

PAUL LIEKENS

Riprogrammare l'inconscio



Edizioni



AMRITA

La distribuzione dei compiti tra conscio e inconscio

Il “conscio” ci permette di pensare in modo razionale e volontario, mentre “l’inconscio” realizza tutto ciò di cui non siamo coscienti, mentalmente e fisicamente. La sua logica, diversa da quella del conscio, ci sembra spesso irrazionale.

Se avete anche solo un minimo dubbio sull’importanza dell’inconscio, vi invito ad osservarvi con maggiore attenzione di quanto abbiate fatto finora.

L’inconscio funziona senza che ce ne rendiamo conto, gestendo tutto ciò di cui non abbiamo memoria o consapevolezza: fa battere il cuore, fa lavorare il fegato, la milza, l’apparato digerente, organizza la comunicazione tra le cellule, sorveglia il metabolismo e mette in moto il processo di crescita. Nell’azione di bere un bicchiere d’acqua, l’unico atto cosciente consiste nel dare l’impulso di volontà: “Voglio bere”. Esso dura un secondo, tutto il resto (portare il bicchiere alle labbra, versare il contenuto nella bocca, eccetera...) è opera dell’inconscio, che è responsabile dell’esatta trasmissione dei segnali ai milioni di cellule delle braccia e delle gambe e alle miofibrille che fanno contrarre determinati muscoli affinché si mettano nella posizione desiderata. L’inconscio controlla che la mia mano non sbagli nel prendere il bicchiere e che l’acqua non mi soffochi. Se confrontiamo tutte queste azioni con la durata di un secondo (tanto dura l’impulso di volontà!) è probabile che il conscio svolga lo 0,01 per cento del lavoro, mentre l’inconscio si accolla il restante 99,99. L’inconscio non è in grado di ragionare logicamente; si limita ad eseguire il messaggio e le istruzioni che gli vengono impartite: per questo motivo è necessario fornirgli istruzioni corrette e precise.

I Kahuna, sacerdoti-maghi hawaiani, hanno una conoscenza stupefacente dell'inconscio e la usano da migliaia di anni; rappresentano l'inconscio ricorrendo all'immagine del bambino, *unihipili*, mentre per la coscienza (il conscio) ricorrono all'immagine della madre, *uhane*. La madre si prende cura del bambino e gli dà istruzioni, ma il bambino può non comprenderle bene o essere capriccioso.

Il nostro inconscio funziona come un ingranaggio completo e preciso che attende il colpo giusto, ed è molto ben rappresentato dall'orologio della cattedrale di Strasburgo. In questa cattedrale si può ammirare un grande orologio con tanto di personaggi che si mettono in movimento allo scoccare del mezzogiorno. Un primo personaggio dà un colpo di martello a una campanella e l'insieme si scatena, ogni elemento si mette a girare, a battere, a martellare, mentre altri personaggi appaiono e scompaiono. Poi, come per incanto, tutto si ferma. Se diamo l'impulso giusto, l'inconscio avvia il processo, ma se diamo un segnale scorretto, è possibile che non succeda nulla o che accadano cose impreviste. Di conseguenza, è importante imparare il linguaggio dell'inconscio, cioè dare il segnale giusto per avere l'effetto desiderato.

Il linguaggio dell'inconscio

Se parlate in italiano ad un cinese, egli non vi capirà, e anche se desidera aiutarvi, non necessariamente farà ciò che vi attendete da lui. Se invece imparate il cinese, il risultato della vostra comunicazione sarà molto più soddisfacente.

