

Prenatal Academy

*Se un bambino,
durante i primi nove mesi della sua esistenza intrauterina
è stato desiderato;
se durante la gravidanza ha ricevuto l'accettazione e la gioia materna e paterna,
perché era voluto...
è stato "ascoltato",
perché i suoi genitori sapevano che era in grado di "comunicare"...
è stato capito, perché è stato "ascoltato"...
è stato accarezzato,
perché i suoi genitori sapevano che era sensibile...
è stato accudito,
perché è stato, desiderato, ascoltato, capito e coccolato.
Questo bambino, che è sempre stato accolto amorevolmente,
nascerà e crescerà pensando di "Valere Molto",
si Rispetterà e Amerà se stesso,
perché è sempre stato Amato e Rispettato, sin dall'alba della sua esistenza,
quando per la prima volta si è "affacciato alla vita", nel Grembo di sua Madre...*

di Massimo Di Mauro

...L'inizio...

Sposati da circa 2 anni e mezzo, aspettano un bambino.

Dopo i primi esami di controllo vanno in ospedale per la più importante ecografia. Visibilmente emozionati sono in attesa nell'anticamera dell'ambulatorio.

Lei si rivolge a lui e gli dice: "non ho mai visto un'ecografia, ho voglia di capire com'è fatto il mio bambino... ho sempre sognato questo momento".

Lui la guarda e dice: "anche io non vedo l'ora, sono diversi giorni che aspettiamo, speriamo soprattutto vada tutto bene".

È il loro turno, entrano nell'ambulatorio, dopo una prima e breve chiacchierata con l'ecografista, lei si stende sul lettino e lui si accomoda vicino tenendola per mano.

Il medico inizia ad appoggiare la sonda ecografia e loro iniziano a fissare intensamente lo schermo.

Confuse immagini chiaro/scure una miscellanea di colori, suoni e sensazioni, un gioco di proiezioni e rumori, che attraverso i loro sguardi richiamano gioia, attenzione, pensieri, curiosità, amore.

Il medico inizia ad indicare loro le gambe, le braccia, il cuore che batte rapido e profondamente, così come le emozioni che attraversano i due genitori.

Fa notare poi che il bambino sorride, le due mani si stringono allora più forti e le immagini sognate diventano ora più vive e reali.

"È il mio bambino, il nostro bambino" esclama lei, "si vede il naso, la bocca, gli occhi è bellissimo, non pensavo si potesse vedere così bene", aggiunge lui; "è una sensazione indescrivibile"... dicono all'unisono.

La loro emozione è indubbiamente un fiume in piena!

Il dottore continua la spiegazione aumentando il loro senso di sicurezza.

In quei pochi minuti i loro desideri prendono man mano forma, il bambino immaginato, sognato, desiderato e voluto diventa, piano piano, una creatura più reale.

"È fantastico, chissà a chi assomiglia" dice la mamma, "Guarda come si muove, sembra emozionato come noi" aggiunge il papà.

L'esame ecografico ha confermato che la gravidanza sta procedendo bene e questa è sicuramente la cosa più importante, ma l'antologia di macchie e colori sullo schermo, la voce dell'ecografista e il dolce battito del cuore del loro bambino, dona a questa giovane coppia delle emozioni che si diffondono profondamente nelle loro anime.

Osservo questi istanti come una presenza dissociata, una madre, un padre e un bambino ancora non nato ma che c'è!

Il formarsi di una nuova famiglia.

Allora penso che al di là dei dati sperimentali, l'esperienza c'insegna che il bambino già in utero ha davvero molto da dare e da comunicare...

In effetti, "mia figlia" in quel momento mi stava insegnando il vero significato della comunicazione...

...la simbiosi madre/figlio...

Questo breve ma significativo episodio vissuto, come avrete potuto capire, in prima persona, ha acceso immediatamente la mia curiosità nei confronti della “**Comunicazione Prenatale**”.

Come appassionato di “comunicazione”, mi sono sempre interessato con entusiasmo a questa disciplina, che ci permette, se appresa e utilizzata e nel modo migliore, di andare davvero al cuore delle cose e della gente, e, pertanto, la possibilità di poter applicare determinate tecniche comunicative, con “quel bimbo nella pancia”, ha affascinato da subito la mia immaginazione.

Un secondo motivo che mi ha spinto a trattare questo argomento, è stata quella istantanea consapevolezza, giunta durante l'ecografia, che molto spesso i genitori non si rendono conto che stanno “*comunicando*” al proprio figlio gli elementi proporzionalmente più importanti per la sua vita futura.

Mai, come nel periodo prenatale, ciò che la madre vive il bambino lo vive con lei.

Con lei ha in comune tutti gli elementi corporei che lo stanno costruendo, con lei ha continuamente degli scambi psichici che contribuiscono a formare la personalità futura. La madre, naturalmente, è l'elemento principale e si può dire, senza paura di essere contraddetti, che sia la prima “Formatrice dell'essere Umano”.

La “Comunicazione” tra la madre ed il suo feto è la prima e più vera “Comunicazione non Verbale”.

Così come i genitori, di solito non hanno consapevolezza dei messaggi che trasmettono al proprio feto, anche nella comunicazione “interpersonale” spesso gli individui sono inconsapevoli dei messaggi che trasmettono, e in modo particolare non sono consci degli “schemi comunicativi” di un'altra persona.

Quando comprendiamo questi modelli comportamentali, possiamo prevedere, con buona approssimazione, cosa farà questa persona in una determinata situazione e con ciò ottimizzare il messaggio che inviamo, **affinché la risposta che riusciamo ad avere sia in armonia ed in accordo con ciò che volevamo raggiungere** (*il risultato della comunicazione sta nel responso che ne otteniamo*).

...la prima culla della vita...

Ritornando al rapporto madre/feto, sappiamo che già da diversi anni gli studi scientifici stanno finalmente riconoscendo l'importanza del periodo prenatale.

Gli studiosi, grazie a particolari strumentazioni (in primis l'ecografo, seguito dal cardiocografo e dal fetoscopio), analisi (amniocentesi, villocentesi) e tecnologia computerizzata (sistemi d'audio-video-registrazione, strumenti per il rilevamento delle attività psicofisiologiche, -"MRM" Tecnica Microscopica a Risonanza Magnetica- scale standardizzate ecc.), sono riusciti ad analizzare il comportamento del feto, in modo da ottenere risultati attendibili e validi che permettono di formulare, verificare e confermare ipotesi sull'attività psicologica, cognitiva e comunicativa del bimbo all'interno dell'ambiente intrauterino.

Attraverso questi studi (psicologia prenatale), si è potuto verificare che la formazione dell'individuo, soprattutto della sua vita psichica, avviene già nei primi nove mesi di vita. Durante questo periodo, giorno dopo giorno, il bimbo costruisce il suo corpo, la sua mente, la sua personalità.

In utero cresce sereno nella misura in cui è serena la madre.

Il suo mondo è il mondo dei pensieri, dei desideri e delle emozioni di sua madre e suo padre.

Sviluppa la sua sensibilità nella misura in cui la madre ed il padre lo stimolano comunicando con lui.

Sostanzialmente sembra che il feto "Ami Comunicare".

Inizialmente, quando ancora i suoi movimenti non sono percettibili (nel primo trimestre), lo fa con messaggi chimici, (ad esempio si sta scoprendo che le famose nausee della gravidanza, che si differenziano da donna a donna, sono un preciso messaggio che l'embrione/feto invia alla propria mamma, ciò spiegherebbe perché alcune donne ne soffrono maggiormente, mentre altre addirittura dicono di non averne mai risentito), poi, quando organi, arti e muscoli cominciano a funzionare meglio ed a svilupparsi, lo fa con movimenti, calcetti e capriole...

