

ISTITUTO FRANCO GRANONE

C.I.I.C.S

CENTRO ITALIANO DI IPNOSI CLINICO-SPERIMENTALE

Fondatore: Prof. Franco Granone

CORSO BASE DI IPNOSI CLINICA E COMUNICAZIONE IPNOTICA

Anno 2015

II POTERE DELLA PAROLA NELLA PRATICA IPNOTICA

Candidato
Dott. Leonino Lago

Relatore
Dott. Alessandro Calderoni

INDICE

1. INTRODUZIONE

2. CAPITOLO PRIMO

IL LINGUAGGIO: STRUMENTO DI COMUNICAZIONE

3. CAPITOLO SECONDO

L'USO DEL LINGUAGGIO, UN APPROCCIO A PAUL WATZLAWICK.

4. CAPITOLO TERZO

LA METAFORA, ARMA DI PERSUASIONE ERICKSONIANA

5. CONCLUSIONE

6. BIBLIOGRAFIA

INTRODUZIONE.

Per poter essere forte, diventa un artista della parola; perché la forza dell' uomo è nella lingua, e la parola è più potente di ogni arma”(Ptahhoptep)

Si potrebbe dire che, in epoca moderna non ci sia spazio per la magia o meglio, per quella magia che il nome stesso evoca e rimanda alle pratiche misteriose che i maghi di ogni epoca praticavano. Ma “ *nel corso dei tempi i poteri e i prodigi di coloro che praticano la magia sono attestati dalla poesia e dalla storia. La presenza di maghi, fattucchieri, stregoni, sciamani e guru ha sempre affascinato l'uomo comune ispirandogli un timore reverenziale.....Nell'epoca moderna, il manto del mago è per lo più sulle spalle di quieti dinamici professionisti della psicoterapia le cui perizia è di gran lunga superiore a quella degli altri terapeuti e il cui lavoro ci appare così sbalorditivo da suscitare in noi forte emozione, incredulità e assoluta confusione.*” (R. Bandler, J.Grinder, La struttura della magia.)

Il primo capitolo di questa tesi riguarderà il linguaggio che nasce con l'uomo stesso, seguito, nel secondo capitolo, dalla struttura e del suo potere nella comunicazione umana. Il terzo capitolo, conclusivo, tratterà di uno strumento fondamentale nella pratica ipnotica, adottato magistralmente da M. Erickson: la metafora. Milton Erickson, considerato il caposcuola della nuova ipnosi, era un terapeuta estremamente creativo e aveva l'abilità di entrare subito in una relazione particolare con i suoi pazienti. Certamente una figura affascinante nel panorama degli psicoterapeuti del secolo scorso.

CAPITOLO PRIMO

IL LINGUAGGIO: STRUMENTO DI COMUNICAZIONE

Il linguaggio appare come un qualcosa di ovvio, di banale, di congenito, di intrinseco alla nostra natura, come il nutrirsi o il respirare. Prima della nascita della capacità linguistica, gli ominidi probabilmente comunicavano con l'aiuto della gestualità.

Uno dei grandi enigmi nella storia evolutiva dell'umanità è, infatti, come sia apparso il linguaggio. Prima ancora di Charles Darwin e dello studio dell'evoluzione delle specie, la questione dell'origine del linguaggio e del suo ruolo nel pensiero furono oggetto di indagine e riflessione a partire almeno dai testi greci classici e, dalla seconda metà del Novecento, l'interesse per la genesi del linguaggio rinasce, stimolato dai progressi paralleli dell'antropologia e della linguistica. (Consigliere, 2009).

Oggi, grazie soprattutto alle conquiste della biologia, della genetica e delle neuroscienze, siamo riusciti a fare luce su gran parte di ciò che, neanche due secoli fa, appariva oscuro e impenetrabile. Esistono alcune teorie che spiegano il modello evolutivo del linguaggio come le tesi “discontinuiste” e quelle “continuiste”. Una seconda questione di grande rilevanza è costituita dal problema del *tempo* evolutivo che ha marcato l'apparizione del linguaggio. Alcuni autori propongono una evoluzione graduale, risultato di una serie di cambiamenti minori ma cumulativi, come conseguenza di un meccanismo selettivo che opera su ogni componente del linguaggio. Per altri, la natura stessa della grammatica universale, così come è stata descritta dal linguista americano Noam Chomsky, impedirebbe l'esistenza di stadi intermedi tra una sintassi di tipo non combinatorio e il linguaggio umano, motivo per cui il passaggio a quest'ultimo sarebbe stato unico. Il linguaggio è l'essenza stessa della natura umana. Se eliminiamo il linguaggio dalla vita umana l'esito è che, probabilmente, sarebbe difficile definire tale vita ancora *umana*. Il linguaggio è innanzitutto l'elemento fondamentale nella comprensione di che cos'è (e di cosa non è) un essere umano:

“L'uomo non preesiste al linguaggio, né filogeneticamente né ontologicamente. Non è possibile raggiungere uno stato in cui l'uomo sia separato dal linguaggio, che egli elaborerebbe per “esprimere” quanto avviene in lui: è il linguaggio a informare la definizione dell'uomo, e non il contrario” (Barthes, 1984).

È utile, ai nostri scopi, distinguere i significati di alcuni dei termini che verranno utilizzati :

Informazione – Consiste in una quantità significativa di dati (segnale), in grado di organizzare e attivare una trasformazione entro un sistema instabile, risolvendone le tensioni. L'informazione è pertanto ciò che è in grado di far *cambiare fase* a un sistema, individuandolo.

Comunicazione – Nella descrizione più semplice e classica, quella proposta dalla teoria dell'informazione, la comunicazione è un processo in cui due *individui* scambiano informazioni: uno dei due, detto emittente, produce un segnale che il secondo, detto ricevente, interpreta. Questa descrizione, pur utile, trascura un fatto fondamentale: l'informazione non lascia intatti gli individui ma, per definizione, ne modifica lo stato, effettuando delle transizioni di fase. Per questa ragione, è meglio pensare alla comunicazione come al processo in cui due *sistemi* scambiano informazioni che ne modificano lo stato. Nel mondo vivente i segnali possono essere emessi e ricevuti attraverso canali differenti: chimico, olfattivo, tattile, visivo, vocale.

Segno – Un segno è una qualsiasi entità che, per scopi comunicativi, indica / rappresenta / sta al posto di un'altra entità.

Codice comunicativo – Ogni segno appartiene a un codice, vale a dire un sistema che associa dei segni a dei significati. Se il ricevente ignora il codice comunicativo utilizzato dall'emittente fra i due non sarà possibile alcuna trasmissione di informazione.

Linguaggio – Il linguaggio è un codice comunicativo specifico, avente struttura doppiamente articolata, che negli esseri umani viene implementato come *lingua* particolare. Nonostante la normale associazione tra “linguaggio” e “linguaggio vocalico”, è opportuno precisare che né il linguaggio né le lingue devono essere necessariamente vocaliche. La doppia articolazione può fondarsi anche su gesti, caratteri scritti, bit, ecc.

Lingua – Qualsiasi realizzazione particolare del linguaggio generale. Realizzazioni storiche del linguaggio umano sono tutte le lingue, ivi inclusi i dialetti, che si parlano nel mondo.

Una volta accettata e riconosciuta l'affinità evolutiva tra l'uomo e le altre antropomorfe, la differenza specifica degli esseri umani rispetto a ogni altra forma animale è stata individuata nella presenza del linguaggio, sia a causa delle caratteristiche peculiari che questo presenta rispetto alle altre forme di comunicazione animale, sia per via dell'incremento cognitivo che esso consente (Consigliere, 2009).

Il linguaggio ci permette di parlare non solo di cose che sono remote in termini di spazio e di tempo, ma anche di cose non collocate nello spazio e che non fanno riferimento ad avvenimenti determinati.

Cervello e linguaggio

Nella competenza comunicativa globale (che non è fatta solo da sintassi e grammatica, ma anche di intonazione, di affettività, di relazione, di espressioni, ecc.) il cervello si comporta come organo unitario, gestendo quindi il compito complessivo della comunicazione con l'interezza delle sue funzioni. Nondimeno sembra che alcune aree cerebrali specializzate siano coinvolte nel processo di produzione linguistica. Non è possibile tuttavia spiegare il linguaggio solo con l'esistenza di queste aree, poiché sembra che l'abilità linguistica sia strettamente intrecciata con altre funzioni del cervello. Quello che possiamo affermare con certezza è che la capacità linguistica coinvolge delle parti del cervello normalmente localizzate nell'emisfero sinistro, ma che tuttavia è possibile trovare, in alcuni mancini, anche nell'emisfero destro. Si tratta di un complesso di aree corticali fisicamente vicine e in stretta connessione neurale, che operano sia tra loro che con il resto dell'encefalo. Le due aree principali che partecipano al processo linguistico sono quella di Broca e quella di Wernicke, in associazione con altre la cui funzione, però, sembra essere meno specifica.

L'insieme delle ricerche linguistiche, paleontologiche, antropologiche, cognitive e neuropsicologiche sull'origine del linguaggio, pur presentando numerose teorie e modelli interpretativi spesso divergenti tra loro, sono generalmente d'accordo nel considerare il linguaggio, così come noi lo intendiamo, ovvero il linguaggio simbolico doppiamente articolato, come una caratteristica esclusiva di *Homo sapiens*.

La forza principale dietro l'emergenza del linguaggio, e quindi il passaggio dalla mano alla parola come mezzo comunicativo, non sta nell'abilità di *emettere* i suoni linguistici, quanto nella capacità di inventare nuove parole. La parola è infatti molto più efficace del gesto come strumento comunicativo. La parola ha permesso all'uomo di superare i limiti della iconicità dei gesti, creando rappresentazioni di quegli oggetti non direttamente riscontrabili nell'ambiente circostante, eliminando cioè il vincolo del *qui e ora*.

