livello di intervento si attua su quelle malformazioni che non sono espresse a parole ma appaiono da esse solo adombrate, come pure lo sono dal tono di voce, dallo sguardo e da eventuali altri indici non verbali (come ad esempio l'espressione del viso, la postura e la gestualità).

La prima cosa da fare è rendere esplicita la malformazione, poi sottoporla a ratifica da parte dell'interlocutore.

Se una persona afferma cose del tipo «Mi sento proprio giù di morale, non so che pesci pigliare con mia moglie!», affermandolo con tono di voce basso, guardando in giù mentre scuote la testa, si può presumere la presenza di un operatore modale di possibilità implicito, del tipo «Non riesco proprio a intendermi con mia moglie».

L'operatore potrà allora effettuare un intervento del tipo: «Se ho ben capito lei mi sta dicendo che ha l'impressione di non potere dialogare con sua moglie», attendendo quindi la conferma o la smentita da parte del soggetto. Solo dopo aver chiesto ed ottenuto la conferma di tale ipotesi potrà porre le domande di contestazione adatte agli operatori modali di possibilità.

Il rischio è, altrimenti, di fare un buco nell'acqua, intervenendo su una parte della mappa linguistica non ben presente nella consapevolezza del soggetto, oppure di creare un problema là dove non c'era, proprio cercando di risolverlo.

L'intervento sulla malformazione dominante o meta malformazione

Quando diventa necessario individuare la malformazione dominante o metamalformazione?

Nel momento in cui viene individuata una connessione logica tra le varie malformazioni, una sorta di comune denominatore che le unisce.

Occorre individuare la malformazione che – anche se implicita – svetta per intensità e potere limitante sulle altre e che, in altre parole, la fa da padrone all'interno della mappa linguistica. Da essa dipendono le altre, come il primo anello di una catena che imprigiona chi la possiede all'interno della sua mappa linguistica.

2.9. La comunicazione a «gioco di scacchi»

Quando si pongono le domande del Meta Model, rivolgendole ai vari tipi di malformazioni-in-terapia, non si deve sperare di ottenere immediatamente un totale demodellamento linguistico. Tale obiettivo viene raggiunto, nella maggioranza dei casi, solo gradualmente.

Si verifica, in altre parole, una comunicazione a gioco di scacchi, caratterizzata da una serie di mosse e contromosse da parte del soggetto e dell'operatore.

In questo tipo di comunicazione si scendono gradualmente i gradini del modellamento linguistico, procedendo dalla generalizzazione alla cancellazione, aprendo prima una breccia nella zona della mappa da sciogliere e poi allargandola progressivamente.

Facciamo un esempio. Consideriamo la malformazione «Le cose in famiglia devono sempre essere chiare!». Si tratta di una performativa perduta, una forma di generalizzazione molto insidiosa. Applicando le domande di contestazione del Meta Model possiamo ipotizzare l'evolversi di una comunicazione con il seguente andamento:

Cliente: «Le cose in famiglia devono sempre essere chiare!» (performativa perduta quale forma di generalizzazione)

Operatore: «Quindi lei afferma che le cose in famiglia dovrebbero sempre essere chiare?» (ricalco della malformazione, recupero dell'indice referenziale del “chi”, uso del verbo dovere al condizionale)

Cliente: «Sì, altrimenti i rapporti non possono essere buoni» (operatore modale di possibilità, quale ulteriore forma di generalizzazione)

Operatore: «Le è mai capitato di avere rapporti buoni senza che le cose fossero chiare?» (ricerca del controesempio)

Cliente: «Sì ... qualche volta mi è successo» (risposta affermativa, recupero del controesempio in grado di annullare la regola)

Operatore: «Qual è la differenza tra allora ed ora? Cosa le ha permesso allora di avere buoni rapporti anche se le cose non erano chiare?» (esplorazione delle differenze tra la situazione attuale di ipotetica impossibilità e quella passata di possibilità, identificazione delle variabili decisionali)

Cliente: «... forse comprendere che indipendentemente da cosa gli altri pensano posso sempre fare qualcosa per avere un buon rapporto con loro ... anche se non sapere cosa in effetti pensano mi fa sentire incerto su come comportarmi» (identificazione delle variabili decisionali, nuova malformazione per causa-effetto quale forma di deformazione)

Operatore: «Quindi ha l'impressione che il non sapere cosa gli altri pensano la farebbe sentire incerto?» (ricalco della malformazione, ridefinizione in termini di "impressione", uso dell'espressione far sentire al condizionale)

Cliente: «Sì, ho l'impressione che sia così. Gli altri pensano che non mi curo abbastanza di loro» (scioglimento della causa-effetto, nuova malformazione per lettura del pensiero)

Operatore: «Lei afferma che gli altri pensano che non si cura abbastanza di loro. In che modo, specificamente, sarebbe giunto a sapere cosa gli altri pensano di lei?» (ricalco della malformazione, richiesta di esplicitazione del meccanismo di lettura del pensiero)

Cliente: «Beh, lo presumo sulla base del fatto che comunicano con me in modo ambiguo» (scioglimento della lettura del pensiero, nuova malformazione per aggettivo non specificato quale forma di cancellazione)

Operatore: «Riguardo a che cosa e in che modo, specificamente, qualcuno può sembrarle ambiguo?» (recupero degli indici referenziali legati al "cosa" e al "come")

Cliente: «Quando non mi parlano del loro problema» (specificazione degli indici referenziali legati al "cosa" e al "come")

Operatore: «Chi in particolare non le parla del proprio problema e di quale problema si tratta?» (recupero degli indici referenziali legati al “chi” e al “cosa”)

Cliente: «Mia figlia non mi dice mai come va con la scuola» (specificazione degli indici referenziali legati al “chi” e al “cosa”)

Operatore: «Quindi, quando affermava che le cose in famiglia devono sempre essere chiare si riferiva, in particolare, al fatto che sua figlia non le parla di come va con la scuola?» (completamento del demodellamento linguistico attraverso il ricollegare la malformazione iniziale con l'ultima risposta ben formata del cliente)

Cliente: «Sì, è così» (demodellamento linguistico completato)

Parte terza

Il linguaggio suggestivo

Un giorno quattro ciechi stavano camminando lungo un sentiero ai margini della foresta, quando in lontananza udirono la voce di un uomo che conduceva un elefante. Furono molto incuriositi siccome, essendo ciechi dalla nascita, non avevano la benché minima esperienza di cosa fosse un elefante. Così pregarono quest'uomo di lasciare che ognuno palpasse l'animale, affinché potessero farsene un'idea. Egli acconsentì e i quattro ciechi iniziarono con grande curiosità a toccare l'animale in diverse parti del suo enorme corpo. Uno toccò le orecchie, un altro gli prese la coda, un altro ancora abbracciò una zampa, infine all'ultimo capitò la proboscide. Alla fine essi cominciarono a parlare delle loro esperienze. Iniziò quello che aveva toccato le orecchie, dicendo: «L'elefante, amici miei, è come una grande foglia di banano!». Quello che aveva preso la coda affermò a sua volta: «Non è vero, l'elefante assomiglia a una scopetta con un manico flessibile!». Fu allora la volta di quello che aveva abbracciato una zampa: «Non avete capito proprio nulla, l'elefante è del tutto simile ad un grosso tronco d'albero!». Infine, quello che aveva palpato la proboscide disse: «Ma come avete fatto a non accorgervi che l'elefante è come un grosso serpente!». I quattro non si trovarono per nulla d'accordo su cosa fosse un elefante e perciò iniziarono a litigare.

3.1. Milton Model e Meta Model: due linguaggi complementari

Il Milton Model è costituito dall'insieme dei modelli linguistici utilizzati da Milton Erickson nella sua pratica ipnotica, con o senza trance. Si tratta di un sofisticato strumento linguistico che agisce nel dominio della mente inconscia o della funzionalità dell'emisfero destro.

Erickson utilizzava tali modelli non per averli appresi da qualcuno, ma perché sgorgavano spontaneamente dalla sua mente inconscia, come l'acqua da una

sorgente. Egli lavorava in stato di coscienza alterato, in una condizione cioè di grande creatività, senza esattamente sapere cosa stesse facendo.

Fu merito di Bandler e Grinder estrarre tali modelli, a cui fu appunto dato il nome di Milton Model. Per poter applicare con successo tale strumento occorre alterare il proprio stato di coscienza, come faceva Erickson.

Non si tratta cioè solo di utilizzare un particolare tipo di messaggi, bensì di uscire prima di tutto dallo «stato di coscienza ordinario», caratterizzato da due elementi funzionali: il dialogo interno e il pensiero logico. Si può ricorrere a diversi accorgimenti, imperniati sul pensiero analogico e sull'elaborazione di natura emozionale.

Nel primo caso si potrà ad esempio visualizzare un bel paesaggio, una scena toccante, il viso di una persona che ci risulta particolarmente espressivo o a cui siamo particolarmente affezionati, nel secondo potremo ascoltare internamente un brano musicale capace di suscitare in noi forti emozioni.

Si potrà, nel contempo, pronunciare con forte trasparenza emozionale e tono enfatico una parola di significato astratto che richiama uno stato profondo, come tranquillità, serenità, capacità, autorevolezza e via dicendo, strumento della comunicazione efficace interna che in PNL prende il nome di sottotesto.

In ossequio al principio dell'utilizzo, motivo ispiratore di tutta l'opera di Erickson, il Milton Model ci orienta verso l'utilità piuttosto che verso la verità nell'uso del linguaggio. Esso fa leva sulle qualità che lo stesso Erickson ritiene proprie della mente inconscia, come intuizione, creatività, ricchezza di risorse.

Dato che esso si vale dei meccanismi di modellamento (ossia cancellazione, deformazione e generalizzazione), i cui effetti ci si proponeva di sciogliere attraverso il Meta Model, una prima definizione del Milton Model è quindi l'insieme delle violazioni del Meta Model.

Si tratta quindi di un linguaggio indefinito, astratto, ambiguo e impreciso, come quello che utilizziamo quotidianamente per costruire la nostra realtà di secondo ordine. A questo proposito Micheal Hall afferma:

«[...] la maggior parte delle persone non sa come parlare in termini basati sui sensi. Cioè, facciamo ciò che gli esseri umani di tutto il pianeta fanno troppo bene e troppo velocemente, andiamo meta e ci

dirigiamo verso la stratosfera, a livelli superiori di astrazione. Quindi, da quelle vette di astrazione, parliamo utilizzando molti termini valutativi. Quindi parliamo in termini non basati sui sensi ci sembrano chiari, mentre, in realtà, non forniamo alcuna istruzione sensoriale precisa al nostro interlocutore»

(Hall, 2001, p. 332)

Sul piano puramente verbale, i nostri messaggi hanno già un deciso carattere ipnotico o suggestivo, anche se sul piano non verbale – in particolare paralinguistico – invece che stimolare la mente inconscia in modo creativo finiscono per escluderla.

Spesso, infatti, il nostro tono è quello tipico di un noioso elenco di dati, o quello che spontaneamente assumiamo quando forniamo istruzioni per la compilazione di un modulo burocratico. L'assetto paralinguistico in grado di coinvolgere la mente inconscia è piuttosto quello che assumiamo spontaneamente quando raccontiamo una favola ad un bambino, provando piacere nel farlo. Questi diversi aspetti rendono la nostra comunicazione quotidiana fortemente paradossale.