Inoltre, diventerà curioso e aperto agli altri anche se il padre si farà conoscere come un "altro" mondo tutto da scoprire.

La funzione paterna è un'importante funzione armonizzatrice e regolatrice delle relazioni familiari, di ponte e guida verso il mondo reale, di costruzione verso il sociale e di appoggio verso la realizzazione delle prospettive future.

Se la donna porta nel suo grembo il figlio, l'uomo lo porta nel suo cuore e nella sua mente.

Come afferma Thomas R. Verny¹, l'utero, oltre ad essere la "prima culla per il bambino", è anche il suo "primo mondo" e pertanto se sarà un ambiente caldo, affettuoso e ricco di

¹ **Thomas Verny**, M.D. è psichiatra e fondatore, nonché presidente, della Pre- e Peri-Natal Psychology Association of North America; per quattro anni è stato direttore del Pre- e Peri-Natal Psychology Journal, rivista ufficiale dell'Associazione. E' un pioniere nel campo della medicina pre- e perinatale ed è autore di diverse opere tra le quali Vita

stimoli, allora il bambino avrà probabilità di essere e di vivere sereno e fiducioso nei confronti di sé e degli altri, se invece l'utero sarà vissuto come un ambiente freddo, ansioso e scarsamente comunicativo, allora il bambino avrà molte probabilità di crescere insicuro, insoddisfatto e diffidente nei confronti di tutto e di tutti.

Da questa consapevolezza e cioè che il bambino sente, ascolta, vede e impara, nasce l'urgenza di "comunicare" con lui prima che nasca.

...comunico ergo sum...

Ma cosa significa comunicare? Cosa significa entrare in una relazione comunicativa? E quali sono gli elementi che una persona utilizza per comunicare?

E un nascituro è dotato degli elementi per comunicare?

E se il feto possiede la capacità di ricevere ed emettere informazioni, si può parlare di comunicazione?

Innanzitutto occorre precisare cosa intendiamo per "comunicare":

Il termine "comunicare" deriva dal latino (*comunicare*) che significa letteralmente "rendere comune"

Il concetto di comunicazione era già in uso nella cultura greca antica, i *sofisti*, infatti, la consideravano un elemento di "costruzione sociale della conoscenza", mentre *Platone*, in contrapposizione a questa visione, riteneva che il compito della comunicazione fosse quello conoscere la *realtà "vera"*. Infatti, considerava il linguaggio "strumento imperfetto d'espressione" che distorce la realtà. Ne deriva che la comunicazione tende verso la realtà pur non potendola raggiungere.

Anche *Aristotele* riconobbe l'incertezza della comunicazione, ma nel suo "*sulla retorica*" fornisce gli strumenti logico-conoscitivi adeguati per superare quest'incertezza e raggiungere la verità.

Il pensiero occidentale giunge successivamente a definire la comunicazione come un mezzo per creare consenso nella società e per esprimere la verità oggettiva del mondo.

Questo riguarda essenzialmente gli "scopi" della comunicazione, ma solo in tempi più recenti (metà del XX secolo), l'interesse degli studiosi si è rivolto maggiormente alla "produzione" e quindi "ottimizzazione" della comunicazione.

S'iniziò con i cibernetici (che studiavano sistemi tecnologici soprattutto per scopi bellici), per i quali era sostanzialmente la sintesi di più elementi: un emittente, un ricevente, un canale lungo il quale avveniva la trasmissione dell'informazione, un codice che dà significato all'informazione e infine un "*feedback*" prodotto dal ricevente attraverso il quale la comunicazione si autoregola.

Qui iniziamo a trovare il primo concetto di "*feedback*" (retroazione) che costituisce, difatti, un elemento chiave della comunicazione.

Negli anni sessanta, grazie soprattutto a *Bateson* (e *Ruesch*) vi è un ulteriore spostamento dell'attenzione sulla comunicazione "interpersonale" (relazione emittente/ricevente).

La comunicazione appare così come il fondamento stesso del sociale; *una situazione sociale si costituisce quando avviene uno "scambio di comunicazione", e uno scambio si produce se*

segreta prima della nascita (insieme a *John Kelly*) pubblicato in Italia da Mondadori, *Pre- and Peri-Natal Psychology: An Introduction, Parenting your Unborn Child e Love Chords*.

e quando le azioni del partecipante sono percepite dall'altro come risposta alla propria emissione, infine, "il riconoscimento reciproco di essere entrati ciascuno nel campo percettivo dell'altro equivale al costituirsi di un sistema di comunicazione" (Ruesch, Bateson 1968).

Il lavoro di Ruesch e Bateson fu poi continuato a cavallo degli anni sessanta e settanta dalla scuola di Palo Alto (Paul Watzlawick) e i suoi collaboratori.

Questi sottolinearono gli aspetti "pragmatici" della comunicazione, arrivando a formulare il celebre assioma per cui "è impossibile non comunicare".

Qualsiasi comportamento, infatti, in presenza di altri diventa comunicativo e trasmette un messaggio sulla relazione con l'altro: *"tutto il comportamento e non soltanto il discorso è comunicazione, e tutta la comunicazione, compresi i segni del contesto interpersonale, influenza il comportamento"* (Pragmatica della Comunicazione Umana – Astrolabio 1971-).

La scuola di Palo Alto inserì poi la comunicazione in una prospettiva più compiutamente sistemica, chiarendo la natura del contesto ed introducendo, quindi, il concetto di "metacomunicazione (comunicare sulla comunicazione).

Si passa infine agli anni settanta con la nascita della "Programmazione Neuro-Linguistica", una disciplina che si occupa dello studio della struttura dell'esperienza soggettiva e di quello che può essere calcolato da esso.

Essa nasce nel 1970 dal genio di due studiosi (**Richard Bandler**, allora neolaureato all'Università di Santa Cruz in California e **John Grinder**, professore in quell'Università).

La sua convinzione di base è che le strategie efficaci di pensiero possono essere identificate, assunte e utilizzate da chiunque lo desideri.

La PNL è stata creata per permetterci di individuare nuovi modi di comprendere come la comunicazione, verbale e non verbale, influisce sul cervello umano, e di conseguenza rappresenta l'opportunità non solo di comunicare meglio con gli altri, ma anche di imparare ad avere maggior controllo su alcuni processi della nostra neurologia che, erroneamente, vengono considerati "automatici"

Ha costituito sicuramente una "svolta" nell'arte della comunicazione umana e sarà, anche in questo caso, uno strumento potentissimo che ci aiuterà ancor più a comprendere quel magico mondo della "comunicazione prenatale".

Pertanto, esaminati molto sinteticamente, anche i tratti storici più salienti, possiamo finalmente giungere ad una definizione più completa ed esaustiva del termine comunicazione:

Uno scambio interattivo osservabile fra due o più partecipanti, dotato di intenzionalità reciproca e di un certo livello di consapevolezza, in grado di far condividere un determinato significato e di trasmettere e ricevere dei messaggi che siano comprensibili dalle parti, divenendo così il loro processo di relazione.

Non ci resta ora che capire se il feto è in grado di rispettare la suddetta definizione, cioè se è in grado di ricevere stimoli, elaborarli e dare una risposta intenzionale e consapevole, che invii un determinato, condivisibile e comprensibile significato.

In poche parole dovremo riuscire a rispondere alle domande che seguono:

- E' in grado il feto di ricevere, elaborare e rispondere a una stimolazione intra ed extra uterina? E come si conformano successivamente i suoi pattern di ricezione e risposta?
- L'elaborazione dello stimolo (in entrata) per la risposta (in uscita) è di tipo psicologico? È egli cioè in grado di recepire la tonalità affettiva, di comprendere e rispondere (con il movimento) alla comunicazione?
- C'è quindi comunicazione tra madre e nascituro? E se sì di che tipo?