Quando si arricchisce di grammatica e sintassi, il linguaggio è in grado di liberare tutte le sue potenzialità. Come avviene a questo punto il passaggio dalle prime forme di comunicazione verbale al linguaggio complesso proprio della nostra specie? L'emergenza della struttura sintattica trova probabilmente la sua origine nella crescente complessità delle esigenze comunicative che è andata aumentando con forza sempre maggiore dal momento in cui gli ominidi hanno cominciato a servirsi della parola. L'aumento della complessità sociale deve aver richiesto un adattamento delle forme comunicative.

La sintassi è probabilmente legata al carattere fonico dell'espressione linguistica, che necessariamente si espande in una sequenza lineare. L'uso esclusivo del canale vocale-uditivo allontana la possibilità di ricorrere all'uso di segni iconici, spingendo in questo modo l'ominide a

creare nuove strategie per codificare le sue rappresentazioni: queste diventano più simboliche, astratte, arbitrarie e dipendenti più da strutture temporali che spaziali (Lussana, 1988).

Uno dei grandi vantaggi comunicativi del linguaggio sintattico è quello di rendere il messaggio meno ambiguo, poiché la grammatica rende il linguaggio più indipendente dal contesto. Savage-Rumbaugh e Rumbaugh (1993) scrivono:

Aumentando complessivamente l'intelligenza, stimolata dal sempre crescente uso del linguaggio per pianificare attività future, la comunicazione diventò sempre più complessa e sempre più indipendente dal contesto. Quando idee complesse cominciarono a richiedere gruppi di parole per essere espresse, divenne necessario trovare un mezzo per specificare quali parole in un gruppo modificavano (o erano in relazione con) quali altre parole. Le regole sintattiche furono sviluppate per risolvere questo dilemma. Tali regole rappresentavano l'inevitabile conseguenza di una complessa comunicazione simbolica che comprendeva molteplici simboli.

In definitiva, ciò che manca ai sistemi di comunicazione animale, persino in casi simili, è proprio il linguaggio. Se degli animali è lecito dire che comunicano, soltanto degli uomini possiamo affermare che usano il linguaggio, un sistema di simboli e di regole che a partire da un numero finito di elementi consente di produrre un numero pressoché infinito di frasi e di testi sempre nuovi e diversi.

La sintassi è lo studio della combinazione dei segni e/o delle parole, che solitamente si applica alle lingue storiche, cioè alle molteplici e svariate lingue del mondo: l'italiano, l'inglese, il giapponese, il latino, lo swahili e via di seguito. Insieme alla fonologia, alla morfologia e alla lessicologia, essa è uno degli ambiti di interesse della linguistica. Ora, in quanto si occupa dei principi che regolano il modo in cui si possono combinare tra loro le varie categorie grammaticali allo scopo di formare le frasi, l'analisi sintattica comporta la conoscenza della grammatica di una lingua. Tra grammatica e sintassi il rapporto è così stretto che non è del tutto errato usare questi due termini in modo interscambiabile.

La semantica: che cosa è il significato.

Se consideriamo le sequenze di segni qui sotto trascritte:

(1)ftojmnbgfplkntuinbvfdosf

(2) Non mangiare la torta che ho cucinato per la cena di stasera.

(3) Luca incredibilmente Maria stendevo la questo caramelle, osserviamo facilmente che solo la (2) è dotata di significato; essa è un'espressione formulata in linguaggio naturale, l'italiano per l'appunto, articolata in parti costituenti, ciascuna delle quali è a sua volta dotata di significato. In particolare, tale espressione linguistica, in quanto ha un valore di verità, in quanto cioè può essere vera o falsa, è detta "enunciato". Date le sequenze possibili di segni, solo alcune di esse, dunque,

sono espressioni dotate di significato e i parlanti competenti in una lingua sono in grado di comprendere e di produrre molte delle espressioni e degli enunciati di tale lingua senza alcuno sforzo e quasi istantaneamente. (Cfr. Gensini S., *Elementi di semiotica*, Carocci, Roma 2002)

Ma che cosa è il significato di un'espressione linguistica? Nell'ambito della storia della filosofia, a questa domanda sono state date almeno due risposte che riflettono altrettante intuizioni di senso comune:

(1) Il significato di una parola (o di un'espressione linguistica) è l'oggetto per cui la parola sta (teoria referenzialista del significato).

(2) Il significato di una parola (o di un'espressione linguistica) è l'idea per cui la parola sta (teoria ideazionale del significato).

La teoria referenzialista si fonda su di un'intuizione semplice ed immediata: le espressioni linguistiche hanno i significati che hanno perché stanno per oggetti del mondo; ciò che significano è ciò per cui stanno. In tale prospettiva, le parole vengono concepite come delle etichette. Esse sono simboli che rappresentano, designano, nominano, denotano o si riferiscono a oggetti del mondo. Per esempio, il significato della parola "cane" è la specie *cane* (o, secondo altri, l'insieme dei cani), quello della parola "sedia" è l'insieme delle sedie, ecc. .

Anche la teoria ideazionale si fonda su di un'intuizione semplice ed immediata: i significati delle espressioni linguistiche sono idee nella mente.

Ciò che permette ad una sequenza di segni di avere significato è il fatto che essa esprime o corrisponde ad uno stato mentale del parlante, stato mentale dotato di contenuto. Un simile stato potrebbe essere un'idea, un'immagine, un pensiero o una credenza.

La teoria del significato (o teoria semantica), esposta dal filosofo della matematica e logico tedesco Gottlob Frege (1848-1925) nel saggio del 1892 intitolato *Senso e significato*, può essere vista come una sorta di compromesso tra la teoria ideazionale e quella referenzialista. In particolare, essa si mostra capace di rispondere alla critica del solipsismo e quindi di riabilitare l'idea che ci siano significati stabili ed oggettivi che rendono possibile la comunicazione.

Un segno dunque deve essere collegato:

(a) sia con ciò che designa, l'oggetto (come nelle teorie referenzialiste), detto il suo significato (o *Bedeutung*);

(b) sia con il modo di darsi dell'oggetto, cioè con la prospettiva da cui l'oggetto è dato, oppure è colto, e questo è detto il suo senso (o *Sinn*).

Sempre allo scopo di chiarire la differenza tra significato, senso e rappresentazione connessi ad un unico segno Frege si è servito della seguente metafora: immaginiamo di guardare la Luna attraverso un cannocchiale; possiamo paragonare la Luna al *significato*, l'immagine sulla lente del

cannocchiale al *sensu* e, infine, l'immagine che si forma sulla retina dell'osservatore alla *rappresentazione*. La Luna, il significato, è l'oggetto osservato; l'immagine sulla lente, cioè il senso, è la stessa per più osservatori che volessero usare quel cannocchiale da quella posizione, e come tale è oggettiva; l'immagine retinica, la rappresentazione, è invece soggettiva, in quanto varia da individuo a individuo, a seconda delle sue idiosincrasie e dello stato di salute dei suoi occhi.

Il filosofo austriaco Ludwig Wittgenstein (1889 -1951) condivide con Frege la concezione antimentalista e antipsicologista del significato. Per Wittgenstein, come per Frege, è un errore credere che il significato di un'espressione linguistica possa consistere semplicemente nella rappresentazione o nell'idea associata all'espressione. Se il significato della parola "cubo" fosse semplicemente l'immagine di un cubo, il problema sarebbe solo rimandato, nel senso che dovremmo chiederci quale sia a sua volta il significato dell'immagine del cubo. Se, cioè, la parola è associata ad un'immagine o ad un disegno e tuttavia non so che cosa fare né con l'immagine, né con il disegno, questi ultimi non avranno per me nessun significato e non potranno di certo conferire significato alla parola. L'idea fondamentale difesa da Wittgenstein è che il significato di un'espressione linguistica è dato dall'*uso* che di tale espressione facciamo in un contesto regolato da norme convenzionali, contesto che egli chiama "gioco linguistico".

Secondo Wittgenstein, in effetti, parlare un linguaggio è simile a "svolgere un'attività" e il significato di un termine, nella maggior parte dei casi, è dato dal suo *uso in un gioco linguistico*.

Che le regole siano seguite dai membri della comunità implica, inoltre, che esse siano *pubbliche*. Seguire una regola, osserva Wittgenstein, non è qualcosa che possa essere fatto privatamente: deve sempre essere possibile, in linea di principio, che un osservatore mi corregga se sbaglio, facendomi notare che una cosa è *credere di seguire* una regola, un'altra cosa, invece, è *seguire di fatto* (*correttamente*) la regola.

Tutto ciò porta Wittgenstein ad escludere che abbia senso asserire che il significato di un'espressione derivi dall'associazione dell'espressione con un'immagine, con uno stato mentale o con un'emozione che "solo io conosco".

A questo riguardo Wittgenstein sviluppa un noto argomento, detto *argomento contro il linguaggio privato*. Wittgenstein prova a immaginare un linguaggio fatto di parole che hanno significato solo per me, nel senso che il loro significato deriva dal fatto che io le associo a certe esperienze vissute che solo io conosco. Tale linguaggio è privato in un senso diverso da quello in cui lo è un codice segreto: quest'ultimo, infatti, può essere reso pubblico. Il linguaggio immaginato da Wittgenstein, invece, è privato proprio nel senso che *soltanto io* posso sapere quale è il significato dei segni che lo costituiscono, nel senso che *soltanto io* so come associare i segni di tale linguaggio alle esperienze vissute che essi designano.

