



Corso Base di
“Ipnosi Clinica e Comunicazione Ipnotica”

Anno 2020

Comunicazione Ipnotica
ecologia della comunicazione

RELATORE

D.ssa Milena Muro

CANDIDATO

D.ssa Claudia Pregno

Sommario

| | |
|---|----|
| PREFAZIONE | 5 |
| CERTE ... CANZONI | 8 |
| AL CINEMA ... IL LINGUAGGIO IPNOTICO..... | 14 |
| IL SOGNO PIU' ANALIZZATO AL MONDO | 20 |
| QUEL BUONGIORNO SENZA RESISTENZE DEL LINGUAGGIO IPNOTICO..... | 30 |
| DALL'EMPATIA DEL WEB AL GIORNALISTA-ROBOT | 37 |
| Conclusioni..... | 42 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 43 |

*Buddha sosteneva che le parole
"hanno il potere di distruggere e di creare.
Quando le parole sono sincere e gentili possono
cambiare il mondo".*

PREFAZIONE

Non ci riflettiamo mai abbastanza, ma il linguaggio è la cosa che ci rende umani.

Noi siamo gli unici animali che hanno il potere della parola.

Il Professor Chomsky, in un'intervista molto buffa, rilasciata a Ali G, che è il rapper inventato da Sacha Baron Cohen, risponde così alla domanda che gli fa il rapper che è: "Professore, ma lei che è 80 anni che si occupa di lingua, non si è stancato sempre di parlare di lingua o del linguaggio?"

E lui risponde così: "No, in realtà no, perché la lingua è la caratteristica nucleare che ci rende esseri umani.

Noi non possiamo fare a meno delle parole, non di meno, siccome la lingua madre ce l'abbiamo da sempre, praticamente gratis da quando nasciamo, non ci pensiamo mai abbastanza.

Eppure, ogni parola che noi scegliamo ha un sacco di usi, serve a un sacco di cose.

La prima cosa che noi facciamo con la lingua è questa: descriviamo la realtà che ci circonda.

Noi parliamo della realtà e decodifichiamo la realtà, mettendole dei cartellini, e ci riusciamo a intendere, perché siamo d'accordo su questi cartellini.

Potrei citare un famoso sketch di Aldo, Giovanni e Giacomo, che forse conoscete, è quello della cadrega: due persone mettono alla prova un'altra per capire se fanno parte della stessa "tribù", perché non c'è accordo sul significato della parola "cadrega"

Infatti, Aldo prende una mela, e dice: "Buona questa cadrega" e gli altri capiscono che lui è un estraneo.

Quindi, a noi, serve la lingua per descrivere ciò che ci circonda.

Siccome la realtà cambia di continuo, è in evoluzione perenne, allora, anche la lingua cambia di continuo. La lingua ci serve per comunicare, ovviamente, fra di noi oltre che comunicare e basta,

la lingua definisce la mia tribù. Quindi, io identifico le persone che appartengono alla mia stessa tribù e allo stesso tempo identifico le persone che non fanno parte della mia tribù.

Noi pensiamo di essere andati avanti rispetto al concetto tribale, ma così non è, siamo ancora estremamente tribali come esseri umani, Quindi mi permette di individuare "gli altri".

La lingua serve per una terza cosa molto importante, che forse è quella che ci interessa di più.

Ogni parola che usiamo è letteralmente un atto di identità. Cioè io dico agli altri chi sono, faccio una dichiarazione. Quand'è che ci si innamora veramente

di una persona, ci si può invaghiare dell'aspetto fisico, ma la cosa veramente che ci colpisce sono le cose che dice e in che modo dice quelle cose.

Ovviamente, essendo il linguaggio la proprietà nucleare delle persone, noi ci innamoriamo di questo, cioè della parte più profonda della persona.

Infatti, spesso ci si innamora anche di brutti, perché non è così importante.

L'importante alla fine è quello che dice.

Poi a che altro serve la lingua.

Ovviamente, se io racconto delle cose di me, quelle parole, le devo pensare bene, perché che cosa voglio che gli altri capiscano di me?

Dice Searle: "Non è possibile pensare con chiarezza se non si è capaci di parlare e scrivere con chiarezza."

Cioè il nostro modo di comunicare spiega anche agli altri quanto è chiaro il nostro pensiero, quanto siamo in grado di concepire un pensiero lineare, perché se il pensiero è lineare, allora siamo anche in grado di veicolarlo in maniera lineare.

Ovviamente, le lingue, tutte, hanno molte più parole di quelle strettamente necessarie.

Un po' di statistica.

L'italiano ha dalle 300 mila al milione di parole.

È difficile fare una stima precisa perché dipende da quali parti, per esempio, dei dialetti, consideriamo parte anche del lessico italiano.

Una persona mediamente colta, diciamo alla fine degli studi superiori, conosce circa 35-40 mila parole, Ma non le usiamo tutte. Noi, nelle nostre attività quotidiane, ce la caviamo con circa due mila parole. Molte di più sono quelle che sentiamo e quindi conosciamo perché, per esempio, i media le usano spesso: "penitenziario", "meteorologico", e via dicendo.

Abbiamo un patrimonio sterminato di parole, e, secondo me, più o meno tutti intuiamo abbastanza chiaramente che le parole non sono tutte uguali.

Una parola può essere un bacio, una parola può essere un proiettile. Allora, il modo più facile di identificare le parole è fare una lista di quelle brutte. Io mi faccio una blacklist di parolacce.

Ma è sempre così?

Pensate la parola "finocchio", un ortaggio, oppure un modo molto maleducato di riferirsi all'omosessuale. Usiamo una frase: Entro in una mensa e dico, "Oh, oggi a pranzo ci sono i finocchi."

Mi sto riferendo al piatto che probabilmente molti di voi amano.

Entro nella stessa mensa, c'è un tavolo di attivisti LGBT, "Uh, oggi a pranzo ci sono i finocchi."

Stessa frase. Ma cosa cambia? L'intento comunicativo. Che faccio? Flaggo a priori la parola "finocchio" perché è negativa? No, perché a questo punto dovrei censurare metà del mio lessico.

Allora, capite che non basta fare una lista nera, non basta la censura.
Ma ci vuole una cosa fondamentale che è la nostra intelligenza. Dobbiamo pensarci noi, anche perché le parole non sono solo parole.
Pensate a un'altra cosa che fanno le parole.
Le parole compiono azioni.
Se io sono un professore, ho il potere di promuovere o bocciare uno studente.
Se io sono un sindaco, ho il potere di sposare le persone.
Cioè noi compiamo atti con le parole. Compiamo atti di continuo. Questo è il potere della parola.
Allora, in un mondo così sovraccarico di parole, riprendiamoci il potere della parola giusta.
Questa è una cosa che possiamo fare tutti. Perché non implica imparare cose strane.
Implica prendere in mano una competenza che abbiamo tutti, che è quella della parola, e usarla meglio. Queste competenze non sono immediate
Occorre lavorarci tanto "bisogna essere contadini della lingua". Perché, che cosa fanno i contadini? Si impegnano giorno dopo giorno, non si stancano mai, sanno che dal momento in cui dissodano il campo al momento in cui cresce la piantina, passa molto tempo, passa un sacco di tempo, bisogna proprio che si impegnino tanto.
Riassumo così la conseguenza di fatica, sudore, costanza, resilienza e anche fiducia in sé è quella piantina che alla fine ha bucato anche l'asfalto.

CERTE ... CANZONI

Conosciamo il potere ipnotico della musica. Pensiamo a una taranta. Diventa ancora più potente se ci aggiungiamo parole studiate accuratamente.

