



I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI

La mappa o modello di cui abbiamo già parlato differisce dal territorio che rappresenta e necessariamente da tutte le altre, e non è altro che la semplificazione di un processo più complesso. In realtà essa è costituita da una serie di mappe originate dalla riproduzione delle nostre esperienze tramite quelli che chiamiamo i **Sistemi Rappresentazionali**.

Nel momento in cui interagiamo esponiamo i nostri pensieri usando la comunicazione verbale, paraverbale e non verbale. Si reagisce agli stimoli esterni utilizzando i propri sensi interni. Infatti quando osserviamo, ascoltiamo, proviamo, riproduciamo mentalmente le figure i suoni e le sensazioni che abbiamo avvertito dentro di noi.

Ciascuno di noi ha a disposizione modi diversi per rappresentare la propria esperienza del mondo. Abbiamo cinque sensi riconosciuti con i quali prendiamo contatto con la realtà che ci circonda, infatti vediamo, udiamo, tocchiamo, gustiamo ed odoriamo. Oltre a questo schema sensoriale, abbiamo un sistema di linguaggio che utilizziamo per rappresentare la nostra esperienza.

Pertanto il concetto fondamentale risulta essere l'esplorazione del legame esistente tra le nostre modalità sensoriali e il modo in cui filtriamo il mondo reale. Seguendo il modello ideato dalla P.N.L. i canali di ingresso, che ci permettono di entrare in contatto con la realtà circostante, sono tre:

Visivo (vista)

Auditivo (udito)

Cinestesico (tatto, olfatto, gusto - sensazioni corporee)

Il **Sistema Visivo**, che generalmente è abbreviato con "V" (Visual), si distingue in esterno ed interno. Il primo viene usato per osservare ciò che ci circonda, il secondo per riprodurre internamente lo stesso procedimento, visualizzando mentalmente le immagini.

Il **Sistema Auditivo "A"** (Auditory) si connota come esterno quando ascoltiamo suoni reali, interno se li creiamo nella nostra mente.

Il **Sistema Cinestesico "K"** (Kenesthetic) è esterno quando include le sensazioni tattili, relative alla temperatura, consistenza ed umidità. E' interno quando riguarda le sensazioni ricordate, le emozioni, il rapporto e la consapevolezza interiori che abbiamo del nostro corpo.



IL SISTEMA RAPPRESENTAZIONALE PREFERENZIALE

Gli esseri umani utilizzano i propri sensi in ogni circostanza e attribuiscono **un valore più elevato ad un determinato sistema rappresentazionale**, trascurando di usare gli altri a loro disposizione.

Se andaste ad un concerto quale sistema mettereste in atto? Sicuramente quello auditivo. E in una galleria d'arte? Sicuramente quello visivo. La maggior parte degli individui possiede un sistema rappresentazionale che valuta e di cui si avvale in maniera preponderante per organizzare la propria esperienza. Possiamo individuare questo sistema facendo attenzione agli *aggettivi, avverbi, e verbi* che si utilizzano nel momento in cui si parla.

Sebbene si mettano in pratica tutte le modalità sensoriali per ricevere informazioni dal mondo che ci circonda, è indubbio che prestiamo più attenzione ad una di esse, ma ricordiamoci che nessun sistema è il migliore in assoluto in quanto dobbiamo tenere in considerazione le attività che stiamo svolgendo.

Vi sorprenderete nello scoprire che anche quando pensiamo o elaboriamo informazioni favoriamo un sistema rappresentazionale rispetto ad un altro e questo dipende dall'oggetto dei nostri pensieri o delle nostre azioni. Pertanto il canale di processo sensoriale di cui l'individuo è consapevole viene denominato **Sistema rappresentazionale preferenziale o dominante o primario**.

Il linguaggio riflette il nostro sistema rappresentazionale.

Infatti un visivo predilige termini e predicati che, in qualche modo richiamano la funzione visiva, e lo stesso accadrà per l'auditivo ed il cinestesico.