Ora, l'obiezione di Wittgenstein è che in un simile linguaggio vengono a mancare dei criteri esterni per stabilire quando i segni sono correttamente associati alle esperienze in questione, per stabilire cioè quando essi sono impiegati correttamente e quando invece sono impiegati in modo errato. In mancanza di regole pubbliche, viene meno la distinzione tra corretto e sbagliato e di conseguenza io stesso non sarò in grado di garantire nessuna stabilità o regolarità nell'uso dei segni. Tutte le volte che *mi sarà sembrato* di aver impiegato correttamente un segno, tale impiego *sarà* corretto, e non avrò mai modo di sapere se mi sbagliavo o meno. Per questo motivo un linguaggio privato non può essere un linguaggio. (L. Wittgenstein, *Ricerche filosofiche*, 1953)

Wittgenstein - diversamente da Frege - non si sofferma sulla distinzione tra senso e riferimento e per lo più impiega semplicemente l'espressione "significato". Come Frege, peraltro, egli ritiene che i significati siano oggettivi; ma pensa che la loro oggettività non dipenda né dal fatto di designare oggetti, né dal fatto di appartenere ad un *terzo regno* di verità immutabili; essa dipende, invece, dal fatto che i significati si costituiscono nell'uso socialmente regolato delle parole. L'oggettività dei significati dipende dall'intersoggettività delle regole che sono accettate e che sono seguite dai membri di una comunità linguistica e che sono dette anche *regole dei giochi linguistici*.

La pragmatica

L'esposizione della teoria della comunicazione secondo il modello del codice ci ha portato a privilegiare l'immagine del linguaggio come di un sistema di codifica di contenuti che vengono trasmessi ad un interlocutore e da quest'ultimo decodificati e compresi.

a) In certi casi, ad esempio, il contenuto di un enunciato non è fissato in modo completo e univoco dalle convenzioni della lingua. Se dico: "Qui piove", produco un'espressione che si riferisce a posti sempre diversi e che quindi cambia il suo significato a seconda del luogo in cui viene proferita (a Londra piuttosto che nel Sahara) – la semplice conoscenza del significato linguistico della frase va integrata con informazioni che riguardano il contesto della sua emissione, informazioni non semantiche, extralinguistiche.

b) Se dico: "il problema di Giacomo sono i calcoli", produco un'espressione che contiene un'ambiguità relativa alla parola "calcolo" (si tratta, più precisamente, di un caso di *omonimia*: vi sono due parole che hanno lo stesso suono e la stessa grafia, ma una di esse significa "computazione", l'altra significa "sassolino").

c) Se dico: "Lara ha finito un altro libro", produco ancora un'espressione ambigua relativa al verbo "finire" (si tratta, più precisamente, di caso di *polisemia*: "finire" in questo contesto può significare sia "finire di leggere", sia "finire di scrivere").

d) Se dico: “Lucia è un fiore”, mi esprimo in un *linguaggio figurato*, la cui decodifica è praticabile solo da parte di un membro della stessa comunità linguistica a cui appartiene il mittente.

e) Ci sono infine usi di espressioni come “Guarda!” in cui, se non teniamo conto del contesto, non sappiamo se il parlante stia impartendo un ordine, o se stia rivolgendo un invito, oppure sfidando qualcuno. Non sappiamo quale atto egli stia compiendo e questo sembra non consentirci l’effettiva comprensione di quanto viene detto. (B. Claudia, *Pragmatica del linguaggio*, Laterza, Bari, 2003. Come osserva Bianchi 2003, alcune delle definizioni più significative di *pragmatica* oggi sono le seguenti:

- la disciplina che si occupa dell’uso del linguaggio;
- la disciplina che si occupa di ciò che un parlante *comunica* al di là di quello che *dice*;
- la disciplina che si occupa del contesto;
- la disciplina che si occupa del significato in contesto;
- la disciplina che si occupa del significato nelle interazioni sociali;
- la disciplina che si occupa della distanza, fisica e sociale, tra interlocutori.

John Austin, insieme al “secondo” Wittgenstein, è uno dei rappresentanti della cosiddetta “filosofia del linguaggio ordinario” che si è diffusa a Cambridge e a Oxford tra gli anni Trenta e gli anni Sessanta del Novecento.

Austin ha scritto molti saggi ed articoli, ma noi ci occuperemo principalmente di quanto è contenuto nella raccolta postuma di lezioni *Come fare cose con le parole* (1962), il cui titolo richiama inequivocabilmente la nostra attenzione sul rapporto tra parlare e agire.

E’ stato filosofo del linguaggio Paul Grice - autore di importanti saggi, molti dei quali sono stati raccolti e pubblicati in un volume postumo *Logica e conversazione*, nel 1989 - ad insistere sulla relazione che vi è tra la nozione di significato e quella di intenzione, nella fattispecie l’intenzione del parlante.

Secondo Grice, in uno scambio comunicativo, è indispensabile distinguere tra significato dell’espressione e significato del parlante, poiché solo grazie a tale distinzione possiamo rendere conto di ciò che concretamente accade nel corso di una conversazione (tra almeno due soggetti).

Grice chiama *significato del parlante* l’intenzione con la quale il parlante emette o pronuncia l’espressione, un’intenzione che deve comunque essere riconosciuta dal destinatario, affinché si possa dire: (1) che l’atto comunicativo sia andato a buon fine; e (2) che il destinatario abbia compreso ciò che il parlante ha detto.

Grice rappresenta la comunicazione come un riconoscimento di intenzioni; vale a dire che, ai fini della buona riuscita di uno scambio linguistico, ciò che conta non sono tanto (o soltanto) le parole

che vengono dette, quanto il riconoscimento da parte dell'interlocutore dell'intenzione con cui il parlante le ha dette.

Se riprendiamo l'esempio fatto poco sopra a proposito dell'atto linguistico indiretto, osserviamo che la domanda "hai una sigaretta?" viene usata per intendere "mi dai una sigaretta, per favore?". Un altro caso che possiamo impiegare come esempio è il seguente: immaginiamo di essere a conoscenza del fatto che Marisa tradisce il proprio marito Luigi con Antonio e di voler mettere Luigi a conoscenza di questa sgradevole circostanza. Tra le molte cose che possiamo fare, potremmo usare l'espressione "non sapevo che Marisa fosse così tanto amica di Antonio" per intendere "Fai attenzione Luigi, con ogni probabilità Marisa ti tradisce con Antonio".

Ciò che accade, in questi e in altri casi simili, è che il parlante comunica (significato del parlante) più di quel che dice (significato dell'espressione o significato convenzionale). Di nuovo, un conto è ciò che viene detto e un altro conto è ciò che viene inteso o implicato.

(Bianchi Claudia, *Pragmatica del linguaggio*, Laterza, Bari, 2003)

Infine la pragmatica si interessa degli effetti della comunicazione sul comportamento. In particolare, la pragmatica è la disciplina che si occupa dei fatti non verbali e del linguaggio del corpo. Oltre al comportamento dell'individuo, questa disciplina studia i segni comunicativi che provengono dal contesto in cui si verifica la comunicazione. Si comprende così che la comunicazione non si riferisce soltanto al discorso ma al comportamento intero dei parlanti: «tutto il comportamento è comunicazione e tutta la comunicazione influenza il comportamento». (P. Watzlawick, *Il linguaggio del cambiamento. Elementi di comunicazione terapeutica*, tr. it. Feltrinelli, Milano 2011).

Secondo De Pas, molto della comunicazione ipnotica avverrebbe non nella significazione lineare del discorso, ma emergerebbe dalla polisemia di alcune parole; ciò vorrebbe dire che in un contesto ipnotico la singola parola non acquista significato esclusivamente in virtù dell'enunciato in cui è espressa o del modo in cui viene pronunciata, ma presenta una molteplice significazione in virtù dei vari significati che essa possiede. In questo modo la comunicazione ipnotica agirebbe in modo differenziato nei vari livelli dell'individuo, stimolandone la mente inconscia. Su tale principio si basa la comunicazione "disseminata" di Erickson (De Pas, 2009).

L'ascolto, in Erickson, non è fatto di un prima (tu parli, io ti ascolto) e di un dopo (tu hai parlato, adesso ti dico io), ma di una sincronica empatia attiva, per la quale il terapeuta si frappone tra il paziente e il suo parlato: la tecnica che Erickson usa l'ha definita - lui stesso - "disseminazione".

Che significa, appunto, buttare per raccogliere, e, fuor di metafora, distogliere il paziente dai propri copioni. Anzi, proprio perché butto per poi raccogliere, distruggo quei copioni che, distruggendosi, consentono quella raccolta, la quale si attua già per il fatto che indico nuove vie al mio paziente.

Il termine disseminazione è assolutamente illuminante rispetto a tutta la filosofia che sottostà alla clinica ericksoniana. In terapia, quindi, occorrono forme stilistiche nuove. Questo è l'insegnamento di M. Erickson. Forme stilistiche che stabiliscano categorie mentali nuove, quindi anche il viceversa: categorie mentali nuove, capaci di produrre nuove forme stilistiche. (*L'approccio di disseminazione*, di "Ipnoterapia", di Milton H. Erickson e Ernest L. Rossi, Astrolabio, Roma, 1982)

Quando le parole riescono a trasformare la realtà noi ne veniamo travolti e condizionati al punto che tutto si trasforma in altro, senza lasciarci il tempo neppure di reagire, le nostre aspettative si trasformano nella nostra realtà, qui si svela il segreto dell'ipnosi, far avvenire cose con parole. Il lavoro con l'ipnosi avvicina al mondo della magia in quanto crea possibilità e nuovi ordini attraverso percorsi diversi da quelli condivisi, permette un riordino dell'esperienza, pensiamo all'idea di scoperta, in fondo la scoperta, come l'induzione ipnotica, come un sogno guidato, unisce cose e persone in un modo nuovo e differente.

"La scoperta consiste nel vedere ciò che tutti hanno visto e nel pensare ciò che nessuno ha pensato" ci è suggerito da A. Szent-Gyorgy, (scienziato e premio Nobel per la medicina). La psicoterapia lavora sul cambiamento e permette ad ogni individuo di reincorniciare la propria visione del mondo. Questo è possibile, usando l'ipnosi per far cambiare comportamenti e pensieri che la persona ha organizzato in base alla propria esperienza.

