

## MILTON MODEL

### ELENCO N. 1

1. *Presupposizioni*: presupporre implicitamente come vero qualcosa che non è stata esplicitata: es. “Rimani in ascolto” (il presupposto è che stai ascoltando).
2. *Postulati conversazionali*: domande che presuppongono un comando: es. “Puoi sentirmi?; Sai l’ora?”.
3. *Lettura della mente*: “So che siete sorpresi; Stai diventando più sicuro”.
4. *Nominalizzazioni*: sensazioni, esperienze, consapevolezza, soddisfazione.
5. *Causali implicite*: mentre, durante, prima, dopo, quando, durante tutto, es. “Mentre stai seduta e ascolti, ti rilassi sempre più”.
6. *Congiunzione semplice*: e, ma, e non. Es. “Tu stai ascoltando la mia voce e rilassandoti”.
7. *Causa effetto*: farà, causerà, provocherà, forzerà, perché, esige, es. “Star seduti ad ascoltare vi renderà più rilassati”.
8. *Predicati di verità (factive predicate)*: predicati che presuppongono la verità delle clausole che seguono; chiedersi, essere consapevoli, rendersi conto, avere la sensazione di... Es. “Mi chiedo se sei consapevole di essere profondamente imbarazzato”.
9. *Inclusioni di strutture minori*: mi chiedo se sei completamente a tuo agio. (Domanda indiretta: “Sei completamente a tuo agio?”. Tu puoi sedere (comando nascosto: “Siedi”).
10. *Violazione della selezione restrittiva*: allargamenti di certi processi o relazioni che sono solitamente attribuite solo a certe classi di oggetti. Es.: “L’azienda è contenta di voi; dentro quelle mura c’è un palpito”.
11. *Mancanza di indice referenziale*: es.: “In situazioni simili qualcuno può sentirsi a disagio”.
12. *Cancellazioni*: es.: “E continua a farsi domande, e realmente...”.
13. *Predicati non specifici*: chiedersi, pensare, sapere, capire, ricordare.

14. *Sottolineature analogiche*: uso di modi non verbali di comunicazione per identificare la comunicazione in unità separate di messaggi. Es.: “Una volta conoscevo un uomo che veramente sapeva come *sentirsi bene*. Sottolineare sentirsi bene con tono, tempo, inflessione, gesti, espressione.
15. *Predicati temporali*: Es.: era, ora, passato, una volta, futuro, non specifici e ambigui. “Tu eri adesso felice”.
16. *Ambiguità fonologiche, sintattiche, di prospettiva, di punteggiatura...*
17. *Domande nascoste*: presupposizione di un comando che serve a distrarre l'emisfero dominante, e non è esplicitamente richiesta una risposta. X - verbo di domanda - se - Y - verbo di consapevolezza - di Z ; io, tu, la gente, qualcuno si chiede, è curioso, non sa, riflette su: se, che cosa, quando, come, su, perché: Es.: “Mi chiedo se sai quale risposta ti arriverà per prima. Sono curioso su che cosa vuoi veramente per te stessa”.
18. *Comandi nascosti*: dare suggerimenti indirettamente. Tu, la gente, gli altri, alcuni. Giuseppe, può, potrebbe, dovrebbe, è capace di, deve. Es.: “Molta gente può ricordare piacevoli esperienze infantili”. Oppure costruire il comando nascosto sostituendo il nome del cliente dopo un operatore modale. Es.: “I bambini possono, Giuseppe, sedersi e rilassarti”.
19. *Virgolette*: inserire il comando nel contesto di una citazione diretta o indiretta di un'altra persona, un altro tempo, luogo, situazione. Indiretto: Es.: “I miei amici mi dicono di sentirmi a mio agio e di lasciarmi andare quando sono fuori con loro, quando siamo insieme”. Diretto: Es.: “Avevo un'amica che un giorno mi disse: Anna grattati il naso; ciò non aveva molto senso per me, ma lei continuamente me lo diceva” “Ho appena incontrato uno per la strada e sai cosa mi ha detto: tu sei...”.
20. *Domande etichettate*: vero? Siete d'accordo? O no? Es.: “Tu sai cosa intendo dire, non è vero? O no?”.  
Questo modello è l'opposto del Meta Model; il suo corpo è quello di distrarre la mente conscia in modo che si possa guidare la mente inconscia per elicitare le risposte volute.  
Comprende: tutte le violazioni del Metamodello a cui vanno aggiunte: minori strutture incluse: domande incastrate; comandi incastrati.  
Significati derivati: costruzione dei presupposti; costruzione dei postulati di conversazione: predicati di verità.

Violazioni delle selezioni restrittive.

Ambiguità fonologica / lessicale; sintattica; di portata; di punteggiatura.

**Milton Model**  
(livello base)

## **PNL E IPNOSI**

### **IL LINGUAGGIO DI PERSUASIONE** (teoria e pratica)

“... Per comprendere questa tecnica è opportuno tenere presente il comportamento del prestigiatore che non intende informare, bensì *distrarre* per poter realizzare i suoi fini”.  
(M.H. Erickson, “Tecniche di ipnoterapia breve” in Opere vol. IV° pag. 184).

Le costruzioni linguistiche qui sotto riportate contribuiscono a creare effetti di tre tipi:

- *Ricalco e guida* dell’esperienza del cliente;
- *Dimostrazione e utilizzazione delle funzioni dell’emisfero dominante*;
- *Accesso all’emisfero non dominante e utilizzazione delle sue funzioni*.

### **IL RICALCO E LA GUIDA**

Cogliere il comportamento osservabile e verificabile (per il cliente stesso) e tradurlo in parole è detto *ricalco*.

