



Lezione n. 5



Suppongo che vi chiederete:
“ma come riconosciamo la
tipologia dell’altro?”





Comunicazione

**Intanto, dovrete leggere
non solo il vostro di
Enneatipo, ma anche quello
di tutti gli altri**





Comunicazione

Così avrete già un'idea su che
“tipo” avete di fronte.

Ma ricordate anche il “VAK”

Vedi diapositiva 19 della lezione n. 4





Comunicazione

Il **VAK** identifica un enneatipo
anche dal punto di vista
del canale sensoriale preferito

Il canale sensoriale preferito
comporta che ...





Comunicazione

Riepiloghiamo:

Visivi

Il visivo elabora i propri pensieri e le proprie riflessioni come se fossero veloci sezioni di un filmato, gesticolando molto, portando le braccia verso l'esterno quasi a voler disegnare in aria concetti, rivolge lo sguardo verso l'alto e utilizza un timbro di voce alto e molto accelerato, con pochissime pause.

Auditivi

Gli auditivi hanno una memoria capace di registrare la sonorità attorno alla loro vita. L'ascolto per questo genere di persone è fondamentale: danno molta importanza al dialogo e alle discussioni, al significato e all'utilizzo delle parole.

Kinestesici

Un soggetto cinestesico utilizza respiri lunghi e profondi, fa numerose pause e ha un tono di voce basso. La sua gestualità è lenta, quasi rilassata. Questa tipologia di persone tenta di ricercare il contatto fisico con l'interlocutore, come ad esempio toccandogli la mano, la spalla o cercando un abbraccio.





Comunicazione non verbale

Questo significa che oltre ad essere
un Enneatipo 1-9
siamo anche personaggi **VAK**

ed abbiamo un altro strumento di individuazione,
oltre che di sé stessi, anche degli altri

Infatti i **VAK** hanno tutti un
atteggiamento che rispecchia il loro
“essere” con una comunicazione verbale,
paraverbale e non verbale





Comunicazione

Verbale

La comunicazione verbale è costituita dalle **parole** che usiamo quando parliamo o scriviamo, e normalmente è anche **il livello di cui siamo più consapevoli, quello che curiamo con maggiore attenzione.**

Paraverbale

Nella **comunicazione orale**, gli indicatori sono **il tono, la velocità, il timbro e il volume della voce.** In caso di **comunicazione scritta**, abbiamo ad esempio **la punteggiatura e la lunghezza dei periodi**, elementi che conferiscono al testo ritmo e velocità.

Nonverbale

Il terzo livello riguarda il **non verbale, ovvero tutto quello che si trasmette attraverso la propria postura, i propri movimenti, la posizione occupata nello spazio rispetto all'interlocutore, ma anche il proprio modo di vestire.**

- il 55%** del messaggio comunicativo è dedotto dal linguaggio non verbale (gesti, mimica facciale, postura);
- il 38%** dagli aspetti paraverbali (tono, ritmo, timbro della voce);
- il 7%** dal contenuto verbale.





Comunicazione

Quindi sia che siamo nel suo ambiente chiuso o pubblico o che siamo all'aperto, possiamo osservare come si comporta il nostro/a interlocutore, sia verbalmente, ma soprattutto con il paraverbale e con il non - verbale.

Nel suo ambiente possiamo osservare l'ordine, lo stile, i colori, i quadri/manifesti, finestre e tendaggi, l'arredo e il linguaggio ...

verbale





Comunicazione

Paraverbale e Verbale

Poi, in base all'argomento, valutare il tono di voce, il timbro, la velocità, le pause, com'è vestito, come muove braccia e mani, gli occhi, le sopracciglia, la bocca, la lingua, ma anche la postura generale.

non verbale

Infine quando non parla, come si muove, a che distanza si pone, come muove gli occhi ed i muscoli facciali, che espressione manifesta, che abito indossa, ...





Comunicazione: Altre indicazioni



Sguardo in alto a sinistra

Guardare in alto a sx, significa visualizzazione emisfero non dominante - esempio: immagine ricordata (Vr)



Sguardo in alto a destra

Guardare in alto a dx significa visualizzazione emisfero dominante - esempio: immagine costruita e fantasia visiva (Vc)



Sguardo a lato a destra

Processo auditivo emisfero dominante - esempio: suoni e parole costruite (Ac), ripetizioni (come le filastrocche) o anche distinzioni di tonalità.