In modo simile in ipnosi si parla di monoideismo: quando una persona concentrandosi su un solo punto arriva ad annullare tutto il resto e si fa guidare da quel punto, da quell'immagine. In ipnosi si è dimostrato che tramite le ideoplasie, le forme pensiero, è possibile agire sul proprio corpo.

Il monoideismo plastico non è altro che un fenomeno molto potente di risposta ideodinamica presente per esempio nella gran parte dei cosiddetti "fenomeni paranormali" come il tavolino che si sposta, il pendolino che si muove, la scrittura automatica, la rotazione della bacchetta dei raddomanti. Tutti questi fenomeni si verificano quando la mente è assorta in concentrazione, allora i muscoli obbediscono alla immagine mentale senza che l'operatore sviluppi un'intenzione volitiva diretta. L'uomo non potrebbe neanche alzarsi dal letto senza piani cioè senza una serie di schemi comportamentali. I piani sono inerenti alla conoscenza normativa (regole) e pragmatica (esperienziale) della vita, permettono di orientarci nel mondo attraverso una serie di routines che si sono cristallizzate grazie alla ripetizione. Una volta "cablati" questi schemi di comportamento possono essere riprodotti senza lo sforzo cognitivo originario.

Con l'ipnosi ci si trova in una condizione analoga, il problema da risolvere è come fare in modo che una persona smetta di portare avanti i propri schemi mentali e accetti di eseguirne uno suggerito dall'ipnotista.

Secondo Miller, Galanter e Pribram, con l'ipnosi si ha qualcosa di simile al sonno profondo: il

soggetto elimina il proprio linguaggio interno col quale elabora normalmente i suoi schemi d'azione e a questo subentra la voce e lo schema dell'ipnotizzatore.

La società addomestica gli individui che creano la società, miti ed ideologie fagocitano i fatti, siamo in un mondo grazie ad un metodo, dipendiamo dal metodo attraverso il quale ordiniamo il mondo ed il mondo dipende da noi che l'abbiamo creato e lo manteniamo.

CAPITOLO SECONDO

L'USO DEL LINGUAGGIO, UN APPROCCIO A PAUL WATZLAWICK.

Obiettivo di ogni processo psicoterapeutico, il cambiamento, col relativo superamento delle resistenze che cercano di impedirlo, costituisce il fulcro del pensiero di Paul Watzlawick.

In tutta l'opera del filosofo austriaco il concetto di trasformazione risulta legato a doppio filo con quello di immagine del mondo. «Chi viene a cercare aiuto da noi soffre in qualche maniera del suo rapporto con il mondo», dichiara Watzlawick. Oggetto della sofferenza psicologica del paziente è, in particolare, «la contraddizione irrisolta tra il modo in cui le cose *sono* e come, secondo la sua immagine del mondo, *dovrebbero essere*» (corsivo dell'autore).

Ancora una volta, siamo in presenza di un aspetto fortemente costruttivista di Watzlawick: l'intenzionalità è indifferente poiché in ogni caso sarà il ricevente ad interpretare il messaggio, e sarà quindi quest'ultimo a decidere come interpretare il messaggio.

Paul Watzlawick, ne "Il linguaggio del cambiamento" parla di due lingue possibili:

“L'una, quella per esempio in cui è formulata questa frase, dà delle definizioni, è obbiettiva, cerebrale, logica, analitica; è la lingua della ragione... L'altra...è molto più difficile da definire, appunto perché non è la lingua della definizione. La si potrebbe chiamare la lingua dell'immagine, della metafora, della pars pro toto, forse del simbolo, in ogni caso comunque della totalità (e non della scomposizione analitica)”.

Queste due lingue sarebbero caratteristiche del pensiero relativo all'emisfero sinistro, quella logica, ed a quello destro quella dell'immagine.

Aggiunge Watzlawick: “Il fatto dell'esistenza di queste due “lingue” fa' supporre che ad esse debbano corrispondere due immagini del mondo fondamentalmente differenti, giacché è noto che un linguaggio non rispecchia la realtà, ma piuttosto crea una realtà”.

(P. Watzlawick, *Il linguaggio del cambiamento. Elementi di comunicazione terapeutica*, tr. it. Feltrinelli, Milano 2011).

Un passo fondamentale dello studio della comunicazione, si ebbe appunto con la pubblicazione della *Pragmatica della comunicazione umana* di Watzlawick, dove egli intendeva la capacità del linguaggio di avere conseguenze sul piano comportamentale nei contesti in cui l'uomo interagisce. Qualsiasi fenomeno resta inspiegabile senza una cornice contestuale che lo comprenda, nel senso che non esiste comunicazione senza un comportamento che veicoli un qualche significato. In

sostanza esistono nella comunicazione, due modalità: verbale e non verbale, in cui quest'ultima espleta la propria funzione. Descriviamo ora i cinque assiomi della comunicazione.

Primo assioma: l'impossibilità di non comunicare.

Il comportamento non ha un suo opposto: non possiamo non comportarci. In ogni caso, abbiamo sempre un comportamento. Se concordiamo nel definire come messaggio l'intero comportamento di una situazione di interazione, allora ne consegue che è impossibile non comunicare. Non possiamo sottrarci alla comunicazione.

Una unità di comunicazione (comportamento compreso) è chiamata messaggio, una serie di messaggi scambiati fra persone è una interazione. Le interazioni possono essere assunte in modelli di interazione.

Il centro dell'interesse del nostro approccio è quello di analizzare le conseguenze pragmatiche delle interazioni comunicative.

Secondo assioma: livello di contenuto e livello di relazione.

Una comunicazione non soltanto trasmette informazione, ma al tempo stesso impone un comportamento. Dentro un messaggio esiste quindi sia una componente di informazione (l'aspetto di notizia), sia una componente di comando. L'aspetto di notizia di un messaggio trasmette informazione ed è quindi sinonimo nella comunicazione umana del contenuto del messaggio. L'aspetto di comando si riferisce invece alla relazione tra i comunicanti.

L'aspetto di comando non viene quasi mai negoziato apertamente. Sembra anzi che, quanto più una relazione è spontanea e sana, tanto più l'aspetto relazionale della comunicazione recede sullo sfondo.

Il problema consiste allora nel definire la relazione che intercorre tra l'aspetto di comando e quello di notizia del messaggio. Watzlawick utilizza l'analogia del calcolatore: per operare, la macchina ha bisogno non solo di dati (informazione), ma anche di dati sui dati, ovvero di codice che dica alla macchina come trattare i dati (metainformazione). Portando l'analogia nel mondo della comunicazione umana, possiamo identificare l'aspetto di notizia del messaggio come comunicazione, e l'aspetto di comando come metacomunicazione (secondo la definizione precedentemente data per questo concetto).

Quindi, ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione, di modo che il secondo classifica il primo ed è quindi metacomunicazione.

Terzo assioma: la punteggiatura della sequenza di eventi.

L'osservatore esterno considera una serie di comunicazioni come una sequenza ininterrotta di scambi. Tuttavia chi partecipa all'interazione, ed è quindi calato nella comunicazione, legge lo scambio e reagisce ad esso secondo quella che Bateson e Jackson hanno definito punteggiatura

della sequenza di eventi. Noi non discuteremo se la punteggiatura della sequenza di comunicazione sia buona o cattiva (è evidente che essa organizza gli eventi comportamentali ed è quindi essenziale per l'interazione). Quello che a noi interessa è rilevare come spesso i conflitti relazionali siano semplicemente basati su una punteggiatura conflittuale della suddetta sequenza degli scambi. Ogni parlante interpreta lo scambio in modo tale da vedere il proprio comportamento come causato dal comportamento dell'altro, e mai come causa della reazione dell'altro, e viceversa: in breve, ogni parlante accusa l'altro di essere la causa del proprio comportamento. E' evidente che il problema della punteggiatura è risolvibile solo a livello di metacomunicazione, cioè ad un livello in cui si parla della relazione, e non dei contenuti degli scambi comunicativi. La natura di una relazione dipende dalla punteggiatura delle sequenze di comunicazione tra i comunicanti.

Quarto assioma: comunicazione numerica ed analogica.

Nella comunicazione umana si hanno due possibilità di far riferimento agli oggetti: in modo analogico, attraverso una rappresentazione; in modo numerico, attraverso un'assegnazione simbolica. Come hanno osservato Bateson e Jackson, non c'è nulla di specificamente simile ad un tavolo nella parola 'tavolo'. Nella comunicazione analogica invece c'è qualcosa di specificamente 'simile alla cosa' rappresentata. Come possiamo facilmente riscontrare nell'esperienza, capire una lingua straniera ascoltandola alla radio risulta molto più difficile del capirla osservando un parlante: in quest'ultimo caso, possiamo inferire il significato delle parole attraverso l'uso sia del linguaggio dei segni che dei 'movimenti di intenzione' che il parlante usa.

Cos'è allora la comunicazione analogica? Praticamente è ogni comunicazione non verbale (intesa nel senso esteso proprio di Watzlawick, che quindi include posizioni del corpo, gesti, espressioni del viso, inflessioni della voce, sequenza e ritmo delle parole, il contesto in cui avviene la comunicazione).

L'uomo è l'unico essere vivente ad usare sia il modulo analogico che quello numerico per comunicare con i suoi simili. Il linguaggio numerico serve a scambiare informazione sugli oggetti e a trasmettere la conoscenza nel tempo. Gli animali usano il modulo analogico per comunicare tra loro e con l'uomo, ma la natura della loro comunicazione, come dimostrato da Bateson, ha caratteri relazionale e non assertivo: vale a dire che la comunicazione animale non è una comunicazione che fa asserzioni denotative sugli oggetti, ma è una comunicazione legata alla definizione della natura delle proprie relazioni con gli altri soggetti. Gli animali, quando parliamo a loro, non capiscono il significato delle nostre frasi, ma al contrario capiscono benissimo la ricchezza analogica con cui comunichiamo loro queste frasi.