Il nostro modo di comunicare astratto, non sensoriale spinge chi ci ascolta ad allucinare, attribuendo i contenuti tratti dalla sua esperienza ai nostri messaggi. Questo processo avviene inoltre in modo da bloccare le risorse interne del nostro interlocutore – oltre che del parlante – piuttosto che facilitarne l'emergere.

È il caso tipico dei messaggi che a volte i genitori rivolgono ai propri figli: «Non ne fai mai una giusta!», «Sei un buono a nulla!», «Non riuscirai mai a fare niente di buono nella vita!». Oltre a non dire nulla di specifico, i precedenti messaggi indirizzano il destinatario verso una direzione indesiderabile.

Secondo una definizione più formale, il Milton Model costituisce l'insieme dei modelli linguistici estratti da Richard Bandler e John Grinder (1977) nel corso del modellamento di Milton H. Erickson, considerato il più grande ipnoterapeuta di tutti i tempi.

Egli utilizzava tali modelli nelle sue induzioni ipnotiche, con e senza trance, ossia nel corso di induzioni formali e non. Tali modelli hanno il potere di attivare la mente inconscia, rendendo possibile il recupero delle risorse interne in chi ascolta.

Sempre Hall più avanti precisa:

«Molte volte, invece di fare in modo che il nostro interlocutore rappresenti le informazioni in modo accurato e specifico, attraverso segnali sensoriali inequivocabili, abbiamo bisogno di portarlo ad un livello superiore [...] Così facendo gli permettiamo di stabilire una cornice di riferimento completamente nuova, una cornice che trasforma ogni cosa. Utilizzare un simile linguaggio ci permette di costruire nuove “realtà”, di creare nuovi significati, di stabilire nuovi sistemi di riferimento, di chiamare nuovi mondi all'esistenza»

(Ibidem, p. 336)

3.2. L'uso e le indicazioni del Milton Model

In passato, gli antichi retori si valevano delle figure retoriche per ottenere effetti analoghi a quelli che ci si propone oggi di ottenere attraverso il Milton Model.

La retorica, dal greco *l'arte del dire*, organizza il linguaggio in modo che ad una proposizione segua una conclusione dal potere persuasivo, ossia faciliti l'approvazione della tesi dell'oratore da parte dell'uditorio a cui egli si rivolge.

A Roma la retorica fu materia molto studiata e molto praticata, sia nelle sue applicazioni forensi che in quelle politiche. Cicerone ne fu un chiaro esempio. L'oratore doveva essere in grado di *docere et probare*, ossia informare e convincere, *delectare*, catturare l'attenzione con un discorso vivace, *movere*, commuovere il pubblico per spingerlo ad aderire alla tesi dell'oratore.

La preparazione dell'orazione avveniva in cinque fasi: *inventio* (in greco *èuresis*, ossia «ricerca»), ricercare le idee per sviluppare la tesi, *dispositio* (in greco *taxis*, ossia «disposizione»), organizzare argomenti ed ornamenti linguistici, *elocutio* (in greco *lexis*, ossia «linguaggio»), esprimere le idee attraverso un lessico e una forma appropriati, *memoria*, memorizzare il discorso e ricordare le posizioni avversarie per controbatterle, *actio*, declamare il discorso modulando la voce e ricorrendo alla gestualità.

Sulle tracce degli antichi retori, negli anni Settanta Bandler e Grinder individuarono una serie di modelli linguistici utilizzati da Erickson nel suo lavoro di ipnologo. Il Milton Model è uno strumento che serve a:

- eludere la mente conscia
- creare una comunicazione «a doppio binario»
- far sì che il «vero messaggio» giunga alla sola mente inconscia
- allineare i diversi livelli di significato
- recuperare risorse dalla mente inconscia
- evocare rappresentazioni sensoriali facilitanti
- rendere gli interventi dell'operatore conformi al fondamentale principio di «salvaguardia del cliente
- permettere al proprio interlocutore di assumere un ruolo attivo nel processo di cambiamento.

3.2.1. *Eludere la mente conscia*

In un noto esperimento compiuto da Sperry, ad una paziente split-brain (alla quale cioè erano state chirurgicamente recise le connessioni emisferiche del corpo calloso) vengono mostrate diverse immagini con un tachistoscopio (strumento in grado di modulare il tempo di esposizione delle immagini che vengono mostrate).

In mezzo a una serie di figure neutrali, di natura geometrica (mostrate indifferentemente alla metà destra o sinistra della retina) viene mostrata l'immagine di una persona nuda solo all'emisfero destro (proiettandola alla metà sinistra del campo visivo).

La paziente arrossisce e ridacchia. Sperry le chiede: «Che cosa ha visto?», «Niente – replica la paziente mentre ridacchia di nuovo e si mette una mano davanti alla bocca – solo un lampo di luce». «Perché ride allora?» chiede Sperry, lei ride di nuovo e dice: «Oh, dottor Sperry, che bel congegno ha!» (Sperry, 1968, p. 37).

Nel commentare una serie di esperimenti analoghi Watzlawick trae diverse conclusioni:

«Le conseguenze della commissurotomia dimostrano che noi [...] possediamo due cervelli che possono funzionare indipendentemente

l'uno dall'altro. Questa differenziazione delle funzioni del cervello comporta che non solo le due metà non reagiscono nello stesso modo ai medesimi stimoli del mondo circostante, ma che piuttosto ciascuno dei due emisferi risponde solo a quegli stimoli che cadono nel suo ambito. Da ciò risulta inoltre che ogni tentativo di influenzare uno dei due emisferi si deve servire della sua “lingua” specifica affinché il segnale o la comunicazione penetrino fino ad esso»

(Watzlawick, 1977, pp. 38-39)

3.3. La ricerca transderivazionale

Non possiamo comprendere come il Milton Model possa costituire uno strumento assai efficace nel recupero delle risorse interne senza comprendere a fondo quel processo che la PNL ha definito «ricerca transderivazionale». Abbiamo poc'anzi affermato che il Milton Model corrisponde ad un linguaggio indefinito, astratto e ambiguo, in violazione ai principi del Meta Model.

La prima regola per produrre un linguaggio siffatto è cancellare gli indici referenziali, ossia gli argomenti del discorso, costringendo quindi il ricevente a colmare le lacune create dalle cancellazioni facendo ricorso alla propria struttura di riferimento – o esperienza personale – codificata nella forma di immagini, suoni e sensazioni. Ciò accade in modo automatico, al di fuori della sua consapevolezza.

Se voglio descrivere un luogo, ad esempio una località marina, posso descriverne i più piccoli dettagli, la sabbia dai riflessi dorati, soffice sotto i piedi come il più morbido dei tappeti, i pini marittimi che sveltano alti verso il cielo azzurro formando ombrelli sotto i quali ci si può pigramente rilassare.

Posso descrivere il profumo dei fiori di arancio che penetra dentro, posso parlare del suono ritmico che fanno le onde mentre s'infrangono sulla riva, infine posso tentare di rendere a parole la sensazione, come di una dolce carezza, che la brezza che soffia al calar della sera ti fa provare, quando il mare ruba i colori al sole che lentamente va a dormire.

Si tratta di un linguaggio che catalizza l'attenzione e coinvolge emotivamente, ci permette di essere lì con chi racconta, di partecipare con lui alla sua stessa

esperienza, ma non stimola l'emergere di risorse interne fino a quel momento inutilizzate.

Non stimola cioè la creatività nella forma di nuovi modi di pensare, di nuovi schemi mentali, non aiuta a trovare soluzioni, ad aprirsi a improvvisi quanto geniali intuizioni.

Consideriamo ora la frase: «È il luogo dove puoi incontrare i tuoi sogni!». In essa i precedenti dettagli descrittivi vengono completamente cancellati, il che corrisponde all'invito ad evocare un luogo che non può essere descritto a parole, ma che solo la sua mente inconscia può creare.

Affinché possa stimolare uno stato di creatività nel mio interlocutore devo cancellare il più possibile gli argomenti provenienti dalla mia personale esperienza, così come della realtà concreta.

Se affermo «Si può apprendere dai propri errori», chi mi ascolta non può in alcun modo risalire all'identità di chi potrebbe imparare, né a quali errori potrebbero costituire occasione di apprendimento, né infine a cosa potrebbe imparare da essi in relazione alla mia esperienza.

A meno che non si renda conto delle cancellazioni e non chieda la precisazione degli argomenti cancellati in termini sensoriali, egli sarà liberamente costretto a fornire autonomamente gli indici referenziali mancanti, senza nemmeno avvedersene.

Più indici sono cancellati più il messaggio appare indefinito e astratto e più chi lo riceve deve attribuire propri argomenti al fine di poterlo comprendere, ossia attribuirvi un significato.

Questo processo implica una deviazione dal significato originario dell'emittente ad opera del ricevente, deviazione che risulterà tanto maggiore quanti più argomenti del discorso risultano cancellati. Ciò conduce ad una sorta di allucinazione da parte dello stesso ricevente.

I modelli linguistici propri del Milton Model ricordano il modo in cui iniziano le fiabe: «C'era una volta, in un luogo molto, molto lontano ...», ossia la cancellazione degli indici referenziali riguardanti tempo e luogo.

È lo stesso meccanismo insito nel pettegolezzo: se voglio che si parli male di qualcuno fornirò informazioni parziali e tendenziose, in modo che chi ascolta potrà iniziare a fare congetture di ogni genere.

Anche a fronte di messaggi in cui l'emittente specifica ogni singolo argomento del discorso (secondo quindi i dettami del Meta Model o linguaggio di precisione) il ricevente inevitabilmente proietta o sovrappone la propria struttura di riferimento.

Nella frase «Ieri Giovanni, mentre si trovava nel suo studio, ha detto con gentilezza a Enrico “Dovresti per favore mandarmi il resoconto economico di fine anno” e Enrico gli ha risposto “Va bene!”», si attua comunque una certa proiezione da parte di chi ascolta. Anche in questo caso, infatti, il ricevente ci metterà qualcosa che gli appartiene, come le particolari forme, colori, suoni, profumi, sensazioni.

Il suo contributo si rivelerà però circoscritto a livello della forma piuttosto che del contenuto, per il fatto che gli argomenti (in termini di chi fa cosa, quando, dove e come) sono effettivamente forniti. Se si trattasse di girare un film, la differenza sarebbe costituita dalla presenza o meno di una sceneggiatura.

Il messaggio indicizzato corrisponde al film con una precisa sceneggiatura, mentre quello non indicizzato ad un film che ne è privo, in cui gli attori sono chiamati a metterlo in scena improvvisando.

Quindi, anche nel caso in cui la cancellazione linguistica venisse ridotta a zero – il che non appare concretamente possibile – il linguaggio non sarebbe mai in grado di descrivere la realtà sensoriale in modo assolutamente fedele e quindi accurato.

Esso costituisce, infatti, un sistema di codifica digitale, di natura diversa quindi da quelli analogici propri dell'esperienza sensoriale (immagini, suoni, sensazioni, esperienze olfattive e gustative).