Le ricerca e mette sapientemente insieme Vasco Rossi che è un mago della canzone ipnotica. Per primo, usa basso e batteria che di per sé sono suoni capaci di toccare le corde del profondo e sono particolarmente adatti a produrre ritmi veloci, ripetitivi, ipnotici. Il meglio lo raggiunge appunto con la linguistica ipnotica con cui riesce, come pochi altri cantautori, ad emozionare giovani e adulti, uomini e donne. Le sue canzoni sono talmente efficaci che la libera università in lingue e comunicazione di Milano (IULM) gli ha conferito la laurea ad honorem in scienze della comunicazione. Vasco Rossi applica l'indice Flesch, una formula matematica che stima la facilità di lettura di un testo da parte di un lettore medio. L'ha inventata Rudolf Flesch, intorno al 1948. Ed è stata usata prima dal dipartimento difesa degli stati uniti per scrivere i manuali tecnici e in un secondo tempo l'indice è servito a scrivere le polizze assicurative. Le caratteristiche di questo indice è la semplicità di applicazione e la brevità. Prende in considerazione due variabili linguistiche: calcola la leggibilità tenendo conto della lunghezza media delle parole, misurate in sillabe, e della lunghezza media delle frasi, misurata in parole. In pratica: meglio usare una parola breve rispetto ad una lunga, così come, ed è ovvio, che una frase breve è meno complessa di una lunga dal punto di vista della sintassi. Vasco Rossi la utilizza di continuo e riesce magistralmente, per una canzone, a produrre il titolo più corto che si possa mai pensare: "E" il cui testo, cortissimo, è composto da 22 parole, 43 sillabe, 7 frasi.

E

Vuoi da bere

Vieni qui,

Tu per me

Te lo dico sottovoce

Amo te

Come non ho fatto in fondo

Con nessuna

Resta qui un secondo

E

Se hai bisogno

E non mi trovi

Cercami in un sogno

Amo te

Quella che non chiede mai

Non se la prende

Se poi non l'ascolto e

Uoh, e

Sei un piccolo fiore per me

E l'odore che hai

Mi ricorda qualcosa

Va beh

Non sono fedele mai

Forse lo so

Soprattutto Vasco Rossi applica gli schemi linguistici di Milton Erickson chiamati da Richard Bandler e John Grindler il Milton Model.

Consiste nel creare scatole vuote. Cioè frasi senza contenuto. Il contenuto lo mette chi ascolta la canzone e ha l'impressione che sia stata scritta conoscendo appositamente per lui o lei, che contenga cioè esattamente il vissuto dell'ascoltatore. Sembra che Vasco crei empatia con ognuno dei suoi milioni di fans, che li conosca uno ad uno. Invece la sua è scienza e tecnica. Oltre ad un numero bassissimo di parole, usa il ricalco e quindi porta ognuno a pensare alla propria storia, le ripetizioni a raffica che amplificano il potenziale ipnotico e parole che ben conosciamo nel linguaggio ipnotico

Ogni volta che viene giorno

Ogni volta che ritorno

Ogni volta che cammino e

Mi sembra di averti vicino

Ogni volta che mi guardo intorno

Ogni volta che non me ne accorgo

Ogni volta che viene giorno

E ogni volta che mi sveglio

Ogni volta che mi sbaglio

Ogni volta che sono sicuro e

Ogni volta che mi sento solo

Ogni volta che mi viene in mente

Qualche cosa che non c'entra niente

Ogni volta

Ogni volta ... Nell'ipnosi ericksoniana: ogni volta che respiri senti che ti stai rilassando sempre più Ogni volta, ogni momento, ogni situazione, tutti, nessuno, nel milton model si chiamano Quantificatori Universali: sono generalizzazioni che escludono eccezioni o scelte alternative (es. "tutti, nessuno, ognuno, ecc..)

Vasco Rossi usa meravigliosamente queste generalizzazioni. E fa un'altra operazione: le ripete all'infinito "ogni volta"" a cui aggiunge anche una piccola sensazione in modo che ognuno di noi abbia un rimando, cosa vuol dire? Vuol dire che lui fa un ricalco: "ogni volta che viene giorno ... per tutti viene giorno, ma che cosa succede quando viene giorno ad ognuno quando viene giorno? Per ognuno è diverso. Per questo Vasco sta bene attento a non chiudere la frase, così la fa chiudere a chi ascolta. "Ogni volta che mi viene in mente". Che cosa? Tutte le volte che, data una frase, viene da fare una domanda c'è uno schema Miltoniano.

Un altro cantautore d'eccellenza che adopera a piene mani il linguaggio ipnotico è Ligabue

*Certe Notti la macchina è calda e dove ti porta lo decide lei.
Certe notti la strada non conta e quello che conta è sentire che vai.
Certe notti la radio che passa Neil Young sembra avere capito chi sei.
Certe notti somigliano a un vizio che tu non vuoi smettere,, smettere mai.
E si può restare soli, certe notti qui, che chi s'accontenta gode, così così.
Certe notti o sei sveglio, o non sarai sveglio mai, ci vediamo da Mario prima o poi.*

Certe notti. Quali notti. Avesse detto le notti insonni sarebbero state escluse le persone che dormono bene. Avesse detto le notti in cui esco con gli amici

ne avrebbe escluso un'altra fetta di presone. Invece, certe notti... mettetele voi il contenuto quali notti. Quando Milton induceva l'ipnosi utilizzava proprio questa vaghezza: So che nella vita Lei prova certe *difficoltà* che vorrebbe poter portare a soddisfacente *risoluzione* ... e non so con esattezza quali tra le sue personali *risorse* Lei trovi più utili per risolvere questa *difficoltà*, ma quello che so è che la sua *mente inconscia* sa meglio di Lei ricercare nella sua *esperienza* quella precisa *risorsa*... Tutte parole che hanno una capacità di induzione naturale, parole come una certa sensazione, speranze, sogni, capacità, ricordi ... Sono parole che convogliano ben più significati di quanti qualunque persona che faccia un ragionamento compiuto potrebbe mai sperare di trasmettere.

Fa poi un'altra operazione Ligabue " la macchina è calda e dove mi porta lo decide lei". Nel Milton Model è una Violazione della restrizione selettiva: attribuzione di qualità umane a cose o a oggetti. Ad esempio "la torta nel frigo mi chiamava". Questo attiva quello che Bandler e Grindler definiscono ricerca transderivazionale, cioè quel processo per cui il cervello di chi ascolta, che è in uno stato particolare, cercando di completare la frase passa alla ricerca del suo significato. Quindi va a recuperare la struttura profonda associata a quella vaga situazione la elabora per ricavarne un significato attinente alla propria esperienza. Ed è lì che si emoziona, si coinvolge e si convince che quel testo è stato scritto su di lui. Ancora due cose del maestro del linguaggio ipnotico Ligabue: la frase "Certe notti se sei fortunato bussi alla porta di chi è come te" e come sei tu? E tu? Non dice niente. E ancora, un'altra miltonata la fa con il braccio. Guardate bene. Lo muove vistosamente e appositamente mostra il braccialetto. Le persone che vanno ai suoi concerti ogni volta che vedono un braccialetto simile non potranno fare a meno di pensare al concerto a Ligabue o a una sua particolare canzone. Il maestro del linguaggio ipnotico usa il

braccio per fare ancoraggi, tra le tecniche fondamentali della PNL nonché una delle più utilizzate dagli ipnotisti, facilissimo da produrre in una situazione in cui le emozioni sono forti come ai concerti.

AL CINEMA ... IL LINGUAGGIO IPNOTICO

Il cinema utilizza a piene mani tutte le tecniche per coinvolgere e creare empatia senza la quale un film passa direttamente dall'essere visionato all'essere dimenticato.

A farla da padrone Erickson, cioè il Milton Model alla base del linguaggio ipnotico per induzione indiretta. Un film per tutti: il negoziatore del 98, il cui regista Gary Gray per scrivere i dialoghi si è avvalso della collaborazione di esperti di PNL nelle negoziazioni dell'FBI.

La prima parte della storia racconta di un uomo, Omar, che per vendicarsi del tradimento della moglie si è barricato in casa, tiene in ostaggio la figlia a cui punta un fucile alla tempia. Minaccia di ucciderla se non gli porteranno la moglie. La polizia chiama un negoziatore, Danny che ha un solo obiettivo: liberare la bambina, e per farlo deve rendere inoffensivo il sequestratore

Danny: ***Si, amo più gli animali che le persone, qualche volta. Specie i cani. I cani sono i migliori.***

Il negoziatore inizia il dialogo con un buon carico di positività

1 - "Si" è un modo immediato per far sentire la vicinanza.

