



LAURA PONTICELLI

LA MAGIA DELLE DOMANDE

**IL METAMODELLO:
UNA GUIDA PER FARE
LE DOMANDE GIUSTE**

E' vietata la riproduzione dell'opera o di parte di essa con qualsiasi mezzo.



Estratto da
La magia delle domande
Il metamodello
Una guida per fare le domande giuste
di **Laura Ponticelli**
LEAD EDIZIONI 2020



INDICE

PAG. 4	II - COS'È IL METAMODELLO?
PAG. 6	1 - MODELLO DI PRECISIONE LINGUISTICA
PAG. 11	2 - LE VIOLAZIONI DEL METAMODELLO LINGUISTICO
PAG. 18	IV - STRATEGIE PER UTILIZZARE IL METAMODELLO
PAG. 20	1 - IMPARARE AD ASCOLTARE E ASCOLTARCI
PAG. 24	2 - UN'ULTERIORE AIUTO PER RAGGIUNGERE RISULTATI
PAG. 28	ESERCIZI
PAG. 29	1 - ESEMPI PRATICI
PAG. 30	ESEMPIO 1
PAG. 34	RINGRAZIAMENTI

COSA È IL METAMODELLO?



“.... La gente soffre non perché il mondo non sia abbastanza ricco da permetterle di soddisfare i suoi bisogni, ma perché ha una rappresentazione del mondo impoverita.”

John Grinder & Richard Bandler



1. MODELLO DI PRECISIONE LINGUISTICA

Il lavoro che viene messo in atto dai fondatori della PNL è quello di strutturare in modelli, i pattern linguistici dei grandi terapeuti che stavano seguendo, per l'appunto **Perls**, **Satir** e **Milton** e anche altri meno conosciuti.

Il metamodello viene presentato ufficialmente per la prima volta nel libro «La struttura della magia» nel 1975.

Il libro era destinato ad essere la tesi di laurea di Bandler, anche se non fu accettata dall'Università.

Studiano il rapporto tra struttura profonda e struttura superficiale del linguaggio.

Il metamodello è uno strumento della PNL che ha lo scopo di far emergere la struttura profonda di qualsiasi dama o cavaliere, partendo dalla struttura superficiale anch'essa propria di ciascun abitante del Regno.

Chiariamo cosa si intende per Struttura profonda e superficiale.

La **struttura profonda** di un individuo è la sua rappresentazione della realtà, ossia **il modo in cui lui vede il mondo**, che non sarà mai uguale a come lo vedo io o a come lo vedi tu che stai leggendo.

Nella propria struttura profonda, ogni dama o cavaliere racchiude il suo essere, costruito in tanti anni, pari all'età anagrafica, dentro la quale avrà inserito e custodirà con cura tutto il suo stato di confort, i suoi comportamenti, le sue capacità, le sue convinzioni e le sue credenze, i suoi valori e principi, i suoi ricordi, la sua identità nonché la sua spiritualità. Nella propria **struttura superficiale**, ogni



“Il metamodello è uno strumento della PNL che ha lo scopo di far emergere la struttura profonda di qualsiasi dama o cavaliere, partendo dalla struttura superficiale anch'essa propria di ciascun abitante del Regno. ”



dama o cavaliere **racchiude solamente una parte di ciò che è contenuto nella struttura profonda**, per la semplice ragione che **quando trasforma i pensieri in parole attua una serie di violazioni, che ne impoveriscono il contenuto stesso**.

È qui che entra in gioco **il nostro giullare di corte, il Metamodello**. Per far sì che il nostro cavalier parlante ci racconti e soprattutto si racconti senza indugio o paura, il nostro giullare comincia a fare domande specifiche che vanno ad approfondire, scavare, chiarire quelle semplici frasi che vengono pronunciate in tutta tranquillità e ingenuità.

Il nostro cavaliere o dama che sia, come e dove ha raccolto così tante informazioni e come mai non sono per niente uguali a quanto trasmettono altri cavalieri e dame dello stesso regno? Le informazioni come arrivano nel cervello del popolo di corte? Tramite quale particolare mezzo entrano in noi?

Sveliamo l'arcano, chiarendo in primis che il regno è lo stesso regno per tutti coloro che abitano e vivono all'interno, quindi lo stesso territorio.

Come mai, però, il cavaliere nero riferisce fatti e cose diverse dal cavaliere bianco? Come mai la dama nera è triste e sconsolata nel vivere nel regno, mentre la dama bianca sorride ed emana pace vivendo nello stesso regno?

La ragione è che tutti quanti pur vivendo nello stesso regno e raggiunti dalle stesse informazioni non le acquisiscono e interpretano nello stesso modo.

Innanzitutto **le informazioni** entrano in noi attraverso i nostri sensi: vista, udito, tatto, olfatto e gusto e, successivamente, **vengono elaborate in funzione del vissuto di ognuno di noi.**



Mi state chiedendo cosa sia il vissuto e come possa interferire?

Ecco un'ottima domanda che cercherò tramite i nostri cavalieri e dame di chiarire.

Il cavaliere nero e la sua dama vivono nel regno in una zona a ridosso di un cumulo di rocce che non permette alla luce del sole di entrare nella loro dimora e di conseguenza hanno poca luce all'intero, rimane un clima umido e questo comporta una salute instabile, precaria.

Cavalieri e dame di altri regni difficilmente esprimono la volontà di passare tempo presso la loro casa, con loro, sempre un poco malaticci e, comunque, non sono nemmeno invitati.

Il cavaliere nero e la sua dama, essendo sempre nervosi e scontenti, non amano avere attorno nessuno, tantomeno bambini, non avendo intenzione di avere figli, sicuri

che nascerebbero creature di salute cagionevole.

Il cavaliere bianco e la sua dama vivono nello stesso regno in una zona illuminata dal sole dalla mattina alla sera, la luce filtra sempre dalle piccole finestrelle della loro casa, che si presenta accogliente, calda in inverno e fresca d'estate, godono di ottima salute e sono felici e contenti. Organizzano spesso delle serate invitando altri cavalieri e dame presso la loro dimora passando ore liete in compagnia, sono entusiasti della vita e presto allargheranno la loro famiglia pensando di mettere al mondo più di un paio di figliuoli.

