Centro di Ricerca Erba Sacra

Istituto Superiore PNL Ipnosi Counselling

I.S.P.I.CO.

Corso di Diploma
in

Counseling Olistico

tesi del secondo anno

De PNL

Giugno 2015

Allieva
Laura Tavellin

Relatore
Attilio Scarponi

Centro di Ricerca Erba Sacra
Associazione Culturale per la Conoscenza e lo Studio di Discipline orientate al Benessere Psicofisico della Persona

Indice.

La costruzione della Mappa del Mondo.

I Filtri della Percezione.

PNL e Mappa del Mondo.

I livelli di pensiero.

Gerarchia dei valori logici.

Riflessioni.

Processo di trasformazione profonda.

Strategie e comportamento.

I meta programmi.

Il meta modello.

Il Milton model.

Sleights of Mouths.

Comunicazione verbale e non verbale.

Sistemi rappresentazionali.

Il Rapport.

Bibliografia.

De PNL.

La Programmazione Neurolinguistica, chiamata PNL nella sua forma abbreviata, è nata da John Grinder, professore di linguistica e da un suo allievo, Richard Batler, studente di matematica e di informatica.

Essa si prefigge l'obiettivo di essere un modello, ovvero un insieme di tecniche e procedure, la cui validità è ricercata nella loro utilità ed efficacia.

L'approccio epistemologico è quello cognitivo-comportamentale, tipico più delle scienzebiologiche, anziché delle scienze umanistiche e della psicologia tradizionale.

La via attraverso la quale si ricercano nuovi modelli e nuove tecniche in grado di produrre i cambiamenti desiderati è quella dell'osservazione dell'esperienza soggettiva, di cui si suppone l'assoluta individualità ed irripetibilità per ogni persona, ma anche una ben definita ed operante "struttura" comune, che appunto ci caratterizza in quanto "esseri umani".

Questa struttura è osservabile nel particolare comportamento umano retto da regole che è il linguaggio.

Secondo gli autori della PNL dall'osservazione dei comportamenti esteriori è possibile risalire ai processi mentali anche se ci rimangono ignoti i contenuti del pensiero.

Per cambiare un comportamento è sufficiente conoscere il listato d'istruzioni del programma sottostante quel processo e sapere come modificarlo per ottenere un comportamento diverso in tutte le circostanze in cui il soggetto utilizzerà quel programma.

Un programma è il risultato di un apprendimento di strategie comportamentali rivelatesi efficaci in esperienze passate. Quando però le medesime strategie continuano ad essere applicate in contesti diversi, a causa di un'errata categorizzazione e rappresentazione dell'esperienza, i risultati possono essere catastrofici in termini di salvaguardia del benessere psico-fisico della persona.

In tal caso, il programmatore neurolinguista operatore del cambiamento ha a sua disposizione tutto un nutrito set di "tecniche" per aiutare il soggetto ad effettuare un nuovo apprendimento, una nuova categorizzazione, nuove distinzioni e nuove generalizzazioni che hanno come risultato la ristrutturazione dell'esperienza soggettiva della persona e l'acquisizione conseguente di nuove abilità di risposta nei contesti appropriati. Il soggetto amplia così il bagaglio delle sue strategie di risposta di fronte alle nuove esperienze della vita, che d'ora in poi sarà per lui più ricca e soddisfacente.

La conoscenza può avere una funzione “etica”, nel senso che può essere messa al servizio del nostro comportamento, e può essere “ecologica”, nel senso che può essere rispettosa degli equilibri ambientali ed integrata in essi.

È necessario che i nuovi apprendimenti vengano sperimentati ed assimilati, fino al punto di sostituire le vecchie abitudini.

La costruzione della Mappa del Mondo.

La Mappa del mondo è lo strumento attraverso il quale è possibile orientarsi nella realtà. Essa è la struttura di pensiero, in particolar modo quello logico, che organizza una strutturazione nel mondo altrimenti caotico delle percezioni.

Il presupposto più noto in Pnl è: “La mappa non è il territorio”, ovvero, attraverso l'esperienza ci facciamo idee e convinzioni, percezioni e valori che non sono la realtà “reale”, ma la “nostra” realtà (qualcosa di molto simile al costruttivismo).

Mentre l'esperienza realizzata attraverso i sensi è detta “analogica”, quella linguistica (il linguaggio è una specie di sesto senso) viene chiamata digitale.

I Filtri della Percezione.

I nostri sensi lasciano filtrare solo una minima parte degli stimoli sensoriali che riceviamo attraverso:

1. Il sistema nervoso: concorre a far sì che la nostra Mappa del Mondo sia diversa dalla realtà;
2. Il linguaggio: filtro socio-culturale;
3. Filtro individuale: le parole che usiamo hanno il particolare significato dell'esperienza a loro collegata.

PNL e Mappa del Mondo.

I meccanismi di modifica che operano in questo processo sono fondamentalmente tre: la generalizzazione, la cancellazione, la deformazione.

Nella *generalizzazione* si attribuiscono a tutti le conclusioni che si traggono da una esperienza: la gente è cattiva, mi odia.

Nella *cancellazione*, si sopprime una parte del messaggio, limitando le proprie scelte: se fossi rispettoso ti comporteresti meglio (rispettoso rispetto a quale parametro, verso chi?).

Nella *deformazione* si cambia il significato di una parte del discorso per non dover rivedere un proprio atteggiamento inconscio: Ha detto che mi ama, chissà cosa vuole da me.

I livelli di pensiero.

E' una concezione fondamentalmente costruttivista che suppone che le regole di descrizione della realtà che noi percepiamo, siano in realtà quelle che la nostra mente assegna alla realtà stessa(qualsiasi cosa sia).

Ogni livello organizza l'informazione dei livelli sottostanti.

In tal senso ogni cambiamento del livello superiore modifica tutti i livelli sottostanti, non accade invece necessariamente il contrario.

Gerarchia dei valori logici.

1. ***Identità***: chi?
2. ***Valori/Convinzioni***: perché?
3. ***Capacità***: come?
4. ***Comportamenti***: cosa?
5. ***Ambiente***: quando, dove?

Ambiente: quando, dove?

L'ambiente è ciò che ci circonda, il "dove" e il "quando" di ciò che accade, il contesto nel quale si svolge la nostra vita, le nostre azioni.

Comportamenti: cosa?

Il comportamento è il "cosa" faccio in un determinato ambiente.

In PNL per comportamento si intende una sequenza di immagini / suoni / sensazioni, sia che diano luogo a una specifica azione fisica attraverso la quale interagiamo con l'ambiente che ci circonda(persone e cose), sia che rimanga a livello mentale.