2 - "Amo più gli animali che le persone", in questo caso si tratta di un ricalco emozionale: per Omar la vita non conta molto, vuole uccidersi e punta il fucile sulla figlia. Nella stanza c'è un pitbull e Danny sa che chi ha un animale si rifugia nel suo affetto. Tanto più se gli esseri umani lo hanno deluso e in questo caso, il negoziatore lo sa, la moglie lo tradiva.

3- "Specialmente i cani. I cani sono i migliori".

E a questo punto parte con una guida: "Qualche volta". Con il quantificatore sottolinea che talvolta ama più animali e guida a un sentimento positivo perché pur senza dirlo, sottintende altre volte ama gli esseri umani. La guida è il momento in cui si smette di riprodurre le scelte dell'interlocutore e si inizia a condurlo verso il nostro obiettivo. Possiamo farlo inserendo gradualmente nella conversazione un punto di vista differente, facendo breccia nelle resistenze, portando su un altro piano l'interlocutore. Il passaggio alla guida può essere manifesto, gestito soprattutto a livello verbale, o più sottile: un'alterazione del respiro, dello sguardo, del tono di voce o dell'atteggiamento. Il passaggio dal ricalco alla guida è complesso, perché si entra nella sfera delle opinioni e delle convinzioni personali.

Danny: ***E la cosa bella dei cani è che ci sono diversi tipi di cani per diversi tipi di persone. Come... i pitbull. Il cane di tutti i cani. Il pitbull può essere il miglior amico dell'uomo giusto, e il peggior nemico di quello sbagliato. Sì, se proprio mi vuoi regalare un cane, regalami un pitbull, dammi... Raul, giusto Omar? Dammi Raul.***

Il negoziatore cerca di unire, quindi comincia la frase con "e". Usa il linguaggio vago " il pitbull può essere amico o nemico". Poi chiama il cane per nome, Raul. Lo sa dalle informazioni della polizia. Il nome proprio di qualcuno a cui teniamo e che amiamo porta diritti a evocare dentro di noi la sua essenza, quindi esprime vicinanza.

Danny sbaglia obiettivo. Non sa è che Omar detesta il cane.

Omar: ***Io lo odio Raul. Chiudi quella boccaccia, stronzo. Quel figlio di puttana non è capace di stare zitto.***

Emerge l'odio che può portare, in una situazione del genere, a pessime decisioni. Deve rimediare e ricominciare da capo

Danny: ***Io ti capisco, Omar... io ti capisco perché è successo anche a me. Perché, in fondo, sono come te***

Quel "Io ti capisco, Omar", esprime una chiave relazionale molto forte: usa il nome e si mette dalla sua parte, come se lo capisse davvero. Il negoziatore usa un predicato di consapevolezza (mi sono reso conto, so, sono certo, in questo caso capisco) per ribaltare la situazione da negativa a positiva.

Ecco perché aggiunge:

Danny: ***l'ho avuto un cane così. Una barboncina. Lei non abbaia, però faceva pipì ovunque. La odiavo quella cagna. Ma se ero un po' depresso si appoggiava sulle ginocchia, mi guardava con quei suoi begli occhioni, e anche se ero convinto di odiarla quella cagna, io le volevo bene. Funziona così, Omar: è una storia di odio-amore.***

Ricalco: "ho avuto un cane così", "la odiavo" ma per addolcire l'aggressività contrappone il pitbull ad una dolce barboncina. Ed ecco la guida (attraverso il significato ti dico in che modo devi pensare): "guardava con quei suoi begli occhioni, e anche se ero convinto di odiarla quella cagna, io le volevo bene. Funziona così, Omar: è una storia di odio-amore".

Omar sente che quelle parole della guida potrebbero portarlo a desistere e allora cerca di interrompere il negoziatore

Omar: ***Adesso basta, niente più chiacchiere. Io non posso più aspettare. Mi senti? Io voglio mia moglie. Se no faccio fuori nostra figlia.***

Omar ora utilizza due canali: auditivo e cinestesico. Avrebbe potuto dire "ora ti faccio vedere", invece usa "non posso più aspettare" e non chiede di vedere sua moglie ma urla "Mi senti"

Danny: ***Omar! Ascoltami.***

Il negoziatore ricalca il tono di voce alto e si allinea alla sua modalità auditiva "ascoltami"

C'è poi tutta un'altra trattativa tra la polizia che vuole fare irruzione nella casa e Danny che teme per la vita della bambina. Chiude la "negoziazione" con i colleghi e comincia la trattativa con Omar per entrare nell'abitazione

Danny: ***Ehi, Omar! Mi dicono che tua moglie è qui! Sono stato autorizzato a effettuare lo scambio. Però devo entrare, guardare in giro, assicurarmi che non ci siano altri ostaggi e nessuna trappola. D'accordo?***

Con una citazione "mi dicono" in modo indiretto, non io, gli altri colleghi dicono, gli fa percepire che la moglie sia lì davvero, perché quelle sono le parole chiave "tua moglie è qui". E introduce sapientemente il "però", cioè pone la condizione allo scambio e Omar apre la porta.

Ed è proprio ora che si capisce se il negoziatore finora ha fatto un buon lavoro di comunicazione verbale e se riuscirà a fare un altrettanto buon lavoro con il paraverbale. Intanto, la sua mimica facciale comunica tranquillità e cordialità, nonostante le differenze e la consapevolezza che deve portare Omar verso

una finestra per fare in modo che la polizia gli spari. Poi visto che gli aveva preannunciato che doveva assicurarsi che non ci fossero trappole fa finta di guardarsi attorno, in realtà cerca qualche cosa a cui appigliarsi per fare un ricalco, ma non lo trova e allora usa un truismo e cerca di agganciarlo:

Danny: *Fuori c'è il sole. È una bella giornata per fare due passi. Non fa freddo, c'è un'aria frizzante... peccato che siamo incastrati qui, eh?*

Omar: *Hai visto tutto, non ci sono trappole qui da me, su muoviti.*

Adesso si tratta di portare Omar davanti alla finestra.

Danny: *Devo vedere anche in quella stanza in fondo, Omar: ci potrebbe essere qualcuno lì dentro.*

Per ricalcare Omar che utilizza la sua parte visiva Danny dice "devo vedere"

Poi Danny vede qualcosa che può utilizzare per agganciare il sequestratore. E ha un'informazione preziosa: sa che era un marine

Danny: *Partita, eh? è perfetta la giornata. Non mi sono perso una partita dei Bears da quando ho lasciato i Marines. Al corpo è sempre stata una squadra vincente, no?*

Omar: *Ah, sì? Tu c'eri?*

Agganciato. Con il ricalco situazionale della partita e sapendo che Omar era nei Marines finalmente si è aperta una strada emozionale positiva. La parola chiave in questo caso era Marines. Danny si è guardato bene dal dirgli in modo diretto "anche io ero nei marines", perché Omar avrebbe potuto credergli o non credergli. Dunque, ha adoperato una dinamica più raffinata, introducendo la parola chiave marines in un contesto che pare innocuo.

Ora è sufficiente ricalcare quell'orgoglio per avere la fiducia di Omar

Danny: ***Si, ho fatto una ferma di un anno nel '73.***

Omar: ***Andavamo forte, porca puttana. Io ne ho fatte due: '68 e '69.***

Danny: ***Ah, ah, allora un urrà per i Marines, Omar. Urrà!***

Omar: ***Non s'incontrano molti ex Marines di questi tempi. Si arruolano tutti in marina. Visto? Qui dentro non c'è nessuno, tenente, adesso facciamo lo scambio.***

Danny: ***No. Sta' calmo. Te l'ho detto. Devo controllare tutto.***

Mentre Omar pensa si possa finalmente fare lo scambio Danny per occupargli ancora la mente gli racconta una barzelletta sui marines:

Danny: ***un Marine e un marinaio stanno pisciando in una latrina. Il Marine sta per uscire senza lavarsi le mani. Il marinaio dice: "a noi altri ci insegnano a lavarci le mani". Il Marine si volta e risponde: "nei Marines ci insegnano a non pisciarci sulle mani".***

Sparano e Omar cade a terra ferito.