Che dire? Sicuramente la famiglia del cavaliere nero sarà predisposta a vedere tutto quanto minaccioso,

proprio per il fatto che le esperienze di vita fino ad ora hanno indotto i suoi pensieri verso una condizione difficile, faticosa e per la quale addirittura anche il fisico ne soffre ed è così da sempre, non si può cambiare. La famiglia del cavaliere bianco, al contrario, vede tutto roseo, ha intenzione di mettere al mondo dei figli, ama la compagnia di amici e sa che questo non potrà cambiare perché è sempre stato così.

Come potrà mai intervenire in aiuto della famiglia del cavaliere nero, **il nostro giullare Metamodello, che poi tanto giullare non è considerato l'impegno che mette nel suo interessarsi** affinché la famiglia del cavaliere nero arrivi a pensarla come la famiglia del cavaliere bianco?

Si sa che ai giullari era permesso o comunque erano giustificati a dire e fare cose, che non tutti amavano sentire.

Bussando alla porta dell'ombrosa e oscura dimora del cavaliere nero, il Metamodello, raccogliendo tanto coraggio, decise di affrontare il padrone di casa, semplicemente

per il piacere che provava nel far star bene le persone.

Sapeva che parlando e facendo qualche domanda avrebbe saputo cosa mettere in campo per far uscire da quel brutto stato d'animo il cavaliere nero e la sua dama.

«Oh cavaliere nero, cosa ti fa pensare di non poter cambiare la tua dimora?»
«Cosa succederebbe se invitassi amici a casa?»

«So che i figli del cavaliere rosso godono di ottima salute, pur essendo nati nella palude, zona ancora più malsana di quella dove risiedi tu»
Proseguendo per diversi incontri **il Metamodello riesce a innestare nel cavaliere nero, molto attento a rispondere a tutte le domande, il dubbio che iniziando ad apportare cambiamenti e modifiche al suo modo di vivere e al suo dove vivere, alcune cose sarebbero potute veramente girare per il verso giusto.**



Cominciando a far circolare la voce che il cavaliere nero desidera scambiare la sua dimora con una più vicino al mercato delle stoffe per migliorare i suoi affari, è possibile che qualche altro cavaliere amante del silenzio e della penombra voglia, al contrario, abitare lontano dal mercato in quanto luogo troppo rumoroso e affollato.

Della forza delle domande che aiuta il cavaliere nero, finalmente, ad uscire da una condizione di vita indesiderata, il Metamodello ne è consapevole e felice. Il Metamodello ha solo indirizzato il pensiero del cavaliere nero, non ha suggerito, non ha indotto, non ha dovuto convincere; ha solo guidato ad una lettura completa di quanto non fosse già scritto.

Come mai questo è possibile?
È possibile e vi dirò come e perché.
Riprendiamo le Violazioni citate velocemente qualche riga fa.
Possono sembrare delle cose inquietanti, al pari di una profanazione, ebbene così non è, sono semplicemente delle manomissioni compiute dalla nostra mente, fatte perché ci vuole bene e ci preserva dalla fatica continua.

Fatica che il nostro cervello esegue ogni qual volta deve analizzare la quantità enorme d'informazioni in entrata ogni giorno; per la precisione, acquisiamo ben settantamila pensieri alla velocità di 430 km orari.



2. LE VIOLAZIONI DEL METAMODELLO



Come in ogni racconto fiabesco che si rispetti, e per quanto possa contestualizzare questo mio scritto, **le violazioni assomigliano alle sorellastre di Cenerentola, anche se nel nostro caso sono 3 e non 2.**

La prima sorellastra si chiama «**cancellazione**», la seconda «**distorsione**» e la terza «**generalizzazione**».

La parola stessa **Cancellazione** ci porta a pensare al gesto che si compie quando **scriviamo qualcosa di sbagliato o non consono e subito utilizziamo il tasto «canc»**, oppure utilizzavamo l'intramontabile gomma per eliminare o sostituire con qualcos'altro di più adatto.

Esattamente nello stesso modo, quando riceviamo le informazioni, che come abbiamo detto sono veramente tantissime, il nostro inconscio chiama in aiuto la sorella cancellazione e in questo modo

“Le violazioni del metamodello assomigliano alle sorellastre di Cenerentola, anche se nel nostro caso sono 3 e non 2: «cancellazione», «distorsione» «generalizzazione».”



***“La sorella
cancellazione
taglia, abbandona,
tutto ciò che
è possibile
e che ritiene
essere inutile
ai fini del succo
dell’informazione.”***

filtra, **taglia**, abbandona, tutto ciò che è possibile e che ritiene essere inutile ai fini del succo dell’informazione, **dando importanza ai soli aspetti che ritiene essere importanti e che servono alla comprensione dell’informazione.**

Esempio: l’informazione che è arrivata al nostro inconscio è: «Oggi ho comprato un bellissimo mazzo di fiori, margherite, lillium, rose di tutti i colori, avevano un ottimo profumo e, a dir la verità, non ho speso molto, sono soddisfatto».

Dopo la Cancellazione l’informazione è questa: «ho comprato un mazzo di fiori a poco prezzo».

Si capisce bene che il mio inconscio ha attuato delle cancellazioni affinché l’informazione sia giunta comunque, anche se impoverita.



“La seconda sorellastra si presenta come Distorsione. Diamo una nostra interpretazione all’informazione che riceviamo, anche se potrebbe avere completamente un significato diverso, addirittura opposto. ”

Facciamo un solo esempio in questo contesto in quanto dedicherò un capitolo a esempi e situazioni di conversazioni violate, che servirà ad entrare nell’ottica di riconoscere al volo le violazioni nelle conversazioni.

La seconda sorellastra si presenta come Distorsione.

Possiamo immaginare che significhi apportare delle modifiche a seconda dei casi e dei momenti. ***Diamo una nostra interpretazione all’informazione che riceviamo, anche se potrebbe avere completamente un significato diverso, addirittura opposto.***

Segue un esempio.

L’informazione arrivata al nostro inconscio è semplicemente questa: «Mio marito non mi risponde al telefono».

Applico la distorsione e l’informazione diventa: «Mio marito non mi risponde perché è arrabbiato con me».