Capacità: come?

Le capacità sono il "come" organizziamo il nostro comportamento e riguardano l'organizzazione dei nostri comportamenti in relazione alla nostra mappa di realtà.

Sarà quindi necessario passare da una fase nella quale abbiamo, inconsciamente, una certa competenza di base ad una nella quale, sempre inconsciamente, questa competenza si è sviluppata adeguatamente.
Nel mezzo occorre che noi disponiamo di una mappa di realtà nella quale siamo dei bravi scrittori e, attraverso tentativi ed errori, arriviamo a scrivere come desideriamo fare.

Valori/Convinzioni: perché?

I valori sono intimamente associati con ciò che per una persona è prezioso o desiderabile, ovvero "che vale".
I valori sono creati dall'esperienza della persona in seno alla famiglia, innanzitutto, ma anche nelle varie istituzioni sociali come la scuola o la Chiesa.

Le Convinzioni sono strutture cognitive che danno ai Valori il collegamento con l'esperienza reale, sono giudizi e valutazioni che emettiamo su quanto ci circonda, manifestando così in una forma più concreta i nostri valori.

Identità: chi?

La nostra identità è il "Chi" siamo.

Questa percezione di Chi siamo organizza i nostri valori, convinzioni, capacità e comportamenti, a sua volta si collega allo scopo per cui viviamo, alla nostra missione nella vita.

Il senso della nostra identità ci permette di dare un indirizzo alla nostra vita, chiarire a noi stessi le convinzioni limitanti e quelle potenzianti, sviluppare nuove dimensioni del nostro essere.

Riflessioni.

Credo che non sia azzardato collegare il concetto di valore logico a quello più ampio di cultura, così come la intendeva Edward Burnett Tylor in "Primitive Culture", ovvero:

"La cultura, o civiltà, intesa nel suo ampio senso etnografico, è quell'insieme complesso che include la conoscenza, le credenze, l'arte, la morale, il diritto, il costume e qualsiasi altra capacità e abitudine acquisita dall'uomo come membro di una società. »

Vi sono varie definizioni di cultura nell'etnografia organizzativa: propongo di seguito alcune definizioni:

"Intendo per cultura un *pattern* di assunti di base – inventati, scoperti o sviluppati da un certo gruppo quando impara a fronteggiare i problemi dell'adattamento esterno e dell'integrazione interna – che ha avuto efficacia sufficiente per poter essere considerato valido, e che dunque può essere trasmesso ai nuovi membri come il odo normale di percepire, pensare e sentire in relazione a quei problemi".

Edgar Schein, 1985.

"La cultura è (…) il sistema di significati pubblicamente e collettivamente accettati, operante per un gruppo determinato in un momento determinato. Questo sistema di termini, forme, categorie e immagini serve ad interpretare la situazione delle persone a loro stesse".
Andrew M. Pettigrew, 1979.

"La cultura (…) intesa come sistema coerente di assunti e valori fondamentali che distinguono un gruppo e ne orientano le scelte è per sua natura resistente e non modificabile (…) è possibile capovolgere la concezione tradizionale del rapporto esistente tra strategia e struttura, secondo la quale la struttura è una variabile adattiva e dipendente dalla strategia, per ammettere che le sole strategie possibili per un'organizzazione sono quelle che la struttura "naturalmente" produce".
Pasquale Gagliardi, 1986.

"La dimensione strutturale di una cultura aziendale (*Corporate*) può essere vista come campo simbolico. Questo campo è essenzialmente un "modello olografico di rappresentazioni simboliche aggregate (*clustered*)" che costituisce la realtà nell'organizzazione. E' questo modello che conferisce ai vari fenomeni organizzativi il loro significato".
Per Olof Berg, 1985.

"Possiamo prendere a prestito dall'antropologia il concetto di cultura come dispositivo (*device*) epistemologico per aiutare la costruzione di un *frame* o di una guida allo stadio delle organizzazioni (…) Gli antropologi che intendono le culture come sistemi di significato condivisi (…) forniscono modelli (*model*) che enfatizzano l'importanza del contesto ai fini della comprensione dei modelli (*pattern*) di azione dotati di significato per gli altri.
Linda Smircich, 1983.

"(La cultura dell'impresa) è il suo modo consueto e tradizionale di pensare e fare le cose, condiviso in modo maggiore o minore da tutti i suoi membri, e che i nuovi membri devono apprendere, e almeno in parte accettare, se vogliono essere a loro volta accettati come impiegati dell'azienda".
Elliot Jaques, 1951.

"Nella sua forma corrente, alla moda, la cultura fa riferimento alla conoscenza che si presume che i membri di un dato gruppo (i "nativi") condividano in misura maggiore o minore; conoscenza del tipo che si dice informi, contenga, fornisca i contorni o dia conto delle attività consuete e di quelle un po' meno consuete dei membri della cultura (…) (Essa) è espressa (o costituita) solo dalle azioni e dalle parole dei suoi membri e deve essere interpretata dal ricercatore sul campo (*fieldwork*), non gli è data.
John Van Maanen, 1988.

In conclusione mi sembra congruente una riflessione di A. M. Pettigrew che dice: "Quando assolviamo ai nostri compiti e ci sforziamo di raggiungere i nostri obiettivi quotidiani, dimentichiamo anche troppo facilmente ciò che è meno razionale e strumentale e più espressivo: il tessuto sociale intorno a noi, che dà significato a quei compiti. Eppure, perché le persone possano svolgere delle funzioni in un qualsiasi contesto dato, è necessario che abbiano continuamente coscienza della natura della realtà sulla quale e nella quale devono agire. La cultura è appunto il sistema di significati pubblicamente e collettivamente accettati, operante per un gruppo determinato in un momento determinato. Questo sistema di termini, forme, categorie ed immagini serve ad interpretare la situazione delle persone a loro stesse".

Processo di trasformazione profonda.

Nel "Processo di trasformazione profonda" si prende coscienza delle proprie qualità interiori, anche di quelle che si considerano limitazioni e le si integrano. In questo modo si ha modo di scoprire gli obiettivi positivi nascosti e trasformarli in "alleati interni".
Riconoscere e lavorare con le parti ci permette di essere interi.

Il primo passo per comunicare con le parti consiste nell'imparare ad apprezzarle per i risultati positivi che vogliono ottenere per noi.

Uno "stato profondo" è il livello più interiore di ciò che le parti vogliono per noi.

Il processo di Trasformazione profonda ci dà l'esperienza diretta e immediata degli stati profondi. Il cammino comincia proprio dalla "bruttezza interiore", dalle nostre qualità che meno ci piacciono: quei comportamenti, quei pensieri, quei sentimenti e quelle reazioni che consideriamo limitazioni o problemi.