IL SOGNO PIU' ANALIZZATO AL MONDO

Pensiamo ai discorsi pubblici, ipnotici, che hanno cambiato il mondo. Uno è senza ombra di dubbio il capolavoro per eccellenza perché ancora oggi rappresenta un simbolo: la battaglia contro il razzismo. Si tratta dei soli 17 minuti di discorso pronunciati il 28 agosto del 1963 davanti a 250 mila persone al termine della protesta per i diritti civili da **Martin Luther King**. Non è la prima volta che il reverendo nei discorsi parla di sogno, sogno americano. Ma in I have a dream la potenza di coinvolgimento è enorme. Tant'è che dai linguisti agli esperti di comunicazione fino ai teologi lo hanno sezionato per esaminarlo in tutte le sfaccettature.

Analizziamo il testo:

Sono felice di unirmi a voi in questa che passerà alla storia come la più grande dimostrazione per la libertà nella storia del nostro paese.

E qui Luther King ci dice che era profondamente consapevole che le sue parole avrebbero lasciato il segno, che avrebbero fatto storia. E comincia introducendo un tema ipnotico con cui vuole installare un'idea. Se fosse stato in una seduta terapeutica avrebbe potuto essere quella che Granone definisce monoideismo plastico, ad esempio l'idea del rilassamento. In questo contesto l'idea su cui punta è la libertà. Tanto che in 17 minuti la ripete 20 volte. Un buon modo per installare nella mente che è l'ora di mettere la parola fine alla segregazione e alla disuguaglianza. Tra gli altri temi ipnotici ripetuti uguaglianza e giustizia associati a quei 100 anni, nuovamente ripetuti e ripetuti in riferimento a un qualcosa che tutti conoscono e a cui possono facilmente attingere la dichiarazione di indipendenza. ***Cento anni fa un grande americano, alla cui ombra ci leviamo oggi, firmò il Proclama sull'Emancipazione. Questo fondamentale decreto venne come un grande***

faro di speranza per milioni di schiavi negri che erano stati bruciati sul fuoco dell'avidità ingiustizia. Venne come un'alba radiosa a porre termine alla lunga notte della cattività.

Ma cento anni dopo, il negro ancora non è libero; cento anni dopo, la vita del negro è ancora purtroppo paralizzata dai ceppi della segregazione e dalle catene della discriminazione; cento anni dopo, il negro ancora vive su un'isola di povertà solitaria in un vasto oceano di prosperità materiale; cento anni dopo; il negro langue ancora ai margini della società americana e si trova esiliato nella sua stessa terra.

Quel discorso destinato all'immortalità, scritto a più mani, è un concentrato di scelta delle parole ripetute, tono nel pronunciarle, ritmo, circolarità, e impianto retorico. Adopera il metodo di Milton e come Eiricksson fa largo uso di metafore e per farlo prende spunto da opere teatrali come da parabole. Ad esempio, da Shakespeare, il verso iniziale di Riccardo III "ora l'inverno del nostro scontento è reso estate gloriosa da questo sole" viene sostituito ad arte da Luther King con "questa estate soffocante della legittima impazienza dei negri non avrà termine fino a quando non venga un vigoroso autunno di libertà ed uguaglianza".

Tante le metafore potenti che utilizza, la maggior parte rappresenta contrasti estremi.

Qualcuna: Un'isola di povertà solitaria in mezzo a un vasto oceano di prosperità materiale; Dalle sabbie mobili dell'ingiustizia razziale alla solida roccia della fratellanza; Trasformare le stridenti discordie della nostra nazione in una bellissima sinfonia di fratellanza.

Per questo siamo venuti qui, oggi, per rappresentare la nostra condizione vergognosa. In un certo senso siamo venuti alla capitale del paese per incassare un assegno. Quando gli architetti della repubblica scrissero le

sublimi parole della Costituzione e la Dichiarazione d'Indipendenza, firmarono un "pagherò" del quale ogni americano sarebbe diventato erede. Questo "pagherò" permetteva che tutti gli uomini, sì, i negri tanto quanto i bianchi, avrebbero goduto dei principi inalienabili della vita, della libertà e del perseguimento della felicità.

In questo capoverso si sente la potenza del rapport: la condivisione della condizione, vergognosa; l'allineamento, siamo venuti a incassare un assegno; le convinzioni e i valori che accomunano dice bianchi e negri, ma soprattutto lui e chi lo ascolta. Insomma, King dice voglio per me e per voi la medesima cosa e questo significa: potete avere fiducia in me. E su questo rapport insiste, e continua ad aggiungere "carichi da novanta" che sono i valori.

È ovvio, oggi, che l'America è venuta meno a questo "pagherò" per ciò che riguarda i suoi cittadini di colore. Invece di onorare questo suo sacro obbligo, l'America ha consegnato ai negri un assegno fasullo; un assegno che si trova compilato con la frase: "fondi insufficienti". Noi ci rifiutiamo di credere che i fondi siano insufficienti nei grandi caveau delle opportunità offerte da questo paese. E quindi siamo venuti per incassare questo assegno, un assegno che ci darà, a presentazione, le ricchezze della libertà e della garanzia di giustizia.

E con che perizia evita i "non" che il cervello ignora: "l'America è venuta meno" Invece di dire "non ci ha dato un assegno dice una cosa ben peggiore "un assegno fasullo". E poi nuovamente incalza con una convinzione potenziante: "siamo venuti a incassare un assegno che ci darà..."
Siamo anche venuti in questo santuario per ricordare all'America l'urgenza appassionata dell'adesso. Questo non è il momento in cui ci si possa permettere che le cose si raffreddino o che si trangugi il tranquillante del gradualismo. Questo è il momento di realizzare le promesse della

democrazia; questo è il momento di levarsi dall'oscura e desolata valle della segregazione al sentiero radioso della giustizia.; questo è il momento di elevare la nostra nazione dalle sabbie mobili dell'ingiustizia razziale alla solida roccia della fratellanza; questo è il tempo di rendere vera la giustizia per tutti i figli di Dio. Sarebbe la fine per questa nazione se non valutasse appieno l'urgenza del momento. Questa estate soffocante della legittima impazienza dei negri non finirà fino a quando non sarà stato raggiunto un tonificante autunno di libertà ed uguaglianza.

Il 1963 non è una fine, ma un inizio. E coloro che sperano che i negri abbiano bisogno di sfogare un poco le loro tensioni e poi se ne staranno appagati, avranno un rude risveglio, se il paese riprenderà a funzionare come se niente fosse successo.

Spesso, come in questo caso, King usa anche i livelli neurologici di Dilts. Comincia dal basso, come se fossero turismi: "siamo venuti" ... certo tutti sono arrivati lì; passa ai comportamenti "questo non è il momento di lasciare che le cose si raffreddino" quali cose, ognuno pensa alle cose che a lui stanno a cuore; poi alle convinzioni e all'identità fino allo spirito con cui fa bingo perché comanda tutti i livelli sottostanti "questo è il tempo di rendere vera la giustizia per tutti i figli di Dio"

Non ci sarà in America né riposo né tranquillità fino a quando ai negri non saranno concessi i loro diritti di cittadini. I turbini della rivolta continueranno a scuotere le fondamenta della nostra nazione fino a quando non sarà sorto il giorno luminoso della giustizia.

Ma c'è qualcosa che debbo dire alla mia gente che si trova qui sulla tiepida soglia che conduce al palazzo della giustizia. In questo nostro procedere verso la giusta meta non dobbiamo macchiarci di azioni ingiuste.

Cerchiamo di non soddisfare la nostra sete di libertà bevendo alla coppa dell'odio e del risentimento. Dovremo per sempre condurre la nostra lotta al piano alto della dignità e della disciplina. Non dovremo permettere che la nostra protesta creativa degeneri in violenza fisica. Dovremo continuamente elevarci alle maestose vette di chi risponde alla forza fisica con la forza dell'anima.

Questa meravigliosa nuova militanza che ha interessato la comunità negra non dovrà condurci a una mancanza di fiducia in tutta la comunità bianca, perché molti dei nostri fratelli bianchi, come prova la loro presenza qui oggi, sono giunti a capire che il loro destino è legato col nostro destino, e sono giunti a capire che la loro libertà è inestricabilmente legata alla nostra libertà. Questa offesa che ci accomuna, e che si è fatta tempesta per le mura fortificate dell'ingiustizia, dovrà essere combattuta da un esercito di due razze. Non possiamo camminare da soli.

