

Tesina per formazione in Counseling di Omara Reyes Charon  
Neuroni Specchio - Le nostre antenne sul mondo

Indice:	pagina	
1- Introduzione	2	
2- Neuroni specchio: la scoperta, chi e quando	3	
3- Area cerebrale preposta	5	
4- Le funzioni dei Neuroni a specchio	6	
5- Neuroni specchio e mezzi di comunicazione	10	
6- Neuroni specchio, rispecchiamento empatico e Counseling		11
7- Cambiare prospettiva attraverso il Metamodello	14	
8- Conclusioni	18	
9 - Bibliografia	19	

## **Tesina per formazione in Counseling di Omara Reyes Charon**

### **1. Introduzione**

Durante il secondo modulo della formazione in Counseling sono venuta a conoscenza dell'esistenza dei neuroni specchio nel nostro cervello.

L'argomento mi incuriosì molto e di conseguenza desideravo approfondire l'argomento. Fu così che casualmente durante una condivisione fatta con una collega e amica di corso, ella mi raccontò che suo padre, quando ancora in vita, faceva l'allenatore di calcio. Il papà le raccontava orgoglioso che era solito insegnare ai suoi ragazzi come giocare a calcio attraverso lezioni teoriche e pratiche con ottimi risultati, ma che il suo forte era creare un coinvolgimento emotivo ed empatico nei ragazzi, attraverso le sue spiegazioni, frutto della sua esperienza di ex calciatore; nella sua voce, nei suoi movimenti c'era una carica emotiva tale che arrivava dritta alle menti e ai cuori dei ragazzi e la dimostrazione ne era il fatto che poi in campo durante la partita vincevano.

Era evidente che lui insegnasse attraverso il coinvolgimento cinestetico ed emozionale dei ragazzi. Diverso accadeva quando poi ad allenare i ragazzi c'era un'altro allenatore che non aveva mai fatto il calciatore ma che aveva studiato calcio solo sui libri; le sue spiegazioni risultavano sterili e non coinvolgenti tanto che i ragazzi in campo perdevano. Il papà della mia amica pur non conoscendo i neuroni specchio applicò in modo inconsapevole un tipo di insegnamento e apprendimento per osservazione aggiungendo di suo la carica emotiva che appassionava i suoi ragazzi. Essi apprendevano perché in loro esiste un sistema neurologico organizzato per imitare le azioni altrui che riconoscono e comprendono.

E' proprio su questo argomento ancora in fase di ricerca e sviluppo che ho deciso di indagare più a fondo e di scrivere la mia tesina.

Mentre studiavo trovavo l'argomento sempre più interessante e motivante e nel frattempo cercavo di trovare il modo per collegare la loro funzionalità alle pratiche e sessioni di Counseling con i clienti.

## **2- Neuroni specchio: la scoperta, chi e quando**

I neuroni specchio (cellula del sistema nervoso del nostro organismo) sono una scoperta che molti ritengono recente, ma in realtà vengono studiati già dal 1980, anno nel quale fu pubblicato il primo lavoro scientifico che li descriveva.

Nel 1995 tuttavia il neuroscienziato Giacomo Rizzolatti e il suo team scoprì casualmente questi neuroni durante lo studio del sistema motorio delle scimmie, riscontrandolo in seguito anche nell'uomo.

Cosa accadeva: il macaco prendeva una banana? Prima che il movimento venisse generato, le aree premotoria e motoria supplementare si attivavano. Per quanto studiato qua, nulla di nuovo. Accadde però qualcosa di inaspettato. Un ricercatore, in laboratorio, sotto lo sguardo del primate, stava effettuando alcuni movimenti. La cosa particolare che accadde è che mentre lo scienziato si muoveva, il macaco stava attivando la sue aree premotorie, pur non facendo seguire a questa attivazione alcun movimento. Come era possibile? Fino ad allora quell'area era considerata prodromo dell'attivazione motoria!

Dapprima gli scienziati si convinsero di problemi alla strumentazione, per poi però doversi arrendere ad un fatto: l'area premotoria si attivava anche quando il primate semplicemente osservava un'azione.

Ecco il motivo per cui questi neuroni di questa zona corticale sono stati battezzati neuroni specchio. Numerosi sono stati gli studi successivi, anche sull'uomo, fino a quando si è giunti a rappresentare una mappatura della presenza di questi neuroni nella corteccia cerebrale umana grazie a Luciano Fadiga, Leonardo Fogassi, Giovanni Pavesi e lo stesso Rizzolatti. Essi utilizzando la risonanza magnetica funzionale (fMRI), la stimolazione magnetica transcranica (TMS) e l'elettroencefalografia (EEG), scoprirono che anche nell'essere umano l'area della corteccia motoria si attivava alla sola osservazione di azioni e movimenti eseguite da altre persone, senza che il soggetto eseguisse fisicamente nessun movimento.