Sguardo a lato a sinistra

Processo uditivo dell'emisfero non dominante - esempio: suoni ricordati, parole, ripetizioni (Ar) e distinzioni di tonalità



Sguardo in Basso a dx

Dialogo interno (Ad)



Sguardo in basso a sx

Sensazioni, sia tattili che viscerali (K)

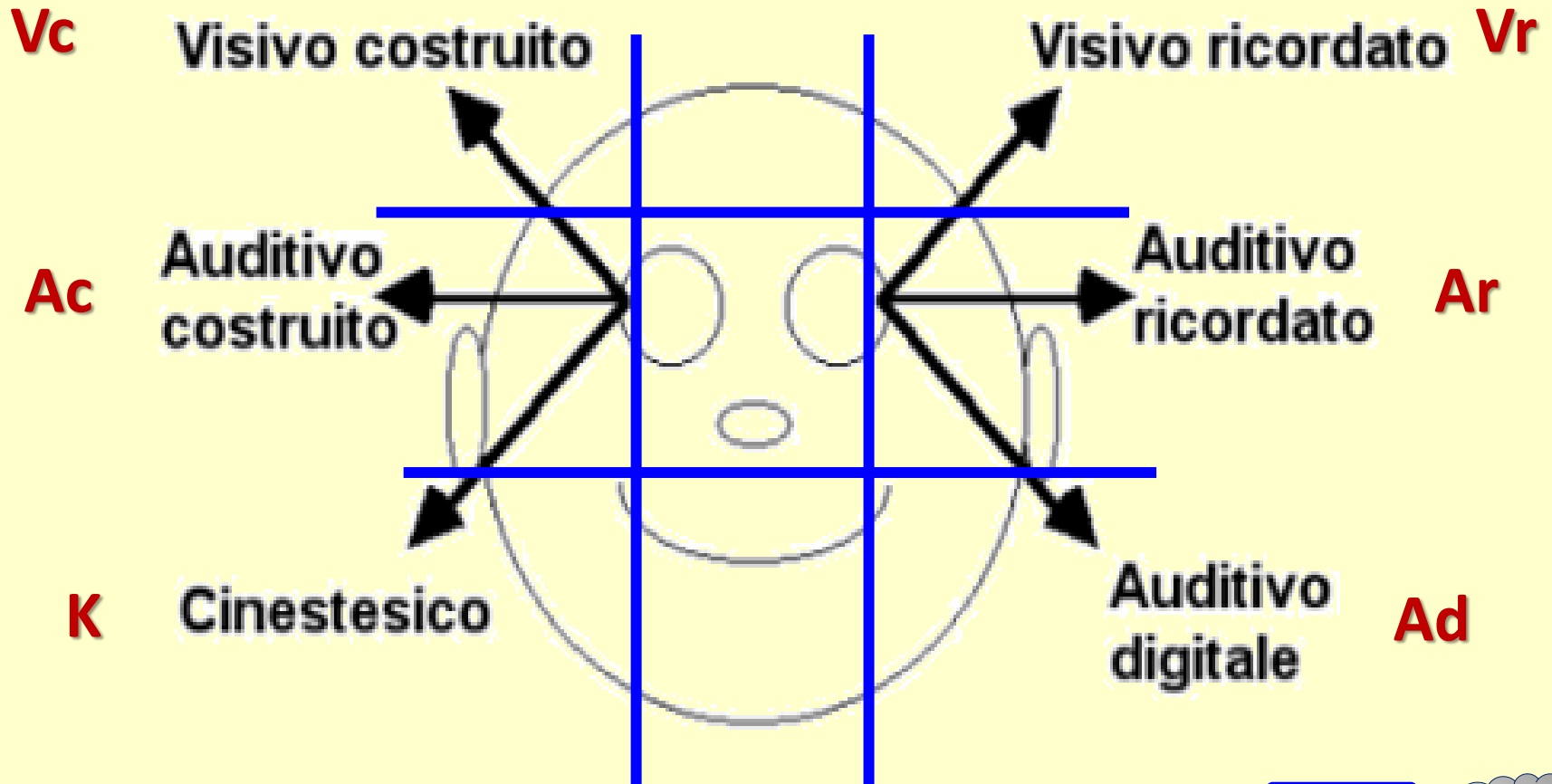




Comunicazione: Altre indicazioni

Lato destro del soggetto

Lato sinistro



**Sistemi rappresentazionali indicati
dalla posizione degli occhi**





Comunicazione: Altre indicazioni

- 1) **Visivo ricordato:** Pensa al colore della tua automobile. Che tipo di disegno c'è sul tuo copriletto? Pensa all'ultima volta in cui hai visto qualcuno correre. Chi è stata la prima persona che hai visto questa mattina?
- 2) **Visivo costruito:** Immagina il tuo profilo come potresti vederlo da una distanza di due metri da qui e guardalo trasformarsi nello skyline di una città. Riesci ad immaginare la testa di un cane giocattolo appoggiata sul corpo di un ippopotamo verde?
- 3) **Uditivo ricordato:** Puoi pensare ad una delle tue canzoni preferite? Pensa al suono di un applauso. Che suono produce il motore della tua automobile?
- 4) **Uditivo costruito:** Immagina il suono del fischio di un treno che si trasforma nel suono prodotto dal girare delle pagine di un libro. Riesci a sentire il suono di un sassofono e, nello stesso tempo, il suono della voce di tua madre?
- 5) **Uditivo digitale (dialogo interno):** Prenditi un momento ed ascolta la tua voce interna mentre ti parla. Come sai che si tratta della tua voce? In quali situazioni parli di più a te stesso? Pensa alle cose che dici più spesso a te stesso.





Comunicazione: Altre indicazioni

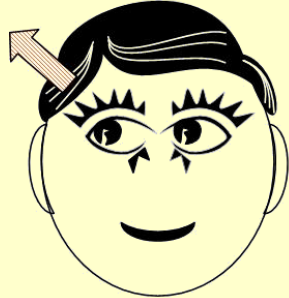
