

# GUIDA DI INTRODUZIONE AI MODELLI DI COMUNICAZIONE IPNOTICA PER LA VITA QUOTIDIANA

## Seconda puntata per immagini

*DOPO IL RICALCO:*

### *la guida*

Le parole ipnotizzano. Infatti un dialogo interessante ci cattura, ed incolla la nostra attenzione. Ma quali sono le basi di questo potere?

Il ricalco, esposto precedentemente, è il primo passo per avvicinarci all'altro e creare "condivisione".

Superate le barriere, a questo punto possiamo portare l'altro in una nuova direzione. Questo modello possiamo chiamarlo "guida".



### **Applicazioni non verbali**

Nel linguaggio non verbale è un aspetto conosciuto. Nel momento in cui ricalchiamo una persona possiamo GUIDARLA in una nuova direzione. Ma l'applicazione è anche verbale.

### **Applicazioni verbali**

Un ipnotista potrebbe dire al suo soggetto.

Mentre mi ascolti ti rilassi sempre più...



Ed il soggetto aumenta il suo grado di rilassamento per introdurre poi benefiche suggestioni. Partendo dal ricalco siamo quindi arrivati alla guida.

Assieme, ricalco e guida costituiscono un insieme attraverso il quale possiamo guidare il nostro interlocutore prima ad entrare in empatia con noi, e poi in una nuova realtà.

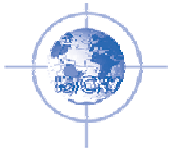


E l'applicazione è anche nella vita quotidiana. Sempre più persone che devono parlare con gli altri, manager, insegnanti, venditori ecc... si iscrivono ai corsi di comunicazione ipnotica in quanto elemento comune di tutte queste persone è trovare metodi per aiutare l'interlocutore ad ascoltare e recepire nuove idee.

Le guide possono essere esplicite, comandi o suggerimenti che dicono chiaramente quel che suggeriamo, oppure anche implicite.

Mentre mi ascolti, puoi ascoltare le mie parole ed aumentare la tua attenzione...

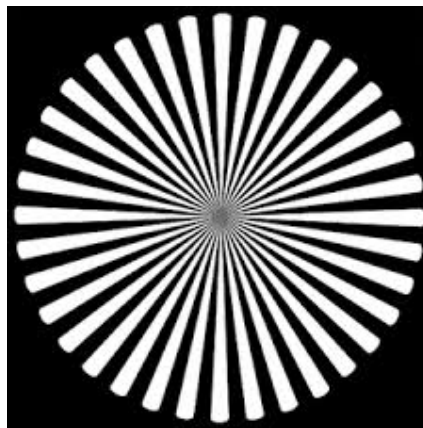
Nell'esempio sopra suggeriamo di **AUMENTARE L'ATTENZIONE**.



### Entrare nella mente con le parole

Di particolare interesse è anche quando possiamo "nascondere" un comando all'interno di un'altra frase. In effetti anche la frase AUMENTARE L'ATTENZIONE che spiegava quanto detto prima era un "comando nascosto" che ancora di più aumentava l'attenzione del lettore.

Non c'è limite alla potenza di tali modelli linguistici.

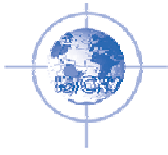


*Mentre guardate l'immagine soprastante, potete portare l'attenzione al centro ed accorgervi che siete sempre più curiosi di quello che leggete...*

Un insegnante potrebbe dire ai propri alunni:

mentre ascoltate le mie parole, potete riflettere sul significato e scoprire che vi possono essere utili nella vita

I comandi nascosti sono degli "inserti" in una frase.



Ad esempio se diciamo ad una persona “non c'è bisogno di affrettarsi” o “non c'è bisogno di decidere adesso per il sì” subliminalmente gli suggeriremo un senso di fretta.

Queste frasi possono ad esempio essere utilizzate nella vendita.