Sarebbe come cercare di svolgere operazioni con quantità disomogenee, come nell'esempio del sottrarre pere a mele, o rendere suoni attraverso immagini, la qual cosa risulta possibile solo ai soggetti sinestesici (in cui i vari sistemi di codifica si rivelano sovrapposti).

Il processo di comprensione linguistica implica quindi una deformazione fisiologica dell'originaria struttura di riferimento. Dieci persone rappresenteranno internamente (sotto forma di immagini, suoni e sensazioni) in dieci modi diversi la stessa descrizione sensoriale.

La precedente affermazione possiede, del resto, carattere assiomatico, poiché la struttura di riferimento non può venire trasmessa ad altri. È possibile solo una conoscenza indiretta, attraverso l'impiego di sistemi di codifica diversi, come ad esempio la rappresentazione pittorica, la messa in scena teatrale o, appunto, la ricodifica linguistica.

È un po' come quando si afferma che i fiocchi di neve sono tutti diversi, l'uno dall'altro. Come si fa ad affermarlo, se non si sono confrontati tutti?

Tornando alla cancellazione, più argomenti dell'esperienza dell'emittente risultano cancellati dal messaggio più si lascia il campo libero alla mente inconscia di chi ascolta e quindi alla sua creatività.

Si tratta di favorire in chi mi ascolta l'evocazione di ciò che è presente nella sua memoria e nella sua stessa immaginazione, quegli aspetti che sono già presenti in lui ma che non sono utilizzati, intrappolati dagli schemi limitanti della sua mente conscia.

Apollo 13 è un film del 1995 di Ron Howard, ispirato al libro *Lost Moon* di Jim Lovell. Sono narrate le vicissitudini dei tre astronauti, che in seguito ad un incidente a bordo della navicella devono trovare il modo di ricostruire un filtro danneggiato. Aiutati dai tecnici a terra utilizzano oggetti di fortuna, che vengono assemblati per ricostruire il pezzo necessario al rientro. Si tratta di un buon esempio di creatività!

Nel sonno, ogni notte, si attua una riorganizzazione cognitiva dei dati precedentemente acquisiti. Una delle definizioni fondamentali di intelligenza la descrive come la capacità di ristrutturare il campo cognitivo in modo da riorganizzare i dati presenti in maniera funzionale alla risoluzione di un problema o al raggiungimento di un obiettivo. È quello che hanno fatto gli astronauti e i tecnici dell'*Apollo 13*.

È certamente capitato a tutti di cercare un oggetto che non troviamo più ma che sappiamo essere in casa, come tipicamente accade per l'orologio da polso. Cosa facciamo?

Seguiamo un certo percorso: guardiamo in bagno, poi in camera da letto, continuando esplorando il salotto e terminare con la cucina. Se lo troviamo al primo tentativo bene, se no ripetiamo lo stesso identico percorso, addirittura cinque o sei volte!

Se non abbiamo trovato l'orologio al primo giro, forse il secondo avrà senso (nel corso del primo possiamo non aver guardato bene), ma il terzo, il quarto non lo avranno più.

Nonostante questa elementare considerazione spesso siamo bloccati nel ripetere, in modo quasi coatto, la stessa sequenza esplorativa, fino a che improvvisamente ci arriva un'immagine: vediamo l'orologio in un cassetto!

Il primo modo esemplifica il funzionamento della mente conscia, il secondo di quella inconscia, che fortunatamente ci viene in aiuto togliendoci dall'impaccio. Nel primo caso siamo prigionieri degli schemi della mente conscia, nel secondo emerge qualcosa che concerne la creatività.

Ciò che distingueva Sherlock Holmes dal suo assistente, il dottor Watson, era la sua capacità di mettere insieme gli indizi in modo diverso dal consueto, il che gli permetteva di giungere rapidamente quanto inspiegabilmente alla soluzione del caso.

3.3.1. Il significato delle parole

Ogniquale volta udiamo, leggiamo o proferiamo parole attiviamo in noi e in chi ci ascolta un fiume di rappresentazioni analogiche che vengono elaborate sub limen, la qual cosa ci permette di comprendere quanto ci viene detto o ciò che leggiamo.

Questa è la differenza tra ascoltare qualcuno che parla una lingua che comprendiamo e qualcuno che parla una lingua sconosciuta.

Immaginiamo di chiedere a una persona di portarci un bicchier d'acqua: se questi ha voglia di farlo lo farà, altrimenti non lo farà. Ma se glielo chiediamo in giapponese – lingua che questi non parla – non lo farà di certo.

Occorre prima di tutto che il linguaggio sia compreso affinché possa produrre un qualche effetto e il significato delle parole non risiede nelle parole stesse.

Pensare altrimenti ci porrebbe nella stessa situazione del Barone di Münchhausen, il quale raccontava di essersi salvato dalle paludi sollevandosi per il codino. È chiaro che occorre un punto di appoggio esterno su cui far leva. Sappiamo cosa le parole significano, pur senza saper spiegare come facciamo a comprenderle.

Abbiamo quindi la capacità di usare in modo appropriato le parole in base al loro significato, ma non la competenza riguardo al modo in cui le comprendiamo, ossia la consapevolezza del meccanismo sotteso alla loro comprensione. Si tratta, infatti, di due processi diversi: mentre l'uno rientra nella sfera della consapevolezza l'altro no.

Non siamo, di regola, coscienti di quale sia la differenza tra ascoltare qualcuno che parla una lingua che comprendiamo e qualcuno che parla una lingua sconosciuta, se non per il fatto che possiamo comprendere la prima ma non la seconda.

Se crediamo che il significato delle parole risieda nel vocabolario ci sbagliamo, poiché anche le parole che dovrebbero permetterci di comprendere altre parole richiedono esse stesse di essere comprese.

Incapriamo spesso nel carattere paradossale di questa situazione quando ci rechiamo all'estero e, trovandoci nella necessità di sapere dove si trova un dato ristorante, in quale direzione andare per raggiungere il nostro albergo, come usare la macchina del caffè, cerchiamo di farci capire usando altre parole, proprio nella lingua che il nostro interlocutore non conosce.

Se vogliamo far comprendere il significato della parola «mela» a qualcuno che non parla italiano potremo citare quanto scritto sul vocabolario, «Frutto che cresce su un albero ...» il che non servirà, poiché egli non conoscerà il significato della parola frutto né quello di crescere, né quello di albero, il che renderà perfettamente inutile riferirsi ad altre parole per spiegare il significato di una in particolare.

Diventa evidente che il significato delle parole non risiede in altre parole. Sarebbe altrimenti come cercare di vedere gli occhi, che possono vedere tutto fuorché se stessi, con i propri occhi, senza ovviamente il supporto di uno specchio.

Per comprendere in cosa risieda il significato delle parole dobbiamo pensare al bambino in età preverbale e chiederci: pensa o non pensa? Certo che sì, anche se non in termini linguistici, bensì di immagini, suoni, sensazioni, di esperienze gustative e olfattive.

Stiamo parlando delle rappresentazioni sensoriali che più tardi, con l'avvento del linguaggio, si assoceranno a quelle verbali (secondo i principi del condizionamento classico o pavloviano). Tali rappresentazioni sono elaborate in

automatico, ossia al di sotto della soglia di consapevolezza, e forniscono il significato connotativo.

Le parole che ritroviamo nel vocabolario ne costituiscono quello denotativo, che può essere colto solo in un momento successivo, dopo che quello connotativo è stato creato e consolidato.

Le parole, scritte o pronunciate, sono dunque una sorta di scatole al cui interno ritroviamo immagini, suoni, sensazioni, esperienze olfattive e gustative che fanno parte della nostra esperienza o della nostra immaginazione – ossia 4-ple.

È di solito alquanto difficile diventare coscienti delle rappresentazioni che soggiacciono alle parole che esprimono concetti astratti, come libertà, problema, desiderio, concetto e via dicendo.

Più semplice è rilevare quelle che soggiacciono a concetti concreti, come cane, mela, albero. Ma anche in questo caso il processo di attribuzione si colloca molto spesso al di fuori della consapevolezza.

Le rappresentazioni sensoriali ci permettono di attribuire significato a parole e frasi, quindi di comprenderle. Quelle che corrispondono a concetti concreti faranno emergere rappresentazioni ben definite. Parole come mela, cane, albero, uomo, donna, sono in grado di evocare immagini nitide, tridimensionali, ben illuminate, suoni più chiari e definiti, sensazioni più tangibili.

Le parole che corrispondono a concetti astratti, come ipotesi, libertà, problema, desiderio, e quelle che usiamo di meno, come escatologia, filogenesi, teleologico, susciteranno a volte rappresentazioni più labili, immagini più sfumate, piatte, meno illuminate, suoni meno definiti e sensazioni più impalpabili e vaghe.

In ogni caso, senza tali rappresentazioni non è possibile attribuire significato alle parole: senza di esse altro non sarebbero che semplici suoni o segni sulla carta, come nel caso della lingua straniera.

Cercare di definire in termini obiettivi il significato connotativo delle parole ci pone, dunque, in un circolo vizioso, poiché le stesse parole hanno un significato diverso da persona a persona: in altri termini richiamano 4-ple diverse.

Il significato cosiddetto obiettivo può sussistere solo in termini di altre parole, come nel caso delle definizioni proprie del vocabolario, mentre le rappresentazioni analogiche saranno necessariamente diverse per persone diverse. Anche le parole

presenti nel vocabolario devono, del resto, essere comprese per poter costituire una spiegazione.

Essendo costituito da rappresentazioni sensoriali relative alla propria struttura di riferimento, il significato delle parole è inevitabilmente differente per ognuno degli oltre sei miliardi di esseri umani. Non possono, infatti, esistere due strutture di riferimento identiche (così come non dovrebbero esistere due fiocchi di neve uguali).

Per quanto riguarda il linguaggio, l'unico elemento definibile in modo obiettivo (denotazione) non è dunque il contenuto (connotazione) bensì il contenitore, non è il significato bensì il significante.

L'unica cosa obiettiva a proposito del significato appare la soggettività. Le parole costituiscono contenitori di 4-ple, poiché si associano in modo stabile alle rappresentazioni sensoriali che ne costituiscono il significato soggettivo.

A questo proposito Pavlov parlò di secondo sistema di segnalazione, che a differenza del primo (costituito dai riflessi condizionati) non sarebbe soggetto ad estinzione, ossia allo scioglimento del legame associativo tra stimolo condizionato (la parola) e stimolo incondizionato (l'oggetto designato dalla parola).

Da un certo momento del nostro sviluppo rappresentazionale in poi, le rappresentazioni sensoriali vengono elaborate in automatico, ossia senza l'intervento della consapevolezza.

Quando qualcuno pronuncia la parola libertà, sul nostro schermo mentale potrà apparire la statua della libertà o una prateria sconfinata o una vasta foresta, potremo udire in lontananza il suono di un corno o il cinguettare gioioso degli uccellini tra le fronde degli alberi, così come percepire la sensazione di leggerezza mentre ci tuffiamo in piscina o di una fresca brezza sul nostro viso mentre camminiamo sulla spiaggia al tramonto.

