



CORDUA
FORMAZIONE



*CORDUA FORMAZIONE
PRESENTA:*



Il Metamodello Valori, criteri e credenze

E-book 2 di 3



CORDUA
FORMAZIONE



INDICE

2. COME STRUTTURARE IL LINGUAGGIO: I TRE UNIVERSALI DEL MODELLAMENTO UMANO (CANCELLAZIONI, GENERALIZZAZIONI, DISTORSIONI)

**Generalizzazioni: Quantificatori universali
Operatori modali di possibilità
Operatori modali di necessità**

**Distorsioni: Lettura della mente
Presupposti
Causa-effetto
Equivalenze complesse**

**- CONOSCERE LA MAPPA O LA STRUTTURA
PROFONDA**



Passiamo, adesso, alle **GENERALIZZAZIONI**, le quali si dividono in tre sottocategorie.

1. Quantificatori universali

In base ad essi possiamo pronunciare delle affermazioni categoriche, senza specificare nel dettaglio a quali casi ci riferiamo.

Mai;
Sempre;
Ogni volta.

“Ogni volta che penseremo a questo, la domanda che ne scaturirà sorgerà spontanea. E la risposta sarà consequenziale!”.

Ma è possibile che ciò si verifichi in tutti i casi, sempre, ogni volta?

E' immaginabile che, in occasione di uno stesso evento, le domande che ci faremo saranno sempre le stesse?

Probabilmente no, ma in quest'occasione potrà essere per noi funzionale mettere in atto questo processo per guidare il nostro interlocutore nella direzione desiderata!

2. Operatori modali di possibilità

Grazie ad essi è possibile formulare delle frasi non aventi il carattere della categoricità, anche se – in funzione del modo in cui le articoliamo – abbiamo comunque l'opportunità di dirigere gli interlocutori verso le nostre mappe.

Posso;
Non posso;
Si può.

Pensate a questa frase: “Fino ad oggi avete agito in questa maniera. E' possibile, però, scegliere tra alternative differenti ed altrettanto funzionali. Ad esempio quella da noi proposta”. Cosa avete detto, in definitiva?

Non avete fatto altro che proporre un nuovo cammino da percorrere assieme, il vostro, senza che ciò, però, venga apertamente esplicitato.

In questa maniera, i vostri interlocutori non avranno la percezione di essere “stimolati” a prendere una decisione in una direzione piuttosto che in un'altra, anche se, in realtà, questo è il risultato che potreste conseguire!

3. Operatori modali di necessità

Essi indicano, come conferma lo stesso termine, la necessità di agire in una determinata maniera.

Devo;
E' necessario;
E' indispensabile.

Pensate alla differenza che intercorre tra una frase del tipo: “Prendete in considerazione anche questo aspetto, dato che in precedenza lo avete trascurato!” ed un'altra, contenutisticamente identica ma linguisticamente differente: “E' necessario che voi prendiate in considerazione anche questo aspetto, che prima era stato trascurato”.

Nel primo caso, la frase formulata verrà interpretata come un rimprovero, un ordine, un'intimazione.



Nel secondo, invece, voi formulerete un comando celato, ed ogni individuo potrà, quindi, prendere in considerazione quanto detto da voi senza percepire, però, le vostre affermazioni come delle imposizioni.

Le **DISTORSIONI** sono caratterizzate da quattro sottocategorie:

1. Lettura della mente

Grazie ad essa è possibile agire come se si conoscesse l'esperienza o il pensiero dell'altro

Vi starete chiedendo;
So che cosa state provando;
C'è curiosità in voi.

“So a cosa state pensando: anch'io, probabilmente, farei lo stesso se mi trovassi nelle vostre condizioni!”.

Sappiamo veramente a cosa stanno pensando gli altri?

Abbiamo davvero una dimensione chiara e precisa dei pensieri, delle paure, delle speranze di ognuno?

Sicuramente no!

Ma pensate a come una semplice frase del genere possa innescare in chi vi sta di fronte un processo d'immedesimazione.

In definitiva, non farete altro che suggerire questo concetto: “Io sono come voi: ho gli stessi dubbi, le stesse perplessità, gli stessi sogni. Posso capirvi perché provo le stesse cose!”.

2. Presupposti

Essi vengono utilizzati allorché si vuole dare per scontato o per assunto qualcosa.

