

## ASPIC PER LA SCUOLA

### MASTER IN COUNSELING PSICOLOGICO E TECNICHE DI COACHING

Verbale dell'incontro del 02/09/2017

Redatto da: Gina Lacala

Tematiche dell'incontro:

- *Conclusione dell'esperienza di evoluzione e crescita in gruppo* – Dott. Marco Chimenti
- *Aggiornare la mappa per esplorare il territorio: il contributo della PNL al processo di cambiamento* – Dott. Salvatore La Fata
- *L'Immaginazione come risorsa potenzia le: le sub modalit , le metafore, problem solving analogico, le posizioni percettive* – Dott. Salvatore La Fata

#### **Mattinata (09:00 – 11:00)**

*Conclusione dell'esperienza di evoluzione e crescita in gruppo* – Dott. Marco Chimenti

La giornata si   aperta con l'esperienza di evoluzione in gruppo con il Dott. Chimenti, dove ciascuno di noi ha la possibilit  di mettersi in gioco condividendo una parte di se. Questo sabato   stato l'incontro conclusivo del nostro percorso di formazione.

#### **Mattinata (11:30 – 13:30)**

*Aggiornare la mappa per esplorare il territorio: il contributo della PNL al processo di cambiamento* – Dott. Salvatore La Fata

Il Dott. La Fata ha proposto di invertire gli argomenti in programma e di trattare prima le mappe mentali, alle quali la PNL (programmazione neuro-linguistica) ha dato il suo contributo.

Premettendo che della PNL se ne sente parlare sia bene sia male, ci  che dobbiamo capire e tenere a mente mentre ne parliamo   che cos'  il disturbo mentale? Questo ci aiuter  a capire questo modello e a come poterlo utilizzare.

Brainstorming: Cos'  il disturbo mentale?

COMPORAMENTO RIGIDO

INCOERENZA (PSICOTICA)   COERENZA (NEVROSI)

DIS-REGOLAZIONE

ESTREMIZZAZIONE

POCO ADATTABILE

CONTINUO

SOCIALMENTE E STORICAMENTE DETERMINATO

Lo abbiamo visto con la Gestalt, Perls diceva : una patologia si ha quando non vado incontro al mio bisogno reale.

**Il disagio psichico è una disfunzionale rappresentazione della realtà (interna/ esterna).**

Il counselor aiuta il cliente a capire che la sua rappresentazione della realtà non è funzionale per se stesso e lo aiuta a rileggerla in modo più funzionale prendendo in considerazione il suo modo di essere. Questo non ha niente a vedere con ciò che è oggettivamente "buono" o "cattivo", ma con cosa è buono per l'individuo, cosa lo fa stare bene.

Il Dott. La Fata ha portato due esempi:

- I cani sono sempre più costretti a vivere come noi esseri umani e questo li porta ad avere dei disturbi psichici, ovvero dei disturbi simili ai nostri e che i cani in natura non avrebbero.

- Vi sono delle coppie che funzionano in modo "non convenzionale", per esempio nelle coppie aperte ognuno ha un partner al di fuori della coppia. Per la maggior parte delle persone oltre ad essere impensabile, sarebbe probabilmente anche inaccettabile per via della morale, della gelosia o della volontà di essere unici per l'altro. Anche se questo modo di stare insieme potrebbe non essere da noi condiviso, se è funzionale per la coppia, va bene e non va considerato come qualcosa da cambiare. Dobbiamo sempre tenere in mente che l'altro percorre il suo cammino e che noi lo accompagniamo. Tutto ciò che lo aiuta a stare meglio e a trovare il suo equilibrio, è funzionale per lui.

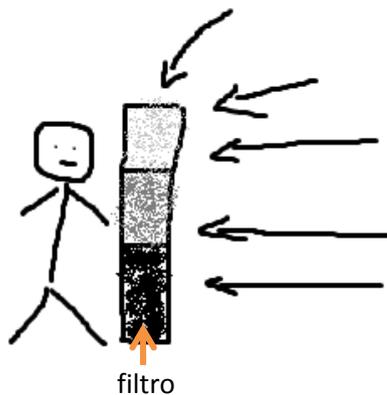
Cosa fa la PNL?