Es.: “... Sei seduto lì, respiri, le tue mani sono poggiate sui braccioli, e i tuoi piedi sul pavimento ecc....”.

Connettere il comportamento osservabile e verificabile con il comportamento dell’operatore desiderato è detto *guida*.

Es.: “L’essere lì seduto, respirare, sentire le tue mani poggiate sui braccioli, i tuoi piedi sul pavimento, crea quello stato di iniziale benessere per cui ecc...”.

La modalità linguistica principale con cui si effettua la manovra denominata guida è la costruzione e l’utilizzazione di quei particolari tipi di modellamento linguistico detti:

## PROCESSI CAUSALI

Ognuno di noi costruisce dalle proprie esperienze un modello o rappresentazione del mondo in cui viviamo.

Per la costruzione di questo modello impieghiamo i tre processi universali del Metamodello umano: la generalizzazione, la deformazione e la cancellazione.

E' per effetto di questi tre tipi principali di processi che tendiamo a creare collegamenti tra un'esperienza ed un'altra, collegamenti che rispettano una logica lineare per cui da A procede B e B è preceduto da A.

Questo tipo di pensiero estremamente economico è (in ambito relazionale ed umano in generale) solitamente fonte di problemi e/o di problematiche soluzioni a naturali difficoltà, ma è quello che il nostro cervello sinistro (che possiamo assimilare al conscio ericksonianiano) solitamente compie.

La tendenza a stabilire nessi causali in ipnosi è utilizzata per effettuare la guida dell'esperienza del cliente dopo averne effettuato il ricalco, ed è un modo di utilizzare una delle funzioni dell'emisfero dominante (sinistro per i destrimani, destro per i mancini).

### 1. I tipi di processi causali:

*Relazione causa - effetto*

*Causative implicite*

*Congiunzioni*

*Lettura del pensiero* (associazione processi corporei + processi mentali del cliente - processi mentali dell'ipnotista).

Vediamoli nei dettagli:

#### *La relazione causa - effetto:*

E' il tipo di processo causale per antonomasia e consiste nel creare una connessione tra un comportamento sperimentato dal cliente e un comportamento desiderato dall'operatore.

Questa la costruzione:

- Primo passo: stabilire il tipo di comportamento che si vuole suscitare nel cliente: lo si chiami Y;
- Secondo passo: individuare un comportamento che il cliente stia già sperimentando: lo si chiami X;
- Terzo passo: costruire una frase in cui X causa Y.

I verbi connettivi possono essere: causare, obbligare, richiedere, spingere, tirare, chiudere, aprire, determinare, indurre, creare, comportare ecc.

Es.: "... lo stare comodamente in poltrona crea la migliore condizione per una benefica trance ...".

#### *Causative implicite:*

Questa categoria linguistica utilizzando avverbi o perifrasi causali suggerisce l'esistenza di una relazione tra due classi di esperienze o di eventi.

Questa è la costruzione:

- Primo passo: stabilire il tipo di comportamento che si desidera suscitare nel cliente: lo si chiami Y.
- Secondo passo: individuare un comportamento che il cliente stia già sperimentando: lo si chiami X.
- Terzo passo: costruire una frase del tipo: X congiunge Y.

Gli avverbi o le perifrasi che suggeriscono una congiunzione possono essere: mentre, quando, prima di, durante, per tutto il tempo che, in seguito a, fintanto che, pertanto, anche, (e naturalmente la congiunzione) e, ecc.

Es.: "...Mentre ascolti la mia voce il tuo respiro varierà ecc."

#### *Letture del pensiero:*

Si tratta di asserzioni in cui si chi parla avanza la pretesa di conoscere l'esperienza interiore dell'ascoltatore non specificando attraverso quale processo sia giunto ad avere tale conoscenza.

Questa la costruzione:

- Primo passo: individuare uno stato d'animo o un'esperienza interiore del cliente che sia coerente con le informazioni su di lui di cui l'operatore dispone;
- Secondo passo: formare una frase da cui risulti che l'operatore sa che il cliente sta avendo quella data esperienza.

I predicati che esprimono uno stato d'animo possono essere: chiedersi, imparare, sentire, pensare, ricordare, sperimentare, ecc.

Es.: "... Puoi sperimentare la sensazione della tua mano sul bracciolo della poltrona chiedendoti quanto leggera essa possa diventare..."

## IL FENOMENO TRANSDERIVAZIONALE

*Il termine (proposto da Grinder, Postal e Perlmutter) denomina la ricerca di significato che ogni ascoltatore compie nell'udire una frase.*

(Definizione).

Letteralmente: l'ascoltatore - parlante deriva (fenomeno derivazionale) significato dalla struttura superficiale (conscia) della frase udita attraverso (trans-) varie strutture profonde (inconscie) presenti nel suo modello del mondo.

Naturalmente maggiore sarà l'indeterminatezza di una frase a livello di struttura superficiale, maggiore sarà il numero di strutture profonde che saranno confrontate per attribuirle significato.

E' nei confronti di strutture linguistiche che hanno subito l'effetto del modellamento (Cancellazione, Generalizzazione, Deformazione) che si attiva spontaneamente il fenomeno.

Dal punto di vista neurolinguistico ciò determina una leggera dissociazione tra funzioni dell'emisfero dominante e funzioni di quello non dominante che si traducono in uno stato alterato la cui intensità dipende dalla capacità dell'operatore di mantenerlo in atto.

(Modelli plausibili di come ciò si verifichi sono presentati a pag. 176 di "I Modelli della Tecnica Ipnotica di Milton H. Erickson" Bandler e Gringer ed. Astrolabio)

Qui ci occuperemo specificamente solo di alcuni...