T. Verny (il primo a studiare e a pubblicare ufficialmente sulla vita prenatale), ha distinto tre tipi di comunicazione tra madre e feto:

1. **comunicazione fisiologica**: tutte le sostanze presenti nel sangue della madre arrivano per via placentare fino al feto. Nel sangue sono presenti principi nutritivi, sostanze tossiche (ad es. se la madre fuma) e ormoni i quali possono essere positivi (le endorfine), o negativi (le catecolamine).

2. **comunicazione comportamentale**: azioni che la madre e il padre (o terzi) compiono nei confronti del bambino: parlare con lui, accarezzarlo attraverso l'addome, rispondere simultaneamente alle sue sollecitazioni, ballare, cantare, fargli ascoltare della musica... Da parte del bambino i movimenti, le capriole e il tirar calci sono le forme di comunicazione più facilmente misurabile.

3. **comunicazione simpatetica**. È la più difficile da spiegare perché è la meno dimostrabile scientificamente, ma quasi tutti sono disposti ad accettarne l'esistenza.

Coinvolge i sentimenti e le sensazioni reciproche.

E' quello che accade ai gemelli distanti quando avvertono le sensazioni reciproche o le situazioni di pericolo.

Questi tre livelli di comunicazione si sviluppano simultaneamente, ovviamente quella che noi andremo ad esaminare è quella "comportamentale", perché oltre ad inserirsi nell'ambito delle discipline riguardanti lo studio delle scienze della comunicazione, il suo valore e la sua efficacia sono relativi alla nostra capacità comunicativa...

...(E) allora, se diventiamo degli abili comunicatori.....



...vogliamo un mondo a colori...!

...Possiamo attraverso la qualità della nostra comunicazione migliorare la capacità evolutiva del bambino? Possiamo cioè produrre più ordine, più salute, più stabilità e adattabilità, sia nella materia stessa con cui si costruisce il corpo del bambino, sia nelle sua capacità e facoltà psichiche?

In definitiva, preso atto che la storia dell'umanità è anche la storia dei nostri bambini e che questa storia inizia con l'inizio della vita, possiamo far nascere bambini migliori affinché ciò produca anche un miglioramento nella qualità della vita dell'uomo?



...l'esperienza prenatale ieri e oggi: relazione, accettazione e rifiuto...

Per rispondere a queste domande dobbiamo innanzi tutto rifarci alle ricerche compiute sulle donne in gravidanza.

Negli ultimi decenni gli studi sulla vita prenatale si sono straordinariamente moltiplicati, come se la nuova era esigesse che l'uomo dovesse ripercorrere il suo cammino sin dall'inizio, per rielaborarlo e riscoprirsi nella sua globalità.

Negli anni ottanta, novanta e duemila, medici, psicologi, ostetriche, biofisici, sociologi, studiosi e ricercatori provenienti da tutto il mondo e da varie estrazioni culturali, iniziarono a presentare i risultati delle loro ricerche e delle loro esperienze, scambiandosi le informazioni anche attraverso il moltiplicarsi di convegni internazionali (tra i più importanti: Granata nel '93, Atene nel '94, Roma nel '98, Caracas nel 2000, Vienna, Sidney e Milano nel 2001, Njhegen e Budapest nel 2003 ed ancora Roma nel 2003).

Da tutto ciò emerse chiaramente come le esperienze vissute nel grembo materno modellino, dopo la nascita, i comportamenti del bambino nei confronti di se stesso, delle relazioni con i propri genitori, oltre che del suo atteggiamento verso la vita in generale.

Con conclusioni assolutamente concordi da parte di tutti gli studiosi, fu costantemente evidenziato come la qualità della relazione tra madre/feto/padre, sia assolutamente fondamentale per un armonioso sviluppo psicofisico.

Come è stato confermato da recenti ricerche (Dott. Carlo Valerio Bellini, neonatologo dell'Università degli Studi di Siena), *" il feto è un piccolo essere umano in grado di provare sentimenti ed emozioni, udire, gustare, vedere, reagire coerentemente agli stimoli e interagire con i genitori, inoltre è anche in grado di memorizzare e quindi dotato di capacità cognitive e di apprendimento "*.

Ciò è stato provato attraverso una serie di esperimenti (fra i quali è opportuno ricordare il gruppo di ricercatori dell'Ospedale Hua Chiew di Bangkok), fatti sul processo di memorizzazione e di abitudine agli stimoli dei feti.

In pratica il feto muove le braccia, aggrotta le sopracciglia, gira gli occhi sotto le palpebre e verso gli stimoli, dimostrando curiosità ed interesse, ma, successivamente, quando riceve per un numero di volte variabile (generalmente da 3 a 4), le sollecitazioni a lui già note, non risponde più oppure si calma e si addormenta, dimostrando quindi di aver memorizzato,

riconosciuto e quindi appreso lo stimolo e di essere di fatto in grado di rispondere coerentemente.

Il bambino intrauterino è inoltre anche socievole, comunicativo ed in grado di stabilire relazioni affettive durevoli, come ha dimostrato uno studio della dott.ssa A. Piontelli di Milano eseguito su due gemelli: fu rilevato che alcuni comportamenti e gestualità messe in atto durante la vita in utero, furono ripetute anche dopo diversi anni dalla nascita, dimostrando così di possedere una capacità relazionale ed affettiva che continuava nel tempo.

Un altro interessante programma, denominato "Firststart Method", è stato realizzato in Spagna da un'equipe di studiosi (Lafuente, Grifol, Segarra, Soriano, Gorba e Montesinos, 1997), i quali hanno compiuto una sperimentazione operando un confronto tra un gruppo di madri in gravidanza che vi partecipava ed un gruppo che non beneficiava di tale esperienza.

Lo scopo del programma consisteva nel produrre un importante incremento quantitativo e qualitativo delle abilità cognitive e dello sviluppo fisico del feto, attraverso la somministrazione al nascituro di stimoli uditivi, più precisamente particolari melodie della musica classica (Vivaldi e Mozart) e la voce della madre, del padre e di altri familiari, a partire dalla ventottesima settimana di gestazione.

I risultati hanno rivelato significative differenze a favore del gruppo sperimentale.

I soggetti sottoposti al Firststart Method hanno dimostrato una più precoce ed efficace acquisizione della coordinazione somato-sensoriale (ad esempio subito dopo la nascita riuscivano a seguire con lo sguardo la madre mentre attraversa la stanza, oppure, voltare la testa verso la sorgente sonora di un suono percepito in precedenza), dell'attività motoria grossolana (ad esempio, rimanere seduto per alcuni istanti senza un sostegno già dopo poche settimane) e fine (ad esempio, tenere il biberon con entrambe le mani), di abilità prelinguistiche (ad esempio, provare ad articolare suoni sillabici, oppure, emettere suoni in risposta ad una voce umana).

Questi dati hanno consentito agli autori di affermare che la stimolazione prenatale aiuta il sistema nervoso a maturare durante lo sviluppo fetale.

La carenza di abilità di apprendimento fetali, osservata sino ad epoche recenti, dipende in realtà dalle condizioni ambientali uterine che, in assenza di stimoli, non consentono l'attivazione delle competenze che il nascituro potenzialmente possiede.

Ulteriori positivi effetti di questo programma sono stati individuati all'interno della relazione madre-bambino-padre.