La PNL si occupa di capire i modi soggettivi con cui ciascun essere umano legge e interpreta la propria realtà. Prende spunto dalla teoria di Miller secondo il quale la nostra memoria ha una "RAM" di  $7 \pm 2$ . La cosiddetta *working memory* ha uno spazio limitato e questo varia da persona a persona, da contesto a contesto e da momento a momento. Abbiamo tutti una capacità massima di elaborazione consapevole dei dati nel qui ed ora e ognuno di noi ha la sua percezione della realtà e una sua propensione percettiva soggettiva. Alcuni preferiscono ciò che vedono, altri ciò che sentono.

Una volta che abbiamo capito come funziona ogni singolo individuo, possiamo sapere su cosa fare leva per essere in sintonia con il suo canale percettivo. Questo è molto forte perché l'essere umano vive sempre una certa vulnerabilità e incolmabilità: "L'altro non sarà mai preciso preciso come lo voglio io e non mi amerà mai preciso preciso come vorrei io". Chi ha usato la PNL in modo manipolatorio (mondo della finanza e delle aziende), ha fatto leva su questa incolmabilità, arrivando a toccare la parte più vulnerabile, il bisogno assoluto dell'individuo.

Negli anni '70 in California, i fondatori della PNL, Richard Bandler (un linguista) e John Grinder (un matematico) – niente a che vedere con la psicologia – si sono chiesti come mai diversi psicologi come Rogers e altri, arrivavano allo stesso risultato usando metodi diversi. Bandler e Grinder colgono gli elementi comuni ai diversi metodi e iniziano a studiare i filtri. Individuano diversi canali percettivi che vedremo qui di seguito.

Ogni giorno e ogni istante siamo bombardati da informazioni e il cervello non è in grado di elaborarle tutte per cui applica dei filtri che lo aiutano a selezionare le informazioni che ritiene in quel momento più importanti.



Si va dal filtro meno fitto (vista: grigio chiaro) passando per quello intermedio (udito: grigio scuro) a quello più fitto (K, ovvero tutto l'insieme: la parte cinestetica + gusto, tatto e olfatto: nero). Questi filtri sono canali preferenziali che costituiscono la nostra mappa (*internal working model*).

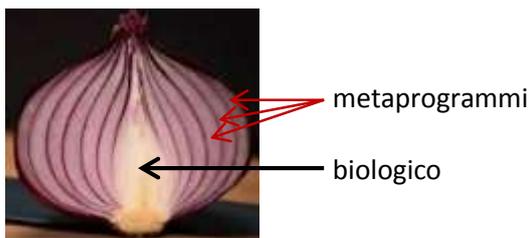
Se ci sintonizziamo sul canale preferenziale dell'altro, siamo sullo stesso piano comunicativo. La realtà viene filtrata attraverso i sensi e rielaborata dalle mappe mentali:

REALTÀ -> PERCEZIONE DEI 5 SENSI -> MAPPA MENTALE

Facciamo l'esempio di una coppia dove lui fa continuamente cose per lei ma non dice mai con le parole cosa prova nei suoi confronti. Lei si lamenta perché non riesce a capire se lui la ama. Queste due persone sono chiaramente non sintonizzate sullo stesso canale. Per lui sono probabilmente importanti le cose che fa per l'altro e per lei è molto importante ciò che viene detto.

### I filtri

I filtri si suddividono in due tipologie, quello biologico e i metaprogrammi.



Prendendo la cipolla come rappresentazione dei filtri, troviamo al suo interno il:

1) **canale rappresentazionale** che è quello sensoriale, biologico e più profondo.

Gli altri strati invece sono i metaprogrammi, ovvero schemi che applichiamo ai canali percettivi, che si distinguono in:

2) **metaprogramma a selezione primaria:**

- persone: chi ha il metaprogramma "persone", è molto attento al "con chi avvengono le cose"

- luoghi: chi ha il metaprogramma "luoghi", è molto attento al "dove" avvengono le cose.
- informazioni: chi ha il metaprogramma "informazioni", è molto attento al "perché" succedono le cose.
- tempo: chi ha il metaprogramma "tempo", è molto attento al "quando" e "in che ordine" succedono le cose.
- cose: chi ha il metaprogramma "cose", è molto attento "ai dettagli".
- attività: chi ha il metaprogramma "attività", è molto attento "alle cose che vengono fatte".

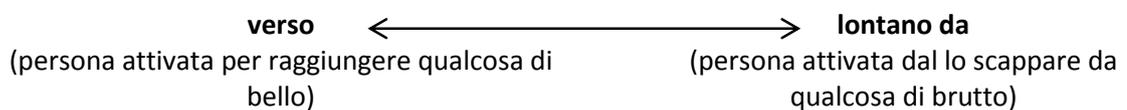
Di solito abbiamo 3 o 4 canali a selezione primaria preferenziali.