Sono i cosiddetti "comandi nascosti" che agiscono sotterraneamente a doppio livello: alla mente logica danno un messaggio, ed alla mente inconscia un altro.

Coi comandi nascosti si può suggerire qualsiasi cosa!

WHAT'S ON A MAN'S MIND



Infatti, il nostro ego gradisce ed accetta frasi che corrispondono alla sua struttura, ma sotterraneamente l'inconscio è sempre aperto per ricevere nuove suggestioni.

Possiamo anche creare catene di suggestioni che vanno dal fare ATTENZIONE, all'ESSERE CURIOSI, all'APPASSIONARSI, al COINVOLGERSI...

## Elementi non verbali

Ovviamente le parole devono essere accompagnate dall'espressione adeguata e vedremo che il nostro interlocutore seguirà ovunque.



Ma vediamo ora un altro fondamentale elemento che APRE la mente a prendere suggestioni

*Il modello dell'inatteso. Sorpresa ed Humour:*

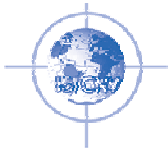
Accanto alla guida semplice, nella quale suggeriamo delle realtà semplicemente, un altro pilastro della comunicazione ipnotica è rappresentato da quella che è chiamata "interruzione di schema".

Se ricalchiamo continuamente non potremo mai suggerire qualcosa di nuovo. Ricalcare tranquillizza e scioglie le barriere con l'interlocutore. Crea un clima di condivisione

La condivisione portata all'estremo ci porta ad essere come l'altro ed essere accettati come lui vuole.



Ma la comunicazione se vuole essere effettiva deve aprire al nuovo.



Per raggiungere un livello superiore dobbiamo cercare a questo punto di "guidare" a scoprire nuove realtà

La realtà energetica di ciascuno tende però ad una omeostasi e dobbiamo creare "spazio" per inserire nuove emozioni od idee.

Dobbiamo quindi fare attenzione che il nostro interlocutore sia pronto a ciò. L'essere umano è prevedibile, condizionato dalle sue attese.

Ognuno di noi funziona a schemi e resiste all'introduzione di nuovi concetti. Quando ad esempio incontriamo una persona, si attiva lo "schema del saluto". È logico che la salutiamo, che questa risponda e scambiamo dei convenevoli. Al 90% le convenienze sociali guidano le nostre azioni in movimenti prevedibili. È come dire che al 90% la nostra comunicazione segue schemi prefissati. Per introdurre un'idea nuova, dobbiamo allora creare una frattura dove questa possa essere introdotta.

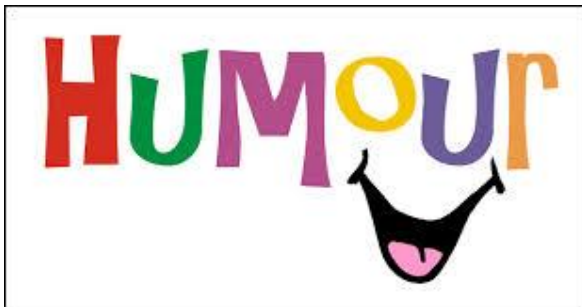


Quella che chiamiamo "interruzione di schema" è appunto ciò. Significa interrompere il flusso abituale di pensieri del nostro interlocutore, che inevitabilmente andrebbe sempre nella stessa direzione, per poter avere lo spazio per suggerire un'idea nuova.

Una maniera di fare questo è ad esempio la sorpresa. È famosa la frase di Milton Erickson che ad un certo punto diceva "parliamo ora della sua vita sessuale" al suo interlocutore. Così facendo introduceva un elemento di sorpresa. Ma nella vita quotidiana possiamo introdurre sorprese in tante situazioni; ad esempio possiamo ogni barzelletta che raccontiamo può essere una interruzione, un evento inatteso al quale il nostro interlocutore non sa come rispondere.



Con lo humour, se il nostro interlocutore ride si apre una “finestra di ascolto”



ESEMPIO pratico della seconda fase appena accennato.