Da queste considerazioni si ricava una importante nozione: ogni volta che la relazione è il problema dei comunicanti, il modulo numerico è privo di forza, ed in realtà risulta solo strumentale ad una

lotta che ha come obiettivo ristabilire una regola, ovvero una definizione condivisa della relazione in crisi.

Da sottolineare inoltre che, se in ogni comunicazione coesistono sia un aspetto di relazione che uno di contenuto, sembra logico aspettarsi che il modulo numerico sia quello più adatto a veicolare il contenuto, l'aspetto di notizia, mentre il modulo analogico sia quello più idoneo a veicolare la definizione della relazione, l'aspetto di comando della comunicazione. Questo a causa delle limitazioni fisiologiche incontrate dal modulo analogico nella comunicazione di concetti astratti, oppure nell'affrontare connettivi logici come la negazione, o l'esclusione, oppure ancora nella gestione della temporalità (mancando indicatori che consentano di distinguere tra presente, passato e futuro).

L'uomo ha quindi la necessità di combinare i due moduli, compiendo continue traduzioni dall'uno all'altro: ecco che parlare sulla relazione è difficile, a causa dello sforzo di traduzione dal modulo analogico a quello numerico necessario a negoziare la relazione stessa (in sostanza, prima di parlare sulla relazione, è necessario che i parlanti portino per così dire in chiaro, e reciprocamente, i comportamenti dell'altro).

Allora, gli esseri umani comunicano sia con il modulo numerico che con quello analogico. Il linguaggio numerico ha una sintassi logica assai complessa e di estrema efficacia ma manca di una semantica adeguata nel settore della relazione, mentre il linguaggio analogico ha la semantica ma non ha nessuna sintassi adeguata per definire in un modo che non sia ambiguo la natura delle relazioni. Il linguaggio numerico serve a scambiare informazioni, quello analogico definisce la natura della relazione.

La comunicazione analogica ha a che fare con le emozioni e quindi con la comunicazione non verbale. I due linguaggi coesistono e sono complementari in ogni messaggio.

La Comunicazione Analogica è l'insieme di sistemi comunicativi emozionali che fa di un segno, un gesto, un comportamento, una parola un potente strumento di comunicazione efficace, per relazionarci con il mondo e capire le reali esigenze di noi e degli altri. La capacità di comunicare è uno dei più importanti strumenti che la natura e la cultura ci forniscono, non soltanto per vivere la nostra vita, ma addirittura per sopravvivere, anche se la sua reale importanza emerge solo quando un avvenimento limita tale capacità.

La parola tuttavia, elemento che assume sin da subito rilievo quando si parla di comunicazione nell'accezione comune, è soltanto uno degli strumenti di cui ci serviamo per dialogare con i nostri simili; in termini percentuali rappresenta solo una delle componenti del linguaggio globale, che è invece costruito su una composita e variegata serie di modalità espressive mediante le quali l'Uomo esprime messaggi ed emozioni di ogni genere.

L'atto comunicativo infatti non si espleta semplicemente attraverso il canale verbale, ma anche attraverso una serie di gesti e di atti che inconsciamente compiamo a livello corporeo, questi ultimi sono frutto di stimolazioni emotive in relazione ad un oggetto, una cosa, un'idea o una persona presenti in quell'istante. Non parliamo più quindi di una comunicazione puramente verbale o non verbale, ma di una comunicazione "emozionale". L'aver intuito che l'Uomo è governato dalle sue emozioni e che il canale emotivo rappresenta una immensa miniera di informazioni per la conoscenza dei dinamismi della mente, si è rivelato essere la carta vincente: dalla semplice "conoscenza" si è giunti all'interpretazione e, da quest'ultima, alle strategie di intervento. I segnali attraverso i quali tale forma di comunicazione viene espletata, sono stati presi in considerazione in qualità di "stimolazioni emotive", quindi di risposte in tempo reale ad atti analogici programmati.

Quinto assioma: interazione simmetrica e complementare.

Tutti gli scambi di comunicazione sono simmetrici o complementari, a seconda che siano basati sull'uguaglianza o sulla differenza. Nel primo caso, un parlante tende a rispecchiare il comportamento dell'altro, creando un'interazione simmetrica. Nel secondo caso, il comportamento di un parlante completa quello dell'altro e costituisce un tipo diverso di Gestalt comportamentale, creando un'interazione complementare. In quest'ultimo caso, un partner assume una posizione primaria, detta one-up, superiore; mentre l'altro partner completa per così dire la configurazione assumendo una posizione one-down, ovvero inferiore. Non dobbiamo tuttavia attribuire giudizi di valore come "buono" e "cattivo" o "forte" e "debole" alla precedente distinzione: l'assunzione di una posizione o l'altra potrebbe essere determinata semplicemente da contesti culturali o sociali (es. madre/figlio, medico/paziente, insegnante/allievo). (P. Watzlawick, *Il linguaggio del cambiamento. Elementi di comunicazione terapeutica*, tr. it. Feltrinelli, Milano 2011)

Ogni atto comunicativo è prima di tutto non verbale, pertanto attraverso ciò è impossibile evitare di influenzare o essere influenzati, così come è inevitabile suggestionare o essere suggestionati. Chiarito questo, ne consegue che la conoscenza e le acquisizioni di tecniche comunicative non verbali dimostratesi in grado di influenzare le azioni e le credenze sia proprie che degli altri, in quanto in grado di amplificare o dirottare le percezioni dell'individuo, rappresentano una fondamentale competenza per chiunque voglia migliorare sé stesso, gli altri o il mondo.

CAPITOLO TERZO

La metafora, arma di persuasione Ericksoniana.

Le metafore nascono per essere raccontate, non scritte e per essere ascoltate. Appartengono alla trasmissione orale, al mondo dei suoni delle parole recitate. Le metafore sono proprie del linguaggio parlato e hanno codici diversi del linguaggio orale. Chi racconta una metafora, la dedica alla persona con la quale sta comunicando e chi ascolta, modificandola, calibrandola e rendendola piena di suspense modificando un orientamento attivo del pensiero, donando sensi diversi alla realtà. Erickson non ha mai attribuito troppo peso alle tecniche induttive, per privilegiare invece il contenuto della comunicazione all'interno dello stato di trance. La comunicazione terapeuta-paziente deve creare lo stato di trance, ma quella comunicazione ha già l'incarico di determinare il cambiamento nel paziente.

Aristotele dice: “La metafora consiste nel trasferire ad un oggetto il nome che è proprio di un altro. Questo trasferimento avviene o dal genere alla specie, o da specie a specie, o per analogia”.

Forme di metafora le troviamo nella Bibbia dove viene usata la figura del serpente tentatore per far riflettere il lettore sul fascino esercitato dal male e sulle conseguenze che scaturiscono dal cedere alla tentazione. Nel Nuovo Testamento Gesù ricorre alle parabole. Marco, dice: “Quando fu solo i suoi dodici insieme lo interrogarono sulle parabole ed egli disse loro: a voi è stato confidato il mistero del regno di Dio, a quelli di fuori tutto viene esposto in parabole perché guardino ma non vedano, ascoltino ma non intendano, perché non si convertano e venga loro perdonato....”.

Si parla in metafora anche quando si usa la similitudine o si ricorre al proverbio. Gli enunciati sono molto spesso usati in contesti perfettamente usuali con significati letterali. Difatti, quasi ogni enunciato che sia prodotto da un essere umano contiene in maniera massiccia elementi metaforici o figurativi. Definita spesso come una similitudine abbreviata, è una similitudine “senza il come” o altre forme avverbiali. Essa presenta anche l'omissione della caratteristica in comune tra i due termini. Ipotizzando un'evoluzione dalla similitudine alla metafora: *Mi perdo nei tuoi occhi* (primo termine di paragone) *azzurri* (elemento in comune tra i due termini) *come il mare* (secondo termine di paragone). = similitudine. *Mi perdo nei tuoi occhi di mare* = metafora.

Quelle di cui abbiamo parlato sono metafore letterarie, ma esistono altre forme di comunicazione metaforica come ad esempio i quadri pittorici, i diagrammi, oggetti usati dai bambini nei giochi o infine espressioni facciali o corporee che accompagnano la comunicazione. In tutte queste “forme” linguistiche, mentre la coscienza identifica i personaggi e le situazioni concrete espone, l'inconscio

compie la traduzione cogliendo le analogie, identificando la struttura del racconto e comprendendone il significato nascosto.

In altri termini vede la forma della foresta, a discapito dell'osservazione dei singoli alberi che la compongono. Questa nuova "visione", integrandosi con quelle preesistenti, le modifica. Si produce così un cambiamento nella visione del mondo del paziente. Un vantaggio pratico dell'uso della metafora è costituito dal suscitare maggiore interesse nel paziente rispetto all'esposizione diretta della sua situazione; inoltre rispetta i tempi del cliente che può prestare attenzione al contenuto letterale, se non è pronto al cambiamento, piuttosto che al contenuto simbolico.

Il contenuto simbolico è interpretato dal paziente in funzione dei suoi schemi di riferimento, e quindi è adatto, peculiare, specifico per lui. La metafora, mantenendo nascosto il significato simbolico, appare meno minacciosa, in effetti il sintomo "portato" dal paziente è esso stesso una metafora della comunicazione sul suo disagio; soprattutto in famiglie dove non è abituale verbalizzare il disaccordo si utilizza il sintomo come forma di comunicazione.