Attraverso il processo di Trasformazione profonda, ci si allea con la propria parte di se stessi che sostiene il comportamento o il pensiero o l'emozione problematici, lasciandoci guidare fino a raggiungere il luogo interiore della nostra psiche dove i problemi si riveleranno per quello che sono: semplici illusioni.

Strategie e comportamento.

Per la PNL, il nostro comportamento è programmato, nel senso che dipende dalla sequenza combinata delle rappresentazioni che provengono dai nostri sensi: Vista, Udito, Tatto, Gusto, Olfatto, indipendentemente dal contenuto cui il comportamento si riferisce.

Le regole di funzionamento del nostro comportamento, proprio perché costruite attraverso le rappresentazioni dei nostri sensi, sono operanti sotto forma di schemi neurali.

Leggi e regole di ogni modello di comportamento sono pertanto metafore dell'organizzazione neurologica che producono determinati risultati comportamentali.

Modellando lo schema di un comportamento efficace e trasferendolo in un'altra situazione, nella quale l'attuale comportamento è inefficace, possiamo produrre i cambiamenti desiderati.

Nella PNL si attribuisce un ruolo decisivo ai Sensi, che non sono concepiti, come in molti modelli classici, come meri recettori passivi di input, al contrario ognuno dei cinque sensi adatta i gli input e mette in moto comportamenti determinando un output specifico; il complesso input-elaborazione-output viene detto "*Sistema Rappresentazionale*".

La PNL è una METASTRATEGIA, ovvero una strategia sulle strategie, idonea ad aumentare il controllo sulla nostra esperienza.

Poiché una strategia è una sequenza formale di comportamento, che prescinde dai contenuti, è sempre possibile utilizzare una sequenza (nostra o altrui) e trasferirla in un altro contesto, nel quale una nostra strategia si è rivelata inidonea.
La prima fase di questo processo consiste nel descrivere la strategia da installare.
A tal fine Bandler e Grinder adottarono il modello T.O.T.E. (Test, Operate, Test, Exit), presentato da Miller, Galanter e Pribram nel 1960, che consente di descrivere un comportamento nei termini di:

Test (confronto fra lo stato attuale, come me lo rappresento, e lo stato desiderato, come me lo rappresento);
Operate (uso le mie risorse disponibili al momento, date le mie credenze, i miei valori…);
Test (verifico il raggiungimento dello stato desiderato, ripetendo il confronto con il nuovo stato attuale);
Exit (se tutto va bene, passo ad una fase successiva, altrimenti torno indietro e ripeto il processo).

In Programmazione Neurolinguistica l'esistenza di sequenze ordinate di rappresentazioni (visive, uditive o cenestesiche) presuppone l'esistenza di una interconnessione di neuroni, anzi delle stesse reti neurali.

La Sinestesia si produce quando l'attività di un sistema innesca l'attività di un altro: per es. vedere il sangue e provare nausea (attività visiva che ne innesca una cenestesica) è una Sinestesia.

Tutti quanti abbiamo certamente, anche se inconsapevolmente, fatto questa esperienza:
sentire un profumo e ritornare al passato, ricordare episodi, luoghi, fatti del passato; oppure ascoltare una musica e ricordare fatti, persone, situazioni.

In tutti questi casi il profumo o la musica fanno, come si dice, da *ancora*.

Ciò è reso possibile dal fatto che ogni esperienza, quando si produce, investe tutti i nostri sensi e viene ricordata come complesso di sensazioni, la qual cosa rende possibile utilizzare il ricordo di una singola sensazione per riaccedere a tutte le altre collegate.

Il meccanismo di base è assai simile a quello dello "Stimolo/Risposta" di Pavlov ma con alcune importanti differenze.

Innanzitutto per ancorare è sufficiente una sola esperienza.
In secondo luogo per fissare la risposta allo stimolo non occorre un rinforzo, ovvero un qualche risultato (il cibo, un premio ecc. come si usa per addestrare animali).
Infine va detto che l'esperienza interna (di tipo cognitivo) è significativa allo stesso modo della reazione esterna.
Il sistema di ancoraggio più comune consiste nel linguaggio.

Una catena di rappresentazioni, in cui ciascuna è ancorata a quella che la precede è chiamata "Strategia".

La PNL in una prima fase ha individuato tre modalità principali secondo cui opera l'attività rappresentativa dei dati nel cervello umano, ovvero i sistemi rappresentazionali (Visivo, Uditivo, Cenestesico), tuttavia queste tre modalità non sono sufficienti a descrivere la ricchezza del nostro processo di distinzioni interno.

La scoperta delle submodalità è un contributo di Richard Bandler: se esistono tre modalità, di submodalità ce ne sono in quantità pressoché infinita.

Visivo	Uditivo	Cenestesico
Luminosità	Altezza (suono)	Pressione
Dimensione	Volume	Localizzazione
Colore	Tempo	Grana
Chiarezza	Ritmo	Ampiezza
Movimento	Timbro	Intensità
Velocità	Chiarezza	Forma
Distanza	Monoaurale/stereofonico	Frequenza (tempo)

I meta programmi.

Ciascuno di noi crea la propria “Mappa del Mondo”, attraverso la quale opera sulla realtà, anche se, naturalmente, la Mappa non è il territorio, ma piuttosto la Visione del mondo che viene filtrata dalle nostre esperienze.

Un meta programma è una sequenza preordinata di funzioni mentali che fornisce un orientamento di base.

Si tratta di programmi inconsci ed è possibile individuare quali programmi stia utilizzando il nostro interlocutore analizzandone il linguaggio.

I METAPROGRAMMI (o FILTRI) PRIMARI costituiscono modalità fondamentali del'essere umano selezionando l'oggetto dell'attenzione.

Metaprogrammi Primari sono quelli riferiti a:

- **ATTIVITA'**
- **INFORMAZIONI**
- **PERSONE**
- **COSE**

FILTRO ATTIVITA'

Ascoltando una persona che usa il filtro Attività, udremo parlare delle cose che sta facendo o ha fatto o deve fare.

FILTRO INFORMAZIONI

Chi usa il filtro Informazioni ha un linguaggio di tipo astratto, nel quale gli eventi appaiono concatenati in maniera logica, tale appunto da costituire per l'interlocutore una catena di informazioni.

FILTRO COSE

Quando una persona è sotto l'influenza del "filtro cose", la sua vita e la sua conversazione è costellata di oggetti.