Il linguaggio dell'inconscio è semplice ed è composto di immagini, sensazioni, parole e suoni. Le sensazioni corporee rientrano tra i mezzi che l'inconscio utilizza per esprimersi. Il dolore fa parte di questo linguaggio, ed è certamente il segnale che fino ad ora ha attirato maggiormente la vostra attenzione; forse però non avete riconosciuto questo tentativo di comunicazione, ed avete preso un antidolorifico senza pensarci più... fine del messaggio. A volte, le conseguenze di un'azione del genere sono incalcolabili e possono manifestarsi nella vostra vita più in là nel tempo. Richard Bandler e John Grinder hanno studiato il nostro comportamento e hanno descritto l'intero processo ricorrendo al modello VUCOG (V per visivo, U per uditivo, C per cinestesico, O per olfattivo, G per gustativo). Noi percepiamo la realtà che ci circonda attraverso i cinque sensi (vista, udito, odorato, tatto, gusto) e inviamo questa realtà all'inconscio attraverso filtri o sistemi di rappresentazione:

- il canale visivo: attraverso le immagini;
- il canale uditivo: attraverso i suoni e le parole;
- il canale cinestesico: attraverso le sensazioni primarie (calore, pizzicore), le sensazioni secondarie (tristezza, felicità) e le emozioni;
- il canale olfattivo: attraverso l'odorato
- il canale gustativo: attraverso il gusto.

Infine, il nostro sistema di espressione è il linguaggio verbale.

Il ricordo di ogni avvenimento è immagazzinato nel nostro cervello, in aree (o depositi) di memoria, e ogni sistema di rappresentazione ha un canale che lo collega al deposito corrispondente.

Noi utilizziamo questi filtri in modo selettivo. Alcuni utilizzano principalmente il sistema di rappresentazione visivo, altri solamente quello cinestesico o uditivo, ma perché il nostro inconscio possa captare e comprendere un messaggio, dobbiamo usare tutti i canali principali. Il messaggio introdotto in questo modo avrà molte più probabilità di “impressionare” il nostro inconscio provocandone così una reazione.

Richard Bandler e John Grinder hanno notato che, se vogliamo ricordare un'immagine, giriamo gli occhi in su e verso sinistra. Quando richiamiamo alla memoria un motivo musicale, i nostri occhi si dirigono al centro e verso sinistra, e quando ripensiamo a delle voci, in basso a sinistra.

Al contrario, per costruire delle immagini (immaginando qualcosa di nuovo) guardiamo in alto a destra, per comporre dei suoni, al centro e verso destra, e per ricordarci delle sensazioni (tanto primarie, quanto secondarie), in basso a destra.

Questo accade nel novanta per cento delle persone; il restante dieci per cento si comporta in modo opposto, vale a dire guarda verso destra quando gli altri dirigono lo sguardo a sinistra. Questo gruppo è formato, in maggioranza, da mancini. È importante sapere come funzioniamo, perciò vorrei chiedervi di rispondere alle seguenti domande, osservando la posizione dei vostri occhi. Se trovate che sia troppo difficile, potete chiedere a qualcuno di leggersi le domande e di osservare i movimenti dei vostri occhi.

- Contate mentalmente il numero di sedie e poltrone presenti in casa vostra.
- Immaginate di indossare un costume da bagno giallo brillante, una parrucca rosa e piume di pavone nelle orecchie.
- Qual è l'ultimo brano musicale che avete ascoltato?
- Cercate di ricordare la tonalità del segnale telefonico di occupato e componete una melodia in quella tonalità.
- Cosa vi ha detto la cassiera del negozio l'ultima volta che avete comprato qualcosa?
- Che sensazione provereste se vi mettessero un ghiacciolo giù per il collo?

È possibile che i vostri occhi siano rimasti al centro, poiché le porte di tutti i depositi danno “sull’ingresso” cioè al centro.

Durante uno dei miei seminari, un ragazzo di dodici anni, dislessico e quindi con problemi di lettura, mi spiegò che quando leggeva il nome di un oggetto riusciva a fissare nella sua mente l’immagine di esso ma non le lettere presenti nella parola. Io lo aiutai a risolvere il suo problema insegnandogli ad immagazzinarle nell’area visiva, cioè in alto a sinistra. Poiché questo gli accadeva soprattutto quando si trovava a scuola o era agitato, fornimmo al suo inconscio un’“ancora” di tranquillità, cioè degli stimoli esterni in grado di collegarlo a quello stato d’animo. Ogni volta che veniva fornito lo stimolo, quello stato d’animo ritornava. Un mese dopo, il ragazzo fece la prima comunione nella chiesa parrocchiale, e fu in grado di leggere ad alta voce e senza esitazioni davanti a tutta l’assemblea.

