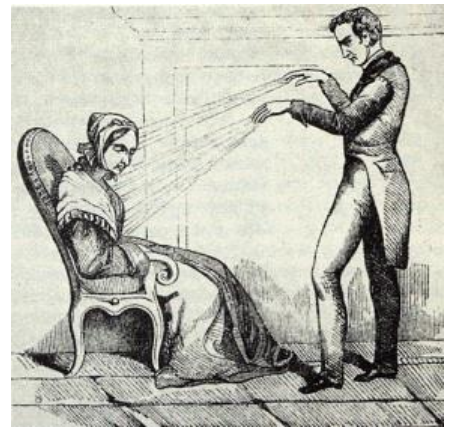


IPNOSI

L'ipnosi è uno stato particolare di coscienza che può farci percepire altri aspetti della realtà, **dove diventa più facile il superamento dei limiti appresi.**

Pochi sanno che **l'ipnosi è uno stato naturale** che tutti noi sperimentiamo quotidianamente, sotto forma di micro trance, allorché espliciamo attività ripetitive od automatiche, durante attività mentali creative ed immaginative che assorbono la nostra attenzione e ci fanno smarrire il senso del tempo.

Ma perché molte persone hanno paura dell'ipnosi? Perché, grazie alla televisione, **hanno potuto erroneamente imparare** che se l'ipnotizzatore li soggioga con il suo potere li farà comportare come galline, cani o quanto altro. La cinematografia gli ha insegnato che con l'ipnosi si possono carpire segreti e si possono commettere crimini e delitti. Dagli spettacoli d'intrattenimento, si capisce facilmente che è meglio stare alla larga da simili diavolerie e da chi le pratica, poiché se loro ti guardano negli occhi sei spacciato.



Per fortuna c'è anche qualcuno che non ha paura dell'ipnosi, anzi ... pensa che un buon ipnotizzatore è proprio quello che ci vuole per curare ... i piedi piatti (attenzione, non sono i poliziotti) come pure la forfora!

Scherzi a parte, **l'ipnosi è una disciplina seria**, nata con l'uomo (e anche con gli animali), ma che porta con sé il retaggio di millenni di superstizioni e credenze che certo non l'aiutano a presentarsi sotto la giusta luce.

Noi del **Centro di Psicologia Applicata** consideriamo l'ipnosi uno strumento prezioso ed efficace per massimizzare le nostre potenzialità.

Milton H. Erickson amava dire che **“tutto è ipnosi”**, che **“l'ipnosi non esiste”**. Questi due concetti apparentemente contraddittori rimandano ad un altro concetto, quello secondo cui **ogni comunicazione efficace è ipnotica.**

Quando la terapia era vista come un'esperienza mistica, l'ipnosi era ritenuta un rituale religioso; con l'avvento della psicanalisi fu intesa come un fenomeno di transfert; oggi la si considera una modalità comunicativa interpersonale.

Avete mai sentito parlare dei fuochi fatui? Sapete cosa sono? Delle fiammelle. Delle fiammelle che una volta si vedevano (di notte era più facile) nei cimiteri o in prossimità di sepolture, che cominciavano a seguire il malcapitato che si trovava lì vicino, erano veloci se questi correva, erano lente se camminava, si fermavano se la persona si fermava; con un bell'aggravio per le coronarie di quei poveretti che avevano avuto la sfortuna d'incontrarle ... di notte, in luoghi isolati e desolati! Alcuni viandanti hanno pensato di fermare lì ... il loro cuore ... un attacco cardiaco li ha stroncati. Perché? Perché una volta **si credeva** che le fiammelle rappresentavano le anime dei defunti che tornavano per chiamare qualcuno, per riscuotere un debito, per vendicarsi di un torto subito ... Questa **credenza** ha mietuto tante ignare vittime. Oggi sappiamo che quelle fiammelle sono dovute alle ossa di persone defunte che, decomponendosi si trasformano in gas leggerissimi e che trovando uno spiraglio escono all'aria ed a contatto con l'ossigeno prendono fuoco, e si spostano facilmente quando si muove l'aria per lo spostamento di una persona. Oggi è difficilissimo vederle giacché le casse sono ermeticamente chiuse e zincate.

Abbiamo detto che consideriamo ipnosi ogni comunicazione efficace, e **cos'altro è una credenza se non un'efficace comunicazione con noi stessi?** Essa è ciò che noi consideriamo vero o falso. Questa è **l'ipnosi più efficace** poiché non dovremo affatto convincerci di ciò che riteniamo vero o falso!