METAPROGRAMMI SECONDARI O A SELEZIONE FUNZIONALE

Mentre i ***Metaprogrammi Primari*** selezionano l'oggetto della nostra attenzione, "*il cosa"*, dirigendola primariamente, con una gerarchia stabile sulle cose, o le persone, o le attività o le informazioni, i ***Metaprogrammi a selezione funzionale*** indicano "*il come"* percepiamo la nostra esperienza, sottolineando la dimensione qualitativa.

Tipicamente si danno coppie di opposti e quello che conta è il posizionamento sul segmento che li unisce.

Per la loro stabilità nell'indirizzare il comportamento delle persone, hanno validità predittiva ed avere la capacità di riconoscerli negli altri ha una grande utilità non solo nella terapia, ma quotidianamente nella nostra capacità di intendere e influenzare il comportamento altrui.

Tra questi ne evidenziamo alcuni di diffusione praticamente universale:

Problemi e obiettivi

Via dai problemi / Verso un obiettivo

Questo metaprogramma indirizza una persona a motivarsi fuggendo dai problemi oppure cercando di raggiungere i propri obiettivi.

Relazioni

Referente interno / esterno

Normalmente identifichiamo le persone come Estroverse/Introverse; in realtà quello che più conta è se le persone nel loro giudizio sono attente al giudizio altrui o si fondano di più sul proprio.

Tempo

Associato / dissociato

Le persone che vivono sempre l'attimo conducono una vita intensa e partecipano molto a quello che accade, sono calde negli affetti ed espansive, sono costantemente "associate" con se stesse.

Chi si osserva troppo non riesce ad essere espansivo, sembra freddo, senza emozioni.

Organizzazione Mentale

Generale / Specifico

E' quando si scontrano le persone che tendono ad avere una visione "solistica", ad utilizzare la parte destra, creativa del cervello, che utilizzano discorsi generali, in sequenze lunghe, sapientemente articolate (alla Cicerone, per intendersi) con quelle che amano i dettagli, la precisione, la sequenza di argomenti esposti in forma stringata e precisa, magari un po' aridamente.

Il meta modello.

Il Metamodello è la rapppresentazione (immagine di qualche cosa che è diversa dalla cosa in sè) di una rappresentazione di qualcosa (es. linguaggio).

Il metamodello deriva dallo studio e dall'applicazione della GRAMMATICA TRASFORMAZIONALE (modello esplicito del procedimento con cui si rappresenta il mondo e se ne comunica la rappresentazione) alle innovative idee della PNL: esso rappresenta il modello del modello.

È il modello con il quale è strutturato il principale sistema rappresentazionale degli esseri umani, e cioè il linguaggio (modello).

Il Metamodello è nato per contestare i diversi processi di cancellazione, distorsione e generalizzazione presenti nella struttura superficiale del parlante quando questi generano sofferenza e disagio.

Presupposizioni

• Le presupposizioni si collocano al più alto livello del Meta-Modello;

• Consistono in tutto ciò che in una frase deve essere vero affinché la stessa abbia
Senso;
• Sono le convinzioni, le costruzioni mentali, le assunzioni di cui non siamo consapevoli.

Distorsioni

• Le distorsioni sono i filtri percettivi, i valori, le convinzioni esplicite, le costruzioni circa le cause, i significati;
• Le distorsioni operano sulle presupposizioni.
Il fenomeno di maggior importanza è la nominalizzazione, la trasformazione di un processo in un evento.
Es: la mia decisione di divorziare è stata un errore grave.
Se cambio con: il mio aver deciso di divorziare è stato un grave errore, recupero la
possibilità semantica di dare dinamismo a ciò che sembrava immodificabile.

Generalizzazioni

• Le generalizzazioni sono costituite da conclusioni e astrazioni sulle classi, le categorie;
• Le generalizzazioni operano sulle distorsioni.
Le generalizzazioni affermano che non potremo o dovremo, sempre o mai e quindi la
nostra vita ne risulta fortemente limitata.
Es: non sarò mai libero di scegliere gli studi che prediligo!
La PNL esaminando e risolvendo con una semplice domanda: mai? Ci aiuta a recuperare libertà.

Cancellazioni

• Le cancellazioni riguardano i singoli dati sensoriali, i pezzi elementari dell'esperienza
umana;
• Le cancellazioni operano sulle generalizzazioni.
Le Cancellazioni corrispondono ad una mancanza d'informazioni: siamo andati al cinema (chi, quando, dove) Le domande del Metamodello consentono di recuperare
l'informazione mancante:Chi, cosa, come quando.

Schemi di cancellazioni

• Cancellazioni semplici e comparative;

• Nomi non specificati (mancanza di indice referenziale);

• Verbi non specificati;

• Nominalizzazioni.

Schemi di generalizzazioni

• Quantificatori universali (tutti, tutto, niente, nessuno, ognuno, mai, ecc.)

• Operatori modali (di necessità, di possibilità, di impossibilità, di desiderabilità);

• Indice referenziale generalizzato (etichette, verbi globali, nomi collettivi, pronomi…).

Schemi di distorsioni

• Performativa perduta;

• Lettura del pensiero (proiezioni ed allucinazioni sugli altri);

• Equivalenze complesse (equivalenze mentali fra esperienza esterna e stato interiore, fenomeni di diverso livello logico),

• Affermazioni di causa-effetto.

Il Metamodello è lo strumento terapeutico che si usa nella Scuola Terapeutica Neurolinguistica.

Il Milton model.

Il Milton Model è definito l'inverso del Metamodello in quanto viene utilizzato restando "abilmente vaghi", a differenza del metamodello che muove dall'esperienza dell'interlocutore.

Il Milton Model prevede: Cancellazione di informazioni, Malformazione Semantica e Limitazioni del Modello.

La Cancellazione avviene tramite l'uso della nominalizzazione, la non specificazione dei verbi e la cancellazione del riferimento e dei perché.
La Malformazione Semantica accade tramite il suggerimento di affermazioni con una relazione di tipo causa-effetto, il comportarsi "come se" si conoscesse l'esperienza interna del soggetto e la performativa perduta.
Le Limitazioni del Modello si esplicitano usando quantificatori universali ed operatori modali (deve, dovrebbe, non può).

Questo modello si basa direttamente sul modo di usare il linguaggio di Milton H. Erickson.
La sua caratteristica peculiare è l'essere abilmente vago ed in tal modo stimolare i
processi inconsci di ricerca del paziente, detto processo transderivazionale.
Tipici di questo linguaggio sono:

Linguaggio indiretto
Comandi nascosti.
Nascondono comandi:quando sarai pronto, potrai rilassarti (un vero e proprio comando,
che la coscienza non percepisce a causa della struttura sintattica).
Presupposizioni.
Es.: Il gatto sul tavolo faceva le fusa, indirettamente si afferma che esiste un gatto.