Non è assolutamente verità quanto posso aver dedotto dal semplice fatto che non risponde al telefono, potrebbe essere andato a prendersi semplicemente un caffè.



La terza sorellastra è la Generalizzazione.

Chissà per quale motivo me l'immagino la maggiore delle tre, forse perché la sua stessa etimologia mi porta a pensare all'accomunare, lunghe braccia che raccolgono insieme, che abbracciano, pensieri a parte.

L'inconscio, comunque, agisce proprio così, fa di un'unica esperienza, l'esperienza generale.

Segue un esempio: l'informazione che arriva all'inconscio è questa: «per aprire una porta devo abbassare la maniglia e spingere o tirare».

L'inconscio applica la generalizzazione e «non m'impegnerò a pensare come si fa ad aprire una porta, una volta che mi ci trovo davanti in automatico abbasso la maniglia e apro».

Non spenderò energia inutile tutte le volte che dovrò aprire una porta, questo è quanto il mio inconscio fa per non affaticarmi.

Queste tre sorellastre non vogliono, o meglio inconsapevolmente non vogliono, svelare qualcosa che abilmente hanno ritenuto corretto nascondere, a volte talmente bene e in profondità che nemmeno più loro sono in grado da sole di ripescare e analizzare.

Tutto questo per difesa, lo abbiamo già detto, e anche per coerenza con le proprie convinzioni, credenze e principi.

Come decide il giullare di Corte, Metamodello, quali domande porre all'interno di una comunicazione con cavalieri o dame?

Come sceglie le domande precise da fare?

Il Metamodello basandosi su quale abito indossano le tre sorellastre, sa cosa domandare.

Ogni sorellastra, infatti, si presenta con diverse vesti, la cancellazione può essere: semplice, comparativa o verbo non specificato e infine indice referenziale non specificato.

La sorellastra Distorsione si veste di: ***nominalizzazioni, causa effetto, lettura del pensiero, presupposizioni e infine equivalenza complessa.***

La sorellastra Generalizzazione si veste di: ***operatori modali, performativa persa e quantificatori modali.***

Queste vesti hanno sicuramente dei nomi un poco bizzarri, sorprendetevi pure, ma non abbiate timore, provo a semplificare il più possibile la loro comprensione.

Iniziamo con la veste cancellazione semplice.

Quando si verifica? Si verifica quando viene omissa un nome o un aggettivo nella frase.

Vedremo quali domande dovremo fare per entrare sempre più nello specifico e quindi capire quello che la frase volesse intendere, che poi è il fulcro di quanto si deve fare affinché possa essere efficace il Metamodello.

La veste delle cancellazioni comparative accade quando in un'informazione viene suggerito un paragone, ma non viene specificato il soggetto del paragone, oppure quando non viene specificato il soggetto in una frase superlativa e anche in questo caso si dovranno fare delle domande mirate e specifiche.

“Il Metamodello basandosi su quale abito indossano le tre sorellastre, sa cosa domandare.

Ogni sorellastra, infatti, si presenta con diverse vesti,”



La veste dei verbi non specificati si presenta nella comunicazione quando non viene specificato il come un qualcosa avviene, sono fondamentali le domande che vengono proposte dal metamodello.

Infine la veste dell'indice referenziale non specificato, cioè quando non viene specificato il soggetto della frase, il chi compie l'azione e per conoscerlo il Metamodello deve fare le domande giuste e mirate.

Seguono le vesti della seconda sorellastra ossia la distorsione, la quale si veste di nominalizzazioni, che si hanno quando nella conversazione non si parla attraverso processi, ma in maniera statica, immutabile

se non che, proprio tramite le domande giuste e precise, si riesce a riportare la comunicazione in modo dinamico al punto da riuscire a mettere in dubbio la veridicità della frase.

Altra veste la causa effetto.

Si ha quando due eventi vengono considerati uno come la conseguenza dell'altro, la domanda andrà a scavare esattamente per scoprire quale sia il comportamento che secondo il nostro cavaliere può essere considerato come conseguenza.

La veste della lettura del pensiero si verifica quando in una comunicazione si afferma di conoscere il pensiero dell'altro e quindi il saper fare le domande è



fondamentale, affinché questa convinzione venga smontata.

Quando si veste la presupposizione, significa che vengono date per scontate per vere alcune cose senza che esse abbiano un effettivo riscontro con la realtà e per le quali vi è necessità di fare domande di qualità.

Per ultima la veste dell'equivalenza complessa.

Si incontra quando due concetti non correlati tra di loro vengono considerati equivalenti, le domande andranno ad aiutare e far capire che non è così, soprattutto quando non è funzionale.

La terza sorellastra usa vestire tre abiti.

Gli operatori modali, che si presentano quando si comunica la necessità di seguire assolutamente una regola fissa e quando sembra non esserci nessuna possibilità di uscita, le domande saranno efficaci nel far cambiare modo di pensare.

La performativa persa, che si presenta nella comunicazione quando viene trascurato il riferimento preciso ed indiscutibile, il massimo esponente, o l'autorità che ha detto o scritto.

La veste dei quantificatori universali è riconoscibile quando nella comunicazione vengono attuate delle generalizzazioni ritenendo che tutti o nessuno, piuttosto che sempre o mai, possano in qualche modo rinfrancare la mia certezza; **la domanda corretta e precisa farà crollare la sicurezza.**

“La domanda corretta e precisa farà crollare la sicurezza.”



IV

STRATEGIE PER UTILIZZARE IL METAMODELLO



«Coloro che non sono del tutto consapevoli dei danni derivanti dall'applicazione delle strategie non possono essere neppure consapevoli dei vantaggi derivanti dalla loro applicazione»

Sun Tzu



1. IMPARARE AD ASCOLTARE E ASCOLTARCI



Ascoltare non vuol dire sentire, o meglio, **significa sentire con attenzione e con intenzione di capire**, di fare nostra l'informazione che stiamo ricevendo per entrare in rapport con il cavaliere o dama che sta comunicando con noi.

Un famoso proverbio recita **«non c'è peggior individuo di chi inizia a parlare prima che il suo interlocutore abbia terminato»**.