Nel 1945 fu stabilito il record mondiale sul miglio, 4'1''50. Gli allenatori, i medici, i fisiologi e gli atleti erano tutti convinti che l'essere umano non potesse scendere sotto i 4' nella corsa sul miglio, e difatti nessuno ci riusciva ... finché un medico, Roger Bannister, anche lui atleta, si convinse che era possibile tentare l'impresa, ma per non lasciarsi condizionare dall'ambiente prese ad allenarsi di nascosto e, nel 1954 – ben **9 anni dopo il precedente record** – riuscì nell'impresa, migliorando di due secondi il precedente record, 3'59''50. Beh cosa c'è di strano? Vi direte. In effetti, qui non c'è nulla di strano. Le stranezze cominciano quando, subito dopo qualche settimana, decine di atleti riescono a percorrere il miglio in meno di 4', e nel giro di un anno dal nuovo record, gli atleti capaci dell'impresa sono diventati oltre 300. Oggi si stima che siano più di 30.000 gli atleti che hanno percorso il miglio in meno di 4'. Bannister aveva abbattuto anche una credenza oltre al record!

Ma torniamo all'ipnosi. Dicevamo che essa è un fenomeno del tutto naturale che chiunque può sperimentare e, di fatto, sperimenta più volte quotidianamente con le cosiddette “micro-trance” allorquando si è “assorti” od “immersi” in una qualsiasi attività (manuale, lettura, visione di un programma TV ecc.), assorbiti

totalmente, tanto da “estraniarsi dal mondo circostante”. Difatti, una sua definizione recita: “è un restringimento del campo attentivo sino a diventare **monoideismo plastico**”. Chiunque consideri l’ipnosi una sorta di magia e vede l’ipnotizzatore nei panni di un Mandrake è completamente fuori strada. L’ipnosi è una dimensione dell’animo umano, in cui si è particolarmente ricettivi a determinati stimoli esterni (dall’operatore) o interni (nel caso dell’autoipnosi), sempre però entro precisi confini. Vale a dire che il soggetto ipnotizzato fa suoi determinati “suggerimenti” dell’operatore sino a determinare dei veri e propri cambiamenti nell’organismo (ideoplasia = la capacità di un’idea di produrre modificazioni). Beninteso, tale potere concesso all’ipnotizzatore non è senza revoca. Qui incontriamo un altro mito per cui si crede che l’ipnotizzatore possa far fare qualunque cosa alle persone ipnotizzate. **Falso. Chiunque**, anche nel profondo stato ipnotico **può opporre in qualsiasi momento il proprio diniego** qualora i suggerimenti offerti non concordino con i propri valori, tanto da giungere ad uscire dall’ipnosi.

Coniato verso la metà dell’800 da James Braid, il termine ipnosi deriva dal greco "hypnos" che letteralmente significa sonno. Ovviamente non è sonno, ma tutti i tentativi per cambiare il nome (nei paesi di lingua spagnola si chiama anche sofrologia) sono falliti. Ma ciò non c’impedisce di utilizzarla nei più disparati campi, con risultati brillanti.

Essa è usata in medicina nella terapia di svariati disturbi, come pure nella riduzione e nel controllo del dolore; in psicologia come prevenzione ed igiene mentale, come pure in terapia, con l’ansia, le fobie, ecc.; nel lavoro per gestire lo stress ed ottimizzare le prestazioni; nello sport per controllare l’ansia e migliorare le performance.

Durante questo stato mentale chiamato trance, il soggetto può ristrutturare il proprio pensiero e attingere con maggiore facilità alle proprie potenzialità inesprese.

Ma è vero che per fare l’ipnotizzatore bisogna avere gli occhi cerulei, uno sguardo penetrante e dei particolari nei sulla spalla sinistra? È vero che chi si lascia ipnotizzare è un soggetto con scarsa forza di volontà?

Altri miti, altre falsità. Chi ipnotizza (senza fare spettacolo) è uno studioso serio del fenomeno, in genere possiede una laurea in medicina o in psicologia e la utilizza per favorire il raggiungimento degli obiettivi che il cliente si è prefisso. L’ipnosi non ha nulla a che fare con la forza di volontà poiché si basa sull’immaginazione, ossia sulla capacità di percepire con la mente un suono, un’immagine, una sensazione. E, sotto quest’aspetto, **i soggetti dotati di maggiore talento ipnotico sono quelli con maggiore capacità di astrazione**, cioè dotati di maggiore creatività. Ovviamente, affinché ci sia un ipnotizzatore ed un ipnotizzato

è necessario che prima s'instauri tra i due un rapporto di mutua fiducia, senza la quale difficilmente si ottengono buoni risultati.

Ma andiamo un po' all'aspetto pratico.

Quotidianamente ognuno di noi ha l'illusione di trasmettere con precisione il suo pensiero, vale a dire di condividere e/o di aver fatto pensare all'altro le stesse cose cui lui stava pensando. Questa illusione è dovuta all'ambiguità dei termini che apparentemente sono pieni di significato. In realtà, tali termini "pieni di significato" sono astratti e vaghi (brillante, amore, sincero, testardo, avventuroso...), oppure complessi (speranze, capacità, acquisizioni, talenti, ricordi, inconscio...). Queste parole convogliano molti più significati di quanti chiunque potrebbe immaginare.