I genitori che hanno dedicato alcune ore al giorno al proprio figlio ancora in grembo, comunicando con lui attraverso stimoli *tattili-uditivi*, hanno messo in evidenza quanto segue:

- **le madri erano in grado di rilevare nel bambino i precoci tentativi di comunicare parole riconoscibili;**
- **le madri allattavano senza difficoltà, più a lungo e non incolpavano i figli delle eventuali difficoltà;**
- **i padri sviluppavano con questi figli un legame più forte;**
- **in questi bambini i denti si sviluppavano in modo più precoce;**
- **i bambini appaiono caratterizzati da una solida fiducia di base e da una buona autostima**

Per quanto attiene le stimolazioni sonore, esiste un rumore di fondo molto consistente e particolarmente importante per la strutturazione neurosensoriale del bambino. Questo è generato dalle sonorità biologiche del corpo materno: il battito cardiaco, le sonorità respiratorie, i borborigmi intestinali, i movimenti.

Il liquido amniotico, poi, funge da amplificatore delle frequenze necessarie alla stimolazione dell'orecchio, dato che aumenta di circa tre volte la potenza delle vibrazioni udibili e le diffonde in modo generalizzato su tutto il corpo.

Questo sottofondo ha frequenze massime che arrivano intorno a 700Hz con un'intensità che si attesta tra i 30 ed i 60dB; da rilevazioni effettuate in utero, si è scoperto che non maschera le altre sonorità discontinue provenienti dall'ambiente esterno o dalla madre stessa.

Quindi, le variazioni del battito cardiaco della madre, le alterazioni del flusso respiratorio determinate dall'ansia o dallo stress, e il successivo sovraccarico del sistema neuroendocrino capace di modificare i mediatori chimici ed ormonali, sono tutti elementi in grado di modificare le caratteristiche sonore dell'ambiente e con esse lo stato di "ossigenazione e nutrimento fetale".

Già da queste prime osservazioni si può comprendere, sia quanto l'equilibrio psicofisico della madre è fondamentale per il feto, sia quanto la qualità delle sonorità che inviamo al nascituro possa influire sul suo stato di benessere.

In particolare la voce materna gode dell'amplificazione data dalla sua trasmissione ossea e spicca grandemente sulle sonorità di fondo.

Essa è un elemento sonoro di comunicazione sia endogena che esogena, poiché avvolge il bambino tanto dall'interno dello stesso sistema corporeo, quanto dall'esterno attraverso le pareti addominali. E' perciò un ponte che congiunge in un percorso bi-direzionale, la dimensione organica delle funzioni vitali, la dimensione emozionale dell'attivazione interna e la dimensione relazionale degli scambi con il mondo.

La percezione della voce materna è pertanto uno degli aspetti che più interessa la crescita psico-fisica del nascituro.

André Thomas ne ha dimostrato la veridicità attraverso un test tanto semplice quanto efficace.

L'esperimento in questione consisteva nel mettere un neonato su un tavolo entro 10 giorni seguenti il parto, mentre tutt'attorno si posizionavano un gruppo di adulti, fra cui i genitori. Uno alla volta gli spettatori dovevano pronunciare il nome del bambino fino al momento in cui era la madre a parlare, a quel punto il corpo del neonato si inclinava per cadere dalla parte dove si trovava lei.

Un altro esperimento compiuto dal noto studioso di psicologia prenatale dott. A. De Camper, fu quello di verificare la capacità dei neonati di riuscire a discriminare tra due diverse favole per bambini. Infatti, questi mostrarono la preferenza per quella che la mamma aveva raccontato loro tutti i giorni per dieci minuti (secondo la consegna sperimentale), nell'ultimo trimestre di gravidanza.

Sembra chiaro, a questo punto, che gli elementi di base del linguaggio sono appresi tramite l'esposizione sonora prenatale, e invero lo spettrogramma sonoro del pianto dei prematuri di ventisette settimane contiene già le caratteristiche vocali specifiche della voce materna.

Un'altra singolare scoperta sull'importanza della voce della madre e del padre nell'interazione con il feto, fu quella fatta attraverso un protocollo sperimentale messo a punto dal prof. Rènè Van der Karr presso la clinica Ostetrica Ginecologica dell'Università di Hayward (California), e delle ricerche eseguite, sia da un gruppo di neolaureandi dell'Università degli Studi di Brescia, che da alcuni studiosi dell'Università di Sorbona.

Questi presero in considerazione la comunicazione linguistica intenzionale da parte della madre al bambino in utero, indagandone sulla frequenza, le modalità, il ritmo, il timbro, le pause ed il tono.

Si prestò attenzione, quindi, non tanto al linguaggio parlato, quanto agli aspetti intonativi del linguaggio, cioè alla qualità del suono emesso dalla madre o dal padre, verificandone sia la risposta emotiva prima della nascita (movimenti, battito cardiaco e verifiche respiratorie del feto), che dei bambini dopo la nascita.

Da queste osservazioni emerse che i feti in presenza di madri stressate, ansiose o che stavano accettando mal volentieri la gravidanza e di padri poco presenti, mostravano delle attività motorie eccessive e/o limitate, il battito cardiaco aumentava quando la madre era particolarmente agitata e ritornava nella norma quando la madre si tranquillizzava. Di contro le madri soffrivano spesso di nausea, costipazione ed ipersonnia.

Completamente diverso era il quadro delle donne che invece si mostravano tranquille, partecipavano intensamente alla gravidanza e avevano vicino un partner collaborativo e amorevole.

Queste non lamentavano nausea se non sporadiche, dormivano un numero di ore regolare e difficilmente si sentivano particolarmente stanche. I feti, a loro volta, manifestavano un'attività motoria regolare e funzionale e la loro attività cardiaca era sempre nella norma.

Ciò che più sorprese fu però quello che emerse dopo la nascita.

I bambini a cui ci si era rivolti con un'impostazione amorosa e gioiosa, una voce calma e modulata, ed anche con tono sicuro e congruente (ciò che i genitori dicevano era davvero sentito e provato e manifestavano questo anche attraverso il linguaggio corporeo, accarezzando e cullando il feto), mostrarono le seguenti caratteristiche:

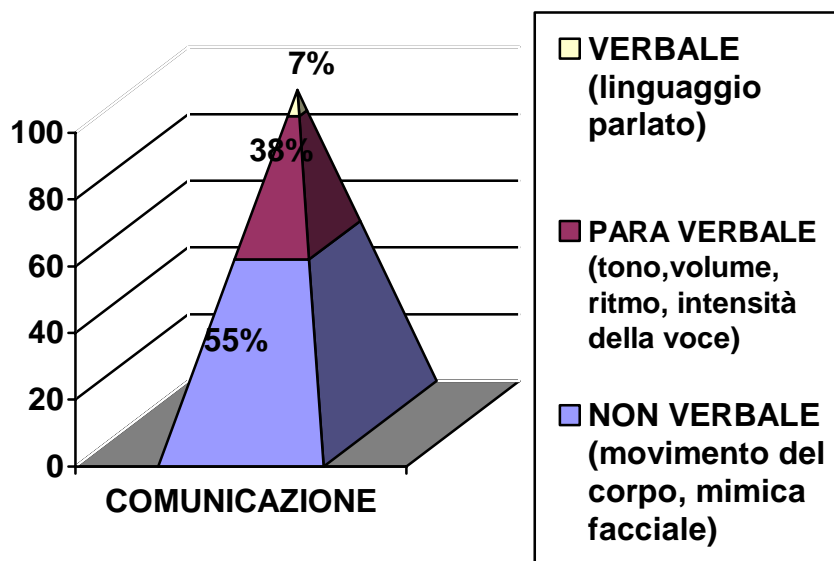
1. maggiori capacità cognitive e verbali;
2. incremento delle capacità di alfabetizzazione nel primo anno di vita;
3. migliori capacità visive e uditive (da subito riuscivano a seguire gli spostamenti nella stanza dei propri genitori o a dirigersi verso la voce di questi);
4. migliori capacità motorie (afferravano precocemente alcuni oggetti che gli venivano mostrati e tenevano il biberon con entrambe le mani senza titubanze);
5. Migliori capacità menmoniche (sorridevano immediatamente quando si mostrava un oggetto conosciuto che generava in loro allegria);
6. Maturazione precoce (punteggio Agpar);
7. Sviluppo rapido e migliore della dentizione.