... Tipi linguistici che attivano il fenomeno transderivazionale:

*Indice referenziale generico;*

*Violazione della limitazione selettiva;*

*Cancellazioni;*

*Nominalizzazioni*

Vediamole nei particolari:

*Indice referenziale generico:*

Con questo termine s'intende riferirsi alla genericità del soggetto e/o dell'oggetto cui il predicato si riferisce: es. "...la gente applaudi".

La gente = indice referenziale generico (chi specificamente applaudi?).

Applaudi = predicato

----- = indice referenziale cancellato (chi / cosa specificamente fu applaudito?).

Nella situazione di terapia o in genere tra due parlanti (in cui quindi l'informazione analogica è di qualcuno che parla a qualcun'altro) l'emissione di frasi, contenenti indici referenziali generici o cancellati, attiverà automaticamente quel fenomeno che abbiamo definito transderivazionale in cui dalla struttura superficiale della frase mediante una ricerca (anch'essa definita transderivazionale), l'ascoltatore riempirà la generalizzazione o la cancellazione con contenuti presenti nella propria struttura profonda.

Praticamente gli indici saranno riferiti a se stesso e alla propria situazione.

Dal punto di vista psicolinguistico l'ascoltare seguirà il racconto con il conscio mentre opererà la ricerca e la sostituzione con l'inconscio.

Si riesce così a ricalcare l'esperienza in atto dal cliente, a guidarlo (cancellando e generalizzando strategicamente gli indici referenziali) attraverso un'esperienza, contemporaneamente distraendo l'emisfero dominante mediante una rappresentazione, e utilizzando le funzioni associative di quello non- dominante.

Questa la costruzione:

- Primo passo: determinare il messaggio di cui l'operatore vuole che il cliente abbia una comprensione inconscia;
- Secondo passo: costruire una frase (o una serie di frasi) che comunichi tale messaggio in forma diretta;
- Terzo passo: sostituire, ogni volta che ricorrono, i nomi recanti indici referenziali che riguardano il cliente, e quelli recanti indici referenziali che riguardino la situazione e il problema in atto, con nomi che non abbiano attinenza né con il cliente, né con la situazione ed il problema in atto di cui ci si sta occupando.  
Es.: "... La gente trae il meglio di ogni occasione per apprendere".

Una variante di notevole rilevanza è il *suggerimento di sostituzione dei nomi*.

Consiste nell'aggiunta del nome della persona cui si vuol fare arrivare il messaggio all'interno di una frase che presenta un indice referenziale generico.

Es.: "... La gente, Susan, trae il meglio di ogni occasione per apprendere".

### *Violazione della limitazione selettiva:*

In ogni lingua naturale specifici verbi (predicati) non possono essere associati ad alcuni specifici sostantivi senza creare una incongruenza semantica.

Questa incongruenza semantica dai linguisti è stata definita violazione della limitazione selettiva.

Es.: “ ... Una pianta di pomodoro può sentirsi bene...”.

Per la maggior parte dei parlanti nativi la frase sopra rappresentata è “strana” in quanto il verbo sentire richiede che il soggetto che compie l’azione sia un animale o un essere umano.

Nella relazione tra ipnotista e il suo cliente l’impossibilità logica a metacomunicare l’assenza di senso di quanto è stato udito favorirà la ricerca di un significato mediante strutture profonde in cui vi sia un significato sufficientemente pertinente.

Con alta probabilità la ricerca si fermerà allorché il cliente proporrà se stesso e la propria situazione come soggetto del predicato (cfr. pag. 4 riga 22).

Egli opererebbe insomma una finzione del tipo “come se” per dar senso alla rappresentazione suggerita dall’ipnotista ---...(e se...) pianta di pomodoro (...fossi io...)...--- ed inoltre modellerebbe il predicato relativo in modo automatico ---... ... può sentirsi bene (...potrei sentirmi bene ...).

Il vantaggio consiste nell’impedire che il modello del mondo del cliente e/o la costruzione logica che ha fatto del suo problema contestino l’asserzione contenuta nel predicato, in questo caso ... puoi sentirti bene.

Questa la costruzione:

- Primo passo: determinare il messaggio di cui l’ipnotista vuole che il cliente abbia una comprensione inconscia;
- Secondo passo: costruire una frase o una serie di frasi che comunichi tale messaggio in forma diretta;
- Terzo passo: sostituire, ogni volta che ricorrono, i nomi recanti indici referenziali che riguardino il cliente, e quelli che riguardino la situazione e il problema in atto, con nomi che non abbiano attinenza né con il cliente né con la situazione e il problema in atto di cui si sta occupando.

Una variante di estrema eleganza (nel senso della potenza e dell’economicità dell’intervento) è data dal *ricalco* della sensazione generata dall’*incongruenza* (per mezzo della lettura del pensiero), precedentemente creata.

Es.: “... Una pianta di pomodoro può, Joe, sentirsi bene... è strano parlare di sentirsi bene a proposito di una pianta di pomodoro, vero Joe?”.

Potrà notarsi l’uso nell’esempio precedente del “suggerimento di sostituzione di nome”, che unitamente alla violazione della “restituzione selettiva” e dal “ricalco dell’incongruenza” generano quel effetto di elevato valore ipnotico di cui si parlerà più avanti.

### *Cancellazione:*

La cancellazione è una delle tre modalità con cui avviene il modellamento umano dell'esperienza.

Letteralmente il termine indica la cancellazione del soggetto e/o dell'oggetto, e/o dell'agente di predicato.

Es.: ... i fenomeni della vita (quali fenomeni? Della vita di chi?) ... la messa a fuoco dei suoi occhi che cambia (cambia da cosa a che cosa?).