Quando il cliente parla con noi, ci fa capire cos'è per lui importante. I riferimenti ai canali preferenziali sono desumibili dal come ci presenta un suo vissuto e dalle parole che usa. Saper cogliere le parole che ci indicano qual è il suo canale preferenziale, può aiutarci a capire cos'è per lui importante in modo da sintonizzarci il più possibile con lui e creare le basi per una relazione di fiducia tra counselor e cliente.

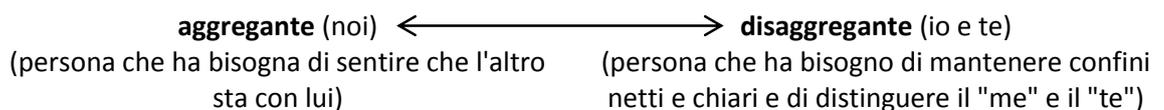
Ad esempio un cliente che cerca sempre di capire il perché, vuole ricevere spiegazioni anche da noi. È importante che noi rispondiamo al suo "perché?".

3) **metaprogrammi a selezione funzionale** (sono ca. 40), che sono dei costrutti cognitivi un po' più complessi, ne vediamo solo alcuni:

- direzione: indica la direzione della forza motivazionale della persona. Si distinguono 2 poli:

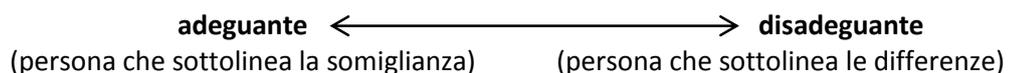


- affiliazione: indica la relazione che la persona costruisce con gli altri.



Domanda di un aggregante: "come andiamo → oggi?"      Risposta di un disaggregante: "andiamo, chi?"

- relazione: indica la relazione che la persone legge tra le cose.



Esempio: La padrona di uno Schnauzer dice al padrone del Golden Retriever "il mio cane è identico al suo... aveva lo stesso sguardo"

Non vedrà nessuna somiglianza tra i due cani, anzi, riuscirà a vedere le differenze tra due cani gemelli identici.

- referenza: indica il locus of control.

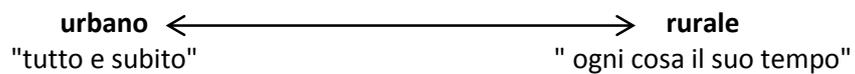


#### 4) metaprogrammi a selezione temporale:

- tempo preferenziale: consideriamo che il mio tempo psichico è uguale a 100%. Nell'arco di una giornata, quanto di questo tempo lo passo nel mio presente, passato e futuro?

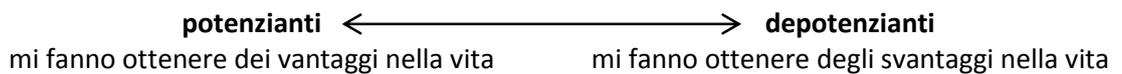
Se per esempio vivo più nel passato sono un po' depresso.

- tipo di futuro:



Inoltre, ci influenzano anche:

5) **le credenze**: è un'immagine di sé e del mondo che non è né dimostrabile, né tantomeno confutabile, è così e basta.



6) **i valori**: quello che ci muove.

7) **i criteri**: ciò che fa sì che un valore è raggiunto per me. Questo è molto utilizzato da venditori e promotori finanziari.

### Pomeriggio (14:30 – 18:30)

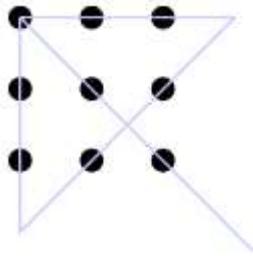
*L'Immaginazione come risorsa potenzia le: le sub modalit , le metafore, problem solving analogico, le posizioni percettive – Dott. Salvatore La Fata*

Come causelor, possiamo aiutare il cliente a vedere le cose in un altro modo. Le risorse ci sono, bisogna solo imparare ad utilizzarle nel modo pi  funzionale possibile per il cliente. Il problema   che il cliente legge spesso in modo errato la realt .