Ambiguità

Es. : La festa era piena di uomini e donne affascinanti.

Non è chiaro se sono affascinanti gli uomini o le donne.

Metafore

Es: Sei un leone.

Parlano contemporaneamente alla mente cosciente ed all'inconscio, e quindi assai utili per risolvere conflitti intrapsichici, aggirando la coscienza che ostacola la soluzione dei

problemi.

Sleights of Mouths.

Gli Sleight of Mouths sono uno schema linguistico che può essere considerato una sorta di "ristrutturazione verbale" ideato da Robert Dilts.

Lo scopo degli S. of M. è di offrire alla persona nuove modalità di discussione affinchè il valore salvaguardato da una particolare credenza sia rispettato attraverso nuove prospettive e nuove scelte.

SLEIGHT OF MOUTH PATTERNS

1. Intenzione positiva

Dirigere l'attenzione sullo scopo (intenzione positiva) che c'è dietro una data convinzione.

Qual è lo scopo o l'intenzione positiva di una data credenza?

2. Ridefinire

Sostituire una delle parole usate nella proposizione che esplicita la convinzione limitante con una nuova parola, simile, ma che ha implicazioni diverse.

Qual è un'altra parola, per una delle parole usate nella proposizione della credenza, che significa qualcosa di simile, ma ha implicazioni più positive?

3. Conseguenze

Dirigere l'attenzione su un effetto (positivo o negativo) della convinzione, o della generalizzazione che definisce la convinzione, che modifica (o rinforza) la convinzione stessa.

Qual è un effetto positivo della credenza o della relazione definita dalla credenza?

4. Chunk Down

Spezzettare gli elementi di una credenza in pezzi più piccoli in modo da modificare (o rinforzare) la generalizzazione definita dalla credenza medesima.

Quali elementi o pezzi più piccoli sono contenuti nella credenza, ma hanno una più ricca o positiva relazione di quella contenuta nella credenza?

5. Chunk Up

Generalizzare un elemento della credenza in una classificazione più larga che modifica (o rinforza) la relazione di cause-effetto o l'equivalenza complessa che sostiene la credenza medesima.

Quali elementi più grandi, o classi, sono impiegate dalla credenza, ma hanno una più ricca o positiva relazione di quella contenuta nella credenza?

6. Analogia

Trovare una relazione analoga a quella definita dalla credenza che sfida (o rinforza) la generalizzazione definita dalla credenza.

Qual è un'altra relazione che è analoga a quella definita dalla credenza (una metafora per la credenza), ma che abbia differenti e più positive ed utili implicazioni?

7. Cambiare la dimensione della cornice

Rivalutare (o rinforzare) le implicazioni della credenza nel contesto di un più lungo (o più breve) periodo, o di un più largo numero di persone (o di una persona sola, o di poche persone), o in una prospettiva più grande o più piccola.

Qual è un più lungo o più corto riferimento temporale, un maggiore o minore numero di persone, o un più larga o più ristretta prospettiva che cambierebbe le implicazioni della credenza in modo più utile e positivo?

8. Prefiggersi un nuovo risultato

Dirigere l'attenzione su un nuovo obiettivo rispetto a quello implicato dalla credenza, in modo da revocare in dubbio (o rinforzare) la rilevanza della credenza medesima.

Quale altro risultato potrebbe essere più importante di quello implicato dalla credenza?

9. Modello del mondo

Riesaminare (o rinforzare) la credenza nel quadro di un diverso Modello del mondo.

Qual è un differente modello del mondo che darebbe una prospettiva completamente diversa alla credenza?

10. Strategia di realtà

Riesaminare (o rinforzare) la credenza tenendo conto del fatto che le persone partono dalla loro esperienza sensoriale e dalle loro percezioni cognitive del mondo per costruire le loro credenze.

Quali percezioni cognitive del mondo sono state necessarie per costruire la credenza? Quali percezioni cognitive del mondo bisogna avere perché la credenza sia vera?

11. Contro-esempio

Trovare un esempio o una "eccezione alla regola" che sfida o arricchisce la generalizzazione definita dalla credenza.

Qual è un esempio o un'esperienza che è un'eccezione alla regola stabilita dalla credenza?

12. Gerarchia di criteri

Riesaminare (o rinforzare) la credenza sulla base di un criterio che sia più importante di quello considerato dalla credenza.

Qual è un criterio potenzialmente più importante di quello utilizzato dalla credenza che non è stato ancora considerato?

13. Applicare a se stessa

Valutare la credenza medesima sulla base del criterio definito dalla credenza medesima.

Come si può valutare la credenza medesima in base alla relazione o al criterio che è da essa definito?

14. Meta-cornice

Valutare la credenza nel quadro di un contesto orientato in senso personale, stabilendo una credenza sulla credenza.

Quale altra credenza su questa credenza potrebbe cambiare o arricchire la percezione della credenza medesima?

Comunicazione verbale e non verbale.

La comunicazione verbale e non verbale sono due forme complementari di uno stesso processo.

Ciò che sta alla base del concetto di comunicazione può essere riassunto nel celebre aforisma di Watzlawick “Non si può non comunicare”.

La comunicazione si basa sul condividere, far partecipe.

Shannon e Weaver elaborarono la “teoria matematica” della comunicazione.

La metafora di riferimento di questa teoria è la comunicazione telefonica e, come quella, prevede la presenza di una Sorgente, un decodificatore, un canale, un decodificatore, una destinazione.

In tale teoria compaiono concetti di grande importanza nell'elaborazione successiva, come quello di “ridondanza” e di “rumore”.

L'analisi successiva mette in luce che “Emittente e destinatario”, per comunicare, debbono condividere un “codice”, che il “canale” che li lega è essenziale perché ci sia “contatto” e che il messaggio scambiato si deve riferire ad un “contesto”.

La comunicazione ha, infatti, varie funzioni.

Esprimere emozioni, ovvero sentimenti e identità.

Definire i rapporti tra gli interlocutori attraverso un commento “metalinguistico”.

Riferirsi a qualcosa e quindi collegarsi al mondo, tentare di avere un qualche effetto sul destinatario o dargli ordini, indicazioni ...

Per ultimo ogni messaggio deve definire la sua organizzazione interna.

Per quanto ogni messaggio dedichi più attenzione ad uno di questi elementi, ogni atto comunicativo contiene comunque tutti i fattori e le funzioni.