E mentre avanziamo, dovremo impegnarci a marciare per sempre in avanti. Non possiamo tornare indietro. Ci sono quelli che chiedono a coloro che chiedono i diritti civili: "Quando vi riterrete soddisfatti?" Non saremo mai soddisfatti finché il negro sarà vittima degli indicibili orrori a cui viene sottoposto dalla polizia.

E ancora, il reverendo fa uso anche delle presupposizioni (mentre, quando, non appena) per motivare e una serie di anafore per sottolineare il concetto espresso dal "non". Quindi quando potremo essere soddisfatti?... quando i negri potranno trovare alloggio ecc.

Non potremo mai essere soddisfatti finché i nostri corpi, stanchi per la fatica del viaggio, non potranno trovare alloggio nei motel sulle strade e negli alberghi delle città. Non potremo essere soddisfatti finché gli spostamenti

sociali davvero permessi ai negri saranno da un ghetto piccolo a un ghetto più grande.

Non potremo mai essere soddisfatti finché i nostri figli saranno privati della loro dignità da cartelli che dicono: "Riservato ai bianchi". Non potremo mai essere soddisfatti finché i negri del Mississippi non potranno votare e i negri di New York crederanno di non avere nulla per cui votare. No, non siamo ancora soddisfatti, e non lo saremo finché la giustizia non scorrerà come l'acqua e il diritto come un fiume possente.

Come in questo passo anche in altri evoca e stimola la mente delle persone a immaginare. E proprio lì che la mente viene rapita e va dritta all'inconscio mente inconscia dove si accede ai possibili.

L'immaginazione è, dopo tutto, il dominio dell'inconscio.

Non ha dimenticato che alcuni di voi sono giunti qui dopo enormi prove e tribolazioni. Alcuni di voi sono venuti appena usciti dalle anguste celle di un carcere. Alcuni di voi sono venuti da zone in cui la domanda di libertà ci ha lasciato percossi dalle tempeste della persecuzione e intontiti dalle raffiche della brutalità della polizia. Siete voi i veterani della sofferenza creativa. Continuate ad operare con la certezza che la sofferenza immeritata è redentrice.

Qui applica tutta una serie di generalizzazioni. In quel periodo era facile finire in carcere, essere perseguitato, essere sofferente. Sofferenze che King aveva vissuto sulla propria pelle, quindi si scatena anche la forza empatica. In tutti i casi generalizzando ognuno poteva mettere il contenuto più calzante alla sua persona.

Ritornate nel Mississippi; ritornate in Alabama; ritornate nel South Carolina; ritornate in Georgia; ritornate in Louisiana; ritornate ai vostri quartieri e ai ghetti delle città del Nord, sapendo che in qualche modo

questa situazione può cambiare, e cambierà. Non lasciamoci sprofondare nella valle della disperazione.

Il reverendo dopo aver usato più e più volte i modelli che abbiamo analizzato, sempre, piazza una guida: "la situazione cambierà"

Così per 7 capoversi. Poi succede qualcosa: **Mahalia Jackson**, la grande cantante gospel che aveva aperto la manifestazione, inizia a urlare: "Parla del sogno, Martin! Parla del sogno!" Immaginate un concerto gospel. Lei lo ripete ad alta voce in quel modo. A quel punto King usa i fogli come traccia, e comincia a parlare a braccio rendendo quel discorso ancora più autentico, empatico e coinvolgente. E dà il là ad un'altra ripetizione, quella che tutti conosciamo: io ho un sogno. E di nuovo il sogno porta la mente ad attingere alle risorse dell'inconscio

E perciò, amici miei, vi dico che, anche se dovrete affrontare le asperità di oggi e di domani, io ho sempre davanti a me un sogno. E' un sogno profondamente radicato nel sogno americano, che un giorno questa nazione si leverà in piedi e vivrà fino in fondo il senso delle sue convinzioni: noi riteniamo ovvia questa verità, che tutti gli uomini sono creati uguali.

Io ho davanti a me un sogno, che un giorno sulle rosse colline della Georgia i figli di coloro che un tempo furono schiavi e i figli di coloro che un tempo possedettero schiavi, sapranno sedere insieme al tavolo della fratellanza.

Io ho davanti a me un sogno, che un giorno perfino lo stato del Mississippi, uno stato colmo dell'arroganza dell'ingiustizia, colmo dell'arroganza dell'oppressione, si trasformerà in un'oasi di libertà e giustizia.

Io ho davanti a me un sogno, che i miei quattro figli piccoli vivranno un giorno in una nazione nella quale non saranno giudicati per il colore della loro pelle, ma per le qualità del loro carattere. Ho davanti a me un sogno, oggi!.

Io ho davanti a me un sogno, che un giorno ogni valle sarà esaltata, ogni collina e ogni montagna saranno umiliate, i luoghi scabri saranno fatti piani e i luoghi tortuosi raddrizzati e la gloria del Signore si mostrerà e tutti gli essere viventi, insieme, la vedranno. È questa la nostra speranza. Questa è la fede con la quale io mi avvio verso il Sud.

Con questa fede saremo in grado di strappare alla montagna della disperazione una pietra di speranza. Con questa fede saremo in grado di trasformare le stridenti discordie della nostra nazione in una bellissima sinfonia di fratellanza.

Con questa fede saremo in grado di lavorare insieme, di pregare insieme, di lottare insieme, di andare insieme in carcere, di difendere insieme la libertà, sapendo che un giorno saremo liberi. Quello sarà il giorno in cui tutti i figli di Dio sapranno cantare con significati nuovi: paese mio, di te, dolce terra di libertà, di te io canto; terra dove morirono i miei padri, terra orgoglio del pellegrino, da ogni pendice di montagna risuoni la libertà; e se l'America vuole essere una grande nazione possa questo accadere.

Risuoni quindi la libertà dalle poderose montagne dello stato di New York.

Risuoni la libertà negli alti Allegheny della Pennsylvania.

Risuoni la libertà dalle Montagne Rocciose del Colorado, imbiancate di neve.

Risuoni la libertà dai dolci pendii della California.

Ma non soltanto.

Risuoni la libertà dalla Stone Mountain della Georgia.

Risuoni la libertà dalla Lookout Mountain del Tennessee.

Risuoni la libertà da ogni monte e monticello del Mississippi.

Da ogni pendice risuoni la libertà.

Chi non vuole la libertà? Chi non vuole l'uguaglianza? Chi non vuole la giustizia e l'indipendenza? Tutti vogliono queste cose.

E quando lasciamo risuonare la libertà, quando le permettiamo di risuonare da ogni villaggio e da ogni borgo, da ogni stato e da ogni città, acceleriamo anche quel giorno in cui tutti i figli di Dio, neri e bianchi, ebrei e gentili, cattolici e protestanti, sapranno unire le mani e cantare con le parole del vecchio spiritual: "Liberi finalmente, liberi finalmente; grazie Dio Onnipotente, siamo liberi finalmente".

Il discorso a tratti è negativo, ma è così ben strutturato che trasmette un messaggio positivo. Anche perché contrasta il pensiero comune che vuole l'America fondata su principi di giustizia e libertà per tutti i popoli. Alza l'asticella, porta il discorso ad un contesto spirituale e afferma che la giustizia è in accordo con la volontà di Dio. Nulla di più alto. I giornali del giorno dopo infatti scrivevano come il discorso di King «ha catturato lo stato d'animo» e

«ha mosso la folla» come «nessun altro» predicatore ha fatto durante l'evento. Fu considerato un successo anche dal governo Kennedy per la sua campagna sui diritti civili. Così come, in senso negativo, il discorso colpisce l'FBI che dice "si distingue da tutti gli altri leader neri per quanto concerne l'influenzamento della popolazione nera. Lo dobbiamo marcare ora, se non lo abbiamo fatto prima, come il negro più pericoloso di questa Nazione dal punto di vista del comunismo [...] e della sicurezza nazionale"

QUEL BUONGIORNO SENZA RESISTENZE DEL LINGUAGGIO IPNOTICO

La comunicazione ipnotica può funzionare anche nel giornalismo.