Esempi: - immagine sulla fissit  percettiva. Osservando l'indiano (slides) in un altro modo riusciamo a vedere l'eschimese.

- Fissando l'immagine successiva per un minuto e chiudendo gli occhi, riusciamo a vedere il viso di un uomo con i capelli lunghi che colleghiamo subito all'immagine di Ges . Siamo in questo caso influenzati dalle credenze e dalla cultura.

- Se prendiamo le mappe di Mercatore ( $\neq$  Peters), ci rendiamo conto che spesso crediamo a cose non vere: la grandezza e proporzione dei paesi non è reale. La soluzione è spesso fuori dagli schemi come nel problema dei 9 punti:



L'essere umano non tollera la dissonanza cognitiva.

Lo scopo della psicoterapia vera è di scoprire tutte le parti di se, tutti i vari pezzi e capire come ci si è mossi fino ad oggi nel mondo.

- Se si accetta che non si può controllare tutto, l'ansia non ha più senso di esistere.
- Vuol dire anche che la lente nera con cui il depresso vede il mondo, può essere rimossa.

Questo ci fa capire che ci muoviamo nel mondo in base all'immagine che ci siamo costruiti di noi. Ognuno di noi deve imparare a riconoscersi i propri pezzi, integrarli e riappropriarsene. Ognuno di noi agisce come il genere di persona che crede di essere. Se io mi comporto "come se", il mondo mi percepisce "come se" e a sua volta il mondo va a rinforzare questo "come se".

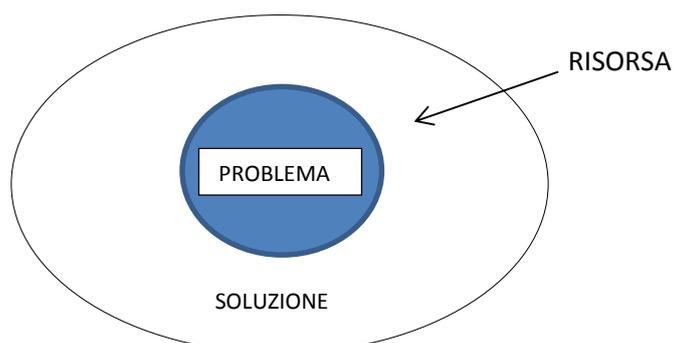
Vi sono due meccanismi di distorsione che influenzano il nostro modo di vedere il problema:

- la dissonanza cognitiva (Festinger): le profezie che si autoavverano.

Esempio: Una persona pensa di non essere degna di essere amata e si comporta e si pone in un modo tale da permettere che questo si avveri (per esempio potrebbe avere un comportamento odioso, poco rispettoso, ecc. nei confronti degli altri).

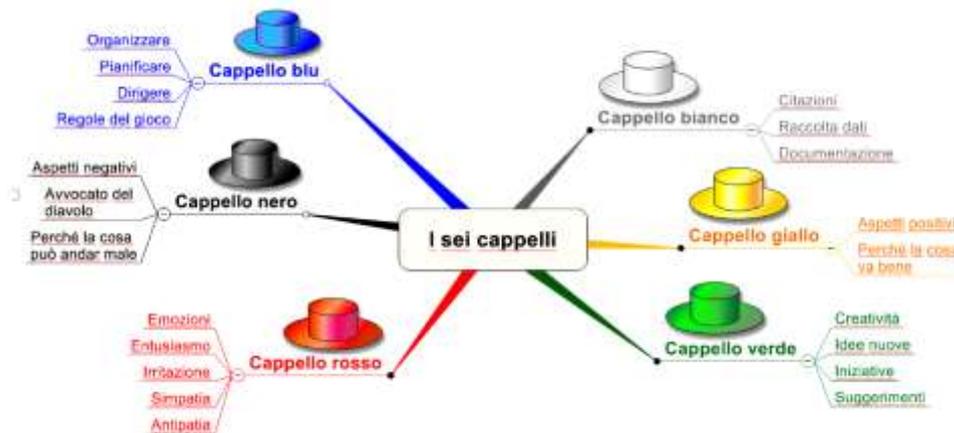
- il marcatore somatico (Damasio): Stesso ambiente con marcatori specifici, stesso vissuto emotivo (odore, canzone) che fanno sì che " ricollego un'emozione, un vissuto emotivo ad un ambiente" -> riattivazione automatica.