- 6) **Cinestesico ricordato:** (Sensazione tattile) Quando è stata l'ultima volta che ti sei sentito davvero bagnato? Immagina la sensazione della neve sulle tue mani. Che sensazioni dà toccare una pigna? Quando è stata l'ultima volta in cui hai toccato un attrezzo da cucina caldo? (Sensazione viscerale / emozionale) Puoi ricordare una situazione in cui ti sei sentito soddisfatto per avere completato qualcosa? Pensa a come ci si sente quando si è esausti. Quando è stata l'ultima volta in cui ti sei sentito impaziente?
- 7) **Cinestesico costruito:** (Sensazione tattile) Immagina la sensazione di due dita che si incollano tra loro e poi cambiala sentendo della sabbia che scivola tra le stesse dita. Immagina la sensazione di toccare la pelliccia di un cane, quindi trasformala nella sensazione di toccare del burro soffice. (Sensazione viscerale / emozionale) Immagina il senso di frustrazione e trasformalo in una sensazione di forte motivazione per intraprendere un'azione. Immagina il senso di noia e trasformalo nella sensazione di chi si sente stupido per aver provato noia.





Comunicazione: Altre indicazioni

IMMAGINI
COSTRUITE



VISIVI

IMMAGINI
RICORDATE

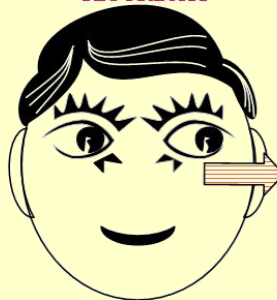


AUDIO
COSTRUITE

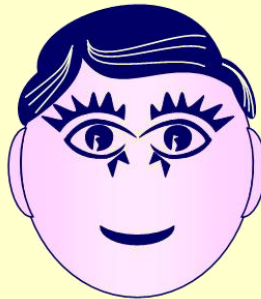


AUDITIVI

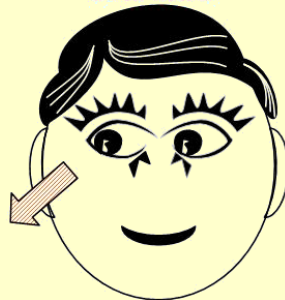
SUONI
RICORDATI



OCCHI DRITTI, NON A
FUOCO — IMMAGINAZIONE



SENSAZIONI
CORPOREE



CINESTESICI

DIALOGO
INTERNO



I movimenti degli occhi sono utilizzati in PNL per determinare gli schemi attraverso cui un soggetto pensa e decide: dato che *molti processi mentali sono inconsci*, i movimenti oculari spontanei possono fornire molte *informazioni nella comprensione dei modelli utilizzati per scegliere, memorizzare, imparare e via dicendo.*



514

Comunicazione



Comunicazione: Altre indicazioni

Per stimolare un **processo visivo ricordato** si può domandare *il colore della prima automobile guidata*, il nome della prima persona incontrata nella giornata, l'ultima occasione in cui si ha guardato un cartone animato.