Continuando a credere in noi;
Ancora una volta;
Prima della realizzazione del nostro progetto.

Ad esempio, se dicessimo: “Continuando a credere in noi, partecipando alle nostre lezioni, vi renderete conto di come cambierà la vostra vita!”, che cosa intendiamo?

Diamo per scontato che le persone che abbiamo di fronte sceglieranno i nostri corsi!

Ciò non significa che ciò avverrà senz'altro, ma porremo sicuramente le basi per prospettare ai nostri interlocutori un futuro migliore, ossia quello che abbiamo intenzione di creare!

3. Causa-effetto

Attraverso questa categoria leghiamo due eventi interpretandone uno come la causa che innescherà il consequenziale effetto

Ascoltarmi vi farà capire;
Se sarò eletto le cose cambieranno;
Continuando così finiremo male.

“Se mi presterete attenzione sarete in grado di capire l'importanza di ciò che sto per dirvi!”

Qual è la causa?

L'attenzione che gli altri dovranno prestarvi.



E l'effetto?

Ovviamente il fatto che ognuno avrà la possibilità di comprendere.

In questo modo eviterete di chiedere apertamente che gli altri vi ascoltino e, se sarete convincenti e congruenti con ciò che direte, porrete senz'altro le basi, ossia i presupposti, per un ascolto attento del vostro uditorio!

4. Equivalenze complesse

Grazie ad esse colleghiamo due eventi come se essi fossero equivalenti

Ascoltarmi significa migliorare;
Volere è potere.

Se diceste, ad esempio, "Credere in noi significa essere liberi".
Cosa avete suggerito al vostro uditorio con questa frase?

Avete creato un'equivalenza complessa in base alla quale il raggiungimento della libertà, e quindi la conquista di un sogno, è strettamente dipendente dal fatto che si aderisca o meno a quanto da voi espresso.

Quanto detto fino ad ora, ovviamente, potrebbe dare adito a delle interpretazioni manipolative, per quanto legittime.

Probabilmente qualcuno, infatti, potrebbe pensare che – come recitano i luoghi comuni – i formatori sono ipocriti, opportunisti, degli attori che vogliono entrare, con gli strumenti della finzione e dell'inganno, nella vita di ognuno, convincendoli di avere in comune con loro le stesse sensazioni, al solo fine di ottenere il consenso, e quindi l'adesione ai propri progetti, ai propri corsi, alle tesi da loro sostenute.

Ma ricordiamo che, in questa sede, si sta tentando solamente di fornire è una serie di strumenti funzionali al nostro lavoro.

Come, poi, essi verranno utilizzati e perché dovrà essere demandato alla coscienza di chiunque se ne servirà.

Come un chirurgo che, utilizza i "ferri del mestiere" per salvare la vita del paziente, il buon formatore userà i propri mezzi, speriamo, salvaguardando per primo la propria coscienza.

Dopo questa precisazione, provate ora a rileggere la prima parte di questa dispensa e vi renderete conto di come siano stati usati costantemente tutti gli universali per dare al messaggio una connotazione ben determinata.

Ma come mai funziona tutto ciò?

Dobbiamo pensare che il nostro cervello è un meraviglioso e potentissimo strumento che, però, a livello consapevole è soggetto a qualche limite.

Ad esempio, esso **non può accettare informazioni incomplete.**

Se io vi dicessi che..... voi cosa fareste?

Provate a notare quanto e come vi soffermerete su questa frase.

Tenterete di darle un significato logico: proverete ad immaginare cosa intendessimo dire oppure cercherete di completare voi il periodo, al fine di dargli un senso.
In alternativa, rimarrete interdetti pur continuando a riflettere.

Se esprimiamo un concetto con un significato non perfettamente definito, anche la mente dei nostri interlocutori tenderà a completarlo come voi avete fatto prima.

Proviamo a pensare ad un discorso come questo:

“In una situazione come quella attuale, la necessità di migliorare diventa fondamentale. Unendo le nostre risorse potremo ottenere i risultati che desideriamo, riuscendo a dare vita ad un processo di continua crescita che ci porterà benessere. Possiamo imparare a farlo. Possiamo farcela. Ma sarà importante trovare dentro di noi le risorse necessarie. E quando ci saremo resi conto di quello che siamo stati in grado di realizzare, allora potremo dire ad alta voce che ci siamo riusciti. Ma prima di concretizzare questo progetto bisogna creare le condizioni giuste. Questo è ciò che faremo!”