Condivido appieno, è insopportabile, rasenta la maleducazione.

Diamo importanza al dialogo, non al monologo, che è in effetti ciò che succede in una comunicazione dove nessuno ascolta attivamente e tutti intervengono, esponendo la propria ragione in merito, che,

inevitabilmente, finisce per rimanere fine a sé stessa.

Ce ne accorgiamo? Probabilmente no, perché il nostro interesse per la conversazione è talmente basso che finisce con un bel sorriso di commiato, seguito da un attimo di silenzio.

«Ascoltare è un atto di silenzio»

come riteneva lo scrittore **J.**

Krishnamurti, per me un atto di coraggio, una sfida, e nonostante la vocina interna spinge e freme per parlare, si resiste e si ascolta, si ascolta, si ascolta.

Che bella cosa ascoltare prima un cavaliere poi una dama, poi di nuovo un cavaliere, e quanta cultura entra dalle orecchie.

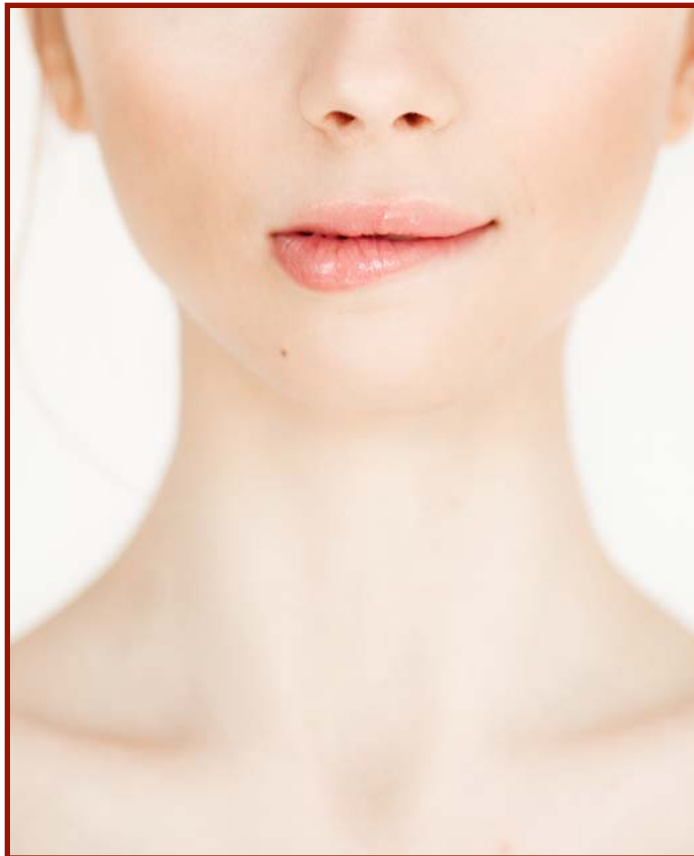
Lo conoscete il detto che ***«se abbiamo una bocca sola, e due orecchie un motivo ci sarà»?***

Si deve ascoltare il doppio e parlare la metà.

Quando ascoltiamo si deve fare un ulteriore importante passo, ossia quello di non giudicare, ascoltare senza sentenziare.

Negli ultimi tempi, avvicinandomi alle P.N.L. ho istituito la «settimana del non giudizio».

Difficile, perché ci si casca sempre, ma con la consapevolezza di essere nella settimana apposita non giudicavo, e questo mi faceva sentire in pace, molto leggera.



“Se abbiamo una bocca sola, e due orecchie un motivo ci sarà»? Si deve ascoltare il doppio e parlare la metà.”

Quando, ci impegniamo ad ascoltare abbiamo modo di guardare il nostro cavaliere da ogni punto di vista, il verbale, il paraverbale, e tutte le submodalità che sta utilizzando mentre sta raccontando. Ecco che alleniamo i nostri cinque sensi e facilmente entriamo in rapporto, sviluppiamo l'empatia necessaria per entrare nel mondo dell'altro.

In una buona comunicazione è bene tenere presente di non sovrapporre la nostra mappa a quella del nostro cavaliere e per far sì questo non accada, non cadiamo nella trappola di leggere nel suo pensiero, piuttosto fermiamoci e chiediamoci se ciò su cui stiamo riflettendo sia funzionale o no.

Non sarebbe produttivo nemmeno ai fini della conversazione dare una nostra personale interpretazione.

Convieni, invece, ripetere le stesse parole del cavaliere, domandando «quindi se ho capito giusto?» «Mi stai dicendo che?» «Ho capito che tu ?»

Ecco, usando una serie di domande come queste ci avvicineremo sicuramente al senso della conversazione, senza rischiare di cambiare il significato originale della comunicazione.

In ogni conversazione possono essere utilizzati diversi stili di ascolto.