L'ascolto di una cancellazione, nella situazione ipnotica, comporterà da parte del cliente una ricerca transderivazionale tale da rintracciare nella sua struttura profonda i termini cancellati (cfr. pag. 3 *Il fenomeno transderivazionale*).

Ciò determinerà una intensa partecipazione conscia del cliente per comprendere la struttura superficiale (cfr. *Utilizzazione dell'emisfero dominante*), la possibilità di ricalcarne l'esperienza senza specificarne i dettagli (cfr. *Ricalco*), e l'induzione della ricerca transderivazionale per comprenderne il significato risalendo alla struttura profonda (cfr. *Accesso all'emisfero non-dominante*).

Esistono due tipi di cancellazione:

1. *La cancellazione grammaticalmente corretta*, in cui la struttura superficiale della frase è grammaticalmente ben formata: es. cfr. pag. 6 riga 20, 22.
2. *La cancellazione grammaticalmente scorretta*, in cui nella struttura superficiale della frase compaiono ripetizioni, errori di genere, di costruzione temporale ecc.

Es.: "... E tu vuoi e ti occorre...";

"... Tu ti rendi perfettamente conto così bene...".

Quale lo scopo?

Rispondono Bandler e Grinder in *I Modelli della Tecnica Ipnotica* di Milton Erickson: "... Di fronte ad un gran numero di cancellazioni sgrammaticate, il cliente sembra abbandonare il compito di dare un senso all'insieme della comunicazione e sembrano intasarsi i suoi normali meccanismi di elaborazione linguistica" (pag. 202).

La percezione soggettiva di una frase in cui compaiono frasi grammaticalmente scorrette è di solito parcellare, tale che con un'opportuna punteggiatura o con la messa tra "virgolette" di una parte si possa dare senso alla frase.

Una percezione siffatta rende ridondanti alcuni concetti, o permette di accostarne altri senza rilevarne l'incongruenza.

Questa la costruzione:

- Primo passo: individuare il messaggio che si vuol far capire al cliente a livello inconscio;
- Secondo passo: formare una frase che rechi questo messaggio;
- Terzo passo: cancellare i nomi in essa contenuti finché:  
Sia stato tolto il maggior numero di nomi, compatibilmente con la buona formazione della frase;

oppure

siano stati cancellati quanti nomi si desiderino indipendentemente dal fatto che la frase che ne risulta sia ben formata oppure no.



### *Nominalizzazione:*

Con questo termine i linguisti indicano la trasformazione in sostantivo di un predicato. (Definizione).

Es.: Frustrare = frustrazione

Soddisfare = soddisfazione

Una tale trasformazione cancella automaticamente gli indici referenziali del predicato, e permette di trattare semanticamente un processo (un fenomeno che ha bisogno di una certa temporalità) in un evento (qualcosa che esiste di per sé stesso).

L'uso che l'ipnotista può fare della nominalizzazione è prevalentemente legato al *ricalco* (particolarmente quando la l'esperienza interiore del cliente è poco manifestata dai movimenti corporei), e alla *guida* (in quanto egli suggerisce il tipo di esperienza interiore da generare).

Questa la costruzione:

- Primo passo: individuare il tipo di comportamento in cui si intende ricalcare o guidare il cliente;
- Secondo passo: formare una frase che usi il predicato che descrive l'esperienza;
- Terzo passo: cancellare tutti i nomi e cambiare il predicato nella sua forma nominalizzata.

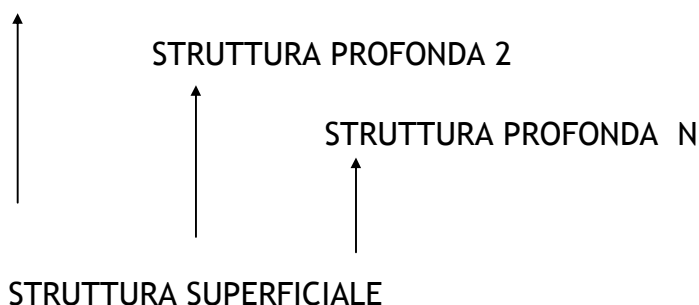
I predicati che più facilmente si prestano ad una nominalizzazione durante la suggestione ipnotica sono: il domandarsi, soddisfare (= soddisfazione), l'imparare, il pensare, avere la sensazione ecc.

Es.: "...(Il) domandarti cosa sta facendo la tua mano, aumenterà la soddisfazione (...) nell'imparare (...) qualcosa di nuovo...

## AMBIGUITA' SEMANTICA

Con il termine di ambiguità semantica i linguisti intendono quella situazione per cui ad una sola struttura superficiale (la frase come essa è espressa) corrispondano più strutture profonde (significati da attribuire alla frase):

### STRUTTURA PROFONDA 1



(Definizione).

In altre e più semplici parole si può definire ambigua (semanticamente) quella frase che presenti più di una interpretazione.

In realtà qualsiasi frase può avere più di una interpretazione dipendendo quest'ultima dal contesto che scegliamo per essa, come ben sa chi apprezza le barzellette.

Ma nel normale processo d'ascolto di una frase noi elaboriamo consciamente soltanto un significato per volta, è solo a livello inconscio che accediamo a più significati (Plath e Bever, Specification and Utilization of a Transformational Grammar 1968 pag. 43).

L'utilizzazione di questo fenomeno in ipnosi consente di distrarre ed utilizzare l'emisfero dominante e di accedere alle funzioni di quello non-dominante (elaborazione di nuove strutture profonde).