Quanto vi identificate in questa affermazione? A chi può essere diretta?

A chiunque.

Notate come l'aspecificità del linguaggio possa permettere a tutti di trovare, all'interno del discorso, motivazioni valide per partecipare al progetto.

Continuando nel nostro viaggio, consideriamo quanto possa essere importante riuscire a trasferire le nostre idee in maniera sì generica, ma anche persuasiva.

Ricordate, infatti, che “aspecifico” non significa privo di contenuti, anzi!

Abbiamo già parlato di ciò che motiva, che è in grado di scatenare emozioni, voglia di fare, partecipazione, unendo tutto questo alla capacità di comunicarlo in maniera tale che possa essere condiviso da quanta più gente possibile: “E' la differenza che fa la differenza”!

Ovviamente, l'utilizzo efficace degli universali richiede molto esercizio: applicando un pezzo alla volta, provando e riprovando riusciremo a raggiungere quell'automatismo che ci permetterà di agire nella direzione prefissata, avvalendoci di questi strumenti, quasi senza rendercene conto.

Per prendere un bicchiere e bere basta pensare di farlo, il resto è automatico!

Riuscite, adesso, a notare come scrivendo stiamo continuando ad usare il nostro modello? Quante Cancellazioni, Generalizzazioni e Distorsioni riuscite ad individuare?

Provate adesso a non pensate al colore blu!

Cosa c'entra ora il blu?

Serve ad accompagnarvi verso un altro limite che **il nostro cervello** ha, a livello consapevole.

Esso, infatti, **non accetta negazioni!**

A che colore avete pensato prima?

Probabilmente al blu!

Ma vi era stato detto di non farlo!

Ma ciò è pressoché impossibile, dato che per negare il cervello ha bisogno di affermare!

Purtroppo molte volte, pur non essendone consapevoli, inneschiamo reazioni non desiderate, od almeno non previste.

Pensate, infatti, ad un genitore che dice al figlio “Non giocare con l'acqua!”.

Magari, fino a quel momento, il bambino non aveva neanche pensato di potere giocare con l'acqua. ma - dopo l'affermazione del genitore – questo pensiero si insinua nella sua mente, si

fa più insistente, il suo sguardo si trasforma ed egli s'illumina" dato che, adesso, ha a disposizione un nuovo gioco, ossia quello che gli consentirà di allagare la casa!

Provate, in alternativa, a dire a qualcuno: "Non inciampare!".

Cosa accadrà presumibilmente?

Forse egli non cadrà, ma è probabile che cominci a camminare in modo artificioso, attento a non inciampare... e forse, prima o poi, lo farà davvero!

In che maniera possiamo "sfruttare" tutto questo?

Semplicemente utilizzando le negazioni per affermare il contrario di ciò che state dicendo, in modo tale da non far percepire, però, ai vostri interlocutori che state imponendo loro qualcosa.

"Con questo non voglio dire che siamo i migliori": cosa otterrete pronunciando questa frase?

E' ipotizzabile che qualcuno sposti la propria attenzione, indipendentemente da ciò che apparentemente state affermando, sul fatto che voi "siete i migliori"?

Attenzione però ad usare con parsimonia questo strumento considerato che, all'interno di una stessa frase, troppe negazioni creano confusione.

"Non ricordate di ricordare di non ricordare".

Cosa vuol dire? Quanto tempo ci è necessario per capirne il senso?

Badate quindi ad un uso funzionale della negazione senza pertanto esagerare!

CONOSCERE LA MAPPA O LA STRUTTURA PROFONDA

Domanda antidoto: Chi o cosa specificatamente?

Domanda antidoto: Come specificatamente?

Domanda antidoto: Rispetto a chi o a che cosa?

Domanda antidoto: Dal nome al verbo

Domanda antidoto: Mai? Sempre?

Domanda antidoto: Chi o cosa impedisce di.....?

Domanda antidoto: Cosa accadrebbe se.....?

Domanda antidoto: Come fai a sapere che?

Domanda antidoto: Cosa ti porta a credere che...?

Domanda antidoto: Come X causa Y?

Domanda antidoto: Come X è uguale a Y?

Continua nell'E-book successivo (3 di 3)...