Ora proviamo ad immaginarci la vendita di un'auto.

Una determinata macchina viene illustrata da un venditore, il quale sta elogiando la brillantezza del motore e la perfezione delle forme. La natura aerodinamica della carrozzeria viene messa in evidenza, così come i colori coordinati dell'interno. Il venditore vi invita ad immaginare voi che guidate questa macchina, in un giorno primaverile, sul lungomare, sotto gli sguardi di ammirazione delle persone che sanno apprezzarne la qualità e la linea.

Un altro venditore porta la vostra attenzione sul suono discreto della portiera che si chiude, e sulla risonanza della lamiera, quale segno della solidità dell'auto. Vi farà sentire il suono del motore, e il suo silenzio nel momento in cui ingranate la marcia, e il suono dello stereo, che potrà essere purissimo, grazie all'ottimo impianto, ma anche alla silenziosità dell'auto

Un altro venditore vi farà sedere sull'auto, dirigendo la vostra attenzione su come i sedili fasciano in modo confortevole il vostro corpo. Vi porterà ad apprezzare la

qualità del materiale con il quale è rivestito il sedile, piacevole al tatto. Vi farà anche provare la sensazione di sicurezza e di potenza che dà il guidare, sentendo la presa dell'auto sulla strada.

Quale di queste tre descrizioni vi attrae di più?

E' ovvio che tutte queste descrizioni possono riferirsi alla stessa auto, enfatizzando le varie differenze secondo uno schema visivo, auditivo, oppure cenestesico.

INDIVIDUAZIONE DEL SISTEMA RAPPRESENTAZIONALE PRIMARIO

Per individuare il sistema rappresentazionale primario possiamo avvalerci dei seguenti metodi:

- **comunicazione verbale** (predicati sensoriali)
- **comunicazione paraverbale** (ritmo, tono, volume della voce)
- **comunicazione non verbale** (gestualità, respirazione, postura)

Predicati sensoriali

Visivi	Auditivi	Cenestesici
Mostrare	Ascoltare	Toccare
Illustrare	Descrivere	Scuotere
Chiarire	Domandare	Vibrare
Inquadrare	Dire	Strofinare
Rivelare	Udire	Ricominciare
Esporre	Spiegare	Irritare
Immaginare	Esprimersi	Sentire
Mettere a fuoco	fare attenzione	Sfuggire di mente
Vedere allo stesso modo	Esprimere un'opinione	Tenere in sospeso
Si assomiglia	Armonioso	Non ti seguo
Idea nebulosa	Descrivere in dettagli	Mettiti in contatto con
Fare una scenata	Parola per parola	Discussione animata
Sbirciare	Inaudito	Problematico
Veditela tu	Altisonante	Dolore



Occhiata	Ad alta voce	Calma
Un approccio miope	Chiassoso	Stimolato
In vista di	L'ho già sentito	Rimuginare
Come la vedo io	Per così dire	Controllati

Un altro importante metodo di individuazione è costituito dalla **fisiologia**.

Consideriamo che corpo e mente sono inseparabili e le nostre modalità di pensiero hanno delle ripercussioni sul nostro fisico. Pertanto dobbiamo fare attenzione in particolar modo alla respirazione, al cambiamento del colore della pelle, alle posture assunte.

Un **Visivo** cammina mantenendo una posizione dritta, parla velocemente tenendo gli occhi rivolti verso l'alto e con un tono di voce ugualmente alto, perché le immagini corrono nella sua mente ed egli deve cercare di afferrarne il più possibile. La respirazione è spezzata e localizzata nella zona toracica, generando pallore in viso per lo scarso afflusso di sangue. La tensione muscolare è più evidente nelle spalle e nel collo.

Una persona visiva tende ad essere organizzata, ordinata, metodica, elegante. Memorizza vedendo immagini ed è poco distratta dal rumore. Ha spesso problemi a ricordare istruzioni verbali perché la sua mente tende a divagare. Le apparenze sono importanti, infatti è interessato maggiormente al come avvengono le cose.