È importante saper comunicare con gli altri; a tal fine è necessario imparare ad osservare. Il nostro inconscio si sente più attratto da chi utilizza il nostro stesso sistema di rappresentazione. Quando due persone che hanno sistemi di rappresentazione diversi discutono, ciascuna di esse rischia di interpretare male le parole dell’altra. In certi casi è una benedizione, ma ciò può causare anche dei problemi. La persona più “visiva” dirà: «Non hai *visto* cosa è successo?» e il cinestesico risponderà: «No, non ho visto». La prima trarrà delle conclusioni sbagliate sullo spirito di osservazione del secondo, mentre se avesse conosciuto la predisposizione cinestesica del suo interlocutore gli avrebbe chiesto: «Non hai *sentito* che cosa è successo?» e l’altro probabilmente avrebbe risposto: «Sì, ho sentito». La comunicazione tra i due sarebbe stata molto più efficace.

Per scoprire quale sia il sistema predominante nei nostri interlocutori, è sufficiente ascoltare le parole che usano per descrivere la loro realtà. Nell’insegnamento, ad esempio, questo è molto più importante di quanto s’immagini: potremmo infatti evitare molti problemi di apprendimento e di comunicazione tra professori e allievi. Il seguente schema mostra come possiamo trasmettere lo stesso messaggio secondo i diversi sistemi di rappresentazione.

Alcune persone utilizzano un unico sistema di rappresentazione. Un giorno, mentre ero in un negozio, sentii una donna

	NEUTRO	VISIVO	UDITIVO	CINESTESICO
NOMI		immagini visione aspetto prospettiva	suoni musica discorsi parole	sensazioni sentimento respirazione pressione
VERBI	notare comprendere distinguere meditare	vedere osservare concepire immaginare descrivere guardare	ascoltare udire intendersi dirsi tacere parlare	sentire toccare cogliere premere tastare

dire ad un'amica: «Hai *visto* cosa mi ha *detto*?»

Giocare con le parole ed ascoltarle mi affascina, poiché il linguaggio e le espressioni che usiamo nascondono in sé tutte le leggi segrete dell'antico esoterismo. Utilizziamo determinati sistemi di rappresentazione senza rendercene conto, in modo simbolico o metaforico. Consideriamo le seguenti frasi:

- «Il bambino correva a destra e a sinistra e aveva il cuore in gola». Come può un bambino avere il cuore in gola?
- «Più gli fornivo dei dettagli, più la faccenda gli si chiariva». Come è possibile vedere una faccenda diventare chiara?
- «È così insistente che ne ho piene le tasche di lei». Come si può "avere le tasche piene" di una donna?

In queste espressioni abbiamo utilizzato i diversi sistemi principali. D'ora in avanti, indicheremo quello visivo con una (V), l'uditivo con una (U) e il cinestesico con una (C), abbreviazioni d'uso comune nel gergo PNL.

Ecco qualche altro esempio.

- Prendere il toro per le corna (C)
- Sentire che aria tira (C)
- Gridare la notizia ai quattro venti (U)
- Vedere la pagliuzza nell'occhio del vicino e non la trave nel proprio (V)
- Essere figli della gallina bianca (C)

- Fu una festa splendida (V)
- La festa fu uno schianto (U)
- Fu una festa magnifica (V), un'atmosfera eccezionale (C).

Il nostro modello del mondo

Come abbiamo *visto* (V), tutti abbiamo il nostro modello del mondo, che è frutto delle nostre esperienze; dalla percezione esterna, passiamo alla rappresentazione interiore, formando così il nostro conscio e il nostro inconscio.

Le persone che preferiamo e con cui ci *intendiamo* (U) meglio, hanno lo stesso nostro modello del mondo: ad esempio, una persona *appassionata* (C) di calcio cercherà la compagnia di altri patiti del calcio.

Se il nostro modello è troppo ristretto, non siamo in grado di vedere ciò che sta al di là di questa nostra immagine del mondo, e più il nostro modello del mondo è limitato, più ci sentiamo angosciati(e) e minacciati(e) da tutto ciò che si trova al di fuori di esso. Se riuscirete a *comprendere* (C) che si possono vedere le cose sotto diverse *angolazioni* (V) senza distorcere la verità, potrete aumentare la vostra consapevolezza.