A loro volta le madri mostravano un legame più intenso e sicuro con il bambino, oltre ad avere un maggiore successo nell'allattamento al seno.

Da tutto ciò possiamo affermare, senza ombra di dubbio, che uno degli aspetti fondamentali e più influenti nella comunicazione tra madre e feto è proprio la comunicazione “paraverbale”.

...la voce canta e il silenzio urla...

Sappiamo, da una ormai famosa statistica effettuata da Albert Mehrabain, che (nei primi istanti di una comunicazione), il 55% è influenzato dal “NON VERBALE” (movimenti del corpo, mimica, sguardi ecc.) il 38% dal “PARA-VERBALE” (volume, tono, ritmo, ecc.) e il 7% VERBALE (linguaggio parlato cioè il significato letterale delle parole).



Da questa indagine possiamo subito notare come la paralinguistica costituisca un elemento fondamentale nell'ambito della comunicazione.

Il Paraverbale è tutto ciò che accompagna il contenuto del messaggio e contribuisce a dare significato alla comunicazione.

Esso riguarda sostanzialmente il volume, il tono, la frequenza, l'intensità, il ritmo, il timbro, il tempo, la velocità, l'inflessione della voce e anche l'accento.

Saper utilizzare nel modo migliore la voce permette di raggiungere più facilmente una comunicazione efficace e persuasiva.

Come dice Consuelo Casula, la *“Voce Canta il silenzio Urla”*.

I segni paralinguistici sono funzionali al linguaggio, con essi si manifestano umori, stati d'animo, emozioni e sentimenti, fattori sempre e comunque presenti in qualsiasi comunicazione.

Il tono è principalmente un indicatore dell'intenzione e del senso che si dà alla comunicazione, e può esprimere entusiasmo, coinvolgimento, apprezzamento, spensieratezza (tono più alto), o disappunto, noia, tristezza o disgusto (tono più basso).

Il volume riguarda l'intensità sonora, il modo di calibrare la voce in base alla distanza dall'interlocutore, e in base all'importanza dell'argomento trattato.

Il tempo, cioè le pause, la lentezza o velocità assolute, possono servire come fattori che sottolineano, accentuano o sfumano il significato delle parole, servono per catturare attenzione. Il tempo veloce è normalmente associato a eccitazione ed ansia, mentre quello lento a indecisione e timore.

Il timbro della voce può influire molto su noi stessi e sugli altri. Esso è l'insieme delle caratteristiche individuali della voce gutturale, nasale, soffocata; è il colore della voce. dipende dalla parte o parti del corpo che fanno da cassa armonica, cioè amplificano e migliorano il suono.

La chiarezza vocale porta a scandire le parole in modo da renderle più comprensibili, e le diverse espressioni sonore arricchiscono i diversi livelli di significato e caratterizzano lo stile comunicativo.

La comunicazione paraverbale è, quindi, parte integrante del nostro modo di relazionarci con gli altri, la utilizziamo quotidianamente, spesso a livello inconscio senza rendercene conto.

Senza questa rilevante e direi strategica componente, la nostra comunicazione risulterebbe poco comprensibile e non pienamente recepibile dal destinatario, conoscendola ed applicandola nel modo adatto, possiamo fare in modo che gli altri ci capiscano più chiaramente, riusciamo a stabilire maggiore fiducia e credibilità, acquistiamo maggiore potere persuasivo e possiamo imparare anche a migliorare sensibilmente il rapporto con il nostro bimbo.



...touch me, mummy...

Esaminata, pertanto, l'importanza dell'uso corretto della "paralinguistica" nella comunicazione con il feto e (in modo particolare) in quella interpersonale, rituffiamoci nell'acquario amniotico, per ritornare a dialogare con il nostro bebé, ed esaminare un ulteriore e stupefacente capacità di questo essere umano in miniatura.

Da numerosissime prove sperimentali fatte sulle donne in gravidanza, si è potuto constatare un altro fatto sorprendente, e relativo a quella che viene denominata in gergo clinico: "*comunicazione psico-tattile*".

Dopo che il feto viene sottoposto a precisi stimoli, e cioè, ad un messaggio tattile del bambino occorre rispondere con un eguale, in pressione e posizione, messaggio tattile (seguito o non da una verbalizzazione), si è visto che egli era in grado di mostrare una precisa attenzione e responsività in questi giochi con i genitori, per esempio rispondendo con un pari numero di calcetti ad un certo numero di piccoli colpi delle dita sull'addome materno, oppure seguendo con i suoi arti, sulla parete interna dell'utero, il percorso del dito del genitore sul ventre materno e contemporaneamente, in base al loro gradimento, ammiccare, sorridere, fare delle smorfie.

Inoltre, nel momento stesso che si smetteva di giocare con lui, il sensazionale ed ingegnoso abitante della placenta, scalciaava, si muoveva freneticamente o smetteva di muoversi improvvisamente, e addirittura si girava di schiena ignorando magari altri stimoli fatti successivamente.

...la magia del Rapport...

Questa particolare metodologia comunicativa (psico-tattile), se analizzata attentamente, non può che rammentarci una delle più potenti tecniche di comunicazione esistenti in PNL, utile ad ottenere l'appoggio e la cooperazione delle altre persone (rapport), nonché costituire un elemento chiave nell'arte della persuasione, quella del:

...Ricalco e Guida...

Le tecniche e le strategie implicate in ogni processo di comunicazione di successo si riconnettono tutte, in qualche modo, all'ottenimento del "*Rapport*", cioè di quell'armonia, concordanza, accordo, affinità, in altre parole all'ottenimento di una relazione segnata dall'allineamento, dalla somiglianza, dalla similitudine.

Pertanto, quando riusciamo ad entrare in accordo e in affiatamento con un'altra persona, allora si dice che ci troviamo in uno stato di "Rapport".

Una delle strategie più potenti per stabilire il rapport è proprio quella del "Ricalco e Guida".

Ricalcare significa andare incontro all'altra persona nel punto in cui lei si trova, riflettendo quello che lui o lei sa o presuppone sia vero, accordandosi ad alcune parti dell'esperienza che lui o lei sta vivendo.

Richard Bandler definisce il ricalco come quel procedimento mediante il quale rimandiamo al Cliente per retroazione, con il nostro stesso comportamento, i comportamenti e le strategie che abbiamo osservato in lui, in poche parole andiamo verso il suo modello del mondo (Programmazione Neuro Linguistica Astrolabio-1982).

Ovviamente nella comunicazione interindividuale esistono molti modi per ricalcare un'altra persona.

Possiamo ricalcare il linguaggio verbale (parole, frasi, immagini che una persona usa), oppure il linguaggio corporeo, il ritmo, il tono, la voce, l'umore ed anche le opinioni, le convinzioni, il suo livello culturale, le sue emozioni e addirittura gli schemi della sua respirazione.

Spesso si sente dire che "gli opposti si attraggono", ma nella pratica comune abbiamo potuto verificare che non esiste niente di più falso che questo.

Infatti, la tendenza degli esseri umani è quella di avere rapporti con persone a loro simili, persone che vedano il mondo così come lo vediamo noi.

In definitiva, scegliamo i nostri amici tra coloro che ci fanno sentire bene con noi stessi.

Ricalcare, quindi, vuol dire essere come l'altra persona e la probabile conseguenza è che tu piacerai a lei o che lei si sentirà psicologicamente attratta da te.

L'importanza del ricalco è che quando ricalchi un'altra persona le stai dicendo in pratica: "sono come te, con me sei al sicuro e puoi fidarti di me".