Un **Auditivo** parla muovendo gli occhi lateralmente, respira con tutto il torace e sul suo corpo si possono notare piccoli movimenti ritmici. La voce è chiara, espressiva e risonante. L'auditivo impara ascoltando, di solito ama la musica e parlare al telefono. Assume infatti la cosiddetta posizione della cornetta telefonica in quanto ha la testa inclinata o verso destra o sinistra proprio come se stesse parlando al telefono. Memorizza per gradi i procedimenti e le sequenze dei dati, ama sentirsi spiegare le cose e risponde volentieri. Alcune volte possiamo avere di fronte un particolare tipo di auditivo che per il suo tono di voce costante viene definito *diapason*.

Nel **Cinestesico** la respirazione è addominale, lenta, profonda e il tono di voce basso con un ritmo intervallato da lunghe e frequenti pause. Di solito assume una posizione implosiva, ha una gestualità lenta e gradisce il contatto fisico. Non bada all'aspetto, ma alla comodità delle cose che indossa.

IN SINTESI

I Presupposti della comunicazione sono:

- Non si può non comunicare
- Ogni comunicazione è comportamento ed ogni comportamento è comunicazione
- Il significato della comunicazione sta nel responso che si ottiene, non nelle intenzioni.
- La mappa non è il territorio

Ogni comunicazione umana avviene su diversi livelli, che permettono di veicolare i messaggi dal mittente al destinatario.

Esistono 3 livelli per comunicare:

- Verbale (incide per il 7% sulla comunicazione) → Parole
- Paraverbale (incide per il 38% sulla comunicazione) → Tono, Timbro di Voce, Volume
- Non verbale (incide per il 55% sulla comunicazione) → Linguaggio del Corpo

La **Programmazione Neurolinguistica** rappresenta uno dei modelli d'interpretazione e di studio delle potenzialità intrinseche della natura umana. Essa è lo studio delle componenti della percezione e del comportamento che rendono possibile la nostra esperienza.

I **Sistemi Rappresentazionali** sono modalità con cui l'uomo pensa il mondo.

I canali di ingresso, che ci permettono di entrare in contatto con la realtà circostante, sono tre:

- Visivo
- Auditivo
- Cinestesico

Il canale di processo sensoriale di cui l'individuo è consapevole viene denominato **sistema rappresentazionale preferenziale o dominante o primario**.

Per individuare il sistema rappresentazionale primario possiamo avvalerci della comunicazione e della fisiologia.

Comunicazione:

- verbale (predicati sensoriali)
- paraverbale (ritmo, tono, volume della voce)
- non verbale (gestualità, respirazione, postura)

Fisiologia:

- Respirazione, Cambiamento del colorito, Posture assunte.



ConsapevOlisticaMente

V	<u>VERBALE</u> P R E	<u>PARAVERBAL</u> <u>E</u> <u>TONO:</u> ALTO <u>RITMO:</u> VELOCE <u>VOLUME:</u> ALTO	<u>NONVERBALE</u> <u>GESTUALITÀ:</u> DESCRITTIVA <u>RESPIRAZIONE:</u> ALTA, SUPERF. <u>POSTURA:</u> ERETTA
A	D I C	<u>TONO:</u> VARIABILE <u>RITMO:</u> VARIABILE <u>VOLUME:</u> VARIABILE DIAPASON	<u>GESTUALITÀ:</u> DIR.ORCHESTRA <u>RESPIRAZIONE:</u> VARIABILE <u>POSTURA:</u> AL TELEFONO
K	A T I	<u>TONO:</u> BASSO <u>RITMO:</u> LENTO <u>VOLUME:</u> BASSO	<u>GESTUALITÀ:</u> CORPOREA <u>RESPIRAZIONE:</u> PROFONDA <u>POSTURA:</u> IMPLOSIVA