John Grinder, che con Richard Bandler ha fondato la programmazione neurolinguistica (PNL), durante un'intervista ha affermato: "per rendere il testo interessante per il maggior numero di lettori devi usare tutti i sistemi rappresentazionali. Presenta il messaggio in termini visivi, auditivi e cenestesici, con sostantivi, verbi, aggettivi e avverbi appartenenti a ciascun sistema: destierai attenzione in tutti i lettori, qualunque sia il loro sistema rappresentazionale dominante, e sarà più facile creare il rapport" E ha aggiunto: "Tutti gli scrittori hanno l'esigenza di farsi leggere e capire da ampie fasce di pubblico, che magari neanche conoscono. La creazione del rapport è fondamentale. Qualunque cosa tu stia scrivendo, puoi cominciare a ricalcare il dialogo interno del tuo lettore: prevedere quali domande egli si porrà quando inizierà a leggerti. Anzitutto, puoi strutturare le tue affermazioni in modo da suscitare in lui sorpresa e interesse. A quel punto inserisci una piccola pausa, uno spazio, per dargli il tempo di formularle bene, queste domande: «Che cosa mi vuol dire? Com'è possibile? A cosa mi serve?». Tu conosci la risposta: mettila nel testo, nell'esatto momento in cui sai che il lettore si è posto la domanda. Ed è rapport.

Oggi siamo soffocati dall'informazione. Moltissime le comunicazioni, le news che passano senza lasciare il minimo segno. Molte riviste nascono da ricerche di marketing sui bisogni e sulle credenze delle persone. Ad esempio la rivista Oggi racconta storie di largo interesse, così come Focus rende semplici le complesse meraviglie del mondo. Così per i quotidiani: se si compera

Tuttosport ci si aspetta che dicano il meglio del meglio sulla Juventus, chi acquista Libero sa che sarà in linea con le sue idee di destra come il Manifesto ricalca i valori della sinistra. Mentre il lavoro nelle riviste parte dall'immagine e si conclude con il linguaggio. Nei quotidiani sono le parole ad essere protagoniste assolute. In Tv, immagini e parole sono complementari, anche se possono raccontare storie diverse. In tutti i casi è cambiato, enormemente, il modo di scrivere. Un tempo letteratura e giornalismo si somigliavano. Adesso, il linguaggio usato per l'informazione è quello più vicino al parlato, a ciò che utilizziamo nelle quotidiane conversazioni. Inoltre, la fredda notizia è stata sostituita da espressioni verbali che evocano sensazioni, emozioni, suggestioni. Il lettore si vuole identificare con ciò che legge, condividere drammi e speranze. Un "buon" articolo o servizio televisivo è quello che ricordiamo, che coinvolge, proprio perché utilizza nel raccontare la storia quei parametri che ci portano via la mente, come nell'ipnosi, e ci offrono rimandi che possiamo calzare su di noi. L'autorevolezza di una testata non basta. E neppure quella di una firma. Infatti, sono ormai pochi i giornalisti di cui sappiamo il nome. Tra questi pochi, Massimo Gramellini. Lo si ha ben presente, non tanto per quel che fa ora sia al corriere che in tv, ma per quel piccolo box su "La Stampa" che arrivava sempre a toccare, chiamiamolo cuore o anima, comunque una parte di noi profonda. Quel piccolo box era una piccola bomba che divideva l'opinione pubblica tra chi era favorevole alle tesi declinate dal controverso Gramellini e chi era in totale disaccordo e lo criticava. Comunque sia, quel piccolo articolo, faceva discutere e ricordare il giornalista che lo aveva scritto. Cosa faceva Gramellini: in primis partiva dal titolo che ha il compito di sintetizzare per eccesso il senso di tutto l'articolo, passava all'attacco di cronaca in due righe, e poi una sequela di condivisione di pensieri, fari puntati su pregiudizi, parole rassicuranti, semi di indignazione per finire quasi sempre in modo liberatorio. Usava sia il verbale che il para-

verbale, cioè componenti che aggiungono componenti al significato della singola parola o della frase, posizionando in un particolar modo una affermazione, o prestando particolare attenzione ai sensi, o ancora calibrando la lunghezza delle frasi e della punteggiatura. Analizziamo un suo articolo dal titolo "In memoria di sé". Inizia con una citazione

"Il mondo si dimenticherà di me, le mie invenzioni non mi sopravvivranno".

Così diceva Steve Jobs in un video inedito del 1994 che da ieri ronza su telefonini e computer di mezzo mondo, in buona parte ideati da lui. Jobs aveva dunque torto a sottostimarsi. Ma non sarebbe mai diventato Jobs se non avesse avuto quel tarlo: il desiderio di diventare immortale attraverso le sue opere. Prima di prenderlo per un fanatico pieno di sé, provate a rifletterci. L'immortalità è una pulsione comune a tutti gli esseri umani quando creano: un figlio, un progetto, una cosa che non c'era.

Quando chiediamo ad una persona in modo molto chiaro e diretto di fare qualcosa potremmo incontrare delle resistenze. È normale. Nulla di più umano delle resistenze. A provarle è la paura del cambiamento. Anche chi dice di amare tutto ciò che è nuovo, teme, magari molto meno di altri, di essere destabilizzato dal nuovo che avanza. Perciò cerca la chiarezza attraverso quella capacità critica che ci fa ragionare, riflettere e decidere. Il cambiamento ha un ruolo centrale nella vita di ognuno, permette di progredire, di migliorare. Un buon modo per bypassare il giudizio cosciente è la citazione di qualcuno, cioè dire qualcosa attraverso le parole di qualcun altro: "mia nonna diceva sempre che parlare in pubblico può inebriare o provocare estremo disagio: dipende dalla concretezza e spessore del contenuto, da come si illustra, ci si pone, si racconta e da tanti altri parametri". Una frase del genere permette a tutti di andare a ripescare quel ricordo in cui abbiamo detto qualcosa davanti ad altri, la cui reazione ci ha o

rafforzati o ci ha fatto sentire malissimo. La frase contiene tutti e tre i sistemi rappresentazionali, cenestesico (concretezza e spessore del contenuto) visivo (illustra), auditivo (racconta), con cui si costruisce un rapport nel quale chiunque si può identificare. La citazione consente, quindi, di suggerire una riflessione su come abbiamo comunicato quella volta e come dovremmo farlo la prossima. Ben diverso da una modalità più esplicita: "il tuo modo di parlare agli altri non funziona ..." Inoltre, l'escamotage della citazione, che è un modo delicato e non intrusivo di comunicare, apre le porte dell'attenzione a quello che potremmo definire il virgolettato, cioè la guida. Dire qualcosa con le parole di qualcun'altro è tipico della comunicazione indiretta utilizzata da Milton Erickson. La citazione con cui Gramellini esordisce fa sì che il lettore si incuriosisca, accetti più volentieri le sue riflessioni e si predisponga a leggere il resto. Subito dopo, il giornalista esprime due truismi, due cose vere e verificabili: il primo, che dal giorno precedente un video rimbalzava su telefonini e computer di mezzo mondo; il secondo, quasi tutti ideati dallo stesso Jobs. Poi si immedesima nel lettore e fa un ragionamento semplice che chiunque avrebbe fatto dopo quella citazione iniziale. E per esporlo sceglie poche e chiare parole "aveva dunque torto a sottostimarsi". Ecco che con tre affermazioni ritenute reali e inanellate, tanto che l'una conduce alla successiva naturalmente, ha catturato l'attenzione e sta conducendo il lettore al passo successivo. Come in una induzione ipnotica il testo di Gramellini supera i filtri della mente conscia, arriva all'inconscio del lettore che ora può prendere in considerazione altre possibilità. Ed è qui che il giornalista orienta l'attenzione su quella mappa mentale che vuole fare esplorare: il concetto dell'immortalità che estende a moltissime situazioni di vita, dalla famiglia al lavoro.