Le parole sono un po' come altrettante macchie di Rorschach. Quando leggiamo o ascoltiamo parole che rientrano nel vocabolario della lingua che conosciamo non possiamo fare a meno di cadere nell'illusione che abbiano un significato univoco, mentre le comprendiamo associandovi immagini, suoni e sensazioni tratti dalla nostra esperienza personale e dalla nostra immaginazione.

In questo modo il linguaggio verbale viene a controllare il flusso delle rappresentazioni sensoriali, una sorta di fiume che scorre al di sotto della soglia di consapevolezza.

In PNL, il processo di comprensione del significato delle parole attraverso l'attribuzione delle immagini, dei suoni e delle sensazioni ad esse stabilmente associate prende il nome di ricerca transderivazionale.

Si tratta di un'espressione mutuata dal termine derivazione, proprio della grammatica trasformazionale di Chomsky, per cui da quella che egli definisce struttura profonda (recante il significato) possono derivare diverse strutture superficiali, ossia le frasi proferite o scritte.

Nei termini posti da tale modello, per ricerca transderivazionale si dovrebbe intendere la ricerca attraverso più strutture profonde e le loro derivazioni, al fine di ricavarne un significato attinente alla propria esperienza (vedi la struttura di riferimento), attraverso le seguenti fasi:

- 1) ascoltare o leggere una struttura superficiale
- 2) recuperare in modo automatico (ossia a livello subconscio) la relativa struttura profonda che non ha un riferimento diretto con se stessi, con il proprio comportamento e con la propria esperienza
- 3) attivare quindi, sempre in modo automatico, la ricerca di altre strutture profonde di forma identica alla prima, ma con indici referenziali che colgono aspetti del proprio comportamento, in modo tale da rendere tali strutture il più possibile attinenti a se stessi e alla propria esperienza
- 4) tra tutte le strutture profonde generate (sempre a livello subconscio) selezionare quella più adeguata a:
 - descrivere la situazione personale, presente, passata o futura
 - soddisfare le proprie esigenze
 - recuperare le proprie risorse profonde
 - recuperare rappresentazioni analogiche (visive, uditive, cenestesiche) che costituiscono il significato sensoriale di tale struttura profonda.

Dato che i concetti basilari nella grammatica di Chomsky di struttura profonda e struttura superficiale sono più tardi stati abbandonati, intenderemo la ricerca transderivazionale come l'attribuzione del significato sensoriale alle parole in termini di immagini, suoni, sensazioni, esperienze gustative e olfattive, tratte dalla propria esperienza personale e dalla propria immaginazione.

A proposito di questo processo Hall afferma che le parole non operano solo attraverso la loro natura associativa e rappresentazionale:

«[...] esse operano anche attraverso il processo con il quale suscitano cornici di significato, categorie, contesti e contesti di contesti. Ciò significa che alcune parole non solo attivano associazioni dirette stimolo-risposta, ma ci fanno stabilire anche una serie di associazioni completamente diverse e superiori. Fanno scattare categorie o classi di valutazione: cornici mentali e strutture di riferimento. Queste parole non sensoriali o valutative ci portano sempre più in alto e più lontano, verso le matrici più elevate della nostra mente»

(Hall, 2001, p. 206)

Più avanti egli continua dicendo:

«[...] la grammatica spaziale e la grammatica cognitiva diedero vita ad un diverso modo di pensare il significato: la sua struttura e la sua trasformazione. Dimostrarono che il “significato” ha origine anche in categorie di meta-livello. Queste categorie identificano gli ambiti o i contesti che governano il significato. Oggi il Meta Modello fornisce intuizioni in entrambi i campi: sia in quello del significato associativo, sia in quello del significato contestuale. Ciò avviene attraverso la dimostrazione di come associamo inizialmente visioni, suoni, sensazioni ed esperienze esterne a strutture interne (ad esempio a parole, frasi, trasformazioni grammaticali, etc.). E fa ancora di più. Il Meta Modello riconosce anche che abbiamo, realizziamo ed utilizziamo molte costruzioni di livello superiore (ad esempio, generalizzazioni e distorsioni)»

(Ibidem, p. 207-208)

Nel corso di un'intervista rilasciata da Langacker, uno dei massimi esponenti della linguistica cognitiva, intervista pubblicata in italiano nel 2006, egli afferma che tale materia analizza il linguaggio come un aspetto integrante della cognizione che dipende in modo decisivo da altri sistemi e da altre capacità (ad esempio la percezione, la categorizzazione, la coordinazione motoria).

Egli aggiunge che la linguistica cognitiva ha dimostrato l'importanza pervasiva di abilità immaginative come la metafora e il *conceptual blending*. Per esempio, un aspetto importante del significato di camminare è una simulazione mentale dell'esperienza del camminare. Queste simulazioni possono avvenire a vari livelli di astrazione, tenendo presente l'esperienza principale sulle quali esse sono basate.

Sembra quindi di dover concludere che, anche se il dominio del significato si sposta a livelli di astrazione sempre più alti e viene organizzato in base a gerarchie di domini concettuali, difficilmente tale processo tipicamente umano può eludere, nella sua essenza, la policromia degli aspetti più sensoriali, che ne costituiscono una sorta di zoccolo duro.

Il collegamento, diretto o indiretto, tra parole e rappresentazioni analogiche sottostanti – visive, uditive e cenestesiche – che ne costituirebbero il significato ultimo si riscontra quindi anche nei concetti e nelle strutture semantiche più astratti. Ciò può essere evinto da alcune considerazioni aggiuntive:

- anche i concetti più astratti (ad esempio le istruzioni per la compilazione della dichiarazione dei redditi) evocano qualche tipo di rappresentazione analogica
- se sostituiamo le rappresentazioni analogiche che emergono in coincidenza dei concetti astratti con altre fuori contesto, il significato di tali concetti tende a perdersi (ad esempio, legare la parola problema con l'immagine di un prato fiorito)
- le parole di una lingua che non si conosce non evocano alcuna rappresentazione
- nei sogni, a volte, parole o frasi inesistenti recano un preciso significato, anche se al risveglio non è più comprensibile.

3.8. I modelli della comunicazione suggestiva

Abbiamo finora visto l'altra faccia delle malformazioni-in-terapia individuate dal Meta Model, ossia come esse possono essere utilizzate – ossia rese utili – in modo suggestivo, al fine di facilitare l'accesso alla mente inconscia.

Passeremo ora in rassegna alcuni tra i modelli più utilizzati nella comunicazione suggestiva che non costituiscono direttamente violazioni del Meta Model, ossia che non si rivelano specifiche forme di cancellazione, deformazione o generalizzazione.

Per rendersi conto del potere suggestivo di questi modelli linguistici si deve compiere un esercizio analogo a quello compiuto in precedenza per la ricerca transderivazionale.

Si legge la frase e, dopo aver chiuso gli occhi, si lascia che sul proprio schermo mentale appaia spontaneamente il film (immagini e suoni) che da essa scaturisce, entrando infine in contatto con le sensazioni che vi si accompagnano.

La cartina tornasole dell'efficacia di tali modelli è costituita da ciò che in PNL viene chiamato il linguaggio macchina, ossia dalle rappresentazioni sensoriali visive, uditive e cenestesiche.

Si tratta dei contenuti (immagini e suoni) e della direzione (sensazioni piacevoli o spiacevoli) che caratterizzano la ricerca transderivazionale, suscitata da quel modello linguistico. Ogni messaggio può condurci verso il problema o verso la soluzione, sulla base del film che ne costituisce il significato.

Se affermo «È possibile compiere errori», la direzione che tale frase imprimerà – sulla base dei contenuti – alla ricerca transderivazionale in chi mi ascolta sarà, con tutta probabilità, quella del problema.

Se affermo invece «Spesso le persone non si accorgono delle risorse che giacciono nel loro mondo interno», con tutta probabilità la dirigerò (sempre sulla base dei contenuti) verso il recupero di risorse interne, ossia verso la soluzione.

Esamineremo ora diversi modelli linguistici suggestivi utilizzati da Erickson nel corso delle sue induzioni ipnotiche, con o senza trance. Tali modelli sono in grado di facilitare l'accesso alla nostra mente inconscia e quindi di guidarci verso il

recupero delle risorse interne necessarie alla soddisfazione dei nostri bisogni e al perseguimento dei nostri obiettivi.

I numerosi esempi che seguiranno ci fanno comprendere quanto sia importante l'aspetto paralinguistico nel linguaggio suggestivo. In particolare, le marcature tonali saranno (come è stato fatto finora) indicate con la sottolineatura delle corrispondenti parole, evidenziando minori strutture incluse (domande e comandi incastrati).

Parte quarta

Dalla comunicazione emisferica alla comunicazione integrata

Un giorno un samurai si reca da un saggio, chiedendogli la differenza tra inferno e paradiso. Egli lo guarda con aria di sufficienza e gli risponde che un tipo come lui non avrebbe potuto capire cose di tale profondità. Contrariato, il samurai ribatte che poteva ben comprendere ciò che gli stava chiedendo, al che il saggio rincarava la dose, svalutandolo in modo sempre più pesante. Il samurai, non potendo più contenere l'ira, estrae la spada e lo minaccia, al che, molto candidamente il maestro gli dice: «Questo è l'inferno!». Compresa la sua saggezza il samurai si prostra ai suoi piedi, al che il maestro conclude: «E questo è il paradiso!»

4.1. Mente conscia e mente inconscia

Abbiamo finora parlato di mente conscia e mente inconscia. Ma come possiamo meglio comprendere questi concetti, per molti versi ancora piuttosto astratti?

Basandoci sul principio per cui le rappresentazioni sensoriali ci permettono di comprendere le parole possiamo raffigurarci la mente conscia come un signore dall'atteggiamento piuttosto formale, ordinato, un po' bacchettone, razionale e prevedibile e che si comporta in modo alquanto conformista.

La mente inconscia la possiamo immaginare invece come la sintesi dell'archetipo del Senex e del Puer, ossia della saggezza e della giocosità, il che richiama l'idea di freudiana memoria che, nei suoi strati profondi, la nostra psiche sia in grado di integrare gli opposti.

La figura di Joda, il saggio maestro della trilogia di Guerre stellari, ben si presta a fornirci l'immagine dell'integrazione di tali aspetti apparentemente contraddittori, incarnando un'antica saggezza assieme a tratti propri dell'estrosità infantile. In particolare, l'elemento infantile viene richiamato dalle sue piccole dimensioni.

Possiamo quindi raffigurarci la mente inconscia nella forma di un ragazzino estroso e ribelle, che ama il gioco e le storie, che si esprime per metafore e che pensa per immagini, in modo fantasioso, il cui comportamento è imprevedibile, spesso difforme alle attese sociali.

Quando vogliamo contattarlo dobbiamo quindi parlargli come parleremmo a un bambino, con lo stesso tono di voce che assumeremmo spontaneamente se raccontassimo una fiaba: «In un lontano paese viveva un principe ...».

Quando siamo sintonizzati con la mente conscia ci viene spontaneo parlare come se fornissimo istruzioni per la compilazione del Modello Unico: produciamo una sorta di cantilena, un suono circolare e altalenante, come si fa con un elenco di cose noiose e ripetitive.