E' possibile distinguere quattro diversi tipi di ambiguità semantica:

1. *Ambiguità fonologica;*
2. *Ambiguità sintattica;*
3. *Ambiguità di portata;*
4. *Ambiguità di punteggiatura* (cancellazione per sovrapposizione)

#### *Ambiguità fonologica:*

Con questo tipo di ambiguità si indica il diverso significato che una stessa parola possiede nella lingua dell'ascoltatore nativo.

(Definizione).

Es.: Mobile = oggetto d'arredamento / che si muove

Secca = magra / asciutta

Curve = svolte / profilo femminile

Accordo = insieme di note musicali / intesa

Acerbo = frutto non maturo / troppo giovane

Bollire = l'atto del bollire / stato d'eccitazione.

*Nota:* E' necessario tenere presente che molto spesso le persone compiono spontaneamente una attribuzione di significati dei termini in senso corporeo (prevalentemente i cenestesici) e ciò se saputo ben utilizzare comporta la possibilità di “parlare al corpo” dei propri clienti. (La comunicazione Mente-Corpo in Ipnosi M.H. Erickson ed. Astrolabio).

In italiano, inoltre, esistono numerose parole che possono essere scisse foneticamente e far ricalcare maggiormente un significato oppure un altro.

Es.: contro-mano, contro-piede, para-piglia, im-palma-re, talis-mano, satur-azione, capp-otto, calz-(s)ette, cinque-tta. Quattro-centesco, tre-ccia, deci-due, ciasc-uno.

Come si costruisce:

- Primo passo: individuare il messaggio che si vuol far ricevere al cliente;
- Secondo passo: fare l'elenco delle parole che vi sono interessate;
- Terzo passo: controllare ogni parola dell'elenco per stabilire se qualcuna di esse sia fonologicamente ambigua (si noti come è indispensabile per l'operatore ricorrere al dialogo auditivo da evidenziare l'ambiguità).
- Quarto passo: usare le parole ambigue nelle frasi che si rivolgono al cliente segnando in forma verbale (cfr. minori strutture incluse ) le parole stesse.

#### *Ambiguità sintattica:*

Ci si trova di fronte ad un'ambiguità sintattica di una parola allorché essa assume significati differenti a seconda del legame con differenti parti della frase.

Es.: “... Ascoltando mentre ti rilassi capisci il senso di ciò che ti dico”.

La frase “mentre ti rilassi” può essere legata ad “...ascoltando”, nella forma: “...Ascoltando ,mentre ti rilassi, capisci il senso di ciò che ti dico”.

Il legame sintattico in italiano viene determinato principalmente dall'uso della punteggiatura.

Quest'ultima nel discorso parlato è sostituita dalla variazione tonale e dalla pausa.

L'assenza di pausa e/o di variazione tonale rende le parole contenute nella frase ambigue sintatticamente, ambigue cioè circa il loro rapporto reciproco.

Altro es.: “...Letti per bambini di ferro verniciati a fuoco”.

Come si costruisce:

- Primo passo: individuare il messaggio che si vuol far giungere al cliente;
- Secondo passo: inserirlo in un'altra frase in modo tale da legarlo ambigualmente con i singoli segmenti della frase (sia il segmento A della frase + messaggio abbiano un senso; sia il segmento B della frase + messaggio abbiano un senso; sia il segmento A + il segmento B abbiano un senso);
- Terzo passo: evitare di dare un senso mediante la punteggiatura tonale;
- Quarto passo: sottolineare analogicamente la parola ambigua (cfr. pag. 10 riga 39).

### *Ambiguità di portata (semantica):*

Con questo termine Bandler e Grinder indicano la difficoltà per l'ascoltatore di poter stabilire se una frase e/o una parola è riferita al parlante, a lui come ascoltatore, o è connotativa di una parte ulteriore della frase stessa.

(Definizione).

(Portata = il punto dove si può giungere Diz. Garzanti).

Es.: "... E adesso ti parlerò come parla un bambino).

Come si costruisce:

- Primo passo: identificare il messaggio che si vuol comunicare;
- Secondo passo: costruire una frase in cui la parola inserita darà origine ad una interpretazione ambigua circa che e/o a cosa la parola si riferisca;
- Terzo passo: sottolineare analogicamente la parola ambigua.

(Nota: la sottolineatura analogica serve per attirare sulla parola l'attenzione dell'ascoltatore in modo tale che dia inizio ad una ricerca trasderivazionale).

### *Ambiguità di punteggiatura:*

Con il termine "ambiguità di punteggiatura" Bandler e Grinder intendono una sequenza di parole costituite da due frasi sintatticamente ben formate unite da una parola *perno* che è parte costitutiva sia della prima che della seconda frase.

(Definizione).

Il risultato è una frase malformata a livello di struttura superficiale, ma che consente al parlante di sovraccaricare i processi di elaborazione linguistica dell'emisfero sinistro (cfr. Linguaggio e pensiero Remo Job e Rino Rumiati pag. 48).

Es.: "... E semplicemente saprai quello che veramente *conta* le dita della mia mano".

"Conta" in questo caso è la parola perno utilizzata come terza persona singolare indicativo presente nella prima frase e come imperativo seconda persona singolare nella seconda.

Solitamente questa tecnica si rivela molto efficace per interrompere i processi di elaborazione dell'emisfero sinistro (come sopra detto) o per far eseguire un comando (nel caso dell'esempio sopra riportato... conta le dita della mia mano!).

Come si costruisce:

- Primo passo: individuare il messaggio che si desidera inviare al cliente;
- Secondo passo: controllare ogni parola per stabilire se sia fonologicamente ambigua;
- Terzo passo: formare due frasi, una delle quali termini con la parola fonologicamente ambigua; mentre la seconda - un comando - inizi con questa stessa parola;
- Quarto passo: cancellare la parola iniziale della seconda frase e dire al cliente l'intera sequenza.

