

## Verbale incontro Ottobre 2018

### Sabato

Dopo un primo giro in cui il docente chiede conoscenze relative agli argomenti di lezione e aspettative, inizia a introdurre l'argomento PNL.

Questo approccio, che nasce in California negli anni '70, ha matrici di tipo cibernetico e linguistico.

E' un modello manipolativo, ma la manipolazione non deve essere considerata solo in senso negativo.

(Es: per agganciare un narcisista è necessario "manipolarlo" seguendo le sue esigenze patogene.)

In USA la PNL è molto usata in ambito lavorativo ed è ricca di slogan.

La realtà è soggettiva ed è il frutto dei filtri personali che ognuno naturalmente utilizza. Ognuno di noi ha le sue mappe personalizzate. La persona che richiede un percorso di counseling ha una lettura della realtà che era un tempo funzionale, ma che oggi si rivela disfunzionale.

In PNL si usa il **RICALCO**, il counselor si adegua alle rappresentazioni del cliente.

Il docente ci sottopone a un gioco neurofisiologico: osservo un'immagine in bianco e nero per qualche istante, poi chiudo gli occhi e vedo Gesù. Questa immagine è culturalmente influenzata (un cinese vedrebbe un uomo con la barba e non Gesù).

**Problem solving:** per la PNL il problema è nello spazio della soluzione.

Principali meccanismi di distorsione nell'analisi e problem solving:

-Dissonanza cognitiva di Festinger

-Marcatore somatico di Damasio

**Schema apprendimento:** es. guidare l'automobile

- 1) Incompetente/inconsapevole
- 2) Incompetente/consapevole
- 3) Competente /consapevole
- 4) Competente/ inconsapevole

### Le posizioni percettive

1° posizione Io: io con me stesso

2° posizione Tu: io con l'altro

3° posizione osservatore: si riesce a osservare la situazione dal di fuori

4° Noi: ci si sente parte di un tutto

5° We space: praticamente impossibile

Il docente porta l'esempio di un suo pz. narcisista. Lo aspetta contento e quando inizia la seduta gli genera rabbia e fastidio: Identificazione Proiettiva

### Esempio della cipolla

#### 1 Sfoglia: Canali rappresentazionali

Visivo, Auditivo e K (Gusto, tatto, olfatto, movimento).

Attraverso la lettura dei canali rappresentazionali, osservabili da verbale, non verbale e paraverbale, posso individuare la modalità rappresentativa del cliente.

#### Movimenti oculari

Alto Sx: visivo costruito, Alto Dx: visivo ricordato, Medio Sx Auditivo costruito, Medio Dx Auditivo ricordato,

Basso Sx lo sente, lo prova emotivamente, Basso Dx dialogo interiore.

(dal secondo strato di cipolla in poi non è più neurofisiologico, ma schemi cognitivi: metaprogrammi e selezione primaria. Questi schemi sono via via più complessi)

#### 2 Sfoglia: Programma: composto da 6 elementi

Luoghi: dove avvengono le cose

Persone: con chi avvengono le cose

Cose: Attenzione ai dettagli

Attività: Attenti alle azioni

Tempo: Attenzione al "quando" e alle sequenze temporali

Informazioni: Si chiedono spesso il perché delle cose

(Ognuno ne ha in media 2/3 attivi)

### **3 Sfoglia: Metaprogrammi a selezione funzionale** (Dicotomiche/polarizzate, sono 40!)

Metaprogramma direzione: Verso qualcosa - - - - - Lontano da qualcosa

Metaprogramma affiliazione: Aggregante - - - - - Disgregante

Metaprogramma relazione: Adeguante - - - - - Diseguante

Metaprogramma Chunks: Chunks Piccoli - - - - - Chunks grandi

### **4 Sfoglia: metaprogrammi a selezione temporale**

- 1) Tempo preferenziale: sto più nel passato, presente o futuro. Es: depresso sta più nel passato, ansioso sta più nel futuro, evitante o impulsivo sta più nel presente.
- 2) Gestione futuro: Rurale (prendo tempo) - - - - - Urbano (tutto e subito)
- 3) Linea del tempo: esempio del disegno con le varie zone del foglio

Il docente porta l'esempio della fantasia guidata: chiedo al cliente di chiudere gli occhi, relax respiratorio/vagale, immagina di essere al cinema, schermo bianco, ci sei tu 5 anni fa, poi tra 5 anni, poi oggi. Le tre immagini devono essere collocate nello spazio, in base a dove le immagina e alle dimensioni che attribuisce posso inferire la sua linea del tempo.

### **5 Sfoglia: Credenze** ( per la persona sono inconfutabili, indimostrabili, immodificabili)

Potenzianti: Funzionano, ma entro un certo limite. Poi diventano disfunzionali. Es: posso tutto!!!

Depotenzianti: Disfunzionali (es: nessuno mi amerà mai).

Sono generalizzate, immanenti e non hanno indici specifici, sono paragonabili a slogan e sono ambigue.

### **6 Sfoglia: Valori**

Le credenze fanno capo ai Valori. I valori ci muovono nella vita

### **7 Sfoglia: Criteri**

Danno senso ai valori. Es. criterio: cosa è l'amore? Amo solo te, ma vado con tutte.

## **Domenica**

**Coaching:** serve per raggiungere un obiettivo specifico, può essere piuttosto direttivo. E' diverso dal counselling che è spesso più emotivo/relazionale in cui non c'è influenzamento ed è di matrice rogersiana.

### **Modello G.R.O.W. 4 fasi**

G - Goal: fissare un obiettivo ben definito

R - Reality: verificare la realtà/lo stato presente

O - Options/Obstacles: individuare alternative, ostacoli, risorse per superarli

W - Way forward, Will, What, Who: verificare cosa, come, quando, con chi farlo, la volontà di farlo

Può essere il percorso di una sola seduta o essere scomposto in varie sedute.

Sogno, desiderio, scopo, meta, obiettivo: ogni parola ha diversi significati. Usare il termine sogno è ben diverso che usare la parola obiettivo. (Dai sogni cominciano le responsabilità) Imma

Può essere utile chiedere al cliente di scrivere il proprio obiettivo.

### **Domande potenti:** servono a rendere specifico l'obiettivo

Cosa significa X per te? Cosa intendi esattamente quando dici X? Cosa è per te X? Come puoi descrivere X con precisione. Le domande potenti iniziano con che, che cosa e non con perché. Perché stimola la spiegazione.

Le D.P. conducono all'azione!

Gli obiettivi vanno sempre declinati in positivo. (Bicchiere mezzo pieno).

La PNL nasce dall'ascolto attento delle modalità linguistiche di terapeuti efficaci come Satir, Perls, Erikson.

### **Modello T.O.T.E.**

Test, operate, test, exit. Sono schemi. Il comportamento è il risultato di un processo di continua verifica retroattiva (feedback). Finché il risultato non è soddisfacente si procede facendo vari cicli di azione-test. Il TOTE termina quando l'obiettivo è raggiunto.

Esempio: Devo sapere che ore sono

Test/obiettivo: Voglio sapere che ore sono

Operate: prendo l'orologio e guardo l'ora

Test: L'orologio funziona? Se sì passo a Exit. Se non funziona torno a Test (altro orologio)

Exit: So che ore sono

Il successo non è un obiettivo, è una conseguenza.