Si tratta di un sentimento naturale. Innaturale, semmai, è averlo irriso o addirittura rimosso. Ho il sospetto che alla base della nostra infelicità di fondo, di questo malcontento cronico che ci fa uscire di casa ogni mattina con la maschera della rabbia e dell'impotenza dipinta sul volto, non ci siano solo le mille cose pratiche che non vanno, ma anche un vuoto interiore: la mancanza di una certa idea di noi stessi come esseri unici e irripetibili che nel loro piccolo possono cambiare un po' il mondo. Magari meno di Steve Jobs, ma ciascuno nel suo orticello, scovando e liberando il proprio talento, che quasi mai coincide con quello che ci viene indicato o imposto dagli altri.

Con un quantificatore universale "sentimento naturale", rassicura. E con cambio di indice referenziale, infatti passa dall'io "ho il sospetto" a un noi "della nostra infelicità" include tutti. Dopo, utilizza un grandioso "ma" che va a cancellare ciò che tutti hanno: rabbia, impotenza che sottolinea sono maschere, dipinti. Quel "ma" ci dice esattamente ciò con cui usciamo ogni mattina: "il vuoto interiore". Ognuno il suo, vuoto interiore. Ora arriva un comando incastrato che fa da giuda, lo notiamo perché è una frase che dice cosa significa ciò che ha detto finora. Così riesce a installare nella mente un qualcosa che si può fare: recuperare l'idea di noi stessi. Gramellini ci dice anche come attraverso le generalizzazioni "ciascuno nel suo orticello, scovando e liberando il proprio talento". Quale? Ognuno pensi al suo orticello e al suo talento.

Gramellini, come altri giornalisti di successo, deliberatamente o per inclinazione naturale non ci è dato saperlo, oltre al Milton Model fa buon uso anche dei livelli neurologici di Dilts. Che ne ha identificati 6, riconducibili ad ambiti differenti: 3 al mondo del fare e 3 al mondo dell'essere. Nel mondo del fare, ambiente, comportamento, abilità, abbiamo il dove, quando, cosa

facciamo e il come lo facciamo. Nel mondo dell'essere, valori e convinzioni, identità e spirito troviamo i motivi e i perché del nostro agire, il chi siamo e la missione che abbiamo, ovvero per chi altro è utile ciò che facciamo. Dilts sostiene che fra i vari livelli esiste una specie di ascensore con il quale le persone si spostano da un livello all'altro. Banalmente siamo diversi se vestiamo in modo elegante rispetto a quando decidiamo per il casual.

Chiamatemi illuso. Eppure se ogni persona, nella vita privata e in quella pubblica, pensasse di poter davvero lasciare un segno indelebile del suo passaggio, forse al mondo ci sarebbero meno corruzione, meno miseria, meno squallore. Le decadenze sono sempre frutto della sfiducia, di un cinismo che abdica alle ragioni più profonde del nostro esserci: qui, adesso, per fare - nonostante tutto - qualcosa.

In quest'ultimo capoverso, ad esempio, Gramellini parte dal mondo del fare "nella vita pubblica e privata" "se ognuno pensasse di lasciare un segno", per ristrutturare il mondo dell'essere "meno corruzione, miseria, squallore, sfiducia" e punta sull'identità, che opera in modo potentissimo a livello inconscio perché è la parte più intima, perché lì è rinchiusa la summa di tutti i nostri valori, delle nostre idee "le ragioni più profonde del nostro esserci", per finire molto in alto nella graduatoria dei livelli: lo spirito, che porta con sé la domanda "per chi altro?". Nel caso dell'articolo nella frase: "qui, adesso, per fare qualcosa" è implicito il soggetto enunciato precedentemente: il mondo, quindi si tratta di cambiare il mondo. È il sogno di tutti avere un mondo migliore! Come? Gramellini, dice "per fare qualcosa", quindi lascia che ognuno, con il suo cervello possa elaborare tutte le informazioni date, anche complesse a velocità prodigiosa, quindi possa fare esattamente quello che è meglio per sé e per gli altri.

Un breve paragrafo merita anche la punteggiatura che potenzia, puntualizza, smorza, dà il ritmo, offre emozioni e intonazioni, cambia il senso di una frase.

Un tempo c'erano più regole, oggi la punteggiatura è più un'esperienza di vita ... un fatto mentale ed emozionale. Sia che si scriva, sia che si legga. Certo, due parametri meglio averli: il punto regala riposo, la virgola respiro. I due punti verità e promesse. I due punti confondono. Le virgolette sottolineano. Il punto esclamativo urla. Il punto interrogativo meraviglia. E se i puntini di sospensione incuriosiscono, trattini e parentesi raccontano un microcosmo nel quale si equivalgono precisazioni e indecisioni.

DALL'EMPATIA DEL WEB AL GIORNALISTA-ROBOT

Il web pareva la realizzazione di un sogno: chiunque poteva scrivere, tutti avrebbero letto. Ben presto si è iniziato a capire che le regole e le logiche della scrittura del giornalismo della carta stampata o della tv non funzionavano e dovevano essere ripensate. Intanto, il target non è identificabile. Studi dell'IMT Alti Studi di Lucca mostrano che gli utenti si raggruppano in comunità ben definite, che privilegiano le fonti di informazione che confermano le loro convinzioni, evitando il confronto con punti di vista differenti. Quindi tendono a produrre un effetto di cassa di risonanza che può estremizzare la polarizzazione ideologica. L'esposizione selettiva, il sovraccarico d'informazione, il mancato controllo delle fonti sono fattori che distorcono il rapporto tra qualità e popolarità dell'informazione, rendendo più possibile la diffusione di false notizie, fake news. I contenuti diventano virali, non tanto quando sono veri e giusti, quanto quando provocano reazioni emotive. Più precisamente, se innescano emozioni positive, come stupore o meraviglia, sono più condivisi. Comunque meglio un sentimento qualunque piuttosto che non provocarne affatto. Inoltre, i contenuti che inducono rabbia sono condivisi con più frequenza di quelli che inducono tristezza, in virtù di una maggiore eccitazione o attivazione emotiva. Secondo ricercatori della New York University, scrittura e contenuto on line, che sia di un blog, di un articolo, di un post o di un tweet, oltre a modellarsi di tempo in tempo in funzione dell'interlocutore, per diventare virali e raggiungere un vasto pubblico devono avere una forte connotazione emotiva o morale in grado di aumentare la frequenza del battito cardiaco, possibilmente di valenza positiva.

Lo hanno capito bene i politici, che paiono diventati ormai esperti di social network. Non c'è personaggio politico che non pubblichi quotidianamente su Twitter le sue dichiarazioni sui fatti salienti, alimentando un dibattito pubblico che viene spesso ripreso anche dai mezzi d'informazione tradizionali come la televisione o i quotidiani. Gli studiosi fanno rilevare che si tratta però di un'arma a doppio taglio: se è vero che aumenta la popolarità all'interno del proprio gruppo sociale o di appartenenza ideologica, non si può certo sperare di avere fortuna con persone che la pensano in modo diverso dal nostro.

Da tutte queste ricerche si evince che in ogni caso anche sul web il rapporto, frutto di calibrazione e ricalco, aiuta a entrare in sintonia con l'interlocutore per rendere più efficace la comunicazione. Così come il feedback è importante: solo riconoscendo se il messaggio è stato accettato o rifiutato (consapevolezza) e modificando il comportamento (flessibilità) si possono vincere le resistenze dell'utente per guidarlo verso la condivisione dei contenuti.

L'emozione e l'empatia per vedere un piccolo scorcio di vita hanno contraddistinto l'era on line. Perciò oggi nella carta stampata, in tv, sul web le informazioni sono talmente personalizzate da essere indirizzate quasi singolarmente in base agli interessi e allo stile di vita. Nei discorsi politici, la analisi dati e lo studio dei comportamenti sono fondamentali. Obama ha fatto scuola. Oggi sono pagatissimi, anche in Italia, gli spin doctor che, grazie alla rapidità della rete, costruiscono di minuto in minuto il messaggio che il politico deve lanciare per influenzare l'agenda dei media e la percezione dei cittadini. Per manipolare l'informazione creano il frame, cioè una cornice mentale, un concetto, associato ad un'emozione, molto forte nella scala dei valori attraverso la quale ognuno di noi forma un giudizio su un determinato fatto. È un meccanismo innato. Gli spin doctor lo sfruttano agendo sulla

collettività: stabilito l'argomento che a loro interessa diffondere in un certo modo, formulano le parole chiave che vanno a influire su ciò che è radicato nel subconscio collettivo. Il frame così si impianta nel modo di ragionare. Da qui in poi, tutte le informazioni, poco importa se vere o false, che rientrano nella cornice rafforzano la percezione che si ha del mondo e ci rassicurano. Così succede anche per il contrario: si tende a minimizzare o scartare quelle informazioni che, pur vere, escono dal frame. Gli spin doctor realizzano le cornici mentali non solo per la politica, anche per la religione, la convivenza sociale e persino la salute.