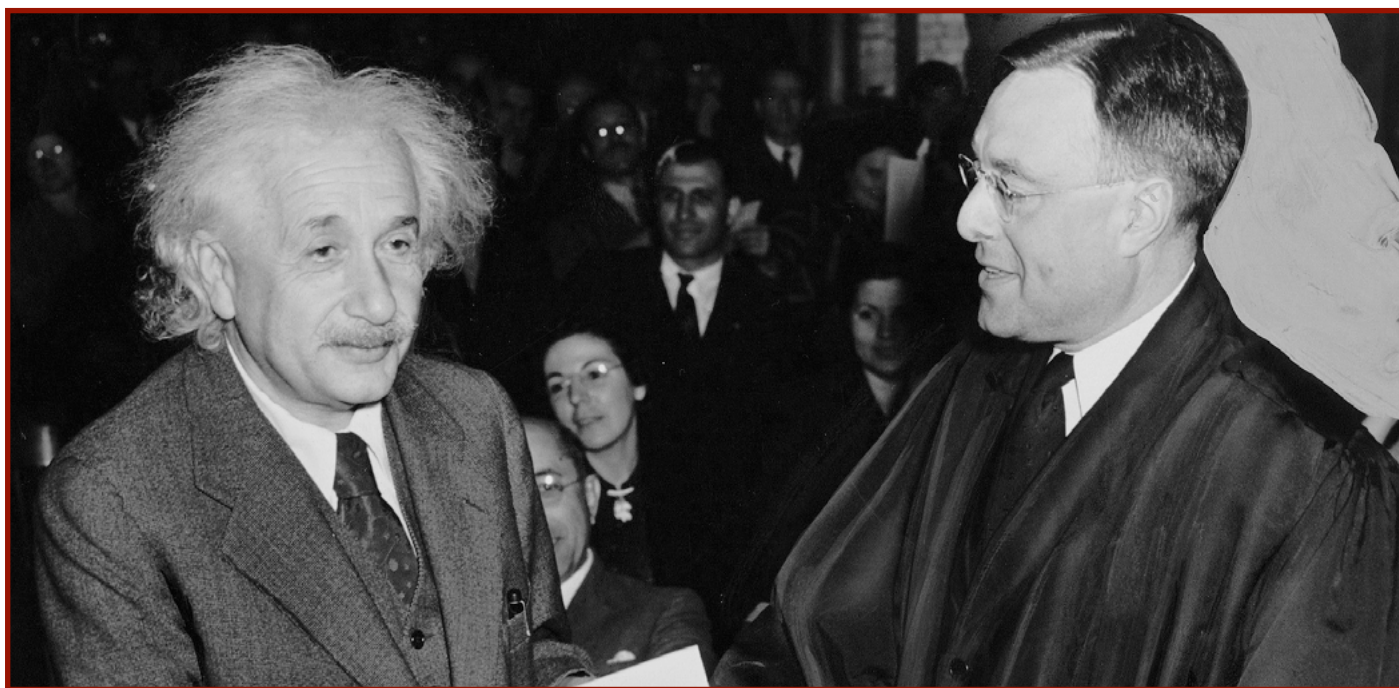
Ascolto passivo che ricorda il sentire più che l'ascoltare, ascolto selettivo, alla fine ascolto solo ciò che mi interessa, ascolto partecipativo, quando oltre alle parole riusciamo ad ascoltare anche le emozioni. Questo è l'ascolto che più mi appartiene; infatti, ***non è sufficiente parlare la stessa lingua per capirsi, perché le parole assumono un significato diverso nella nostra mente in funzione delle nostre esperienze di vita, convinzioni e credenze.***

***«Parlare è una
necessità,
ascoltare è un'arte.»
Goethe***

Quale strategia possiamo attuare per riuscire a improntare una comunicazione funzionale e proattiva per il nostro cavaliere o la nostra dama? La strategia giusta è quella della curiosità.

Se siamo curiosi dove potremmo arrivare in una conversazione? Forse ad esplorare mondi perfetti e adatti al nostro interlocutore, fermo in un punto amorfo e in un circuito vuoto senz'anima.

Albert Einstein scrive di non avere particolari talenti, ma di essere solo «appassionatamente curioso».



Il suo essere curioso lo ha portato in un buon posto nel mondo.

La curiosità, del resto, è alla base della conoscenza e della scienza, è quella «cosa» che ci spinge a ricercare, a esplorare, a verificare, a comportarsi in un certo modo e in questo caso il nostro giullare Metamodello a domandare, per capire e aiutare.

La curiosità non deve limitarsi a colui che somministra le domande, ma deve coinvolgere anche il cavaliere o la dama, per far sì che anche loro possano godere dei benefici di essere curiosi.

Le domande vanno poste, ma deve passare il concetto che la curiosità è motivante e pertanto genera un piacere mentale, che dovrà essere continuamente coltivato con qualcosa di nuovo, di sorprendente.

Continuare a domandare, una domanda dopo l'altra oppure una domanda che tira l'altra, e piano piano, attendendo la risposta senza fretta, con pazienza, ascoltando, calibrando.

Ricordate? Il nostro cavaliere o la nostra dama quando rispondono utilizzeranno un canale rappresentativo, una gestualità, un comportamento, che saremo in grado di tradurre e di deciptare, decodificare producendo altre domande, creando curiosità, e **così facendo succede che la struttura profonda sale e apre porte fino ad ora chiuse e opportunità che fino ad ora erano assopite, lì, ferme per mantenere uno stato di comfort dal quale è difficile uscire.**

E poi per quale motivo?

Il motivo è la curiosità.

Alleniamola.

“La curiosità non deve limitarsi a colui che somministra le domande, ma deve coinvolgere anche il cavaliere o la dama, per far sì che anche loro possano godere dei benefici di essere curiosi.”



2. UN ULTERIORE AIUTO PER RAGGIUNGERE RISULTATI



Nelle relazioni, spesso ci chiediamo come mai non sia facile raggiungere i risultati voluti.

Per esempio, pensate ad un commerciante che non riesce a concludere una vendita, ad una ragazza che non convince il fidanzato a portarla a cena fuori o al Capo reparto che ottiene, con molta fatica, l'obbedienza dei propri dipendenti.

Quando ci si trova in situazioni simili si dice:

«Eppure le ho provate tutte, ma non mi ascolta!», «Con certe persone è impossibile instaurare alcun tipo di rapporto».

Ma siamo sicuri che sia proprio così? Uno dei grossi sbagli, che spesso facciamo è credere che tutti ragionino come noi, in realtà

“Uno dei grossi sbagli, che spesso facciamo è credere che tutti ragionino come noi, in realtà la mente dei nostri cavalieri e delle nostre dame, è diversa dalla nostra.”

la mente dei nostri cavalieri e delle nostre dame, è diversa dalla nostra.

Le loro esperienze, le loro convinzioni, i loro principi, i loro valori e i loro filtri mentali creano, una «Mappa del Mondo» completamente diversa dalla nostra.

Un segreto della comunicazione efficace sta nel sviluppare una grande abilità: decodificare prima possibile, la mappa del nostro cavaliere, adeguarsi ad essa e studiare l'approccio a lui più adatto.

La difficoltà più importante risiede nella capacità di calarsi nella mappa dei cavalieri e delle dame, vogliamo cambiare loro, senza cambiare il nostro comportamento.

Se non decidiamo di cambiare il nostro punto di vista per accogliere quello degli altri, non sarà possibile portarli nella nostra mappa.