Siamo brillanti, e nel momento in cui il nostro interlocutore vede il nostro atteggiamento di sicurezza e tranquillità siamo pronti per la fase successiva. Possiamo guidare e dare nuove suggestioni

### **Applicazioni Non Verbali**

Altro esempio di rottura di schema è anche l'instaurazione di un nuovo "setting" in una seduta coaching o terapeutica per dare una nuova direzione. Con questo ci "separiamo" dalla realtà precedente. Ad esempio cambiamo i posti dove ci si è abituati a sedersi o altro ancora... i coaching all'aperto ne sono un esempio dove nuove idee possono essere introdotte.



## MODELLI IPNOTICI: IL POTERE DEL NO – PAROLE EVOCATIVE - METAFORE

### IL POTERE DEL NO - UTILIZZARE ESPRESSIONI POSITIVE

Continuiamo il viaggio nel potere del linguaggio. Alcune parole sono più potenti di altre. C'è una piccola parola potentissima. Questa parola è "No" oppure "non".

# No!

Un esempio:

**Non guardate questa frase.**

Quanti di voi hanno guardato quella frase? È naturale, in quanto per dire di non guardarla bisogna vederla. È una quella che può essere chiamata comunicazione paradossale. Un modello interessante a questo proposito è il "modello negativo", cioè l'utilizzo del "non". È importante imparare ad evitarlo, oppure utilizzarlo solo con cognizione di causa.

Quando noi utilizziamo la parola NO in realtà la mente evoca quello che diciamo. Si tratta di una comunicazione a più livelli. LOGICAMENTE diciamo una cosa, ANALOGICAMENTE un'altra.

Se ad un atleta che sta passeggiando sulla corda diciamo "NON CADERE" gli suggeriremo la POSSIBILITÀ di cadere.



Nella sua mente inconscia si creerà una possibilità che prima non prendeva neanche in esame... Nella vita quotidiana quante volte abbiamo detto agli altri NON qualcosa, ad esempio NON ESSERE TIMIDO... etc... quale pensate possa essere il risultato?

Un venditore miliardario di nostra conoscenza ci raccontava che una tra le migliori





decisioni che avesse mai preso nella sua vita era stata quella di evitare di utilizzare termini negativi.

All'inizio aveva lavorato un poco per acquisire tale fondamentale abilità.

La prima settimana era stato duro, la seconda gliene era scappato qualcuno, alla terza era padrone della propria comunicazione ed i frutti erano arrivati abbondantemente



Da allora lo insegnava in tutti i corsi che teneva come prima cosa... Nella terapia, nella vita personale, siamo quindi coscienti del potere immenso di questa piccola parola.

### **Cambiare l'abitudine al NO**

Quello che abbiamo detto finora è anche per acquisire abitudini più sane.

Nella nostra cultura è ad esempio fortemente diffuso l'uso di quello che si può definire "terrorismo linguistico", che ognuno di noi, più o meno consapevolmente, esercita ogni giorno con i propri interlocutori, sia nell'ambito del proprio lavoro che in quello familiare, magari (soprattutto) con i propri bambini.

Non indagheremo in questa sede sulle probabili cause (verosimilmente arcaiche) di questo costume che, in altri tempi, quando era sicuramente necessario costruire un codice morale finalizzato a "contenere" comportamenti probabilmente assai imprevedibili o quantomeno disfunzionali, sarà forse apparso indispensabile.

Mi riferisco all'uso di frasi che suonano per lo più così: "non dimenticare di imbucare la lettera!", " non mettere disordine in camera tua!", " non cadere!", "cerca di non farti male con quella bottiglia!" o ancora : "il nostro farmaco non danneggia il cuore", "non ci dimentichi, dottore", "il nostro servizio non crea problemi" e simili.