Passando ad una analisi, via via più complessa, si mette in dubbio la comunicazione come passaggio di informazione e si inizia a supporre che a partire dagli indizi offerti dal comunicante si possano trarre inferenze su quel che il messaggio permette di capire.

E' già presente qui l'idea che, in fondo, tutta la comunicazione tenda a manipolare(agire

sugli altri).

Il passo successivo consiste nel rendersi conto che la comunicazione è il risultato di un processo al quale partecipano in forma attiva tutti (due o più) i soggetti interessati, in un'ottica di costruzione cooperativa del significato.

Avviene così che nei discorsi reali ci sia un costante negoziato tra i soggetti che determina la "punteggiatura" del dialogo, ovvero la negoziazione dei significati per ottenere il significato dello scambio comunicativo e ciò attraverso la costruzione della relazione, oltre che del contenuto.

Per approfondire tali tematiche occorre un'analisi sui segni, a partire dall'arbitrarietà nella scelta delle parole, rispetto a ciò che "denotano" (es. cane) per rendersi conto che ogni segno ha sempre anche un effetto "connotativo" (ad esempio la bandiera, denota un drappo di stoffa e connota la nazione, come simbolo nazionale).

Ciò ci conduce alla tematica della Comunicazione come interpretazione, che deve tener conto dell'intenzionalità, ovvero la comunicazione si basa su una certa mappa di realtà dei soggetti coinvolti.

Siamo nel pieno di tematiche costruttiviste, che trovano nell'analisi pragmatica, ovvero del comportamento la loro più feconda realizzazione.

La Pragmatica assume l'identificazione di Comunicazione = Comportamento, ovvero stabilisce una relazione tra comunicante e ricevente (senza entrare qui nel dibattito sulla costruzione del significato), ovvero i soggetti per comunicare debbono entrare in relazione.

Gli esseri viventi sono geneticamente programmati a percepire il movimento e il movimento ha un senso sempre rispetto ad un sistema di riferimento ed in tal senso la percezione è sempre percezione di relazioni e la consapevolezza di sé è consapevolezza è una consapevolezza di relazioni.

A partire da quanto brevemente ricordato Watzlawick, Beavin e Jackson tentano di identificare alcuni Assiomi della comunicazione, in modo simile alla matematica.

Assioma numero 1:

Non si può non comunicare.

Assioma numero2

Ogni messaggio ha un aspetto di contenuto (verbale) ed uno di relazione (non verbale).

Assioma numero 3

Gli esseri umani comunicano sia col modulo numerico, ricco di una sintassi logica ma privo o quasi di significato, che analogico, ricco di significato ma privo, o quasi, di sintassi.

Assioma numero 4

Gli scambi comunicativi sono simmetrici o complementari, a seconda che siano basati sull'uguaglianza o la differenza.

Assioma numero 5

La natura di una relazione dipende dalla punteggiatura delle sequenze di comunicazione tra i partecipanti.

Ogni evento della comunicazione è inserito in un circuito circolare, che è alla volta stimolo, risposta, rinforzo.

Il modello di riferimento è l'omeostato di Ashby, nel quale qualsiasi scostamento produce immediatamente una reazione di aggiustamento, detta retroazione, che riconduce i valori al livello iniziale.

Nella "Pragmatica della comunicazione umana "('71) Watzlawick affermò che ogni comunicazione avviene contemporaneamente su due livelli: quello analogico o non verbale (diretto, figurato o che rappresenta un'analogia) e quello digitale o verbale (simbolico, astratto, specificamente umano). Il primo livello è detto della relazione, l'altro del contenuto.

L'ipnosi apre la mente dell'uomo ai più grandi misteri, l'eternità del tempo, l'infinità dello spazio, ci può dar modo di vivere in vita il nostro benessere, e permettere quello di chi ci sta vicino, senza doverci rifugiare in una dottrina, per mezzo della semplice e diretta vicinanza alla nostra intima "verità" che è presente nel nostro essere.

Sistemi rappresentazionali.

La Prossemica studia il significato e l'uso dello spazio da parte di uomini e animali, distinguendo tra zona pubblica, zona sociale, zona personale e zona intima.

ciascuna di queste zone hanno una fase di vicinanza ed una di lontananza; variano inoltre a seconda dei caratteri personali e dei fattori ambientali.

La Programmazione Neurolinguistica ha adottato le categorie di Virginia Satir per valutare la Congruenza della Comunicazione, misurando simultaneamente:postura, sintassi, gesti e sensazioni.

Sono stati individuati quattro atteggiamenti di comunicatore: il propiziatore, l'accusatore, il calcolatore e lo svagato.

La PNL attribuisce particolare rilevanza ai sistemi rappresentazionali, ossia al modo in cui ogni soggetto organizza, memorizza ed interpreta gli stimoli provenienti dai canali sensoriali di accesso, in altre parole, al modo in cui organizza la percezione, la consapevolezza e la coscienza della propria esperienza, per rappresentarla a se stesso e agli altri e per determinare lo specifico output motorio (inclusa la formazione di idee e concetti) conseguente.

A seconda del sistema rappresentazionale preferito da ciascuno di noi, la PNL individua tre "tipi cognitivi": il Tipo Visivo, il Tipo Auditivo ed il Tipo Cenestesico.

Questi tre Tipi cognitivi possono essere differenziati fra loro in base ad alcune caratteristiche principali: postura, gesti, eloquio, tono di voce, attenzione, modo di pensare, comportamento. Ecco una sintetica descrizione dei tre "tipi cognitivi".

Il Visivo.

Il tipo cognitivo detto "Visivo" individua quelle persone che utilizzano preferibilmente il sistema rappresentazionale visivo. La postura dei visivi è tesa, scattante. I loro gesti sono frequenti, rapidi,

pittografici. Muovono le braccia con movimenti ampi ed all'altezza del viso od oltre. Il loro eloquio è veloce, con esplosioni all'inizio della frase. Tendono a mangiarsi le parole e spesso passano di palo in frasca, dato che inseguono le loro immagini interiori, naturalmente molto più veloci delle loro possibilità di verbalizzazione. Il loro tono di voce è acuto, di testa, talvolta anche stridulo, tanto più quanto più sono coinvolti emotivamente in quello che dicono.

La loro respirazione è di petto. Hanno assoluto bisogno di guardare negli occhi il loro interlocutore mentre gli parlano. Quando pensano o ricordano, guardano soprattutto in alto.

Pensano per immagini, per totalità, per sintesi. Sono proiettati nel futuro e sono attratti dalle novità. Possono essere svagati, o intensamente concentrati, o facilmente si distraggono dai loro programmi, non appena qualcosa di nuovo ed interessante si profila all'orizzonte.