Milton Erickson – ad esempio – sapeva molto bene questo, ed era un maestro nell'utilizzare termini vaghi che davano l'impressione d'essere univoci (qualcuno ha associato questa sua capacità anche al fatto che, da ragazzo, aveva avuto la costanza di leggersi attentamente un intero dizionario).

Ma vediamo più da vicino quest'ipnosi ericksoniana, consapevoli di poter toccare, in questa sede, solo marginalmente alcuni aspetti del vasto campo che essa rappresenta.

“Anzitutto chiediamo ai soggetti di rivolgere la loro attenzione ad una particolare idea. Poi facciamo in modo che la concentrino sul loro proprio apprendimento esperienziale ... allo scopo di dirigere la loro attenzione ai processi che stanno avvenendo in loro ... dirigendo l'attenzione dei soggetti verso processi, ricordi, idee, concetti che sono in loro” (Opere, vol. III).

Per far sì che essi rispondano a noi portando l'attenzione ad una data idea, noi creiamo innanzitutto ciò che gli ipnologi chiamano “rapport”.

Sembra che tale rapport si formi più facilmente assecondando il soggetto. Questo assecondare il cliente è tecnicamente chiamato “ricalco”, e si ottiene calibrando e modulando la propria voce, la propria respirazione, i gesti, la postura, a quelli del soggetto che si ha di fronte. Una volta stabilito il rapport bisogna utilizzarlo al meglio, vale a dire, necessita saper passare dalla “descrizione del suo stato presente” alla “descrizione dello stato in cui si vuole che (il soggetto) entri”.

Sintetizzando, è opportuno passare dal ricalco a ciò che viene denominato “guida”. Come effettuare tale passaggio? Con i termini di transizione: e, dunque, mentre, a causa di, per mezzo, etc. Tali termini permettono di collegare tra loro frasi ed enunciati completamente indipendenti fra di loro.

“Sei seduto su quella sedia e puoi rilassarti”. “Sei seduto su quella sedia” è una constatazione (truismo e ricalco verbale); “puoi rilassarti” è un’eventualità (ma anche un ordine indiretto: rilassati! – tramite un operatore modale di necessità: puoi). E comunque non c’è relazione alcuna tra i due enunciati ... se non la congiunzione.

“Mentre ascolti il suono della mia voce, senti crescere in te un piacevole stato di abbandono e di tranquillità”.

“L’ascoltare il suono della mia voce ed il rumore delle macchine che passano, ti potrà solo far rilassare”.

Questi sono esempi di transizione, dalla più debole alla più forte.

Chiaramente, le transizioni evitano le fratture nella comunicazione, permettendo un dolce e sottile passaggio da un concetto all’altro; ma questo non significa assolutamente che per indurre quello stato modificato di consapevolezza chiamato ipnosi sia necessario evitare scosse; a volte è vero il contrario. Ciò che vogliamo dire è “che usiate o meno delle transizioni, dovete sapere quello che fate e dove volete arrivare” (ciò è meno ovvio di quanto possa sembrare). “Le transizioni possono esservi d’aiuto”, ma non sono ‘tutto’ nella comunicazione. Sono un aiuto, come ogni altro strumento (la cadenza, il tono, il timbro, la mimica, le pause, ...).

Il ricalco, la guida, le transizioni, le presupposizioni ... sono solo alcuni dei tantissimi mezzi (sovrapponendosi e confondendosi tra loro) che ci permettono la creazione e l’elaborazione d’infiniti modelli e metamodelli, esattamente come le lettere dell’alfabeto ci permettono la creazione pressoché infinita di frasi.

Vorremmo chiudere questo breve (e certamente incompleto) discorso rispondendo ad una domanda che i più sono soliti fare: l’ipnosi non è un metodo di cura come non lo è la siringa, bensì un insieme di strumenti che vanno usati con perizia. Il poter disporre dei ferri da meccanico non significa che si sappia aggiustare una macchina.

Ed in quest’ottica, ci piacerebbe che voi consideraste l’ipnosi come uno strumento di amplificazione piuttosto che di persuasione (anche perché così ci fareste veramente poco), o peggio di controllo (in quest’ultimo caso non ci fareste

niente). Gli ipnotismi stanno bene attenti ad ottenere reazioni che **comunque stanno avvenendo**.

Per saperne di più, venite a trovarci presso il **Centro di Psicologia Applicata** di Rimini, oppure richiedeteci il nostro materiale informativo allo 347.0761544 o tramite mail: waltertesta@ipnoticamente.net