Essendo riferita ad altre persone e/o ad altre situazioni, non sottopone il terapeuta al rischio di critica da parte del cliente che non dovesse riconoscersi nella diagnosi dello stesso. E' un importante strumento per ristrutturare la spiegazione del mondo relativa al problema del paziente (si cambia la cornice al quadro e lo si rende adatto all'ambiente). Pur essendo una forma di comunicazione indiretta (non impartisce istruzioni) può permetterne però l'inserimento al suo interno, "agganciandolo" a cambiamenti di tono della voce o di velocità della stessa. Questo modo di procedere rende l'ingiunzione diretta non identificabile dal paziente come diretta a lui, ma viene colta dall'inconscio che può così utilizzarla. Non dando istruzioni dirette si evita che il cliente possa rifiutarle. Quindi l'uso della metafora è particolarmente indicato in pazienti resistenti alle prescrizioni dirette, ma anche a coloro che dubitano della propria capacità di riuscire. Per i pazienti che non vogliono fare autocritica, permette di suggerire l'utilità della stessa, senza però riferirlo al paziente stesso.

Che cos'è la metafora?

Korzybski (Science and Sanity, 1933) ci ricorda che è praticamente impossibile trasmettere un'idea precisa in modo consapevole. La letteratura ci indica che l'uso corretto dei simboli universali, determina il successo del testo mentre metafore, storie, aneddoti causano all'ascoltatore esperienze simili alla propria visione della realtà quindi, la comunicazione diventa molto più significativa. Proprio attraverso la riformulazione in senso metaforico che può essere trasmesso il messaggio smorzando difatti il suo rigido potere semantico.

L'obiettivo è quello di disattivare il pensiero cosciente - che mantiene il sistema di credenze focalizzato sulla percezione della realtà - piuttosto che la sua interpretazione (pensare e sentire lo spazio, il tempo e il movimento). Praticare l'ascolto attivo e porre attenzione nella percezione del mondo dell'altro ed essere sempre pronti ad un intervento beffardo sul sistema di credenze del paziente.

Come può essere definita la metafora? Un linguaggio figurato, una figura retorica, un modo simbolico di esprimere qualcosa o un'espressione fantasiosa e creativa dove le leggi del mondo reale si combinano con l'irreale per esplorare una parte più profonda dell'individuo? La letteratura è ricca di definizioni a proposito, ma in questa sede, prima di addentrarci nello specifico dell'argomento e ampliarlo secondo un approccio psicoterapeutico familiare, cerchiamo di capirne di più muovendo i primi passi dal semplice concetto di metafora. *Metafora* (dal greco *μεταφορά*, da *metaphérō*, « io trasporto ») è un tropo linguistico (figura retorica) e si ha quando, al termine che normalmente occuperebbe il posto nella frase, se ne sostituisce un altro la cui "essenza" o funzione va a sovrapporsi a quella del termine originario creando, così, immagini di forte carica espressiva. La metafora differisce dalla similitudine per l'assenza di avverbi di paragone o locuzioni avverbiali ("come"). E non è totalmente arbitraria: in genere si basa sullo stabilimento di un rapporto di somiglianza tra il termine di partenza e il termine metaforico, ma il potere comunicativo della metafora è tanto maggiore quanto più i termini di cui è composta sono lontani nel campo semantico. In semantica la *metafora* è più propriamente il processo per cui una parola si arricchisce di nuovi significati, per estensione. Ad esempio, la parola *vite* indica l'utensile *vite* per analogia con la pianta della *vite* (per somiglianza tra la filettatura dell'utensile e il viticcio della pianta). Spesso tali meccanismi sono fossilizzati nel lessico e non sono avvertiti dal parlante, ma si possono ricostruire con lo studio dell'etimologia. L'uso della metafora è essenziale al linguaggio umano, in quanto consente di trasmettere pensieri e concetti altrimenti difficili da comunicare. La metafora è nata, come elemento di studio, di approfondimento e d'uso della retorica, l'arte antica del bel parlare e della capacità di persuadere. Il suo uso, inizialmente poetico e persuasivo, si è esteso nel tempo, a tutte le discipline. Di metafora, si sono interessati retori e filosofi del passato, quali Isocrate, Cicerone, Sant'Agostino, Aristotele. A riprendere e ampliare la definizione di metafora, di Aristotele, fu Turbayne, il quale fece notare che la metafora non deve necessariamente essere espressa in parole, ma può essere comunicata anche con dei segni. Pertanto, il quadro di un pittore o il gioco di un bambino può essere considerato espressione metaforica. Turbayne, arricchì ancor più, la descrizione di metafora fatta da Aristotele, e asserì che la parabola, la favola, l'allegoria, e il mito possono essere considerati sottogruppi della metafora. E seppure Turbayne, è stato tanto innovativo nella descrizione della metafora, omette di considerare che una persona può consciamente recepire

una metafora secondo il senso letterale, mentre a livello inconscio ne può recepire il significato simbolico. Questa è l'ipotesi di base, su cui si fonda l'impiego clinico della comunicazione metaforica. Nella storia della scienza sono rinvenibili molte metafore tant'è, che ogni «[...] mutamento di teoria è accompagnato da alcune importanti metafore...». Esse possono assumere valore esegetico, come metafore sostitutive, od anche rappresentare «[...] un ponte che viene offerto all'intuizione » Anche le teorie psicologiche offrono molte metafore: il cognitivismo con il modello del computer, la psicoanalisi con un uso anche clinico di questo strumento, e le teorie sistemiche con le descrizioni “triangolari” delle dinamiche familiari, solo per fare alcuni esempi. Se dunque, le metafore sono ampiamente utilizzate nel ragionamento scientifico, si assiste negli ultimi anni alla diffusione della prospettiva narrativa nella quale si osserva da parte di molti studiosi non solo l'adozione di un modello scientifico narrativo, ma anche lo sviluppo di molte ricerche sulle modalità narrative di ragionamento che comportano anche il ricorso alle metafore. Nella letteratura sistemica al termine *metafora* è stato assegnato un significato ampio, che coglie la continuità e la compresenza tra diversi livelli mentali. A proposito, sono molto significative le ipotesi antropologiche di Brenda Beck. La Beck considera la metafora come un mediatore, capace di mettere in comunicazione gli aspetti sensibili e immaginativi con quelli logici e razionali. Gregory Bateson, padre della teoria sistemica, ha più volte sottolineato il ruolo svolto dalla metafora nella conoscenza. La metafora è espressione artistica delle emozioni e costituisce il senso relazionale e emozionale condivisa dal gruppo. Anche Minuchin e Whitaker si sono interessati di utilizzare le metafore nelle loro psicoterapie e mentre Minichin parla di uso di metafore spaziali e organizzative (sia nella descrizione dei problemi, sia nell'individuazione dei percorsi risolutivi); Whitaker dà importanza all'uso della metafora in quanto massima espressione del sé terapeutico. Gordon nel suo testo *Metafore Terapeutiche*, esamina la costruzione della metafora, come modalità per comunicare e generare cambiamenti. “Supponiamo che qualcuno mi dica: «Mi sento il braccio destro di piombo». Sarei certamente fuori strada se, udita questa dichiarazione, prendessi un martello e mi mettessi a batterglielo per sentire il suono metallico. Avere un braccio di piombo è una rappresentazione verbale di un'esperienza, cioè una metafora. Ma l'effettiva esperienza non può essere partecipata come tale a persone diverse da quella che l'ha avuta. Servendoci ancora del nostro esempio, una persona potrà sentirsi il braccio «pesante», un'altra «immobile», una terza «duro». Benché l'esperienza di ciascuno di questi individui sia unica, tutti e tre potrebbero esprimere verbalmente, con la stessa precisione, le loro percezioni con la frase metaforica: «Mi sento il braccio di piombo»”.(D. Gordon, *Metafore terapeutiche*, Astrolabio, Roma 1992)

La metafora, è uno strumento elettivo di evoluzione e creatività, è capace di apportare continuo dinamismo alle strutture di pensiero. E' esemplificazione emotiva di un contenuto verbale. E' la

comprensione del modello del mondo dell'altro e si può creare in modo naturale e inconscio dalla narrazione. Offre l'occasione di "entrare" nelle emozioni e talvolta di condividerle. Rende più fluente la comunicazione e favorisce l'apprendimento. Coinvolge, incanta, concede l'opportunità di un viaggio ai confini tra realtà e fantasia.

Metafora e Ipnoterapia Eriksoniana

Erikson per primo esplorò l'uso di storie e aneddoti come metafore, la sua popolarità ha portato molti a considerare gli aneddoti l'unico modo per utilizzare le metafore in terapia. L'approccio eriksoniano utilizza la metafora per comunicare con i processi inconsci del cliente, per attivarli e per spostare ed elaborare le informazioni da una conoscenza verbale-logica ad una immaginifico-analogica. Per Erikson è il terapeuta che costruisce aneddoti, che contengono metafore simili alla situazione reale; inoltre l'aneddoto ha un obiettivo di trattamento specifico. Per ciò che riguarda le metafore, Erikson le adoperava anche nell'ipnosi per indurre un maggior successo. Convinto, che il comportamento del terapeuta deve adeguarsi alle singole persone che entrano in terapia, non ha mai cercato di adattare tutti i pazienti allo stesso modello terapeutico; con alcune persone ha usato termini piuttosto pesanti, con altre invece ha detto le cose in modo che il paziente si rendesse conto solo più tardi del loro significato; così in alcuni casi ha dimostrato che si può discutere apertamente di taluni argomenti, mentre in altri casi è preferibile affrontare il problema indirettamente e lasciare che sia il paziente a scoprire l'oggetto della discussione. Erikson era persuaso dall'idea che una persona poteva imparare molto quando riusciva a superare delle avversità perciò, quando aveva a che fare con qualcuno con scarsa stima di sé e che non riusciva a trovare stimoli per migliorarsi, spesso raccontava episodi della propria vita, sostenendo che le persone, cui il racconto metaforico era diretto, avrebbero potuto utilizzare il contenuto a modo proprio e coglierne i significati da applicare alla propria situazione. I racconti metaforici possono parlare dei problemi della persona in un linguaggio simbolico, togliendo l'ansia che ne deriverebbe affrontando il problema direttamente. Non esiste la metafora buona per tutte le stagioni, ma esiste la metafora adatta a quella particolare situazione, per quella particolare persona. La metafora può favorire un processo di analogia e di identificazione, nonché d'apprendimento e d'elaborazione, e può diventare la base di un cambiamento.