L'Auditivo.

Il tipo cognitivo "Auditivo" utilizza principalmente il sistema rappresentativo linguistico per organizzare la propria esperienza. La sua postura è contratta, rigida. V'è quasi un'assoluta mancanza di gesticolazione quando parla ed il suo eloquio è monotono. Scandisce le parole, preferibilmente parole ricercate. Il tono di voce è medio, monocorde. La respirazione e toracica. Per prestare meglio la sua attenzione, inclina il capo e porge l'orecchio, fa domande, prende appunti, registra. Quando pensano o ricordano, gli auditivi guardano spesso a sinistra.

Mentre parlano si ascoltano. Pensano in modo analitico e sequenziale, sono attenti ai dettagli ed ai particolari, ma soprattutto alla logica ed alla congruenza. Si comportano in modo cerebrale, metodico, puntiglioso, polemico.

Il Cenestesico.

Il tipo cognitivo "Cenestesico", tipico di colui che utilizza principalmente il sistema rappresentazionale delle sensazioni corporee, ha una postura rilassata. Gesticola poco ed in maniera armonica, illustrando con le mani la direzione del pensiero. L'eloquio è lento e le parole sono soppesate. Il tono di voce è profondo. La respirazione è diaframmatica. Quando ascolta, il cenestesico muove spesso gli occhi, si rilassa e poi guarda l'interlocutore. Quando pensa o ricorda guarda verso il basso e rotea lo sguardo. Pensa lentamente, per sensazioni, in modo lineare. I sui pensieri sono spesso legati al passato. Quel che conta per lui è il contatto umano ed i sentimenti. Il comportamento dei cenestesici è coordinato ed armonico nel movimento.

Osservando dove è diretto lo sguardo si può capire il Sistema Rappresentazionale utilizzato in quel momento.

I movimenti oculari sono un segnale indicatore dell'attività neurologica in corso.

Si possono mettere a frutto queste conoscenze, ad esempio, se si è un insegnante, per entrare in sintonia con lo studente utilizzando il suo sistema rappresentazionale.

Così, ad uno studente che utilizza prevalentemente la modalità visiva si può dire: "Immagino tu possa vedere il mio punto di vista" o "Vedo chiaramente quello che dici", ad uno che utilizza più frequentemente la modalità uditiva: "Ascolta quello che ti sto dicendo" o "Sono tutto orecchi" e ad un altro che invece utilizza principalmente la modalità cenestesica: "Senti quello che sto provando" o "Hai afferrato?".

Il Rapport.

Costruire una relazione questo è esattamente lo scopo della costruzione del rapport, ovvero la relazione fondamentale senza la quale non esiste il processo ipnotico.
Per rapport si intende la modalità di relazione esistente tra due persone, tutto ciò che rientra nel comportamento che mettiamo in atto verso un'altra persona, quando ci troviamo ad interagire e dunque anche solo dialogare con essa. Il rapport è fondamentale se si vuole instaurare fiducia e comprensione in un individuo.
Esistono almeno tre modalità di rapport che possono essere tenute in considerazione.

1. *Rapport sul contenuto.* Riguarda tutto ciò che è legato al mondo personale dell'individuo, le sue credenze, le sue convinzioni, su di sé e sul mondo.
Fondamentale a questo primo livello è avvicinarsi al mondo del nostro interlocutore per poter essere accettati, mantenendosi disponibili ad accettare tali considerazioni del mondo.

2. *Rapport sul comportamento o modellamento* Al di là della semplice convalida del contenuto portata a livello verbale, è possibile seguire i comportamenti delle persone, tendendo ad assomigliare loro, imitando in parte i loro movimenti, la loro voce in tutte le sfumature imitabili. E' questa una modalità diretta ed inconscia di rendersi accettabili, la persona infatti si riconosce attraverso i comportamenti verbali, non verbali e paraverbali, tendendo ad accettare ed a fidarsi di chiunque gli assomigli.

3. *Rapport sulla cultura.* Vivendo in un contesto culturale preciso, ogni persona si ritrova più facilmente, ed in termini più immediati, con altre persone che in qualche modo si fanno riconoscere attraverso la stessa cultura. Avvicinarsi ad una persona è essere capaci di ascoltare l'altro, comprendere i confini culturali entro i quali si definisce, per poterlo avvicinare sul suo terreno.

Un buon rapport iniziale è una buona carta di presentazione per essere accettati dall'altra persona. *La posizione di rispecchiamento è definita ricalco.* A questa posizione di ricalco, che segue il passaggio dalla percezione iniziale, al riconoscimento, fino all'accettazione, se non anche dell'immedesimazione nell'altro, segue la posizione di guida. La posizione di guida consiste nel farsi seguire dalla persona che abbiamo ricalcato fino a quel momento. Si può guidare l'altra persona verso un nuovo modo di considerare la vita, le cose, solo dopo che si è stati accettati e quindi dopo aver ricalcato le persone interessate. E' qui che si sviluppa il fenomeno dell'immedesimazione
nell'altro, nel suo modo di vivere, di muoversi, di parlare; tutte le persone che si conoscono da tempo e che hanno stima reci-proca, nonché fiducia, tendono ad assomigliarsi.

Per quanto riguarda il peculiare esempio di un insegnante, un modo per creare rapport sul contenuto potrebbe essere quello di intavolare un discorso su tematiche conosciute e care agli studenti, come cartoni animati per quel che riguarda i più piccini o teen movie per ciò che concerne i più grandicelli.

Invece, per creare rapport sul comportamento o modellamento, si possono imitare gli atteggiamenti della persona con cui ci stiamo interfacciando; se per ipotesi questa fosse un bambino, ci si può abbassare in modo da poter essere allo stesso livello di eloquio.

Il discorso sul rapport sulla cultura appare, anche alla luce dei movimenti inter ed intra culturali in corso, sen’altro più complesso e riporta al concetto più amplio di cultura esplicitato nelle pagine 8, 9 e 10 di questo mio scritto.

La strategia eriksoniana passa attraverso queste differenti fasi:

1. **Ricalco della mente cosciente**, in quanto le tecniche di induzione Ericksoniane si possono applicare solo quando si è instaurato un rapport (fiducia).

2**. Distrazione della mente cosciente** (induzione).

3. **Guida della mente inconscia** (utilizzazione)

Ciò permette di creare una comunicazione diretta tra la mente inconscia e quella conscia al fine di attingere alle risorse.

4. **Ricalco nel futuro e de-induzione**. Alla fine l'Io cosciente ha acquisito una risorsa in più ampliamento della mappa).