## STRUTTURE MINORI INCLUSE

I parlanti / ascoltatori nativi di una lingua hanno la capacità non solo di capire il significato delle singole parole che costituiscono la frase, e di cogliere relazioni tra di esse, ma anche di stabilire una gerarchia tra gli elementi di una frase.

Solitamente la risposta e/o il commento viene consciamente data nei confronti della struttura considerata gerarchicamente maggiore mentre a livello inconscio alle strutture minori.

Sono da considerare strutture maggiori le domande, gli ordini, i commenti espressi direttamente (Che ore sono? Apri la porta per favore! Hai ragione), strutture minori sono invece le domande, gli ordini, i commenti che fanno seguito ad una struttura maggiore espressa direttamente (*C'è qualcuno qui dentro che sa che ore sono? In questa stanza si gela con la porta aperta!* - battendo i piedi sul pavimento e guardando la porta - *Penso che tu hai ragione*).

Negli esempi sopra sono segnati in corsivo le strutture maggiori.

Le strutture maggiori sono caratterizzate dalla seguente costruzione sintattica:

inizio frase - *Soggetto + Predicato + Complemento* -...

Le strutture minori si trovano incluse nella precedente costruzione come complemento:

inizio frase - soggetto + predicato + complemento (*Soggetto + Predicato + Complemento*).

L'utilizzazione delle minori strutture incluse consiste nella costruzione di messaggi indiretti.

### *Tipi di strutture minori incluse:*

Domande incastrate;

Comandi incastrati;

Citazioni.

### *Domande incastrate (in una struttura sintattica maggiore):*

Vi sono alcuni predicati i quali hanno come oggetto naturale una frase completa definita come interrogazione.

Per es.: i predicati *chiedersi, chiedere, domandare, essere curioso, sapere, capire, vedere, ecc.* comportano una proposizione predicativa retta dal "se".

Es.: "...Mi chiedo se; Mi domando se; Sono curioso di sapere se; Vedo se; ecc..".

Questi predicati utilizzati in forma predicativa diretta comportano solitamente una risposta tipo "Si/No", (es.: "...Sai dov'è il tuo ginocchio destro?) in forma indiretta come minore struttura inclusa invece determinano una risposta coperta solitamente fornita analogicamente (es.: "...Mi chiedo se sai dov'è il tuo ginocchio destro! - e l'ascoltatore guarda per un attimo il suo ginocchio destro -).

In altre parole l'ascoltatore quando sente una domanda incastrata tende a rispondere come se si trattasse di una domanda diretta.

L'ipnotista può utilizzare in più modi questa risposta coperta.

In primo luogo, siccome sa che il cliente sta rispondendo copertamente alle domande incastrate, conosce una parte dell'esperienza del cliente stesso, il quale non si rende conto di avergliela resa nota: situazione perfetta per un'efficace lettura del pensiero.

In secondo luogo, con l'accorta scelta delle domande da incastrare nel discorso, l'ipnotista può guidare il cliente verso l'acquisizione degli obiettivi del lavoro ipnotico.

Come si costruisce:

- Primo passo: individuare il messaggio che si vuol far giungere al cliente;
- Secondo passo: formulare una domanda che guidi il cliente verso il messaggio che si vuol far ricevere;
- Terzo passo: inserire una domanda in uno dei verbi elencati sopra per farle assumere la forma di domanda incastrata o indiretta.

Per rendere assai più efficace questa tecnica la si può combinare con presupposti e segni analogici.

(cfr. Sottolineatura analogica pag. 14 riga 1).

*Comandi incastrati* (in una struttura sintattica maggiore).

Hanno la stessa posizione teorica delle domande incastrate soltanto che vengono utilizzati senza l'ausilio di predicati che reggono frasi interrogative.

L'effetto che comunque producono è sempre l'esecuzione di un ordine.

Comunque (così come per le domande incastrate) possono essere utilizzati per vendere il grado di guida che è possibile con quel determinato cliente, naturalmente a parte l'evitare atteggiamenti autoritari che favorirebbero la resistenza.

Come si costituisce:

- Primo passo: individuare il messaggio che si vuole inviare al cliente;
- Secondo passo: formare un comando con tale messaggio;
- Terzo passo: trovare una frase in cui inserire il comando stesso senza che ne risulti una frase grammaticalmente scorretta.

Es.: "... Una pianta di pomodoro *può Joe sentirsi meglio*" "... La gente Susan *può imparare molte cose*".

*Citazioni:*

Nel raccontarci a vicenda le nostre esperienze in una comunicazione verbale, spesso riportiamo testualmente brani di conversazioni o scambi verbali avuti con le altre persone.

Per es.: raccontando una vicenda ci può capitare di dire qualcosa del genere:

"...Sì, ed allora lui mi ha detto: - Grattati il naso -...".

Il materiale linguistico posto tra virgolette (segnato dal cambiamento della voce nell'esposizione in forma auditiva) è materiale che viene citato.

A livello cosciente l'ascoltatore lo percepisce come un comando diretto a qualche persona implicata nella vicenda narrata, non a se stesso.

Tuttavia Erickson otteneva costantemente con il materiale citato l'effetto che avrebbe ottenuto impartendo all'ascoltatore il comando in forma diretta, ad eccezione del fatto che questi rispondeva a livello inconscio.

Questa tendenza si fonda sull'inclinazione dell'ascoltatore a commettere un errore di tipizzazione logica a livello inconscio: ossia a rispondere al materiale citato come se fosse una meta-asserzione rivolta a se stesso.