Per indurre un **processo visivo costruito** si può chiedere di *immaginare la testa di un animale sul corpo di un altro*, oppure una persona che abbia gli occhi di un attore famoso, le vibrisse di un gatto, le orecchie di un ippopotamo e la bocca di una showgirl.

Se si vogliono studiare i **movimenti oculari in PNL** a livello di **processo uditivo ricordato**, si può chiedere al soggetto di pensare alla propria canzone preferita, ad un *suono ben preciso* (un applauso, le campane, il proprio campanello di casa).

Per verificare gli effetti di un **pensiero uditivo costruito**, si chiede di *immaginare un suono che si trasforma* in un altro (il rumore di una automobile che diventa il gorgoglio di un piccolo ruscello) oppure una *sovrapposizione di suoni* (la melodia di un sassofono dentro cui si percepisce la voce di una persona cara).

Volendo rievocare una sensazione tattile (**processo cinestesico ricordato**), si può domandare l'ultima volta in cui ci si è bagnati in spiaggia, o le sensazioni nel toccare la neve o il pane caldo.

Per suscitare una **sensazione interiore** (non tattile) si domanda ad esempio, l'ultima volta in cui ci si è sentiti davvero soddisfatti o impazienti.





Comunicazione: Altre indicazioni

I movimenti oculari sono
uno strumento utilissimo
per capire e corrispondere
le aspettative del nostro/a
partner, sia intimo
che sociale





Comunicazione:

Un visivo preferirà vedere e osservare, quindi dovremmo utilizzare immagini, diagrammi, dimostrazioni, dispense, filmati, ecc. Chi preferisce imparare in questo modo tende ad associare le nuove informazioni con le immagini mentali.

Un uditivo preferisce acquisire informazioni attraverso l'ascolto, quindi piuttosto che leggere preferirà la parola parlata, e gli sarà molto utile il ripetere a se o ad altri, in alternativa gli sarà utile, essere coinvolto in un dibattito, dove discutere con altri le nuove informazioni.

Per il cinestetico apprendimento implica un'esperienza fisica, toccare, sentire, imparare facendo, l'esperienza diretta. A chi rientra in questa tipologia, può capitare di essere sicuro di ricordare un concetto solo nel momento in cui lo scrive.





Comunicazione:

Nella nostra quotidianità se incontrando un amico ci limitiamo a salutarlo, per esempio io dico *Buongiorno* e lui risponde *Ciao*, sembrerebbe un'azione del tutto innocua, invece con quel saluto potremo aver detto ... per esempio:

- *Buongiorno, (Scusa, ma ho fretta);*
- *Buongiorno, (Non ho voglia di parlare adesso);*
- *Buongiorno, (Speriamo che non attacca la solita "pizza").*

E lui ... per esempio:

- *Ciao, (Va bene, va bene);*
- *Ciao, (Anch'io ho un impegno);*
- *Ciao, (Guarda come "sta messo" oggi).*





Comunicazione:

Quindi verbalmente quello che diciamo è una ovvietà, mentre quello che pensiamo potrebbe essere tutt'altro!

- ✓ Se però captiamo il tono che usa
- ✓ Se percepiamo il volume con cui lo dice
- ✓ Se individuiamo l'espressione del suo viso
- ✓ Se cogliamo un'ironia
- ✓ Se intuiamo del sarcasmo
- ✓ Se la postura non corrisponde a quel "Buongiorno", ma a

La risposta "Ciao", potrebbe voler dire:

- ✓ 'Sto Scemo
- ✓ Sempre lui
- ✓ Prima o poi gliene dico quattro





Comunicazione:

**Concludiamo questa quinta
lezione con questo messaggio**

**La Mappa non è
il Territorio**