Come costruire una metafora.

La mente umana è una creatura metaforica, nel senso che non esiste nulla che non sia sottoposta ad una visione metaforica. Uno scarabocchio fatto di linee e puntini neri, possono,

attraverso la vista e gli impulsi nervosi che vanno al cervello, trasformarsi in parole e suoni. Poi, attraverso complessi processi di associazione inconscia, in immagini e suoni, infine, la mente cosciente percepisce quello che significa.

In generale, le persone preferiscono raccontare una storia, o fare esempi, perché collega la funzione associativa alla intelligenza intuitiva. Ogni ambito sia terapeutico, formativo o informativo, produce tipi di metafore simili ma anche diverse. Diversi gli obiettivi, i destinatari, le metodologie, i gestori stessi della metafora. Simili gli intenti: stabilire corrispondenze e produrre cambiamenti. Questa similarità consente di individuare una procedura di base comune per la costruzione di metafore. A questo proposito la neurolinguistica ha elaborato dei modelli già individuati da Milton Erickson per la creazione di metafore efficaci. Innanzitutto la raccolta di informazioni sul destinatario della metafora: individuare il modello del mondo, gli schemi cognitivi, la sua mappa percettiva, affettiva, cognitiva e comportamentale, le sue esigenze, il suo potenziale di flessibilità e le sue eventuali resistenze sul problema-caso : quante e quali sono le persone significativamente coinvolte, quali le relazioni intrattenute, quali gli elementi di sostegno, quali gli ostacoli, quali gli eventi che hanno determinato (o determineranno) il problema-caso, quale il decorso (o il probabile decorso) Le informazioni raccolte dal costruttore di metafore possono essere specifiche o generiche (ad esempio nel caso terapeutico, il rapporto diretto col paziente permette al terapeuta una conoscenza sicuramente approfondita). In ogni caso sono le informazioni, che ci permettono di stabilire un'analogia e questo equivale a creare una relazione, un allineamento tra destinatario e metafora. Questa relazione destinatario-metafora (raccontata, disegnata, resa tangibile) induce ad un legame empatico, crea un feeling tra soggetto e oggetto, ricrea quello che in neurolinguistica è conosciuto come *rapport*. Il costruttore di metafora deve essere capace di costruirlo con un buon lavoro di calibrazione (studio del destinatario) e di ricalco (rispecchiamento) tra personaggi metaforici e destinatario. La calibrazione riporta alla preliminare raccolta di informazioni, allo studio dell'interlocutore, dei suoi atteggiamenti, dei suoi modelli di conoscenza e di rappresentazione. In una comunicazione interpersonale queste informazioni vengono date dall'osservazione delle immagini che l'interlocutore usa, delle sue manifestazioni fisiche ed emotive, e dall'ascolto del suo vocabolario. Queste parole, frasi, immagini che le persone usano per comunicare, e il modo in cui le usano, offrono informazioni importanti sul loro mondo interiore. Il ricalco è un processo di rispecchiamento con cui una persona, attraverso il proprio comportamento, riproduce il comportamento dell'interlocutore, dimostrando così attenzione al suo punto di vista e al suo modello del mondo. Riporta alla fase di costruzione effettiva della metafora, al suo intento analogico. Le informazioni acquisite con la calibrazione servono per comprendere il modo in cui l'interlocutore interpreta la realtà. Sulla base di queste informazioni è possibile uniformare il

proprio agire (o strutturare la propria metafora) secondo ciò che in un dato momento è considerato il comportamento più appropriato alla relazione in corso. *Nella narrazione metaforica è indispensabile calibrare e ricalcare per stabilire analogie.* Ed è importante farlo soprattutto in ambito psicoterapeutico, al tal proposito lo fa il terapeuta col paziente (sa chi ha davanti, lo vede, lo conosce, ne conosce problemi e attese); *Una volta raccolte le informazioni necessarie queste devono essere trasformate in metafora.* I passaggi indispensabili per questa trasformazione sono: 1) creare una storia analogica: ricalcare il destinatario e il suo problema-caso; 2) espandere l'analogia con un isomorfismo: stabilire eventi, comportamenti e relazioni tra i protagonisti della metafora simili a quelli vissuti dal destinatario stesso; 3) introdurre nel contesto della storia esperienze (anche marginali e non necessariamente vissute dal protagonista, ma anche da personaggi collaterali) tali da stimolare nel destinatario riflessioni che lo portino ad aperture cognitive emotive e comportamentali; 4) proporre una serie di convinzioni evolutive, alternative a quelle del destinatario, che lo incoraggino nel cambiamento, che gli permettano di superare limiti e convinzioni, che lo inducano a sperimentare soluzioni e nuove esperienze; 5) Utilizzare elementi che possano evitare le resistenze cosce (ambiguità, citazioni, e alcune volte anche humour); 6) ipotizzare, proporre, suggerire soluzioni; La metafora, attraverso l'analogia, guida il soggetto a prefigurarsi, a percepire, a vivere situazioni nuove e risolutive. La guida è l'infrazione del ricalco, ossia il processo con cui una persona smette di riprodurre le scelte comunicative dell'interlocutore, e comincia a condurlo verso la conoscenza della propria mappa mentale, e quindi verso l'adesione ai propri obiettivi. Gli obiettivi che egli si pone di raggiungere e il modo per raggiungerli, le soluzioni proposte, devono essere gestite con assoluta precisione, perché devono tracciare una direzione senza imporla, indicare e guidare senza forzare. Cinque punti significativi per la costruzione di metafore sono: 1) visione d'insieme: si parte da un ampio panorama (ricalco situazionale/sociale nell'ideazione dell'analogia) 2) problema/bisogno: la visuale si stringe sul problema specifico del lettore (ricalco specifico: sensoriale, di credenze nell'espansione dell'analogia mediante isomorfismo) 3) idea/soluzione: una proposta che risolverà quel problema (inizio guida nell'avvicinarsi delle sequenze della metafora) 4) evidenze: giudizi che testimoniano l'efficacia di una certa scelta (citazioni corroboranti) 5) vantaggi: i benefici specifici per il lettore (ricalco sul futuro nello scioglimento della vicenda narrata). Soprattutto il quinto punto risulta efficace per l'identificazione degli obiettivi nella metafora. Nello specifico della narrazione metaforica entra in gioco la capacità diagnostica e previsionale del costruttore di metafore che aiuta il destinatario a progettare situazioni risolutive e vantaggiose, realistiche, concretizzabili e non illusorie. Le metafore sono "favole" che si traducono in realtà. Gli obiettivi vanno definiti in positivo, conseguenza di comportamenti appropriati, di scelte oculate, risoluzioni prese dai

protagonisti della metafora durante lo svolgimento di una vicenda che li ha messi alla prova. La metafora forma e in-forma: da' "forma a" schemi mentali idonei all'apprendimento di saperi e strategie nuove e "forma in" ambiti più o meno lontani da quelli consueti (ambiti, contesti, situazioni nei quali difficilmente ci si inoltrerebbe se non attratti e "distratti" dal linguaggio metaforico). Il destinatario guarda queste esperienze analogiche fornitegli dalla metafora ed è portato (a livello inconscio) a riguardare le proprie esperienze e ad operare nuovi collegamenti, in una continua ristrutturazione e ridefinizione di convinzioni personali che talvolta possono limitare l'evoluzione personale, sociale o professionale. La metafora, dunque, presentando modi diversi di pensare e di agire, funziona solo nel momento in cui riesce ad aumentare la flessibilità del destinatario e a modificare il suo bagaglio di convinzioni. Il cambiamento avverrà se riusciremo ad ampliare le convinzioni positive, correggendo le convinzioni negative. Perciò arricchiremo la metafora di suggerimenti positivi, spinte strategiche, incentivi ad agire, prefigurazioni di traguardi raggiunti e raggiungibili. E dato che quello che metaforicamente vogliamo fare è trasferire il soggetto da qui a là, dal proprio mondo ad un altro "possibile", dobbiamo abbattere il confine delle sue convinzioni limitanti (limiti che possono riguardare sé stesso, le proprie capacità, il senso di inadeguatezza, o riguardare il contesto: la paura di sperimentare nuove esperienze, di affrontare nuove situazioni). Allora aiutiamolo a riflettere sul proprio problema-caso, ricreandolo nella narrazione metaforica in modo tale che egli, vedendolo "fuori da sé", cominci a percepirlo in modo diverso. Attraverso la metafora insinuiamo dubbi, illustriamo sfide, sfidiamo i limiti del destinatario mostrando altri punti di vista, comportamenti e scelte diverse, critiche alluse (gestite da personaggi di sfondo, nascosti nella storia e per questo ancor meno diretti). A questa ristrutturazione cognitiva ne seguirà una emotiva; cambieranno le sensazioni e l'approccio al problema-caso. Cambieranno le aspettative.

Linguaggio metaforico: linguaggio multisensoriale.