Il nostro punto debole è rappresentato dalla voglia di non cambiare o al massimo di pretendere cambiamenti nella nostra vita senza alcun minimo sforzo. In P.N.L. si dice: **«Se continui a fare quello che hai sempre fatto, continuerai ad ottenere quello che hai sempre ottenuto».**

Questa frase è bene, che ve la ricordiate, che faccia parte di voi, in quanto ci ricorda, che **«la responsabilità della buona riuscita di una comunicazione sta in capo a chi la emette».**

Non esiste una formula magica che ci indica come convincere gli altri senza un minimo sforzo anche da parte nostra.

Il Signore della Guerra cinese Sun Tzu, ben 2500 anni fa ha detto che

«...se voi conoscete il vostro nemico e conoscete voi stessi, conoscerete sempre il risultato di cento battaglie, ma se voi conoscete voi stessi e non il vostro nemico, le vostre possibilità di vittoria saranno del 50%».

“La difficoltà più importante risiede nella capacità di calarsi nella mappa dei cavalieri e delle dame, vogliamo cambiare loro, senza cambiare il nostro comportamento.”



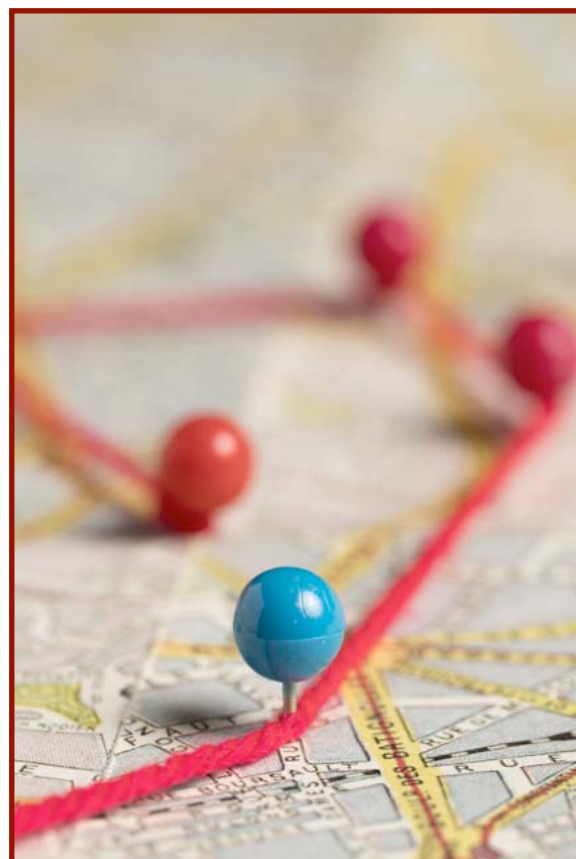
Questa massima ci fa capire quanto è importante in una comunicazione funzionale, il saper imparare e comprendere con chi stiamo interagendo, chi abbiamo di fronte, solo dopo aver capito sarà facile direzionare l'esito a nostro favore.

Se ci limitiamo semplicemente ad esporre delle informazioni, stiamo solamente soddisfacendo le basi di un processo comunicativo.

Se invece riusciamo ad entrare nella mente di chi abbiamo di fronte possiamo mettere in atto una comunicazione funzionale, in maniera assertiva, e raggiungeremo ottimi risultati.

Sviluppare questa abilità ci permette di stabilire rapporti ed identificare i bisogni del nostro cavaliere o della nostra dama, saremmo in grado di capire quale indirizzo, nello specifico la nostra comunicazione deve prendere.

Saremo in grado di comprendere quale tasto dobbiamo premere affinché il nostro interlocutore sia motivato a fare.



Tutto ciò come è possibile?
Come si arriva a capire?
Ci si riesce quando, attraverso un'ottima comunicazione fatta di domande di qualità, ascoltando, calibrando, abbiamo trovato la loro mappa del mondo, e la motivazione che li spinge a prendere le decisioni.



***Come è possibile
comprendere la
mappa del mondo di
chi abbiamo
di fronte?***



La Programmazione Neurolinguistica ci aiuta grazie ai **Metaprogrammi**.

Questi ultimi **sono schemi di comportamento inconsci, filtri attraverso i quali vagliamo la realtà esterna.**

I Metaprogrammi vengono attivati attraverso il Metamodello.

Le domande anche in questo frangente, la fanno da padrona, e mediante la somministrazione di domande di precisione,

accurate, puntuali, meticolose, scrupolose, si arriva a ricalcare l'esperienza e a guidare le scelte comportamentali, utilizzando messaggi a lui comprensibili, suoi.

Ora si capisce la ragione per cui, è facile additare una persona, con cui non si riesce ad andare d'accordo, la quale, va d'accordo solo con poche persone, come persona impossibile, non è così, forse potremmo far parte anche noi delle poche persone con cui va d'accordo, se accettassimo il fatto di comprendere la sua mappa e di adeguarci ad essa.

Dipende sempre dal nostro obiettivo.

Noi vogliamo relazionarci con cavalieri e dame, per aiutarli, questo è il nostro obiettivo, che siano facili o difficili.

E ricordiamo sempre che **«siamo responsabili al 100% del risultato nella comunicazione».**

ESERCIZI



1. ESEMPI PRATICI



Ora per vedere in azione il nostro giullare Metamodello e toccare con mano le conseguenze positive del suo agire, vi riporto di seguito alcune ***conversazioni*** avvenute in apposite sedute di coaching, ***dove il coach applica il Metamodello.***

Si ricorda che quando si comincia una seduta si deve dare la massima importanza al non giudicare, ad avere particolarmente interesse per la persona che ci ritroviamo davanti, metterla a suo agio, e essere anche noi in uno stato psico-fisico-emotivo funzionale, con la consapevolezza che ***ci avviciniamo a toccare con mano qualcosa di valore ed estremamente fragile.***

“Si deve dare la massima importanza al non giudicare.”





Enrica, 40 anni, è manager in un'azienda di importanza nazionale: ha deciso di rivolgersi ad un coach per un problema di relazione con una collega.

Questa è la conversazione che inizia con la domanda del coach.