L'approccio problem solving della PNL:



Per la PNL, il problema si trova all'interno dello spazio di soluzione, il problema è un aspetto della soluzione quindi: se è risolvibile non è un problema, se non è risolvibile allora non è un problema. Per i PNListi, un problema è un'errata lettura della realtà.

Con la ristrutturazione si può vedere il problema in un altro modo. Attraverso l'insight si fa capire alla persona qual è la rappresentazione di sé che lei si è creata. A tal fine, può essere utile utilizzare il metodo dei "6 cappelli per pensare", che consiste nell'indossare un cappello alla volta, permettendo così di pensare un problema in modo diverso.



Ognuno legge il mondo da una sua posizione percettiva esistenziale:

- 1) Io con me: quando sono in pieno contatto reale con me stesso.
- 2) Io con te: riesco ad essere pienamente in empatia con te mettendo da parte me.

Lo psicologo si fa pagare per evitare di abusare del cliente. Il cliente pagando non si sente più in debito con noi e allo stesso tempo può consegnarci una parte di sé.

- 3) osservatore esterno: io guardo la situazione come se fossi fuori dalla dinamica in modo più oggettivo possibile.
- 4) noi: sono dentro di me e a contatto con te e con la consapevolezza del noi. Questo è lo spazio della relazione counselor – cliente.
- 5) We space o "Dio": sono nel tutto, nello spazio e contemporaneamente in tutte e quattro le posizioni precedenti.

A volte basta aiutare le persone a cambiare posizione per farle avere un altro punto di vista e farle capire se ciò che desiderano è veramente ciò di cui hanno bisogno.

Esercitazione:

Il Dott. La Fata ci ha chiesto di formare dei gruppi di 3 persone e di trovare 7 esempi di credenze depotenzianti. Il compito consiste nel neutralizzare tali credenze. Tra le credenze individuate riporto qui due esempi:

1) insicurezza: autolimitazione, esempio: "non vado mai bene" . Molte volte generalizziamo attraverso i quantificatori universali (mai, sempre, nessuno).

Si può chiedere alla persona: "Cosa sai fare?" per arrivare al momento dove essa potrà dire "Ci sono cose in cui vado bene e cose in cui vado meno bene."

2) superstizione: esempio "ogni volta che parcheggio la macchina contromano, ho mal di testa"

Si può chiedere " hai mai sperimentato il contrario?"

Una credenza si riferisce ad un evento preciso, dotato di realtà, collocato nel tempo e nello spazio al quale vengono applicati 3 processi:

- generalizzazione: sempre, mai, nessuno, tutti
- cancellazione: tolgo un pezzo
- deformazione: causa -> effetto (esempio: quando il tempo è brutto, io non funziono)

Le credenze depotenzianti:

1) per mancanza di speranza: l'obiettivo desiderato è irraggiungibile indipendentemente dalle mie capacità.

2) per mancanza di aiuto: l'obiettivo è raggiungibile ma non ho le risorse necessarie e nessuno mi aiuta.

3) mancanza di valore: non sono degno di essere aiutato.

Come counselor, possiamo aiutare il cliente a smontare le credenze attraverso:

La confutazione: Le domande che si possono fare sono: " cosa ti impedisce di...?" , "che succede se...?"

L'integrazione delle nostre parti, anche sadiche. Nessuno di noi è perfetto, ognuno di noi ha una parte sadica.

Le tecniche di visualizzazione: la PNL usa le tecniche di visualizzazione che permettono, attraverso l'esperienza, di ancorare dentro di noi un comportamento che pensavamo fossimo incapaci di mettere in atto.

Per cambiare devo voler cambiare e devo sapere come fare e soprattutto credere che sia possibile farlo, mettendo in dubbio i miei capisaldi, le mie credenze, i miei valori e i miei criteri. Tutto ciò può essere raggiunto attraverso il film comportamentale con la tecnica di visualizzazione:

- 1) scegli il comportamento che non sai fare;
- 2) immagina te stesso mentre lo fai;
- 3) rifallo ogni volta migliorando un pezzettino;
- 4) fallo fin a quando non sei convinto di saperlo fare;
- 5) rifai tutto da capo e ripetilo;
- 6) adesso che l'hai fatto, sai che lo sai fare -> generalizzalo.
- 7) è un'esperienza che hai fatto e ce l'hai sempre con te.

Per concludere possiamo citare Giusti che dice che se accettassimo la nostra solitudine (l'intimo è solo mio), finitudine e incontrollabilità, saremo felici.