Come si costruisce:

- Primo passo: individuare il messaggio che si desidera far giungere al cliente;
- Secondo passo: dare al messaggio la forma di comando;
- Terzo passo: costruire un racconto in cui uno dei personaggi pronunci con enfasi il comando o i comandi.

*Sottolineatura analogica:*

Le precedenti tre tecniche accrescono la loro efficacia allorché vengano combinate con i segni analogici (vocali o visivi).

Qui sotto la strategia di base per la sottolineatura analogica:

- Primo passo: individuare il messaggio che si desidera inviare al cliente;
- Secondo passo: costruire una serie di frasi che comprendano, in un sottoinsieme appropriato, tutte le parole che, se fossero stralciate, comunicherebbero il messaggio direttamente;
- Terzo passo: segnare in forma analogica (con cambiamenti di tono, del corpo, di ritmo ecc.) il sottoinsieme di parole compreso nella comunicazione per inviare il messaggio che vi è incluso.

## SIGNIFICATI DERIVATI

Abbiamo già detto che i parlanti/ascoltatori nativi della lingua hanno la capacità di comprendere la sequenza di suoni contenuti nei sintagmi (la struttura superficiale), e il significato dell'insieme dei sintagmi (la struttura profonda).

Oltre a ciò dobbiamo immaginare che essi posseggano la complessa capacità di derivare un significato supplementare costituito dalla comprensione (per derivazione della struttura superficiale) dei presupposti impliciti di una sequenza ben formata.

Es.: “ Chiudi la porta!” presuppone:

*Io* che parlo a *Te*

*Tu* che ascolti *Me*

Che sussiste una *Porta* in un *Luogo* vicino a *Me* e a *Te*

Che la porta è *Aperta*

Che *Tu puoi chiudere la porta.*

Es. “...Puoi chiudere la porta?” presuppone gli stessi punti dell'esempio precedente.

Nel contesto ipnotico l'uso di particolari

tipi di frasi che contengano significati derivati nascosti all'ascoltatore, impedisce a quest'ultimo di contestare consciamente la struttura superficiale proposta.

*Tipi di significati derivati:*

Presupposti

Postulati di conversazione

Falsa opzione

*Presupposti:*

Con questo termine si intendono i postulati impliciti che devono necessariamente essere accettati affinché la frase abbia un senso.

Nel contesto ipnotico (ma anche nella semplice conversazione) un abile impiego dei presupposti permette al parlante di costruire un modello cui far aderire l'ascoltatore distraendolo ed impegnandolo consciamente.

Es.: "... Non so fra quanto tempo la tua mano destra comincerà a sentirsi più leggera e non so se questo processo avverrà con un'iniziale pesantezza..."

In questo esempio i due presupposti contenuti nella frase sono:

Che la mano si solleverà;

Che questo processo avverrà nel prossimo futuro;

Che io parlante non so come ciò accadrà;

mentre l'attenzione dell'ascoltatore viene concentrata sul *quando* e sul *come*.

Come si costruisce:

- Primo passo: individuare il messaggio che si vuole inviare;
- Secondo passo: formare una frase che contenga la suggestione, la si chiami A;
- Terzo passo: scegliere uno degli ambienti sintattici di presupposizione (cfr. I Modelli Ipnotici della Tecnica di M.H. Erickson pag. 226);
- Quarto passo: incastrare la frase del passo secondo nell'ambiente sintattico scelto.

#### *Postulati di conversazione:*

Con questo termine ci si riferisce a quei postulati che solitamente vengono utilizzati nel corso di una normale conversazione, sostenuti da un operatore modale di possibilità (potere) o dalla negazione di uno di necessità (non è necessario) nella struttura maggiore, mentre in quella minore è sottinteso un ordine.

Es.: "...Puoi appoggiare la tua mano destra sul bracciolo mentre ascolti quello che ti dirò!"

Es.: "...Non è strettamente necessario che lasci libero dalla tua mano il bracciolo destro della poltrona mentre ascolti quello che ti dirò!"

Il lettore potrà notare come il primo esempio sia molto vicino alla domanda incastrata (cfr. 12 riga 8), e se ne differenzia soltanto per l'uso del predicato (che nel postulato è un operatore modale di possibilità o la negazione di un operatore modale di necessità, mentre nella domanda incastrata esso regge una frase interrogativa).

Come si costruisce un postulato positivo di conversazione:

- Primo passo: individuare la suggestione: "Aprite gli occhi";
- Secondo passo: trasformare la suggestione in un comando: "Apri gli occhi!";
- Terzo passo: incastrare un operatore modale di possibilità: "Puoi aprire gli occhi!"

Come si costituisce un postulato negativo di conversazione:

- Primo passo: individuare la suggestione: "Mantenere alzato il braccio";
- Secondo passo: invertire nel suo contrario la suggestione: "*Abbassare il braccio*";
- Terzo passo: individuare una negazione di un operatore modale di necessità: "*Non occorre*";
- Quarto passo: costruire la frase antepoendo il terzo passo al secondo: "*Non occorre abbassare il braccio*".



### *Falsa opzione:*

Questa tecnica consiste nel presentare al soggetto due o più opzioni, ma nel senso desiderato dal parlante.

Es.: "...Né io né lei sappiamo se si solleverà la sua mano destra o quella sinistra, né sappiamo se avverrà tra due minuti o forse tre o forse tra zero minuti e quattro minuti...".

In questo esempio il parlante distrae l'attenzione conscia del cliente creando un dubbio (sarà il destro o il sinistro? Ed accadrà tra quattro, tre, due, un minuto?), ma il presupposto è che accadrà e che si solleverà il braccio.