1. Coach: Buongiorno Enrica, eccoci qua, mi racconta il motivo che la indotta a scegliere di fare questi incontri?

2. Enrica: Mi è stato consigliato, ma io non sono molto sicura che...

3. Coach: Di che cosa esattamente non è sicura?

4. Enrica: Non sono sicura che questo potrà aiutarmi.

5. Coach: Non è sicura di che cosa specificatamente potrà aiutarla?

6. Enrica: Ho già fatto alcuni percorsi simili e non mi hanno aiutata a superare il mio problema.

“Coach: In che modo il fatto che altri percorsi simili siano già stati fatti le impedisce di pensare che possa ottenere aiuto?”

7. Coach: In che modo il fatto che altri percorsi simili siano già stati fatti le impedisce di pensare che possa ottenere aiuto?

8. Enrica: Dato che le strade sono tutte uguali, penso che il mio problema non possa essere risolto.

9. Coach: Qual è nello specifico il suo problema?

10. Enrica: Vede, in ufficio ho una collega con cui non riesco proprio a legare.

11. Coach: Mi definisca «proprio a legare», cosa intende?

12. Enrica: Avverto la sua presenza e tutto ciò che faccio è condizionato

13. Coach: Quali sono le sue mansioni in ufficio e quali quelle della sua collega?

14. Enrica: Sì, dunque, io mi occupo di contabilità e lei della parte commerciale

15. Coach: Quando succede che le vostre mansioni si incontrano come comunicate?

16. Enrica: Ah io sono sempre aperta al dialogo, mentre lei mi trasmette solo l'indispensabile.

17. Coach: In che modo dimostra questa apertura?

18. Enrica: La dimostro nel momento in cui devo sapere e dare delle informazioni, io sorrido.

19. Coach: Quindi mi sta dicendo che lei sorride mentre la sua collega non sorride quando si rivolge a lei?

20. Enrica: Esatto, penso di non starle molto simpatica

21. Coach: E come fa a sapere di non starle simpatica, glielo ha mai chiesto?

22. Enrica: Ma no, non ci penso neanche, si vede bene! Non mi guarda mai negli occhi!

23. Coach: Non è mai successo che avete incrociato lo sguardo? Mai mai?

24. Enrica: Ora che ci penso mi guarda negli occhi quando in ufficio mi metto a canticchiare.

25. Coach: Se canta, la sua collega la guarda? E lei come si sente?

26. Enrica: Contenta, cambia l'atmosfera al lavoro.





27. Coach: Com'è la sua voce quando colloquate al lavoro?

28. Enrica: Ho la voce altisonante e uso un tono energetico perché possa essere chiaro e preciso il mio messaggio.

29. Coach: Chi lo dice che per essere chiaro il messaggio deve essere per forza espresso come lo fa lei? E' scritto in qualche interessante editto?

30. Enrica: No me lo ha insegnato il mio ex collega ora in pensione.

31. Coach: Quindi il suo ex collega usava con lei lo stesso tono che lei usa con la sua collega per comunicarle le informazioni? E all'epoca lei cosa provava?

32. Enrica: Quando ancora non lo conoscevo avevo soggezione, non lo guardavo mai negli occhi.

33. Coach: Provava soggezione per il suo ex collega e le era antipatico?

34. Enrica: No assolutamente, lo ammiravo e avrei voluto diventare come lui.

35. Coach: Provi a pensare che la sua collega la veda come lei vedeva il suo ex

collega, non le è antipatica, probabilmente l'ammira, ma ha soggezione e non riesce a comunicare con lei.

36. Enrica: Lei crede? In effetti ora che ci penso, anche la mia collega accenna un timido sorriso, ma sempre un attimo dopo aver concluso la conversazione, quando io ritengo non sia più necessario. Mi sta dicendo che invece è solo soggezione?

37. Coach: Provi a comunicarle qualcosa relativo ad un argomento di lavoro, con un tono dolce e melodico, secondo me la sua collega utilizza un canale rappresentazionale uditivo. Otterrà sicuramente un ottimo riscontro e un grande sorriso.

38. Enrica: Riuscirò ad avere un buon rapporto se mi comporterò così?

39. Coach: Provare è l'unica via per ottenere, si fidi.

40. Enrica: Lo farò. Grazie.



In questa conversazione sono state fatte domande per andare in profondità e si è potuto constatare quante violazioni sono intervenute.

Dal momento che sono state date le risposte, si è evidenziato il motivo per cui la collega avendo soggezione non riusciva ad allacciare un legame con la nostra amica Enrica.

Suggerendo di abbassare la convinzione tramandata dall'ex collega, di tenere un tono alto ed energico per argomentare in merito al lavoro, sicuramente il suo problema, di non riuscire a legare con la collega, si sarebbe risolto.

RINGRAZIAMENTI



Infine:

Sono profondamente riconoscente, e ringrazio per questo mio traguardo cominciato un paio d'anni fa, irraggiungibile e addirittura inimmaginabile, mio marito, il mio Fa, per avermi supportato, spronato a fare, i miei figli Andrea e Leonardo complici adorabili, le mie sorelle Emanuela e Enrica sempre presenti, la mia mamma Bruna e il mio papà Pietro che mi hanno sempre tenuto sull'attenti nei confronti di questa «anomala avventura», il mio datore di lavoro lungimirante, la mia meravigliosa collega, amica Loredana, sempre pronta ad «alleggerirmi» il lavoro, la Cri collega con le sue parole giuste al momento giusto, i miei amici per avermi sempre chiesto come andava, alla mia silenziosa nipotina Valentina che mi ha rincuorato aiutandomi nella confezione di questo elaborato, un pensiero

infine va a chi era presente quando ho iniziato e ora non c'è più e pur mancandomi tanto fisicamente, le sento vicino-vicino. Ringrazio di cuore i miei Coach, e tutti i miei compagni di Mastercap in particolar modo la Miky e la Pia

Infine una «stretta» a tutti quelli che in qualche modo mi hanno accompagnato, e al Signore sempre accanto a me.

HEALTH COACHING ACCADEMY

Perchè HEALTH?

Possedere ottime competenze tecniche ed elevate capacità organizzative e relazionali non è sufficiente per mantenere alte le nostre performance e raggiungere i risultati desiderati, è altresì fondamentale allenare costantemente la nostra mente e curare il nostro corpo, affinché diventino una risorsa potenziante e di supporto durante le nostre attività quotidiane.