Tale modo di parlare fa immediatamente sì che il ragazzino estroso perda interesse e il nostro interlocutore immediatamente lo registra, iniziando a pensare ad altro, vagando con la mente in luoghi più interessanti.

Mentre la mente inconscia è fonte di creatività, che deve essere stimolata in modo opportuno, quella conscia ha il compito di mettere ordine e formalizzare quanto è precedente emerso da tale genio e sregolatezza. Come affermò Edison, l'atto creativo è fatto per l'un percento di ispirazione e per il novantanove percento di traspirazione.

L'unico essere umano in grado di dominare il mondo è quello col pannolino! Il bambino interno è, infatti, il custode della sfera emotiva che fornisce la motivazione al comportamento, ossia la spinta ad agire, che presiede al passaggio dal pensiero all'azione.

Non essendo ingabbiato dagli schemi mentali e comportamentali dell'adulto, il bambino che è in noi si rivela più elastico e flessibile, gode, in altre parole, di una più ampia possibilità di scelta, che lo rende spesso capace di controllare il sistema relazionale adulto-bambino.

Se si vuole accedere alla creatività, dapprima il signore impettito va impegnato, sovraccaricato, distratto e a volte interrotto nel suo tentativo di controllare. Il ragazzino estroso, imprevedibile e capace di sorprenderci, va quindi incuriosito, stimolato e coinvolto in modo che le sue preziose risorse fatte di antica saggezza e di estrosa creatività possano adeguatamente emergere ed essere utilizzate.

In un secondo momento, ciò che è emerso sul piano informale e disordinato potrà essere riordinato dal signore che pensa ed agisce in modo formale e sistematico, estraendo nuovi apprendimenti e consolidando sul piano cognitivo i risultati ottenuti.

Che tipo di rapporto lega mente conscia e mente inconscia? Per rispondere a questa domanda possiamo valerci della vecchia metafora del cavaliere che conduce il cavallo là dove lui vuole andare. Ma per «lui» chi si deve intendere? Il cavallo o il cavaliere?

Oggi sappiamo che, almeno per noi occidentali, l'emisfero sinistro si rivela dominante, grazie all'importanza che le competenze linguistiche (per le quali la parte sinistra della nostra corteccia cerebrale appare specializzata) ricoprono ai fini del nostro adattamento sociale.

Nell'evoluzione del genere «homo» durata oltre quattro milioni di anni, da Lucy fino all'era spaziale, il lasso di tempo durante il quale l'emisfero sinistro è stato dominante corrisponde ad una manciata di anni, ossia da quando si è sviluppato il linguaggio verbale ad oggi. Sarebbe come se un uomo di ottant'anni iniziasse a parlare l'ultimo mese della sua vita.

Come useremmo il linguaggio se, avendo compiuto quell'età, avessimo imparato ad usarlo solo da un mese? Saremmo già diventati provetti nel suo utilizzo o potremmo piuttosto aspettarci di usarlo in maniera alquanto approssimativa, a volte impropria, in alcune occasioni addirittura in modo deleterio? In ogni caso avremmo certamente ancora molto da imparare!

Prima dell'avvento di tale competenza la dominanza spettava probabilmente all'emisfero destro, preposto a tutta una serie di funzioni fondamentali per la sopravvivenza e l'adattamento.

Tra queste vanno sicuramente annoverate l'elaborazione delle emozioni – i primi organizzatori del Sé e della vita sociale, modulatrici delle reazioni adattive nei confronti dell'ambiente – e le capacità visuo-spaziali – importanti nella caccia e nell'esplorazione del territorio.

Il rapporto tra mente inconscia e mente conscia è di inclusione. La mente conscia appare, in senso funzionale, contenuta – e quindi in certo qual modo controllata – da quella inconscia, che risulterebbe perciò meta rispetto alla prima. A proposito Freud definiva l'Io la parte strutturata dell'Es. Se egli per inconscio però intendeva una sorta di deposito del rimosso, Erickson intende invece il pozzo delle risorse.

Nella prospettiva freudiana, il dominio del rimosso sull'Io si evidenzia nella condizione di disagio, in cui vengono messi in atto comportamenti disfunzionali o si presentano reazioni emotive abnormi.

Secondo la prospettiva ericksoniana, il ruolo dominante della mente inconscia si evidenzia soprattutto nelle improvvise intuizioni, nei lampi di genio, nei guizzi creativi, nelle manifestazioni dell'umana estrosità, nella capacità di trovare inaspettatamente la soluzione ad un problema che ci affligge da tempo.

Gran parte delle conquiste scientifiche sono state ottenute non già sulla base di sistematiche ricerche di laboratorio, bensì in virtù di nuovi modi di vedere le cose già conosciute, se non di irruzioni di illogiche fantasie nella vita quotidiana, come accadde nel caso della teoria della relatività di Einstein.

Il nostro consueto modo di comunicare – che sottende il consueto modo di vedere le cose – sostiene le nostre problematiche. In particolare, esso costituisce una sorta di caricatura del Milton Model. Da una parte, infatti, reca cancellazioni, deformazioni e generalizzazioni di ogni sorta, risultando perciò vago, indefinito, astratto e ambiguo. Dall'altra imprime alla ricerca transderivazionale la direzione sbagliata.

Basta ascoltare i messaggi che le persone si scambiano all'interno di relazioni spesso problematiche, come quella tra marito e moglie e tra genitori e figli, per rendersi conto delle forme che la nostra quotidiana comunicazione assume.

«Sei un menefreghista!» la moglie si trova ad apostrofare il marito, «Ti lamenti sempre senza motivo!» risponde questi alla moglie. «Non sai far niente di buono!», il padre ribadisce al figlio, «Non voglio più fare quello che mi dici!», risponde quest'ultimo. Tutto ciò, naturalmente, sempre con il migliore degli intenti.

Ma, come ebbe a puntualizzare Oscar Wilde, è con le migliori delle intenzioni che a volte si ottengono i peggiori dei risultati. Si tratta, infatti, di frasi assai povere di indici referenziali, che perciò stimolano in modo intenso la ricerca transderivazionale.

Il problema è che lo fanno in modo disfunzionale, imprimendo cioè una direzione che rende probabili effetti indesiderati, limitanti se non addirittura di blocco nei confronti del recupero delle risorse interne.

Formulando frasi del genere, rivolgendole sia a noi stessi che agli altri, costruiamo una realtà virtuale, ipnotica, fatta di linguaggio e delle rappresentazioni sensoriali che esso è in grado di evocare. Secondo un vecchio detto che circola negli ambienti psichiatrici, il nevrotico costruisce i suoi castelli in aria, il pazzo ci va ad abitare e lo psichiatra riscuote l'affitto!

In un certo si può quindi affermare che, usando tutti il linguaggio, siamo tutti ipnotisti. Esistono comunque tre fondamentali differenze tra la persona comune e i veri ipnotisti, per quanto riguarda il modo di utilizzare il linguaggio.

Primo, il non addetto ai lavori non è cosciente del potere ipnogeno di ciò che afferma, secondo, non lo utilizza quindi in maniera mirata al perseguimento di un risultato desiderato, terzo, spesso lo utilizza arrecando un danno a se stesso e a chi ascolta.

4.2. Gli assetti comunicazionali

In relazione alla funzionalità dei due emisferi e ai loro rapporti, si possono identificare quattro diversi «assetti comunicazionali», ognuno dei quali è costituito dall'insieme dei modelli linguistici che si rivolgono a:

- la mente conscia in modo elettivo
- la mente inconscia in modo elettivo
- entrambe in modo disfunzionale
- entrambe in modo funzionale.

L'assetto comunicazionale che si rivolge in modo elettivo alla mente conscia

È principalmente costituito, oltre che dalle domande di recupero delle cancellazioni e di contestazione delle malformazioni-in-terapia racchiuse nel Meta Model, dai seguenti modelli linguistici:

- linguaggio astratto, tecnico
- descrizione (asserire come realmente stanno le cose)

- spiegazione (fornire il motivo per cui le cose stanno in quel certo modo)
- interpretazione (ricercare un significato delle cose)
- valutazione (giudicare le cose nei termini di giusto-sbagliato).

Si tratta, più in generale, del pensiero logico-razionale o pseudo tale.

L'assetto comunicazionale che si rivolge in modo elettivo alla mente inconscia

È principalmente costituito da modelli linguistici impostati sui principi del Milton Model, propri cioè del linguaggio evocativo, in grado di stimolare la sfera emozionale senza coinvolgere troppo o per nulla quella razionale. Alcuni di essi li riconosciamo come aspetti tipici del lavoro di Erickson, in particolare citazioni, aneddoti, storie, racconti, metafore, analogie, giochi di parole.

Altri sono usati all'interno dei rapporti di vecchia amicizia (barzellette, motti di spirito), altri ancora dai genitori nei confronti dei propri figli (favole, fiabe, filastrocche, proverbi, adagi popolari) o dagli artisti (poesie, canzoni):

- linguaggio sensoriale, figurato, semplice
- esempi, aforismi, citazioni, slogan
- frasi idiomatiche, detti, proverbi, motti, adagi popolari
- aneddoti, storie, racconti
- metafore, similitudini, analogie
- motti di spirito, barzellette, giochi di parole
- favole, fiabe
- poesie, filastrocche
- canzoni.

Si tratta, più in generale, del pensiero irrazionale, mosso dalle emozioni piuttosto che dalla logica, del pensiero magico dell'uomo primitivo e dei popoli tradizionali.

Nell'utilizzare i modelli linguistici dei due precedenti assetti comunicazionali possiamo accorgerci che se ci rivolgiamo alla mente conscia, quella inconscia viene, almeno in parte, esclusa, e viceversa.

Se racconto una barzelletta, se faccio un gioco di parole, se canto una canzone, se racconto una fiaba, la parte razionale della persona sarà esclusa, il che appare particolarmente evidente in chi soffre di rigidità e manca di senso dello humor.

Allo stesso modo, le spiegazioni razionali, le considerazioni logiche e i giudizi di valore difficilmente riescono a coinvolgere la nostra parte giocosa, emozionale e creativa.

L'assetto comunicazionale che si rivolge sia alla mente conscia
sia a quella inconscia in modo disfunzionale

Va innanzitutto precisato che con i termini disfunzionale e funzionale si fa riferimento al grado di efficacia e di efficienza dimostrato da un modello linguistico nel perseguimento dell'obiettivo prefissato, sia esso collocato nel mondo interno o in quello esterno.

Tale assetto comunicazionale è principalmente costituito da molti dei modelli linguistici che usiamo nella nostra comunicazione quotidiana, alcuni dei quali, di regola, caratterizzano le relazioni interpersonali problematiche, quali:

- annotazione di ciò che è sbagliato (fino all'accusa aperta e alla colpevolizzazione)
- esortazione (ossia spingere gentilmente una persona a fare qualcosa)
- ingiunzione (ossia ordinare a una persona di fare qualcosa).

All'inizio del libro, parlando delle due realtà descritte da Watzlawick, quella di primo e di secondo ordine, abbiamo fatto l'esempio della moglie che dice al marito «Tu torni a casa dall'ufficio e ti metti a leggere il giornale ... non ti interessi mai di me!».