Pertanto, quando sei al passo con un'altra persona, questa è incline a seguire il tuo passo successivo. Dapprima potrebbe sembrare paradossale, ma uno dei modi migliori per cambiare il comportamento di un altro è quello, all'inizio, di sincronizzarsi con lui e in seguito cambiare il proprio comportamento, in modo tale da riuscire a fare ciò che in ipnosi viene chiamata "guida" e il cui concetto esamineremo di seguito.

Ma quali sono i diversi tipi di ricalco e come possiamo praticamente metterlo in atto?

...l'altra faccia dello specchio...

Come abbiamo già visto in precedenza, la comunicazione non verbale (linguaggio corporeo), secondo la statistica stilata da Albert Mehrabain, costituisce il 55% dell'intero processo comunicativo, è ovvio, perciò, che la stessa ha un impatto maggiore nella capacità di stabilire armonia e concordanza (rapport) con gli altri, ne consegue che uno dei "ricalchi" più importanti è proprio quello non verbale, che prende anche il nome di: *rispecchiamento* (mirroring).

Ricalcare il linguaggio corporeo è una cosa che tutti quanti noi facciamo inconsciamente nella maggior parte del tempo.

Ciò accade naturalmente quando le persone sono per l'appunto in "rapport" fra loro.

Numerosi studi hanno infatti rilevato che in momenti di grande "rapport" si può sviluppare uno straordinario schema di comunicazione non verbale. Due persone rispecchieranno a vicenda i movimenti l'una dell'altra, sedendo specularmente, avendo la stessa postura, abbassando una mano, accavallando le gambe o muovendo semplicemente il proprio corpo esattamente nello stesso tempo.

Questo ci riporta immediatamente alla mente le scene che si verificano ad esempio tra innamorati, dove i due soggetti sembrano spesso ballare un'armoniosa e silenziosa danza.

Gli psicologi Condon e Sander sostengono che: *"la condivisione di movimenti e/o posture tra persone, offre continue informazioni in tempo reale sulla natura e il livello della loro relazione... più due individui condividono gli stessi movimenti e le stesse posizioni, più grande è il rapport tra loro e questo rapport contribuisce a creare il sentimento di consenso, appartenenza e benessere"*.

Il ricalco spontaneo o "inconscio" è, infatti, una caratteristica di tutte le interazioni umane, spesso ci si rende conto che quello che noi conosciamo con il nome di danza, in realtà è una versione stilizzata e rallentata di quello che fanno gli esseri umani ogni volta che interagiscono.

Ne consegue che il ricalco inconscio del linguaggio corporeo avviene quando si è in rapport con altre persone.

RAPPORTO = RICALCO INCONSCIO

La parte più interessante che si è potuta verificare attraverso attente ricerche, è che se invertiamo l'ordine dei fattori il risultato non cambia, cioè, se ricalchiamo un'altra persona usando le sue stesse modalità non verbali, possiamo immediatamente instaurare un profondo rapporto con questa e in una prima fase questo sarà sicuramente inconscio, pertanto possiamo dire che:

RICALCO = RAPPORTO INCONSCIO

Ma cosa succede quando non si verifica spontaneamente? In questo caso il messaggio che inviamo è: "in questo momento sono diverso da te", ed è proprio questo che influenza il risultato dell'interazione e crea la differenza tra ottenere la cooperazione e incontrare resistenza.

Pertanto, rispecchiare un'altra persona, seguendolo con il corpo (se lui si sporge in avanti ad es. seguirlo invece di indietreggiare), assumendo inizialmente la sua stessa postura (che sia ad esempio di chiusura o di apertura), gesticolando allo stesso modo con le mani o accavallando le gambe come lui, influenza fortemente ed in profondità la qualità del rapporto che stabiliamo, e costituisce il primo modo di stabilire affiatamento e concordanza.

Ovviamente tale tecnica va usata con "estrema cautela", prestando ben attenzione a compiere dei movimenti fluidi e sottili, senza che l'altro si senta per così dire *mimato*.

Se il ricalco del linguaggio corporeo è il metodo iniziale, più rapido e influente per stabilire da subito un'ottima intesa, ugualmente importante per valore ed efficacia è il ricalco "paraverbale" (come abbiamo già visto il paraverbale occupa il 38% del processo comunicativo), cioè il sintonizzarsi ai parametri del tono, del volume, del timbro e della velocità della voce del nostro interlocutore.

Inoltre, secondo il famoso ipnoterapeuta americano Milton Erickson, maestro nell'arte del ricalco, il livello di comunicazione di cui la maggior parte delle persone è meno cosciente è proprio quello paraverbale.

Ciò fa capire immediatamente l'importanza di questo tipo di ricalco che ci permette, adeguandoci al paraverbale dell'altro, di creare velocemente un rapporto intenso ed *elegante*.²

Per chiudere il cerchio sui tre livelli della comunicazione, abbiamo il *ricalco "verbale"*, che può essere effettuato sostanzialmente su due livelli, il livello dei "contenuti" e quello della "struttura".

Il primo riguarda i concetti le opinioni e le idee espresse dall'altra persona, mentre il secondo si riferisce a specifiche parole o frasi utilizzate nel discorso.

Il ricalco dei contenuti vuol dire quindi ricalcare le "credenze" i "valori", fino ad allinearsi alla sua stessa "identità" (che costituisce uno dei livelli neurologici più profondi), mentre il ricalco della struttura può essere effettuato usando le stesse parole o predicati usati dal

² In PNL il concetto di eleganza è sinonimo di semplicità e sobrietà nell'uso delle tecniche.

nostro interlocutore, o ricalcando anche intere frasi, modi di dire, parole chiave ripetute con frequenza, tecnicismi e addirittura l'accento (se si è capaci).

Le parole, le frasi o le immagini che usano le altre persone costituiscono, quindi, informazioni importanti sul mondo interiore in cui vivono, perciò quando parliamo con gli altri diventa strategicamente importante inserire nella nostra conversazione il maggior numero di vocaboli e termini che loro usano ed evitare, invece, voci e tipi di gergo che l'altro non utilizza, perché potremmo mettere il nostro interlocutore nella posizione di sentirsi incompreso o frainteso, in questo caso egli potrebbe respingere la nostra idea non perché non l'accetta in valore assoluto, ma perché non capisce il modo in cui gli è stata presentata.

Ricalcare le altrui opinioni o credenze (ad es. Ciò che conta nella vita sono i soldi, per fare carriera bisogna essere solo raccomandati, i giovani non hanno valori), significa principalmente stabilire un forte senso di credibilità, riflettendo ciò che l'altro pensa sia vero o falso.

Spesso, quando si toccano livelli profondi come i valori e le convinzioni, molte persone pensano che si dovrebbe fingere di credere in qualcosa in cui non si crede, o magari compromettere la propria integrità, invece di solito è possibile trovare una maniera per approvare le idee o le convinzioni dell'altra persona, senza con questo snaturare se stessi.

Thomas Jefferson diceva: "nelle questioni di principio si solido come una roccia, mentre in quelle di opinioni sii fluido come un fiume". Ed è proprio in questo modo che potremo trovare un accordo sul quale costruire la nostra conversazione poi, se è necessario, possiamo spostarci verso le aree di disaccordo.

È molto più semplice ed efficace spostarsi da un accordo ad un disaccordo che viceversa.

Se infine non c'è davvero nulla che riusciamo a ricalcare nell'altra persona, allora possiamo almeno tentare di ricalcare le sue sensazioni, un po' come dire: "se fossi al posto tuo sono sicuro che mi sentirei proprio come te". Questo tipo di affermazione è in fondo sempre vera, perché fa sì che il tuo interlocutore percepisca che ti senti esattamente come si sente lui.