L'eccellenza delle nostre prestazioni è sempre proporzionale al nostro stato di salute!

Essere in salute è uno stato indispensabile per ottenere risultati eccellenti nella nostra vita, per rispondere efficacemente ai continui mutamenti ambientali e pressioni esterne e supportare al meglio noi stessi e gli altri - i nostri cari, colleghi, clienti o pazienti - nell'adottare comportamenti funzionali al proprio stato di Ben-Essere.

Perchè COACHING?

Il coaching ha come base la centralità della persona all'interno di un qualsiasi processo, sia esso di vita o lavorativo e individua gli step necessari a raggiungere gli obiettivi, attraverso uno schema strategico ben preciso. Qualche dato sul coaching in ambito aziendale, sportivo e life:

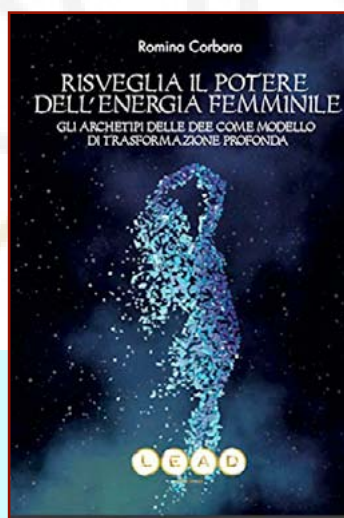
- ✓ **Aumento della produttività 53%**
- ✓ **Aumento della qualità e organizzazione del lavoro 48 %**
- ✓ **Riduzione dei reclami 39 %**
- ✓ **Riduzione dei costi e aumento del margine operativo 23 %**
- ✓ **Miglioramento delle relazioni 77 %**
- ✓ **Risoluzione dei conflitti 52 %**
- ✓ **Aumento dell'autostima e soddisfazione del 61 %**
- ✓ **Aumento delle performance e raggiungimento degli obiettivi 92 %**

www.hcacademy.it

Il nostro SCOPO

...è sviluppare il tuo potenziale, le tue performance e migliorare il tuo Ben-essere psico-fisico-emozionale, guidarti e sostenerti nel comprendere e realizzare, in modo autonomo e consapevole, il tuo progetto di vita personale e professionale, affinché tu possa diventare un **Esperto di Risultati** e fare la differenza per le persone che ti circondano ricordandoti ogni giorno che **Tu Puoi** e **Te Lo Meriti!**

BOOKSTORE



ROMINA CORBARA

www.hcacademy.it



ANTONIO PIPIO

SCOPRI I NOSTRI EVENTI

#ZEROSCUSE

Un vero e proprio percorso di trasformazione durante il quale, grazie alle migliori tecniche, strategie e protocolli di Health Coaching Academy, potrai acquisire nuove competenze decisionali e comunicative per fare la differenza come persona e professionista, riconoscere ciò che limita il tuo successo e la tua realizzazione, superare gli ostacoli che impediscono la tua serenità e il tuo benessere psicofisico.

QuantikaMente

E' un percorso di trasformazione e consapevolezza che ti guiderà passo dopo passo nella scoperta di ciò che è la Fisica Quantistica e il potere che essa cela al fine di realizzare la vita che desideri e raggiungere il tuo stato di serenità e benessere.

Riseviglia il potere della tua energia femminile

Un percorso esperienziale, intimo e profondo dedicato alle Donne che desiderano ritrovare se stesse, risvegliare il proprio Sé e la propria femminilità, superare quelle ferite o zavorre che limitano il proprio benessere e felicità, e riscoprire nuove potenzialità.

Health Coaching. BMind Special Edition

E' un percorso di trasformazione e consapevolezza che ti guiderà passo dopo passo nella scoperta di ciò che è la Fisica Quantistica e il potere che essa cela al fine di realizzare la vita che desideri e raggiungere il tuo stato di serenità e benessere.

LIVE



SCOPRI I NOSTRI EVENTI



CREA IL TUO NUOVO INIZIO

Scopri come raggiungere risultati in ogni ambito della tua vita cambiando il modo in cui pensi!



TOP 10 SKILLS

Impara le 10 competenze più richieste oggi per diventare un professionista di successo!



QUANTIKAMENTE

28 giorni per riprogrammare il tuo inconscio allo scopo di generare cambiamenti significativi nella tua vita.



A UN PASSO DA TE

15 giorni di allenamento mentale strategico per comprendere il potere della comunicazione efficace con figli o studenti adolescenti.

ONLINE



DIVENTA HEALTH COACH

MASTERCAP[®]

Health Coaching ad Alto Potenziale

1° Master in Health Coaching Ad Alto Potenziale con accreditamento al Ministero della Salute

PRIMO ANNO → LA TUA TRASFORMAZIONE
SECONDO ANNO → LA TUA EVOLUZIONE



IL BLOG DI HCA

A TUA
DISPOSIZIONE!



www.healthcoachingmag.it

Attraverso **HEALTH COACH MAG** desideriamo **CREARE VALORE E FARE LA DIFFERENZA** migliorando il modo in cui le persone vivono e percepiscono la propria vita personale e professionale.

La divulgazione libera di informazioni e articoli scritti dai nostri Health Personal Coach, Health Coach e Trainer MasterCap, ti aiuterà ad aumentare la consapevolezza in riferimento a:

- ✓ **SALUTE E BENESSERE**
- ✓ **SVILUPPO PERSONALE**
- ✓ **TECNICHE COMUNICATIVE E RELAZIONALI**
- ✓ **STRATEGIE DI BUSINESS**
- ✓ **STORIE DI SUCCESSO.**

Health Coach Mag ti supporta nel riscoprire le tue potenzialità e i tuoi talenti, sviluppare un atteggiamento positivo e proattivo all'azione e seguire uno stile di vita sano.



CONTATTI



www.hcacademy.it



hcmastercap.academy



www.healthcoachingmag.it

WEB



Health Coaching Accademy
@hcacademy.it



#ZEROSCUSE Life & Business Strategies



Health Coaching Accademy
@healthcoachingacademy



Health Coaching Accademy

SOCIAL