Erikson si interessò all'ipnosi come fenomeno naturale e senza induzione formale, utilizzandola in modo creativo non attraverso una serie di rituali ma come un particolare stile comunicativo e una particolare "situazione comunicativa relazionale".

Erickson era molto abile nella comunicazione metaforica, nella quale l'emisfero logico segue il contenuto della storia mentre l'altro emisfero comprende la struttura del racconto, ottenendo in tal modo una comunicazione su più livelli, conscia e inconscia.

Scopre l'uso del doppio legame e dei paradossi molto presto.

Più avanti nella vita adulta le esperienze di autoipnosi spontanea lo accompagnarono dandogli quella fiducia nell'inconscio che lo caratterizza.

A differenza di altre strategie terapeutiche Erickson non dava grande importanza alla comprensione e utilizzava tecniche innovative come le suggestioni indirette, i doppi legami, le metafore, la disseminazione di concetti, l'utilizzazione secondo il celebre principio: "*tutto ciò che il paziente ti presenta in studio, va assolutamente utilizzato*."

L'inconscio descritto da Erickson non era quello di Freud, si trattava piuttosto del luogo della mente da cui estrarre risorse; da Freud mutuò l'uso della metafora e della metonimia (sostituzione di un termine per un altro).

Erickson era capace di comunicare con l'inconscio poiché utilizzava il suo stesso linguaggio mentre al contempo distraeva e sovraccaricava la mente cosciente. E in effetti sembra che Erickson considerasse l'Io cosciente la vera causa dei problemi con i suoi pregiudizi, i suoi schemi rigidi e le convinzioni limitanti.

Egli aveva una visione pragmatica dell'ipnosi e non cercò mai di sviluppare una teoria della personalità, egli riteneva piuttosto che andasse utilizzato "*Ciò che il paziente portava con in studio*".

Secondo Lankton Erickson sviluppa più che altro una teoria dell'intervento strategico che si basa sui seguenti punti:

1. La persona agisce secondo il proprio modello del mondo e quindi occorre che il terapeuta cerchi di capire tale modello per incontrare li il proprio paziente.
2. In un qualsiasi dato momento, la scelta che la persona compie è sempre quella migliore possibile.
3. La spiegazione, la teoria o la metafora cui si ricorre per dire qualcosa su una persona si riferiscono sempre a parti di essa
4. Tutti i messaggi del cliente vanno presi in considerazione, anche i minimi
5. Compito del terapeuta è aiutare ad aumentare la libertà del cliente
6. Le risorse di cui il cliente ha bisogno risiedono nel suo inconscio
7. Se una cosa è troppo difficile, suddividetela in pezzi
8. Il risultato è determinato a livello inconscio

Il terapeuta deve avere fiducia in se stesso, nelle risorse del cliente, nel fatto che alla fine otterrà la guarigione.

Erickson quindi non insegna alcuna teoria al paziente ma entra nel mondo del malato e mira a comunicare direttamente alla sua mente inconscia secondo il suo linguaggio.

L'uso di prescrizioni paradossali, di compiti a casa, di rituali, di corvée... ricorda l'agire di un maestro Zen, di uno sciamano oppure di un guaritore. Questi compiti impartiti al cliente da una parte impegnano la mente conscia dall'altra evocano un cambiamento e sono carichi si significati simbolici.

Concludo con un affermazione di Erickson secondo la quale il terapeuta deve promuovere il cambiamento tramite questi "inganni" per liberare il paziente dalle limitazioni apprese: "... *la coscienza dell'uomo moderno razionalistico gli permette di sfruttare solo in minima parte le sue risorse mentali. Ecco perché l'approccio ericksoniano, a differenza della maggior parte delle psicoterapie tradizionali volte a rendere coscienti i contenuti inconsci, consiste nell'attivare le associazioni inconscie eludendo*

l'intenzionalità cosciente del soggetto. "Se il suo Io fosse capace di risolvere il problema – fa rilevare Erickson – *il paziente non avrebbe bisogno di un terapeuta*."

Bibliografia.

Aime, M., 2004, Eccessi di culture, Einaudi, Torino.

Amselle, J. L., 1999, Logiche meticce, Bollati Boringhieri, Torino.

Augè, M., 1993, Nonluoghi, Elèuthera, Milano.

Bandler, R., Grinder, J., La struttura della magia, Astrolabio, Roma, 1981, USA 1975.

Bilardi, A., Scarponi, A., Dispense del Corso di Programmazione

Neurolinguistica per il miglioramento personale e il counselling, Centro di

Ricerca Erba Sacra, Roma, 2007.

Camus A., 2001 (1942), Lo straniero, Bompiani, Milano.

Carmagnola, F., 1994, Non sapere di sapere. Modelli di pensiero e immagini del mondo nell'analisi culturale delle organizzazioni, Etas Libri, Milano.

Clark, B. R., La saga organizzativa nelle istituzioni accademiche, In: Gagliardi, P. (a cura di) Le imprese come culture. Nuove prospettive di analisi organizzativa, pp. 67 – 78.

Di Cristofaro Longo G., 1993, Identità e cultura. Per un'antropologia della reciprocità. Studium, Roma.

Di Cristofaro Longo G., Morrone A., 1995, Cultura, salute, immigrazione. Una analisi interculturale. Armando Editore, Roma.

Gagliardi, P. (a cura di) 2005 (1995), Le imprese come culture. Nuove prospettive di analisi organizzativa. ISEDI,Torino.

1995, 'Creazione e cambiamento delle culture organizzative: uno schema concettuale di riferimento', in P. Gagliardi (a cura di) Le imprese come culture, UTET, Torino.

1995, 'Teoria dell'organizzazione e analisi culturale', in P. Gagliardi (a cura di) Le imprese come culture, UTET, Torino .

Geertz, C. 1983, “Local knowledge. Further Essays in Interpretative Anthropology”, Basik Books Inc., New York., trad. it: “Antropologia interpretativa”, 1988, Il Mulino, Bologna.

1973, “The Interpretation of Cultures”, New York, Basic Books Inc., trad. It: “Interpretazione di culture”, 1987, Il Mulino, Bologna.

Malighetti R., Il filosofo e il confessore: antropologia e ermeneutica in Clifford Geertz, 1991, Unicopli, Milano.

Pettigrew, A. M., (1986), Cultura organizzativa: una famiglia di concetti. In: Gagliardi, P. (a cura di) Le imprese come culture. Nuove prospettive di analisi organizzativa, pp. 51 – 66.

Tassi, R., Itinerari pedagogici 2b, Zanichelli Editore, Bologna.