E non è tutto: sugli schermi con la realtà virtuale si può calare lo spettatore in una storia facendogli sentire la risposta emotiva più potente, ovvero come se lui fosse parte della vicenda. È il caso del "progetto Siria". L'"immersione" è totale. L'attenzione è massima. Nulla di più vicino al linguaggio ipnotico. E la mente può vivere in un altro luogo, in un'altra situazione, in un'altra vita. E che dire del fatto che una buona parte dei profili dei social media sono robot: sono controllati cioè da software che inondano letteralmente la rete con elevati volumi di informazioni di bassa qualità per manipolare l'opinione pubblica.

Con una velocità, inimmaginabile fino a un ventennio fa, il web ha trasformato la nostra conoscenza. E ora? Ora si sta correndo verso un altro cambiamento epocale che sta nuovamente spiazzando i guru della comunicazione e sta spalancando le porte a nuove forme di comunicazione.

Il tema ci porta lontano dal nostro cervello e dalla meravigliosa potenza degli effetti psico-fisici dell'ipnosi. E senza invocare Asimov, il giornalista – robot è già tra noi. Le notizie scritte da algoritmi sono in sperimentazione e in più di

una testata. Nel 2014 l'Associated Press è stata la prima agenzia stampa internazionale, a pubblicare in modo automatizzato gli articoli sui guadagni trimestrali di alcune aziende. Un esperimento a cui ne sono seguiti altri: Forbes.com, con una piattaforma di intelligenza artificiale genera news automatizzate da flussi di dati in tempo reale e contenuti estratti da articoli già scritti. Si può dire: operazione non troppo complessa, dato che le notizie di taglio business sono scritte secondo uno schema preciso, con un linguaggio e un set obbligato di dati, cifre e informazioni. Ma la testata britannica The Guardian fa di più: chiede addirittura a uno sviluppatore di creare un giornalista-robot personalizzato: si chiama Guarbot. E ad imprimere una decisa accelerata alla nuova rivoluzione nel mondo dell'informazione è stato il *Los Angeles Times* autore, per primo, di una *breaking news* prodotta unicamente da una macchina con cui ha bruciato la concorrenza. Una breve notizia sul sisma: un algoritmo ha estratto, e da allora estrae, dal sito dell'istituto nazionale di geologia statunitense, un insieme predefinito di dati: magnitudo, luogo e ora dell'evento, ecc. Se il terremoto ha una magnitudo superiore a 6, il sistema compone automaticamente una notizia che viene pubblicata. Altrimenti, lascia il testo in bozza, sarà la redazione a decidere se pubblicarla o meno. L'elaborazione dell'articolo, in ogni caso, non supera i tre minuti. In calce alla pagina, è precisato che la notizia non è stata scritta da un giornalista in carne e ossa, ma redatta da un algoritmo creato dallo stesso autore.

C'è chi esalta le potenzialità del giornalista-robot: un computer può scrivere un numero elevato di articoli oggettivi e imparziali in poco tempo, a basso costo, con pochi errori, è utile per qualsiasi tipo di informazione, dallo sport alla cronaca. C'è chi cerca di smascherare i meccanismi che convogliano fiumi di denaro alle poche, grosse aziende (Google, Amazon,

IBM, Facebook, Apple e Microsoft, solo per citarne qualcuna) che producono tecnologie. Evgeny Morozov, giornalista bielorusso laureato ad Harvard, si indigna e dice che il mondo sta accettando che si rapinino i nostri dati personali, i nostri comportamenti, le nostre vite per metterle a disposizione di algoritmi più potenti della nostra immaginazione. Tutto ciò – afferma - ci condiziona la vita a beneficio di una cerchia esclusiva e raffinata di attori che intorno a queste informazioni costruiscono e impongono il nostro modello sociale. Forse ha ragione, ma è difficile pensare a uno slancio di consapevolezza in un'umanità che per "esistere", per "raccontarsi al mondo" pubblica sulle pagine di Facebook anche le questioni più intime.

C'è di più. Gli esperimenti dei giornalisti robot dicono che quando la tecnologia "lavora" bene, i lettori non riescono nemmeno ad immaginare che dietro a quello che stanno leggendo ci sia in realtà la "mano" di un robot. Ricercatori dell'università di Svezia lo hanno dimostrato sottoponendo due articoli di sport a 46 laureandi in comunicazione. Ebbene, la maggior parte non è riuscito a cogliere le sfumature differenti tra l'articolo scritto dal giornalista e quello scritto dall'algoritmo. E allora più che chiedersi se l'intelligenza artificiale sia o meno una minaccia per il futuro del giornalismo, è meglio chiedersi cosa ci distinguerà dall'intelligenza artificiale, cosa rimarrà della nostra magnifica capacità di elaborare le informazioni e del modo in cui ci relazioniamo con il mondo?

CONCLUSIONI

Se Ipnosi è la capacità di una persona di esprimere un cambiamento psicofisico che si realizza grazie alla relazione di fiducia, generatasi tra ipnotista e ipnotizzato che accetta e fa suoi i suggerimenti offerti e realizza il monoideismoplastico, allora la Comunicazione Ipnotica è lo strumento principe perché ciò si verifichi ed è determinata da un linguaggio suggestivo, in grado di modellare l'esperienza

BIBLIOGRAFIA

ARTICOLI DA QUOTIDIANI ITALIANI E STRANIERI

RICERCHE TRATTE DA RIVISTE SCIENTIFICHE

EDOARDO CASIGLIA, *Trattato di ipnosi e altre modificazioni di coscienza*, Scienze Mediche 2015

BANDLER, RICHARD, *Usare il cervello per cambiare. L'uso delle submodalità nella programmazione neurolinguistica*, Astrolabio, Roma 1986.

BANDLER, RICHARD - GRINDER, JOHN, *La struttura della magia*, Astrolabio, Roma 1981.

BANDLER - GRINDER *I modelli della tecnica ipnotica di Milton H. Erickson*, Astrolabio, Roma 1984...

CALVINO, ITALO, "L'Antilingua", *Il Giorno*, 3 febbraio 1965

CARLINI, FRANCO, *Lo stile del web. Parole e immagini nella comunicazione di rete*, Einaudi, Torino 1999.

CARVER, RAYMOND, *Il mestiere di scrivere*, Einaudi, Torino 1997.

DE FELICE, EMIDIO, *Le parole d'oggi. Il lessico quotidiano, religioso, intellettuale, politico, economico, scientifico, dell'arte e dei media*, Mondadori, Milano 1984.

DE MAURO, TULLIO, *Guida all'uso delle parole*, Editori Riuniti, Roma 1980,1991.

DILTS, ROBERT – I livelli del pensiero – Alessio Roberti Editore - Roma 2013.

GOLEMAN, DANIEL, *Intelligenza emotiva*, Rizzoli, Milano 1999.

GRANATA, GIULIO, *PNL: la programmazione neurolinguistica*, De Vecchi, Milano 1999.

LUCCHINI, ALESSANDRO, *Scrivere. Una fatica nera*, Deus, Milano 1996.

LUCISANO, PIETRO, *Misurare le parole*, Kepos, Roma 1992.

MCLUHAN, MARSHALL, *Gli strumenti del comunicare*, il Saggiatore, Milano 1967.

MORTARA GARAVELLI, BICE, *Manuale di retorica*, Bompiani, Milano 1992.

OWEN, NICK, *Le parole portano lontano*, Ponte alle Grazie, Milano 2004.

PULCINI, ENRICO, *Scrivere, linkare, comunicare per il Web*, Angeli, Milano 2001.

RUMIATI, RINO - PIETRONI DAVIDE, *La negoziazione. Psicologia della trattativa*,

Cortina, Milano 2001.