Se siete continuamente coinvolti(e) in discussioni, pur non *amandole* (C), cercate di vedere le cose sotto un altro *punto di vista* (V): vi accorgete che la realtà degli altri può portare armonia e felicità, e può anche arricchire la vostra personalità. Se aumenteranno le vostre qualità, aumenterà anche il numero di persone con cui avrete una buona intesa. Potremmo *chiamare* (U) questo fenomeno “*presa di coscienza orizzontale*” (C).

Chiediamo molto spesso agli altri: «Cosa ne pensi?» Le risposte che otteniamo ci permettono di capire meglio le persone. Immaginiamo di essere in diversi davanti a un quadro di Peter Paul Rubens: ognuno di noi sarà impressionato da un aspetto diverso, a seconda del suo modello del mondo e dei suoi interessi. Un sarto probabilmente sarà colpito dalla splendida

stoffa drappeggiata intorno alle spalle e sulla schiena delle donne raffigurate; il suo vicino “troverà” che Rubens amava le donne un po’ robuste e non temeva di metterle in evidenza; un’altra persona ancora rimarrà estasiata nel guardare gli occhi della donna nell’angolo del quadro, e “troverà” che Rubens era un uomo molto sensibile. Lo stesso quadro evocherà aspetti molto diversi, che corrispondono agli interessi di chi lo guarda.

Vi capita di essere alla continua ricerca delle chiavi di casa?

Avete perso le chiavi di casa? Ecco come potrebbe svolgersi la scena: le cercate in cucina perché è lì che le avete viste l'ultima volta; guardate dappertutto, ma non le vedete; andate quindi in salotto, ma non trovandole neanche lì proseguite la vostra ricerca in bagno, sempre senza successo. Allora tornate in cucina, certi(e) che l'ultima volta che le avevate in mano eravate proprio lì; rifate lo stesso giro, di nuovo senza risultato. Vi sedete e dite a voi stessi: «Bisogna assolutamente che trovi le chiavi di casa perché devo andare a fare la spesa e non posso uscire senza chiavi». Allora tornate in cucina a bere un bicchier d'acqua e cosa vedete sul tavolo? Già, proprio le chiavi.

Senza dubbio vi chiedete come avete fatto a non vederle le prime due volte che siete andati a cercarle in cucina. Torniamo al momento in cui vi siete accorti di averle perse. Probabilmente vi siete detti: «Ho perso le chiavi e devo cercarle».

Il vostro inconscio è un servitore e un alleato molto fedele, ed esegue alla perfezione i compiti che gli assegnate. Gli avete dato l'incarico di "cercare" le chiavi, attività, questa, molto piacevole. Mi ricordo che, quando ero bambino, cercavamo le uova di Pasqua in giardino: lo trovavo così divertente che, quando *vedevo* (V) un uovo, lo nascondevo ancora meglio per prolungare la ricerca. "Trovare" è un'attività che mette fine alla ricerca. Se dunque dite al vostro inconscio: «Devo cercare le chiavi», l'inconscio prenderà la cosa in senso letterale, cioè come se il compito fosse quello di "cercarle", e non di trovarle. Allora cancellerà l'immagine delle chiavi (che quindi voi non vedrete più) allo scopo di evitare che abbia termine la ricerca.

Quando invece abbandonate la ricerca, non vi sono più ostacoli al “vedere” le chiavi sul tavolo della cucina.

In conclusione: noi non vediamo con i nostri occhi, non sentiamo con le nostre orecchie, bensì con la nostra coscienza.

Se avete avuto un fratello più piccolo, che era il preferito di mamma e papà, tutto ciò forse lo avete già imparato a vostre spese. Vostro fratello combinava qualcosa e i vostri genitori vi accusavano del misfatto; facevate una marachella in due ed eravate il(la) solo(a) ad essere punito(a), poiché eravate il(la) più grande. Forse adesso potete capire meglio che era la coscienza ad impedire ai vostri genitori di vedere le cose da un punto di vista diverso.