Occorre fare una precisazione relativa al modo in cui il nostro cervello recepisce alcune parole: se io vi chiedessi "per favore, non pensate in questo momento alla posizione della vostra mano destra", cosa accadrebbe dentro di voi?...che quasi tutti avrete già posto attenzione (più o meno consapevolmente) alla vostra mano destra.

Così, se io affermassi che "una casa a forma di banana non esiste", obbligherei la vostra mente, al di là della volontà, a prendere visione di una casa a forma di banana.



In realtà e nell'immediatezza, il nostro cervello non è in grado di recepire il "NON", ma viene "impressionato" da ciò che quel "non" anticipa; quindi, la negazione viene immediatamente elisa ed è invece assorbito il concetto che essa convoglia.

Solo in una successiva rielaborazione il nostro cervello prende in considerazione quel "non" e struttura una risposta contraria alla prima, con una conseguente fatica che talora, per economia, rifiuta di affrontare.

Intendo dire che la frase "non cadere!" attiva immediatamente nella nostra mente la strategia relativa al cadere, strategia che noi tutti (soprattutto i bambini) conosciamo, avendola già sperimentata moltissime volte! E questo anche quando non vi è rischio di cadere...



Solo successivamente (si tratta ovviamente di frazioni di secondo) viene recepito il "non" ed elaborata una controstrategia.

Pensate al duplice sforzo che il "linguaggio terroristico" impone al nostro cervello, col rischio che a volte la controstrategia, soprattutto se non è indispensabile all'incolumità dell'individuo, non venga elaborata, lasciando quindi, come traccia della nostra comunicazione, proprio quello che noi abbiamo chiesto di NON FARE.

Per questo, dire al cliente che il nostro prodotto/servizio "non fa male, non si rompe" comporta il rischio che nella testa del cliente resti soltanto il "male, il rompere".

Ben diverso è dire al cliente: "il nostro prodotto/servizio fa bene!, consente di raggiungere gli obiettivi!" Stesso concetto, differenti risultati in ogni senso.

È come dire a qualcuno "ricorda di imbucare quella lettera" o ad un bambino "mantieni il tuo equilibrio" o "bada all'ordine della tua stanza" etc.

Ricordate che ciò che il nostro cervello IMMEDIATAMENTE recepisce è la parte



concreta del messaggio ripulita dal “NON”.

Se potessimo, almeno fra noi, valorizzare di più il LINGUAGGIO POSITIVO, attueremmo un vero processo di riculturalizzazione, non solo sul piano psicologico ma anche su quello relazionale.



Pensate a quanto sarebbe più economico rapportarci fra noi avendo come assunto comune quello di “TENDERE VERSO QUALCOSA” anziché quello, pur così’ diffuso, di “EVITARE QUALCOSA”!!!

Nei nostri dialoghi interni, impariamo a dare agli altri, e innanzitutto a noi stessi, qualcosa verso cui tendere anziché un mucchio di cose da evitare!

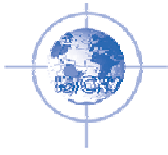
Non voglio certo affermare che talora il deterrente non sia efficace, ma raramente serve, molto raramente dà dei risultati e quasi mai crea una cultura stabile, sana ed economica.



Impariamo a pulire la nostra mente e diciamo quello che vogliamo, non quello che non vogliamo!

Se la nostra mente è piena di quello che non vogliamo non si potrà aprire a quello che vogliamo!

Siate positivi e concreti nei vostri pensieri. Non pensate a quello che non avete. Non pensate a quello che non volete. Pensate invece a quello che avete e POTETE e partite da lì.



Se camminate su un sentiero di montagna dovete concentrarvi su dove POTETE mettere i piedi e su dove andare. Non su quanto è profondo il precipizio.

Allora arriverete.

Questa è infatti la strada per raggiungere tutti i nostri obiettivi.



Nei nostri corsi questi sono concetti sui quali lavoriamo e per i quali proponiamo POTENTI tecniche da utilizzare sia con sé stessi che con gli altri.