Si tratta dell'annotazione del comportamento del marito che le crea disagio e che perciò vorrebbe poter cambiare, usando come mezzo tale modello linguistico. Lo stesso fa il marito, quando a sua volta annota alla moglie «Tu non ti rendi conto di quanto sono stanco quando torno a casa dall'ufficio ... ti lamenti sempre senza un motivo!».

La comunicazione all'interno di rapporti problematici appare altresì caratterizzata da esortazioni e ingiunzioni. Seguendo gli esempi appena fatti, si tratta di messaggi esortativi come «Dovresti comprendere di più le mie esigenze», «Cerca di lamentarti di meno», oppure, con il degenerare del rapporto, di vere e proprie ingiunzioni, quali «Devi comprendere le mie esigenze!», «Smetti una buona volta di lamentarti!» e così via. Procedendo di male in peggio si discende la scala dell'inferno nella comunicazione e, di conseguenza, nella relazione.

Spesso le persone che comunicano in questo modo affermano, lamentandosi, di non riuscire ad ottenere alcun risultato, riferendosi al comportamento dell'altro o dell'altra, che vorrebbero cambiare.

In realtà, quando si fa qualcosa si ottiene sempre un risultato. In tal senso siamo condannati al successo. Il punto è che a volte il successo è costituito dall'ottenere qualcosa che non vogliamo. Non ci rendiamo conto che l'abbiamo prodotto noi, con le nostre mani, o, per meglio dire, con la nostra comunicazione.

L'assetto comunicazionale che si rivolge sia alla mente conscia
sia a quella inconscia in modo funzionale

Per conoscere quali modelli linguistici caratterizzano tale assetto comunicazionale dovremo attendere la fine di questo libro. Fornirla prima sarebbe prematuro, poiché essi scaturiscono quale naturale conclusione dalla trattazione che seguirà. Chiedo quindi al lettore di procedere pazientemente nella lettura.

4.3. La metafora della visione

Per comprendere cosa accade nell'elaborazione del significato di un messaggio verbale possiamo far ricorso ad una metafora, costituita dalla visione diurna e notturna.

Se ci troviamo in un parco durante il giorno, ossia con buone condizioni di luminosità, e vogliamo mettere a fuoco un animale, dobbiamo fare in modo che la sua immagine si collochi all'interno della zona di massima acuità visiva, la fovea, posta nella parte centrale della retina, come illustra la seguente figura.



Figura 13

Così facendo i coni, più adatti alle condizioni di buona luminosità, ci permetteranno di mettere a fuoco l'animale in questione. Affinché ciò avvenga dobbiamo fissare su di esso il nostro sguardo. Le informazioni raccolte attraverso il puntamento visivo dell'oggetto collocato al centro della retina, ossia nell'area foveale, vengono elaborate a livello soprattutto conscio e quindi dall'emisfero sinistro.

Questa situazione corrisponderebbe alla comunicazione attuata in modo elettivo con la mente conscia. Tendiamo, infatti, ad essere coscienti e quindi ad elaborare secondo i criteri della nostra mente conscia quanto cade all'interno della zona foveale.

Le cose appaiono piuttosto diverse da quanto accadeva all'uomo primitivo e accade ancor oggi agli animali che vivono allo stato naturale.

In questi due casi, infatti, quanto percepito dalla zona periferica della retina doveva (nel caso dell'uomo primitivo) e deve (nel caso degli animali allo stato brado) essere oggetto di grande attenzione, in relazione alla necessità di cogliere la presenza e i movimenti di un predatore.

Oggi, per noi, le cose stanno evidentemente in modo alquanto diverso. La stessa necessità può porsi in rari casi, come ad esempio nell'attraversamento delle strisce pedonali o nel momento in cui si sta attraversando una zona malfamata di una città e c'è il pericolo che da dietro l'angolo sbuchi qualcuno che ci vuole rapinare.

Nella visione notturna le cose cambiano. L'area di massima acuità visiva corrisponde alla periferia della retina, in cui si trovano i bastoncelli, più adatti alla visione in condizioni di bassa luminosità.

Se vogliamo vedere un oggetto non dobbiamo quindi puntarlo direttamente, bensì focalizzarlo su di un punto accanto ad esso, facendo in modo che la sua immagine si formi nella periferia della retina (vedi figura 14).



Figura 14

Le informazioni raccolte attraverso il puntamento visivo dell'oggetto collocato nella periferia della retina (ossia all'esterno dell'area foveale) vengono elaborate a livello soprattutto subconscio e quindi dall'emisfero destro.

Questa situazione corrisponderebbe alla comunicazione attuata in modo elettivo con la mente inconscia. Tendiamo, infatti, a non essere pienamente

coscienti e quindi a non elaborare secondo i criteri della nostra mente conscia quanto cade all'esterno della zona foveale.

Alcuni studiosi affermano che il sorriso di Monna Lisa non si troverebbe dipinto sulla tela, bensì nella percezione dell'osservatore che pone lo sguardo accanto alla sua figura. Essendo determinato da un gioco di ombre esso apparirebbe, infatti, solo a chi colloca l'immagine della Gioconda nella periferia della propria retina.

Si potrebbe forse affermare che Leonardo rivolse il sorriso più famoso del mondo alla mente inconscia dell'osservatore, mentre questi rimane incantato da tanta bellezza?

Nelle figure 13 e 14 possiamo quindi evidenziare due differenti zone di elaborazione delle informazioni visive:

- a) foveale, che corrisponde all'elaborazione consapevole da parte dell'emisfero sinistro-mente conscia
- b) periferica, che corrisponde all'elaborazione subconscia da parte dell'emisfero destro-mente inconscia.

4.4. Presupposti e implicazioni

Il motivo per cui tratteremo ora, in separata sede, i messaggi presupponenti e quelli implicanti (non avendoli trattati nella terza parte del libro, i primi come aspetto della deformazione e i secondi come significati derivati) è legato a due motivi.

Primo, tali modelli linguistici interessano ogni messaggio verbale, secondo, nel processo di estrazione del significato essi danno luogo ad un duplice livello di elaborazione, in modo del tutto analogo a quanto affermato poc'anzi a proposito del fenomeno della visione diurna e notturna.

Come vedremo, presupposti e implicazioni tendono, infatti, a collocarsi nella zona periferica della consapevolezza, sotto quindi il diretto controllo della mente inconscia.

4.8. Il rimodellamento della mappa

Abbiamo iniziato questo libro con la metafora della ristrutturazione della vecchia casa che sta cadendo a pezzi. Se tale metafora ci è inizialmente sembrata oscura ora, con tutta probabilità, è divenuto chiaro a cosa alludeva.

Alla ristrutturazione della nostra mappa. Il radere al suolo le sue parti limitanti, bloccanti, inibenti l'accesso alle nostre risorse è stato compito del Meta Model. Dopo aver demolito ciò che era inadeguato si tratta ora di ricostruire, compito che spetta al Milton Model.

I suoi modelli linguistici sono, infatti, in grado di ricostruire la mappa, modulando in maniera opportuna il processo di ricerca transderivazionale. Occorre, infatti, recuperare le risorse profonde che giacciono inutilizzate in gran quantità nel mondo interno di ogni persona, nella forma più elementare in cui sono disponibili.

Si tratta della nostra memoria, legata all'esperienza passata, e della nostra immaginazione, pronta a fornirci alternative nuove e mai sperimentate.

Al termine della seconda parte del libro, quella riguardante il Meta Model, abbiamo riportato un esempio della comunicazione a gioco di scacchi, che normalmente si ottiene ponendo le domande di recupero degli indici referenziali (in relazione alle cancellazioni) e di contestazione delle malformazioni-in-terapia (in relazione alle malformazioni legate a deformazione e generalizzazione).

Dopo aver demodellato, ossia proceduto dal livello meta proprio della mappa linguistica al livello subordinato della mappa analogica o struttura di riferimento, si tratta quindi di facilitare il rimodellamento linguistico.

Per far questo si possono applicare i modelli suggestivi del Milton Model, in grado di favorire una rimappatura su basi più adattive e funzionali. Tale azione dev'essere orientata verso l'obiettivo del cliente, onde permettere il recupero delle risorse capaci di sostenere l'azione volta al suo perseguimento e raggiungimento.

Continuiamo ora con l'esempio fatto precedentemente a proposito della comunicazione a gioco di scacchi, in particolare del padre che afferma «Le cose in famiglia devono sempre essere chiare», intendendo che sua figlia non gli parla di come va a scuola.

Eravamo arrivati allo scioglimento della performativa perduta («Le cose in famiglia devono sempre essere chiare») e quindi al recupero della verbalizzazione legata alla 4-pla, o parte della struttura di riferimento («Mia figlia non mi dice mai come va con la scuola») che soggiaceva a tale malformazione.

Prima di attuare il rimodellamento occorre aver chiaro in quale direzione procedere, ossia cosa si propone di ottenere il soggetto con cui stiamo lavorando.

Facciamo riferimento a uno degli ultimi passaggi, in cui l'operatore, indicizzando la performativa perduta, afferma: «Quindi, quando affermava che le cose in famiglia devono sempre essere chiare si riferiva, in particolare, al desiderio che sua figlia le racconti come va con la scuola?». Al che il soggetto conferma: «Sì, in fondo è così».

Lo scopo è, dunque, facilitare l'accesso alle risorse interne del soggetto, quelle necessarie al realizzarsi di questo obiettivo, che si pone sul piano della comunicazione con la figlia.

A tal proposito l'operatore potrà utilizzare diversi modelli ipnotici, tenendo ben focalizzata la sua attenzione (stato di coscienza up-time) sul soggetto, al fine di comprendere, momento per momento, se sta andando nella direzione voluta oppure no, se sta ottenendo i risultati desiderati oppure no.

In questo secondo caso egli sarà pronto a cambiare fulmineamente rotta, valendosi di una delle qualità in assoluto più importanti di un buon comunicatore: l'elasticità. Come abbiamo fatto in precedenza, le marcature tonali verranno segnalate dalla sottolineatura delle parole corrispondenti, spesso per creare comandi incastrati.

Operatore: «Com'è risaputo (falsa dimostrazione), gli adolescenti possono diventare piuttosto riservati e non comunicare più come facevano in precedenza, nello stesso identico modo, con i loro genitori (ricalco della situazione e della visione del soggetto). A volte ai genitori capita di accorgersene e a volte no (truismo). Tutti i genitori hanno comunque risorse che possono utilizzare come meglio credono nel perseguimento degli obiettivi che desiderano raggiungere in relazione ai propri figli (frase aperta). Lei è tanto capace di comprendere tutto ciò quanto desideroso di cambiare le cose (compounding). Dato che in precedenza ha appreso come rivolgersi in modo adeguato a sua figlia, è in grado anche ora di

apprendere come farlo nell'attuale rapporto con lei (falso sillogismo). Tra genitori e figli non è necessario dirsi sempre tutto (postulato di conversazione del terzo tipo). Tanto più sarà aperto ad accettare e a rendersi conto della necessità di sua figlia di tenere per sé alcune questioni quanto più le cose tra lei e sua figlia potranno cambiare (equazione). Pensando al problema che forse ora non le appare risolvibile può immaginare un momento nel futuro in cui lo risolverà e fare come se (cornice del “come se”) potesse raggiungere quel momento. Ora, rendendosi conto di averlo risolto può guardare dietro di lei verso il passato e annotare tutti i comportamenti che ha messo in atto e che le hanno permesso di ottenere questo risultato desiderato. Dopo aver preso consapevolezza di tutto ciò che ha fatto e di come lo ha fatto può ritornare nel qui ed ora e gettare uno sguardo al momento futuro, in cui si è trovato poco fa. Avendo toccato con mano i risultati che ha ottenuto, ora, può iniziare a mettere in atto quei comportamenti che le permetteranno, passo dopo passo, di rendere presente il tuo futuro (distorsione temporale). Cosa farà, come si sentirà, cosa penserà, come reagiranno le altre persone che le stanno attorno conoscono dopo un nuovo rapporto con sua figlia si sarà instaurato? (profezia che si autorealizza)».