L'effetto che questa tecnica determina è identico all'effetto determinato dal doppio legame, preferiamo però utilizzare la dizione "Falsa opzione" per evitare (per quanto è possibile) la connotazione negativa che Watzlawick e colleghi hanno dato in questa tecnica (cfr. *Pragmatica della comunicazione Umana* pag. 203).

L'uso che Erickson ne fa è strettamente rispettoso dell'integrità della persona, ma sfrutta la tecnica per favorire con alta probabilità il verificarsi di un evento.

Come si costruisce:

- Primo passo: identificare l'effetto che si vuol ottenere: "braccio sollevato";
- Secondo passo: allargare il numero delle opzioni possibili nella stessa area: "braccia = destro - sinistro";
- Terzo passo: presentare una frase in cui ci si interroga su quale delle opzioni presentate cadrà la scelta.

### *Nota:*

Gli schemi linguistici riportati sopra costituiscono gli elementi basilari di comprensione e di impiego dell'ipnosi ericksoniana.

Essi costituiscono per così dire i "mattoni" per la successiva costruzione dell'edificio rappresentato dall'obiettivo che ciascun ipnologo si prefigge.

Combinati in maniera differente creeranno differenti effetti, sia per quanto riguarda la profondità della trance che per l'uso che di essa volesse farsi nel rispetto dello stile personale del medico e del cliente.

Ricordiamo ancora una volta che: la induzione e la suggestione ipnotica determinano effetti di:

Ricalco;

Guida;

Distrazione dell'emisfero dominante;

Utilizzazione delle funzioni dell'emisfero dominante;

Accesso all'emisfero non dominante;

Utilizzazione delle funzioni dell'emisfero non dominante.

L'induzione e la suggestione cui va attribuito il valore più elevato è quella che raggiunge i suddetti obiettivi con il minor numero di parole e seguendo contemporaneamente il modello del mondo del cliente.

Ciò viene realizzato con due modalità:

L'intersezione dei significati inconsci;

Il principio della massima direzione.

## INTERSEZIONE DEI SIGNIFICATI INCONSCI

La probabilità che la suggestione sia accolta e posta in atto dal cliente è direttamente proporzionale al numero di tecniche di persuasione che contengano lo stesso messaggio. (Definizione).

In altre parole:

Se uno dei significati (strutture profonde) originato dalle ambiguità, minori strutture incluse, significati derivati, dai messaggi segnati analogicamente ecc. è P, P sarà il messaggio che a livello inconscio avrà la massima intersezione e P sarà il messaggio che avrà la più alta probabilità di essere eseguito.

## PRINCIPIO DELLA MASSIMA DIREZIONE

La massima direzione si ottiene allorché l'operatore emette messaggi che siano accolti dalla visione del mondo (conscio) del cliente nella loro formulazione superficiale, ma che nella struttura profonda (inconscio) si rinforzano a vicenda essendo il messaggio seguente il passaggio logico per quello precedente.

(Definizione).

In altre parole:

Se l'operatore emette messaggi P1,P2,P3... essi devono essere nella loro struttura superficiale (ciò che letteralmente viene ad essere detto ovvero ciò che il cervello sn. Percepisce) coerenti e riproducenti la visione del mondo (o parti significative di esso) del cliente.

Ed inoltre i significati inconsci che P1,P2,P3...Pn contengono devono essere ordinati in modo tale che P1 preceda P2 e P3 sia logica conseguenza di P2 fino a che Pn sia intravisto come punto di arrivo della sequenza.

Milton H. Erickson aveva inconsciamente sviluppato queste capacità, Bandler e Grinder, E. Rossi, S. Rosen, G. Bateson, ed altri le hanno rese riproducibili analizzando il complesso sistema linguistico.

Nessuno, però potrà sperare che l'assimilazione di esse passi dalla semplice conoscenza seppur minuziosa dell'analisi: l'eleganza, la creatività, la spontaneità applicativa, l'efficacia deriveranno dalla paziente esercitazione di questa conoscenza.

Comunque anche dopo aver appreso... tutto converrebbe ricordarci delle parole di Ernest Rossi:

"...Io sono convinto che la vera fonte della sua efficacia come terapeuta sia questa: i pazienti avvertivano a svariati livelli che le capacità di Erickson come terapeuta derivavano da autentiche esperienze e conoscenze personali.

Era davvero il medico sofferente che aveva imparato a guarire gli altri guarendo se stesso.

E ciò vale anche per tutti coloro che tra noi sentono un'autentica vocazione per questa professione.

Ognuno di noi, in un modo o nell'altro, ha qualche ferita.

La nostra riuscita sempre parziale nel guarire le nostre proprie ferite ci porta alla vocazione di esplorare insieme agli altri ulteriori modi di adattarci alla nostra comune condizione umana e di ampliarne le possibilità.

I pazienti hanno ragione a risentirsi quando sentono di subire una manipolazione per mezzo di “aride tecniche”, impiegate da un operatore che non ha alcun rapporto personale o conoscenza della fonte dei problemi e della malattia che sono in tutti noi. Questi operatori cercano d’impiegare la “tecnica” come mezzo di potere e prestigio per controllare gli altri.

Ma l’inconscio dei pazienti, naturalmente, avverte tutta la superficialità di questa vuota messinscena, e nulla cambia davvero; non fanno che manifestarsi delle “resistenze”.

Anche se cambia sintomo, non è ancora avvenuto nessun profondo coinvolgimento con quelle fonti interne di malattia e creatività, che è il vero scopo di tutto il lavoro terapeutico.

(Guarire con l’ipnosi M.H. Erickson a cura di E. Rossi, M. Ryan, F. Sharp, ed. Astrolabio pag. 54).