"Non si può capire una cosa se non si ha individuato la sua metafora"(Borges)

Attraverso l'uso della metafora viene utilizzata consapevolmente la forza suggestiva delle parole per organizzare e utilizzare le potenzialità della mente inconscia. E' sempre dal linguaggio ipnotico di Milton H. Erickson che ricaviamo le regole linguistiche per costruire il linguaggio della metafora. Chi ascolta, mentre cerca con la mente conscia il significato logico di quanto sta ascoltando, con la mente inconscia lo connette con le proprie esperienze interne. E' bene che il terapeuta, sia consapevole della multisensorialità richiesta dai suoi interlocutori, perché il linguaggio produce un vincolo e provoca esperienze virtuali. La metafora funziona se stimola associazioni tra esperienze e situazioni reali ed esperienze e situazioni virtuali; questo avviene se

tiene conto dei sistemi di elaborazione di informazioni usati dalle persone per conoscere e rappresentare il mondo. L'uomo, mentre si muove nella realtà, la rielabora a partire dalle informazioni che riceve dai suoi canali d'ingresso: i cinque sensi. Le informazioni sono poi ulteriormente rielaborate dal linguaggio. Così egli si crea una rappresentazione mentale del mondo fatta di immagini, suoni, gusti, odori, sensazioni, sempre frutto di una semplificazione del modello originario. I sistemi rappresentazionali *visivo* (V), *auditivo* (A) e *cenestesico* (K), indicano l'organo sensoriale privilegiato nel raccogliere ed elaborare le informazioni percepite da vista (V), udito (A), e tatto-gusto-olfatto (K). Ognuno di noi può organizzare la propria esperienza in tutti i sistemi rappresentazionali, tuttavia tendiamo a prediligerne uno sugli altri. Questa inclinazione comporta una scelta – inconsapevole, ma accurata – delle parole usate per codificare l'esperienza stessa. Le parole sensorialmente specificate, dunque, esplicitano il processo di percezione che le sottende. Sintonizzarsi sul sistema rappresentazionale dell'interlocutore è un metodo molto efficace per conquistarne la fiducia. Nella produzione linguistica, l'influenza del sistema dominante visivo si manifesta nella scelta di parole che rimandano alla vista: *vedere, osservare, chiarire, focalizzare, dipingere, tratteggiare; chiaro, limpido, cristallino, nitido, brillante, oscuro, fosco, torbido; immagine, quadro, scenario, schema, colori*, e così via. L'influenza del sistema dominante auditivo si manifesta nel linguaggio con la scelta di parole che rimandano all'udito: *ascoltare, sentire, parlare, dire, spiegare, suonare; acuto, sordo, stridulo, forte, piano; campanello d'allarme, dissonanza* e così via. Nella scrittura, chi predilige questo sistema rappresentazionale presta in genere molta attenzione anche agli aspetti paraverbali del messaggio: il ritmo, soprattutto. Le allitterazioni, le assonanze, la metrica, la lunghezza delle parole e delle frasi. I respiri e le pause. Le riprese veloci o il fluire tranquillo del testo. Il sistema rappresentazionale cenestesico organizza le percezioni del mondo intorno alle sensazioni tattili, olfattive e gustative. La produzione linguistica è qui caratterizzata da parole che appartengono alla sfera delle sensazioni fisiche e dell'emotività. Le scelte lessicali prediligono verbi come *sentire, provare, gustare*; aggettivi come *caldo, freddo, pesante, concreto*; sostantivi come *odore, contatto, sapore, sensazione, attrazione*. Alcuni studi di programmazione neurolinguistica sostengono che il 40% delle persone è maggiormente visivo, il 40% cenestesico e il 20% auditivo. Per questa multisensorialità il linguaggio metaforico deve essere strutturato in modo tale da riprodurre le modalità linguistiche degli interlocutori siano essi visivi (sollecitiamone l'immaginazione, accompagnando al testo, laddove è possibile, immagini; evochiamo immagini con i termini visivamente specificati), o auditivi (arricchiamo la metafora di allitterazioni, onomatopee, chiasmi), o cinestesici (adoperiamo la sinestesia). Oltre i termini sensorialmente specificati è importante inserire nella metafora operatori modali, nominalizzazioni, verbi non specificati, mancanza di indice referenziale. Gli ausiliari *volere, potere, dovere* sono

chiamati operatori modali perché non indicano l'azione ma il modo di eseguirla. Aggiungono al verbo principale quella particolare modalità che indica possibilità, volontà, vincoli e competenze correlate all'azione descritta, e vengono usati a seconda che si voglia far emergere dal contesto metafora una limitazione (*tu devi, è necessario, bisogna*), o una possibilità (*tu puoi* nella sua duplice accezione di potere e opportunità) o un atto di volontà (*tu vuoi*, nel senso di volere o pretendere). Le nominalizzazioni sono sostantivi che all'interno di una frase occupano il posto di un nome ma indicano in realtà un processo in corso, una dinamica. Le nominalizzazioni si formano con gli affissi nominalizzatori *ione, mento, ità, ismo, tura, ezza*, che permettono la trasformazione di un verbo o di un aggettivo in nome. Le nominalizzazioni non sono mai qualcosa di tangibile, di concreto; si tratta di nomi astratti che indicano azioni, stati d'animo ecc. In esse sono state cancellate informazioni che danno senso compiuto al discorso. A livello inconscio si è portati a riconoscere nella nominalizzazione il processo da cui essa è derivata. E' un'attribuzione del tutto arbitraria e qui sta il gioco forza della comunicazione metaforica: il destinatario attribuirà al messaggio una fisionomia del tutto (o parzialmente) rispondente alle proprie aspettative. I verbi non specificati sono verbi qualitativi che riferiscono azioni elementari eseguibili in modi ed intensità diverse, la cui modalità è lasciata indeterminata e ambigua. *Fare, pensare, sapere, capire, provare, rendersi conto, riconoscere, chiedersi*, ecc. Nella metafora la modalità delle azioni non vengono né approfondite né esplicitate, perché è il destinatario che deve farlo. La scelta del verbo è importante per l'obiettivo che la metafora vuole raggiungere, per il comportamento che si vuole indurre. La metafora privilegia i termini generici come *gruppo, persona, qualcuno, un luogo, una cosa, una volta*, mancanti di indice referenziale, che arricchiscono il discorso metaforico di suggestioni, per cui ognuno può riconoscersi e identificarsi nei personaggi o nelle situazioni della storia. Questa genericità linguistica e contenutistica lascia che sia il destinatario della metafora a riempire i buchi informativi con la propria immaginazione e la personale ricerca di significato associato.

Non ti posso dare nulla che non esista già dentro di te, non posso proporre nessuna immagine che non sia già tua ma ti sto solo aiutando a rendere visibile il tuo universo. (Hesse)

(Cfr. BARKER, P., "L'uso della Metafora in Psicoterapia", Casa Editrice Astrolabio, Roma, 1987.)

CONCLUSIONE

La parola è stata nei secoli strumento nelle mani dell'uomo, il mezzo per la trasmissione del nostro sapere e delle nostre conoscenze a contemporanei e posteri, uno strumento d'arte e di cultura, ma anche e soprattutto un qualcosa di immensamente potente, malleabile e insidioso quanto duraturo e cristallino. Il potere della parola, avviene quando colui che suggestiona, può operare un cambiamento nel paziente, accompagnato dal potere di modificare la visione della realtà da parte di chi ascolta. Troppo spesso ci dimentichiamo del potere della parola. Essa può ferire o gratificare, dà o toglie potere a chi la esprime e a chi la riceve ed è alla base della nostra capacità di influenzare. La parola si genera prima nella nostra mente, nel pensiero, e solo poi si esprime nel linguaggio che prende voce e si amplifica intorno a noi. Il linguaggio è strettamente legato alla società che ci circonda, con il quale produciamo concetti, teorie, storie attraverso cui comprendiamo il mondo e diffondiamo le idee. Non esiste una verginità del linguaggio: le parole non sono un fenomeno neutro, ma un veicolo di gratuita trasmissione culturale. Le grandi storie affasciano e suscitano fiducia. Le storie migliori non raccontano nulla di nuovo ma fanno appello ai sensi e corrispondono a ciò che ognuno di noi già possiede per dare senso alle cose, e a costituire le cose stesse, dando un significato al mondo materiale.

BIBLIOGRAFIA

R. BANDLER, J. GRINDER, *La struttura della magia*, Roma, Astrolabio 1981

BARTHES, R. (1984). *Il brusio della lingua. Saggi critici IV*. Einaudi, Torino 1988,

CONSIGLIERE, S. (2009). dispense del corso di *Antropologia ed evoluzione della comunicazione*, Creative Commons Attribuzione-Non commerciale 2.5.

LUSSANA, F. (1988). “Genesi delle capacità linguistiche”, *Annali della Facoltà di Lettere e Filosofia dell'Università degli Studi di Siena*, IX, pp. 195-218.

SAVAGE-RUMBAUGH, E. S. e RUMBAUGH, D. M. (1993) “The emergence of language” in Gibson, K. R e Ingold, T., eds., *Tools, language and cognition in human evolution*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 86-108.

GENSINI S., *Elementi di semiotica*, Carocci, Roma 2002

LUDWIG WITTGENSTEIN, *Ricerche filosofiche*, Einaudi, 1953.

BIANCHI CLAUDIA, *Pragmatica del linguaggio*, Laterza, Bari, 2003.

MILTON H. ERICKSON e ERNEST L. ROSSI, *L'approccio di disseminazione*, di "Ipnoterapia", Astrolabio, Roma, 1982

DE PAS R. (2009) L'ipnosi, Milton Erickson e la disseminazione: i presupposti filosofici. *Psico-Pratika* N. 46

P. WATZLAWICK, *Il linguaggio del cambiamento. Elementi di comunicazione terapeutica*, tr. it. Feltrinelli, Milano 2011.

D. GORDON, *Metafore terapeutiche*, Astrolabio, Roma 1992

BARKER, P., *“L’uso della Metafora in Psicoterapia”*, Casa Editrice Astrolabio, Roma, 1987.

MILTON H. ERICKSON . *“La mia voce ti accompagnerà”* Casa Editrice Astrolabio, Roma, 1983.