Parlare la lingua delle altre persone ci fa scoprire che queste risponderanno in modo molto più positivo, e noi aumenteremo significativamente la nostra capacità persuasiva ed efficacia comunicativa... e a questo punto potremo iniziare a stare...

...mano nella mano...

Una volta ottenuto il "RAPPORT" con un'altra persona, possiamo capire, leggendo attentamente il feedback che questa ci invia (ad esempio dopo aver rispecchiato l'altra persona per qualche minuto, cambiamo posizione verificando se questa ci segue, se ciò avviene in modo *complementare* e *congruente* allora vuol dire, probabilmente, che è disposta a seguirci), se è possibile iniziare a "Guidarla"; se ciò avviene, questo potrebbe essere un ottimo momento per passare dal ricalco non verbale alla guida verbale e suggerire l'idea che vogliamo sia presa in considerazione.

In definitiva se "ricalcare" è, detto molto semplicemente, fare qualcosa di simile a quello che sta facendo l'altra persona, "guidare", invece, è fare qualcosa di diverso da quello che lei sta facendo.

Quando si è insieme a qualcuno, schematizzando il processo comunicativo, possiamo dire che o facciamo qualcosa di simile a lui (ricalcare) o qualcosa di diverso (guidare).

Ora, se il nostro scopo è quello di entrare in accordo con il nostro interlocutore, allora possiamo limitarci a ricalcare i suoi schemi comunicativi, ma se invece l'obiettivo è anche quello di persuaderlo e condurlo verso una nuova consapevolezza, allora dobbiamo necessariamente adottare la tecnica della "guida"

Ovviamente la strategia migliore è sempre quella di ricalcare prima e poi guidare. Incontrare l'altra persona dove già è, e poi suggerire nuove possibilità.

Il modo migliore per affrontare la resistenza è sempre quello di entrare prima in accordo con essa, allinearsi, invece che combatterla e poi cooperare armoniosamente per risolvere il conflitto.

L'Aikido, un'arte marziale giapponese, utilizza proprio questo criterio, esso si serve diverse tecniche provenienti dalle altre arti marziali, fondendole in un sistema sottile e sofisticato che viene utilizzato per difendersi evitando, al contempo, di ferire l'avversario. L'idea finale è quella, sostanzialmente, di allinearsi all'aggressore e di usare la sua forza per sventare l'attacco. Ci si muove insieme al proprio contendente piuttosto che contro di lui.

Questo tipo di approccio funziona quasi sempre e costituisce, una delle tecniche comunicative più efficaci, nonché uno dei segreti più potenti del potere della suggestione.

..l'arte di...

Abbiamo appreso alcune tecniche che hanno il pregio di tramutare la comunicazione tra persone (e tra genitore e bambino) in un arte.

L'arte, per fiorire in tutta la sua bellezza ha bisogno però di esercizio costante e di una penetrante osservazione di ciò che ci circonda .

Così come l'artista, attraverso un sensibile approccio verso il prossimo, un attento ascolto dei suoni che lo circondano e una sottile visione del mondo, riesce a mettere nella rima, nelle note, o nell'immagine, sfumature più delicate di sentimenti, allo stesso modo un abile comunicatore o genitore, per mettere a frutto *qualsiasi* tecnica appresa, dovrà essere animato da una profonda e vera passione verso *l'ascolto* altrui, e non potrà *mai* prescindere dall'imparare quella che è di certo la e più potente, basilare e indispensabile tecnica comunicativa...



...ascoltare...

"Parlare è un mezzo per esprimere se stessi agli altri, ascoltare è un mezzo per accogliere gli altri in se stessi."

Wen Tzu, testo classico taoista

"Quando l'orecchio si affina diventa un occhio."

Rumi, poeta e mistico persiano del XIII secolo

Due persone camminavano su un affollato marciapiede in una zona commerciale del centro di una cittadina.

Improvvisamente uno dei due esclamo: "Ascolta questo delizioso frinire di un grillo!"

L'altro cercò di carpire il suono ma non sentiva niente. Chiese allora al suo compagno come potesse percepire il frinire di un grillo in mezzo al frastuono della gente e del traffico.

Il primo, che era uno zoologo, non spiegò che era abituato ad ascoltare le voci della natura, ma trasse dalla tasca una moneta e la lanciò in alto facendola cadere sul marciapiede.

Immediatamente una dozzina di persone iniziarono a guardarsi intorno, per capire da dove proveniva quel tintinnio.

"Sentiamo", rilevò lo zoologo, "quello che cerchiamo di Ascoltare";

DECALOGO DEL BUON ASCOLTATORE

Dio ci ha dato due orecchie e una lingua, alcuni sostengono che è perché tu oda più che tu non parli. Altri dicono che è perché sapeva che Ascoltare è due volte più difficile che parlare;

Se si parla agli altri qualche volta si può piacere; se si ascolta, si piace sempre;

Saper parlare è un vanto di molti; saper tacere è una saggezza di pochi; saper ascoltare, una generosità di pochissimi;

**Ogni uomo è il più interessato e affettuoso ascoltatore di se stesso,
formula per trattare col *prossimo*:**

ascoltare quello che dice l'altro;

ascoltare tutto quello che dice l'altro;

ascoltare prima quello che dice l'altro;

L'inizio dell'amore per il prossimo sta nell'imparare ad ascoltarlo;

Chi sa ascoltare, non solo è simpatico a tutti, ma dopo un po' di tempo finisce con l'imparare qualcosa;

C'è una sola regola per essere un buon conversatore: “imparare ad ascoltare”;

Quando uno urla, l'altro deve starlo a sentire, perché se si grida in due non esiste comunicazione, ma solo rumore e travaso di bile;

Chi parla semina; chi ascolta raccoglie;

Non esiste dono più grande di un orecchio disposto ad ascoltare con benevolenza;

Solo per oggi: calmerò i miei pensieri e ascolterò ciò che qualcun altro sta dicendo...

Il primo problema del rapporto con le persone è che non ascoltiamo.

Ascoltare qualcuno non significa sentire semplicemente le parole, ma raccogliere il desiderio che anima l'altro. Di più: significa essere presso l'altro con tutti i nostri sensi e far sì che l'altro si senta pienamente capito e totalmente accettato.

Ci risulta molto difficile ascoltare veramente.

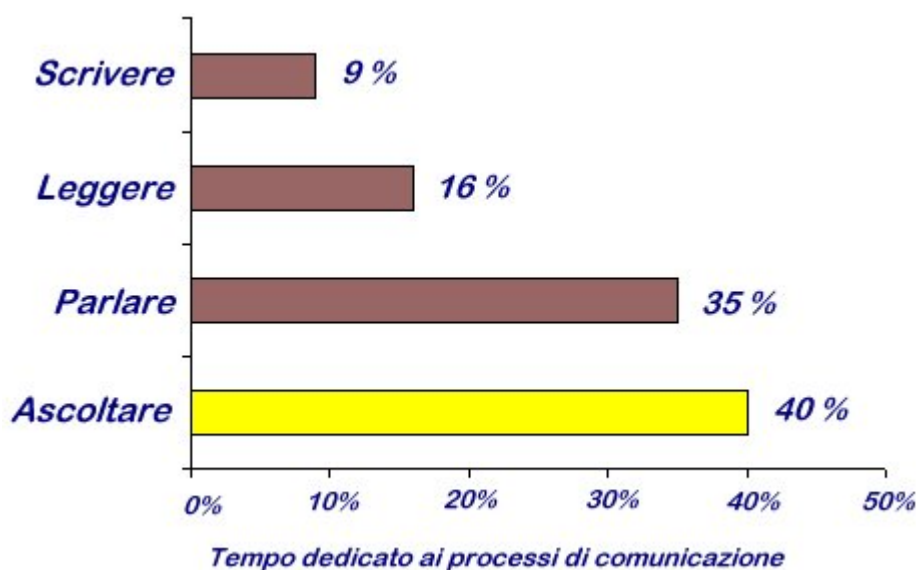
Di solito, nel rapporto con le altre persone, ascoltiamo fino a quando abbiamo più o meno capito ciò che il nostro interlocutore voleva esprimere. Poi iniziamo a seguire i nostri pensieri e i nostri interessi.