4.9. La comunicazione integrata

Finora abbiamo parlato di quella che possiamo definire «comunicazione emisferica», ossia della comunicazione in grado di rivolgersi ora all'uno ora all'altro emisfero cerebrale.

Abbiamo, infatti, lasciato in sospeso la questione riguardante l'assetto comunicazionale che si rivolge sia alla mente conscia sia a quella inconscia in modo funzionale.

Esaminando, alla luce della struttura semantica, alcuni modelli linguistici propri del Milton Model abbiamo visto come essi mostrano la capacità di rivolgere il vero messaggio alla mente inconscia, pur senza entrare in rotta di collisione con quella conscia. L'esempio di comunicazione suggestiva fatto poc'anzi lo può confermare.

Il punto è che l'utilizzo del Milton Model lascia da parte la mente conscia, tende ad eluderne l'elaborazione, a disattivarla, a depotenziarla, a bypassarla, non ad integrarla in modo sinergico con quella inconscia.

Fino ad ora non abbiamo quindi individuato alcun modello comunicazionale capace di sintonizzare le due menti e permettere loro di funzionare in modo armonico, dando vita ad un processo di integrazione funzionale emisferica.

Per poterlo fare possiamo semplicemente accorgerci che la risposta è sotto i nostri occhi, o per meglio dire, udibile alle nostre orecchie.

Se il Meta Model e il Milton Model costituiscono gli ambienti comunicazionali atti a dialogare in modo diretto, rispettivamente, con la mente conscia e con quella inconscia, essi possono anche risultare integrati in modo tale che una parte del messaggio venga rivolto alla mente conscia e un'altra a quella inconscia. Ciò può offrire l'opportunità di un'integrazione della funzionalità dei due emisferi.

Faremo ora un esempio di questa forma di comunicazione integrata rifacendoci sempre al caso del padre di famiglia che vorrebbe dialogare con la figlia a proposito dei suoi problemi scolastici, riportando in grassetto i modelli linguistici relativi al Milton Model e in corsivo quelli relativi al Meta Model.

Cliente: «Le cose in famiglia devono sempre essere chiare! (malformazione per performativa perduta, quale forma di generalizzazione)»

Operatore: «Quindi lei afferma che le cose in famiglia dovrebbero sempre essere chiare? (ricalco della malformazione, domanda di contestazione della performativa perduta: recupero dell'indice referenziale del "chi")»

Cliente: «Sì (recupero della performativa, scioglimento della malformazione per performativa perduta), altrimenti i rapporti non possono essere buoni (nuova malformazione per operatore modale di possibilità, quale ulteriore forma di generalizzazione)»

Operatore: «Com'è risaputo (falsa dimostrazione), gli adolescenti possono diventare piuttosto riservati e non comunicare più come facevano in precedenza, nello stesso identico modo, con i loro genitori (ricalco della situazione e della visione del soggetto) A volte ai genitori capita di accorgersene e a volte no (truismo). Le è mai capitato di avere rapporti buoni senza che le cose fossero chiare?»

(domanda di contestazione dell'operatore modale di possibilità: ricerca del controesempio)»

Cliente: «Sì ... qualche volta mi è successo (recupero del controesempio, parziale scioglimento dell'operatore modale di possibilità)»

Operatore: «Qual è la differenza tra allora ed ora? (domanda di contestazione dell'operatore modale di possibilità: esplorazione delle differenze tra regola e controesempio)

Cliente: «Avevo fiducia in chi mi stava davanti (recupero della differenza tra regola e controesempio, completo scioglimento dell'operatore modale di possibilità)»

Operatore: «Tutti i genitori hanno risorse che possono utilizzare come meglio credono nel perseguimento degli obiettivi che desiderano raggiungere in relazione ai propri figli (frase aperta). Lei è tanto capace di comprendere tutto ciò quanto è desideroso di cambiare le cose (compounding). Dato che in precedenza ha appreso come rivolgersi in modo adeguato a sua figlia anche ora è in grado di apprendere come farlo nell'attuale rapporto con lei (falso sillogismo). Cosa le ha permesso allora di avere buoni rapporti con lei, anche se le cose non erano chiare? (identificazione delle variabili decisionali)»

Cliente: «... forse comprendere che indipendentemente da cosa pensava posso sempre fare qualcosa per avere un buon rapporto con lei (identificazione delle variabili decisionali) ... anche se il non sapere cosa in effetti pensa mi fa sentire incerto su come comportarmi (nuova malformazione per causa-effetto, quale forma di deformazione)»

Operatore: «Ha l'impressione che il non sapere cosa sua figlia pensa la farebbe sentire incerto? (ricalco della malformazione, domanda di contestazione della causa-effetto: ridefinizione in termini di "impressione"). Tra genitori e figli non è necessario dirsi sempre tutto (postulato di conversazione del terzo tipo). Tanto più sarà aperto ad accettare e rendersi conto della necessità di sua figlia di tenere per sé alcune questioni quanto più le cose tra lei e sua figlia potranno cambiare (equazione)»

Cliente: «Sì, ho l'impressione che sia così (scioglimento della causa-effetto). Spesso gli altri pensano che non mi curo abbastanza di loro (nuova malformazione per lettura del pensiero, quale forma di deformazione)»

Operatore: «Lei afferma che gli altri pensano che non si cura abbastanza di loro (ricalco della malformazione). In che modo, specificamente, sarebbe giunto a sapere cosa gli altri pensano di lei? (domanda di contestazione della lettura del pensiero: richiesta di esplicitazione del meccanismo di lettura del pensiero)»

Cliente: «Beh, lo presumo, sulla base del fatto che comunicano con me in modo ambiguo (scioglimento della lettura del pensiero, nuova malformazione per aggettivo non specificato, quale forma di cancellazione)»

Operatore: «Riguardo a che cosa e in che modo, specificamente, qualcuno può sembrarle ambiguo? (richiesta di specificazione degli indici referenziali legati al “cosa” e al “come”)»

Cliente: «... se non mi parla del suo problema (recupero delle cancellazioni, specificazione degli indici referenziali legati al “cosa” e al “come”)»

Operatore: «Chi in particolare non le parla del proprio problema? Riguardo a quale problema? (richiesta di specificazione degli indici referenziali legati al “chi” e al “cosa”)»

Cliente: «Mia figlia non mi dice come va con la scuola (recupero delle cancellazioni, specificazione degli indici referenziali legati al “chi” e al “cosa”)»

Operatore: «Quindi, quando affermava che le cose in famiglia devono sempre essere chiare si riferiva, in particolare, al desiderio che sua figlia le racconti come va con la scuola? (completamento del demodellamento linguistico attraverso il ricollegare la malformazione iniziale con l'ultima risposta ben formata del cliente)»

Cliente: «Sì, in fondo è così (demodellamento linguistico completato)»

Operatore: «Pensando al problema che forse ora non le appare risolvibile, può immaginare un momento nel futuro in cui lo risolverà e fare come se potesse raggiungere quel momento. Ora, rendendosi ben conto di averlo risolto può guardare dietro di lei verso il passato e annotare tutti i comportamenti che ha messo in atto e che le hanno permesso di ottenere questo risultato desiderato. Dopo aver

preso consapevolezza di tutto ciò che ha fatto e di come lo ha fatto può ritornare nel qui ed ora e gettare uno sguardo al momento futuro in cui si è trovato poco fa. Avendo toccato con mano i risultati che ha ottenuto, ora, può iniziare a mettere in atto quei comportamenti che le permetteranno, passo dopo passo, di rendere presente il tuo futuro (distorsione temporale). Cosa farà, come si sentirà, cosa penserà, come reagiranno le altre persone che le stanno attorno conoscono dopo un nuovo rapporto con sua figlia si sarà instaurato? (profezia che si autorealizza)»

Cliente: «... credo mi sentirò molto bene ... potrà parlare di più con mia figlia quando lei è disponibile a farlo, mia moglie sarà contento di questo fatto, del nuovo rapporto!»

Dall'esame della precedente interazione possiamo osservare che ci sono alcuni momenti in cui prevale l'uso del Meta Model e alcuni altri in cui prevale l'uso del Milton Model, mentre in altri ancora questi due strumenti si intrecciano in modo armonioso. Il punto è che non siamo soliti rivolgerci in modo armonico ai nostri e agli altrui interlocutori emisferici.

Immaginiamo di stare camminando all'interno di un campo minato. Quali sono le informazioni che dobbiamo assolutamente possedere? Molti dicono, senza esitare, dove si trovano le mine. Ciò è indiscutibilmente vero, anche se c'è un'ulteriore informazioni fondamentale: in quale direzione procedere.

Senza tale informazione, pur evitando di saltare in aria, non usciremmo dal campo minato, prospettiva di certo non allettante. Nel nostro consueto modo di comunicare sembriamo eludere entrambe le informazioni, il che porta le nostre relazioni continuamente a saltare in aria, nei momenti difficili in cui le cose sembrano precipitare.

Il Meta Model può fornirci le indicazioni riguardanti la collocazione delle mine, attraverso l'individuazione delle malformazioni, ossia dei modelli linguistici presenti nella nostra mappa che si rivelano deleteri in vista della soddisfazione dei nostri bisogni e del raggiungimento dei nostri obiettivi.

Il Milton Model è invece in grado di guidarci fuori dal campo minato fornendoci una direzione da seguire, in vista del recupero delle nostre risorse profonde.

4.10. I modelli logici non convenzionali

Abbiamo finora, in diversi momenti, fatto cenno alla logica aristotelica. I suoi principi si rivolgono sia all'ontologia che al linguaggio, due aspetti che Cartesio successivamente separerà. Tali principi sono:

- *identità*, per cui A è uguale a se stesso; tale principio non è formalmente presente negli scritti di Aristotele ma in Parmenide (VI-V secolo a.C.), negli Stoici (III secolo) e più tardi in Duns Scoto (XIII secolo): esso costituisce la formalizzazione della necessità logica per la quale, nel ragionamento corretto, il significato dei termini deve rimanere lo stesso
- *non contraddizione*, per cui A non può, sotto lo stesso rispetto, risultare allo stesso tempo non-A, ossia diverso da se stesso, il che significa che una proposizione non può risultare contemporaneamente sia vera che falsa
- *terzo escluso* (in latino *tertium non datur*), ossia non è data una terza possibilità rispetto al fatto che A risulti uguale a se stesso o non-A; in altre parole, una proposizione è vera o falsa e non può esistere una terza possibilità.