Chi ci sta di fronte può tranquillamente continuare a parlare, ma noi non siamo più con lui...

Saper "ben ascoltare" può portare ad aprire la mente a nuove idee, a nuove soluzioni, ad arricchimento della persona. E' un'abilità che può essere molto utile anche per la crescita professionale.

Questa capacità contribuisce notevolmente ad essere dei bravi genitori, dei buoni figli, degli insostituibili compagni; è indispensabile ai medici, ai manager, agli addetti alle vendite e ad ogni essere umano.

Da studi statistici³, come si vede da grafico di seguito riportato, è stato rilevato che, nei processi di comunicazione, la maggior parte del tempo viene dedicata all'ascolto.



Ascoltare, quindi, come metodo per ottenere informazioni è usato molto più che leggere e scrivere. È il canale più spesso utilizzato nell'apprendimento, ma paradossalmente, è la funzione meno capita di tutte.

Spesso si pensa che ascoltare sia sinonimo di sentire, il che è un equivoco pericoloso in quanto ci porta a pensare che "ascoltare attivamente" sia un processo istintivo, e pertanto non facciamo degli specifici e mirati sforzi per apprendere gli skill dell'ascolto e inconsapevolmente andiamo a trascurare quella funzione della comunicazione che abbiamo detto essere vitale.

³ Da studi raccolti dal dott. Ralph Nichols nel suo libro. *Are you Listening?*

Ascoltare comporta un processo mentale più sofisticato che sentire

È uno skill da apprendere che richiede energia e disciplina. Ascoltare in modo efficace è un processo *attivo* e non *passivo*, un buon ascoltatore non sta semplicemente seduto ad aspettare che accada qualcosa ma è un elemento attivo dell'intero processo comunicativo.

Ma cosa vuol dire ascoltare veramente qualcuno?

ascoltare significa raccogliere informazioni da chi parla, astenendosi dal giudicare ed assumendo un atteggiamento aperto ed empatico, dimostrando sincera attenzione in modo da incoraggiare la continuazione della comunicazione, e intervenendo solo con osservazioni limitate ed incoraggianti, mirate a portare avanti l'idea del nostro interlocutore.

...e tu con quale stile ascolti?...

L'ascolto può essere diviso in tre livelli, caratterizzati da determinati comportamenti che ne influenzano l'efficacia. Ovviamente non si tratta di stadi precisamente delimitati, ma di categorie generali in cui rientra la maggior parte di noi, e che possono sovrapporsi o intercambiarsi secondo le circostanze:

1. **Ascolto "a tratti"**, lasciandosi catturare da distrazioni, dall'immaginazione, prestando principalmente attenzione a noi stessi. Seguire la discussione solo quanto basta per avere un'opportunità di parlare, fidandosi dell'intuito che precocemente cattura le cose "importanti" tralasciando quelle meno importanti. Ascolto quindi passivo, silenzioso, senza reazione. In questo caso la persona simula l'attenzione mentre sta pensando a tutt'altro, dando giudizi, formulando mentalmente obiezioni o preparandosi a quello che vuole dire dopo. L'ascoltatore può dare l'impressione di guardare nel vuoto ed ovviamente è più interessato a parlare che ad ascoltare;
2. **Ascolto "logico"**: Ci si sente già soddisfatti quando ci si scopre ad ascoltare applicando un efficace controllo del significato logico di quello che ci viene detto. L'attenzione sarà concentrata sul contenuto di ciò che viene espresso ed anche l'interlocutore potrebbe avere l'errata convinzione di essere stato capito. A questo livello le persone si fermano alla superficie della comunicazione senza riuscire a coglierne i significati più profondi. Tendono a sentire quanto sta dicendo il loro interlocutore, ma fanno pochi sforzi per capire veramente. In definitiva si concentrano più sul verbale, rimanendo distaccati emotivamente e trascurando le altre componenti essenziali della comunicazione (non verbale e paraverbale);

3. **Ascolto "attivo-emotivo" (o attivo-empatico):** Ci si mette in condizione di "ascolto efficace" provando a mettersi "nei panni dell'altro", cercando di entrare nel punto di vista del nostro interlocutore e comunque condividendo, per quello che è umanamente possibile, le sensazioni che manifesta. Da questa modalità dovrebbe essere escluso il giudizio, ma anche il consiglio e la tensione del "dover darsi da fare" per risolvere il problema. Alcuni comportamenti caratteristici di questo livello sono: essere attenti e presenti, riconoscere e rispondere, non lasciarsi distrarre, fare attenzione all'intera comunicazione (Verbale, Paraverbale e non Verbale), essere aperti a capire i sentimenti e i pensieri dell'interlocutore, sospendendo i propri per dedicarsi completamente all'attività di ascolto. Ciò richiede un atteggiamento "win-win", cioè di mostrare in modo verbale e non verbale (sguardo attento, sporgendoci in avanti con interesse, utilizzando una postura aperta ecc.), che si sta realmente ascoltando. Si tratta soprattutto di ascoltare con il cuore aprendo la via alla comprensione, alla disponibilità e all'empatia.



...una carezza fatta col cuore...

Un altro fondamentale fattore che sottolinea ancor di più l'importanza dell'ascolto, sono i cosiddetti strokes (carezze) che, tanto per rimanere in tema, abbiamo ricevuto da bambini. Il modo in cui siamo stati ascoltati (prima e dopo la nascita), può aver costituito uno "stroke" positivo o negativo. Il comportamento di un bambino è spesso determinato dal modo in cui gli altri fanno attenzione a lui o lo accettano.

Di questo fenomeno se ne occupato in modo particolare il dott. Eric Berne. Durante la sua ricerca il dott. Berne ha scoperto, infatti, che gli strokes sono aspetti vitali nella formulazione dei futuri modelli comportamentali.

Il significato di tutto ciò sta nel fatto che ognuno di noi, fondamentalmente, ha necessità di essere toccato, riconosciuto e apprezzato dagli altri e pertanto uno "stroke" è qualsiasi forma di riconoscimento, attenzione e apprezzamento che una persona dà all'altra.

Può essere positivo o negativo, può essere dato sotto forma di contatto fisico o per mezzo di comportamenti non verbali (corrugare la fronte, sorridere, gesticolare appropriatamente, cambiare volume e tono della propria voce, ecc.). Tali segnali possono essere complimenti o critiche, ma sta di fatto che sono necessari alla nostra sopravvivenza e "autostima".

Ascoltare è, in definitiva, la più grande carezza (stroke) che un individuo può inviare all'altro, lasciandogli la sensazione che quello che ha detto è stato recepito. Quando le persone capiscono di non essere state ignorate ma ascoltate senza dare giudizi, né critiche, si considerano degne d'attenzione.

Questo tipo d'ascolto ha un effetto enormemente positivo sugli altri, perché viene dall'intelligenza del cuore.

...e poi, inconsciamente filtriamo...

La capacità di ascoltare può essere definita, pertanto, un'esperienza è un processo soggettivo ed altamente selettivo.

Infatti, quando chi ascolta riceve informazioni che possono andare in contrasto con le proprie idee e convinzioni, ciò che l'altro dice potrebbe essere involontariamente ignorato. Quando ci aspettiamo di sentire qualcosa, non ascoltiamo ciò che viene detto realmente.

Possiamo pertanto dire che ogni situazione d'ascolto è caratterizzata da tre passaggi sostanziali: ***"percezione", "ricezione" e "attenzione"***.