Alla logica aristotelica, definita anche *convenzionale* o *terministica* (dato che il sillogismo, il modello fondamentale del ragionamento che si sviluppa all'interno di tale cornice logica, si basa sul termine detto *medio*, che funge da soggetto nella premessa maggiore e da predicato in quella minore), si conforma il nostro modo di pensare e di comunicare.

In altre parole, la struttura logica dei nostri ragionamenti e dei messaggi che rivolgiamo a noi stessi oltre che ai nostri simili riflette soprattutto i principi della *coerenza* e della *non contraddizione*.

Tali principi sono lo specchio delle relazioni e con esse dei comportamenti problematici che caratterizzano la nostra quotidiana, informano le nostre tipiche tentate soluzioni messe in atto nella comunicazione.

Se da una parte il nostro modo di comunicare spesso rivela la presenza di problemi di relazione dall'altra contribuiscono a crearli e a consolidarli, rendendoli a volte insolubili.

Quando cerchiamo di applicare tali principi alla realtà sensoriale allora funziona, mentre quando inavvertitamente lo facciamo con quella astratta – quella che non si vede, non si ascolta e non si tocca – allora iniziano i guai (come ad esempio nel caso della domanda “Di chi è la colpa se il nostro matrimonio non funziona” o cose del genere).

L'adozione delle logiche non convenzionali nella comunicazione permette di ottenere un duplice vantaggio sul piano della relazione e del *problem solving* in generale, di tutti i problemi che vanno al di là del semplice rubinetto che perde.

Primo, interrompe le tentate soluzioni che preservano i problemi relazionali, secondo, permette di reperire nuove alternative sul piano della comunicazione e del comportamento, alternative che potranno dimostrarsi più efficaci delle precedenti contromisure, se fino a quel momento non hanno funzionato.

Quando qualcosa non funziona, qualsiasi altra cosa avrà maggiori probabilità di sortire l'effetto desiderato.

Anche se il modello logico aristotelico è sicuramente il più utilizzato in modo automatico – almeno dagli appartenenti alla cultura occidentale – non è il solo esistente o il solo che può essere applicato a vantaggio del nostro modo di pensare, di agire e di comunicare.

Ci sono particolari momenti e contesti in cui, in modo del tutto naturale e spontaneo, azioniamo una sorta di interruttore passando dalla consueta modalità ad una completamente diversa: si tratta del rapporto tra genitori e figli ancora piccoli.

Se nostro figlio rifiuta di mangiare la minestra, dopo ripetute quanto vane esortazioni e ingiunzioni un barlume di intuizione si accende in noi e ci viene allora in mente di dirgli: «Bene, non voglio più che mangi questa minestra, è così buona che me la mangio tutta io!».

A quel punto notiamo a volte un repentino cambiamento: la minestra è diventata improvvisamente appetitosa. Proibendogli di mangiare la minestra abbiamo finalmente ottenuto l'effetto desiderato, che la mangi!

Con bambini che, al contrario, mangiano troppi dolci utilizziamo spesso un'altra tattica, che si vale di messaggi del tipo: «Se continui a mangiare tutti quei dolci ti verrà male alla pancia e allora non potrai più mangiarli!».

In altre parole poniamo il comportamento indesiderato in rotta di collisione con i suoi effetti, quindi con se stesso: in tal modo esso finisce per cessare o, perlomeno, diminuire.

Nel caso in cui il bambino guardi troppo la televisione risulta spesso efficace dirgli: «Se guardi troppo la televisione poi si rompe e quindi non la potrai più guardare!», messaggio che riflette un'identica tattica.

Quando il bambino non vuole andare a letto a volte gli diciamo: «Se ti addormenti nella tua cameretta poi viene la fatina dei sogni d'oro, che ti culla e ti canta una bellissima ninnananna!».

Se invece non si vuole che prenda un oggetto o faccia qualcosa di pericoloso, o si vuole che smetta di piangere, semplicemente distogliamo la sua attenzione con qualcosa di colorato, di rumoroso o facendo delle facce buffe e dei versi strani.

Questa tattica viene comunemente applicata dal genitore che vuole spingere il bambino a fare qualcosa di sgradevole, come un tempo era prendere una medicina amara.

In questo caso si può iniziare a giocare assieme in modo divertente, come imitare versi di animali: quando il bambino mostra di divertirsi gli si propone l'ingestione della medicina come parte del gioco: il cane che mangia per errore una cosa cattiva e poi fa la faccia schifata.

I precedenti esempi corrispondono a quattro diversi modelli logici non aristotelici, che pur senza saperlo il genitore applica con il figlio: del paradosso, della contraddizione, della credenza e dell'inganno.

Se il modello aristotelico si fonda sulla contrapposizione dicotomica tra vero e falso, i modelli logici non convenzionali o non aletici (dal greco *aletheia*, «verità») non implicano tale contrapposizione, analogamente a quanto si osserva nella *fuzzy logic*, o «logica sfumata» (Kosko, 1993).

Milton Erickson fu maestro nell'applicazione della logica paradossale. In un'epoca in cui la resistenza in psicoterapia era considerata la bestia nera da combattere, egli riusciva ad utilizzarla, ossia a renderla un elemento utile al percorso volto al cambiamento. Molto spesso questi modelli si rivelano efficaci in situazioni altamente problematiche.

Usati in diverse combinazioni, essi permettono di elaborare messaggi in grado di modulare il comportamento non solo dei bambini, ma anche degli adulti, quando l'utilizzo della logica aristotelica segna pesantemente il passo producendo – paradossalmente – l'effetto paradosso, ossia l'esatto contrario di quanto si vorrebbe ottenere.

Si tratta di vere e proprie bacchette magiche, in grado di operare cambiamenti a volte repentini e completamente inattesi.

Se siamo portati ad utilizzare in modo naturale questi modelli mentre ci rapportiamo con i bambini, nei confronti degli adulti si attiva invece in modo del tutto automatico quello aristotelico, più consono alla razionalità propria dell'emisfero sinistro e perno dello stesso buon senso.

Al pari dei modelli linguistici del Milton Model, l'adozione delle logiche non convenzionali nella comunicazione evoca e rende disponibili nuove risorse, legate alla funzionalità dell'emisfero destro. Ciò favorisce, per altri versi, l'instaurarsi di un regime di integrazione funzionale emisferica.

Queste forme di logica sono usate con maggior disinvoltura nelle culture dove la lingua è, almeno originariamente, ideogrammatica (ossia riflette un codice analogico piuttosto che digitale), il che riflette la dominanza dell'emisfero destro.

In Cina, ad esempio, lo stratagemma, modello di comportamento e di comunicazione improntato alla logica dell'inganno (4.10.3.), è di casa sin dalla notte dei tempi.

Se usati unitamente alla logica aristotelica, più direttamente legata al modo di funzionare dell'emisfero sinistro, le logiche non convenzionali favoriscono l'integrazione funzionale degli emisferi cerebrali.

Il modo migliore di applicare i precedenti modelli logici non aletici è sullo sfondo della tecnica delle tegole.

Tale tecnica costituisce una particolare applicazione di ricalco e guida. Supponiamo di avere a che fare con una persona che sostiene un'opinione che ci trova in totale disaccordo, che riteniamo assurda oltre che infondata.

Cedendo ai nostri automatismi potremo contrapporci drasticamente, pur sapendo che ciò avrà buone possibilità di produrre l'effetto paradossale, ossia il rafforzamento di quella stessa opinione.

Attuando un semplice ricalco potremo mantenere, almeno in certa misura, un rapporto positivo anche nel momento in cui divergiamo in modo esplicito dai contenuti che egli esprime.

Possiamo ottenere un risultato più incisivo se attuiamo una guida – preceduta dal ricalco – in accordo con i modelli logici non convenzionali.

Supponiamo che il nostro interlocutore affermi in modo categorico qualcosa del tipo: «Non mi è possibile parlare con mia moglie!». Vedremo ora com'è possibile strutturare il messaggio sulla base delle diverse logiche non convenzionali.

Avvertenze

Nell'utilizzare gli strumenti linguistici descritti nella seconda e nella terza parte del testo, ossia il Meta e il Milton Model, occorre tenere presente che, mentre nei riguardi di soggetti adulti tali strumenti producono – se usati secondo le modalità descritte nel libro – soprattutto effetti desiderati, con i soggetti in età evolutiva fino ai 12 anni ci sono invece precise controindicazioni. L'uso del Meta Model si rivela certamente indicato in merito alla malformazione del verbo *essere*, nel puntualizzare ciò che non va nel comportamento del bambino. Ciò permetterà di scongiurare il rischio di identificazioni inopportune con il comportamento indesiderato. Evitare quindi messaggi del tipo «Sei un buono a nulla!» o «Sei cattivo!» è per lui certamente salutare.

Al posto di tali messaggi si potrà indicizzare il comportamento indesiderato, come nel caso di «Ieri non hai fatto i compiti di matematica nel modo giusto ... il modo giusto è ...», «Non hai ancora messo a posto i libri nella tua stanza come ti avevo chiesto».

Una fondamentale controindicazione all'uso di tale strumento nei confronti dei bambini riguarda gli operatori modali di necessità. Se per noi adulti parlare in termini di «devo ...» appare irrealistico e produce effetti limitanti, rivolgendoci a soggetti in età evolutiva si rivela invece almeno in parte necessario.

I bambini, infatti, dipendono dai genitori e se possono scegliere alcune cose non possono però sceglierne altre, come andare all'asilo o a scuola.

Il verbo *dovere* ed espressioni come “è necessario che tu ...” ecc. appaiono quindi non solo realisticamente fondate ma anche indispensabili alla loro crescita psicologica, poiché mettono in luce i limiti allo spazio di libero movimento, la qual cosa è indispensabile ai fini dell'adattamento.

Un bambino che cresce con la convinzione di poter fare tutto comunque e dovunque e di non dover fare niente trova fortemente ipotecata la possibilità di essere felice.

Una fondamentale controindicazione del Milton Model riguarda invece il carattere indiretto della comunicazione. Il bambino ha bisogno di sentire la presenza dell'autorità genitoriale, il che soddisferà il suo bisogno di sicurezza, fondamentale per il suo sano sviluppo.

In molti casi perciò si rivela perciò opportuna la comunicazione diretta, fatta anche di ingiunzioni, come appunto «Devi fare i compiti!».

La comunicazione indiretta si rivela opportuna nel momento in cui il bambino manifesti segni di disagio emotivo o sociale, un qualche tipo di problema che non sia eminentemente pratico, come nel caso in cui continui a fare la pipì al letto o faticosi ad inserirsi nella scuola.

È in questi casi che la comunicazione diretta può addirittura accentuare il problema, mentre l'uso, ad esempio, della metafora può produrre effetti benefici.

Ti è piaciuto questo E-Book?

*Hai trovato modelli e strategie utili a rendere più
efficace e soddisfacente il tuo lavoro di professionista
della comunicazione?*



Acquista l'E-Book completo

(formato PDF)

a soli € 10,00 !!



cliccando sul link sottostante:

**La comunicazione vista
dal nostro cervello E-book**