La scoperta rivoluzionaria dell'esistenza di questi tipi di neuroni specchio per la psicologia, fu paragonata nel 2000 dal neuroscienziato Ramachandran, all'importanza che ebbe per la biologia moderna la scoperta del DNA (ancora oggi non consociamo tutto sul Dna così come sui neuroni specchio ).

Tutti noi umani siamo dotati di questo tipo di neuroni e li condividiamo solo con i primati e alcune specie di uccelli. Alcuni li abbiamo dalla nascita e altri si sviluppano per neuroplasticità durante le fasi dello sviluppo e anche dell'età adulta.

Prima dei neuroni specchio furono scoperti i neuroni canonici i quali sono adibiti a codificare particolari atti motori nell'area premotoria (afferrare o manipolare oggetti) e sono attivati dalla semplice osservazione degli oggetti stessi, pur in assenza di qualsiasi movimento attivo

Come scritto in precedenza, quello che avviene nella nostra specie, così come nei primati, con cui si stima che condividiamo il 95% del patrimonio genetico (Britten 2002), è che quando osserviamo un'azione, il nostro sistema motorio si attiva come se noi stessi eseguiamo quell'azione.

Questo concetto può essere fuorviante: è necessario sempre tenere a mente che parliamo di aree che organizzano e "impacchettano il movimento", pronto, così, per essere espletato.

Questo rispecchiamento nel movimento appare essenziale anche, e soprattutto, per comprendere il significato delle azioni altrui, assume grande importanza nell'apprendimento e negli aspetti sociali della cognizione (Blakemore e Decety, 2001).

Alcuni studi ci dicono che i neuroni specchio si attivano e "impacchettano il movimento" a livello cerebrale anche quando riconoscono un'azione già compiuta in passato.

Nel caso dello scimpanzé dell'esperimento, egli imitava l'azione di afferrare qualcosa, azione che però già conosceva; al momento di vederla fare dall'operatore i suoi neuroni specchio si sono attivati per questo motivo.

**In altre parole, questo sistema neuronale ci permette di comprendere, prima che accada, una data azione.**

C'è un altro aspetto importante da sottolineare, vale a dire che l'operatore interagiva con lo scimpanzé in modo empatico, giocando con lui. Il rapporto empatico instaurato ha permesso all'animale di riprodurre in maniera involontaria il movimento dell'operatore, questo fu un aspetto molto importante della scoperta.

L'empatia è un pilastro fondamentale del counseling, ce ne sono altri, tuttavia essere empatico è la chiave per una buona comunicazione con il cliente.

Attraverso l'empatia possiamo ottenere un buon rispecchiamento con il cliente, che a sua volta è uno dei meccanismi fondamentale del counseling; entrambi i processi si basano sull'attivazione dei neuroni specchio.

### **3-Area cerebrale preposta**

Ecco le sedi dei neuroni specchio nell'encefalo dell'uomo:

- Giro frontale inferiore
- Giro precentrale
- Parte anteroinferiore del lobo parietale
- Corteccia premotoria
- Porzione posteriore dell'area 44 di Brodmann (all'interno dell'area di Broca)

È rilevante che questi neuroni sono i responsabili di varie aree e sfere del nostro sistema nervoso.

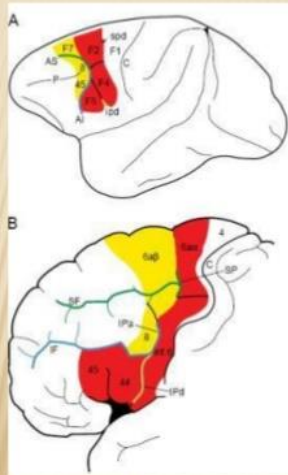
Infatti sono coinvolti le aree preposte del linguaggio, delle emozioni, della comunicazione e della la socializzazione.

immagine tratta da <https://www.slideshare.net/imartini/neuroni-specchio-2>

## SISTEMI SPECCHIO A CONFRONTO

### MACACO (A)

- Lobo parietale inferiore
- Giro frontale inferiore



### UOMO (B)

- Giro frontale inferiore
- Giro precentrale
- Parte anteroinferiore del lobo parietale
- Corteccia premotoria
- Porzione posteriore area 44 di Brodmann (all'interno dell'area di Broca)

#### 4- Le funzioni dei Neuroni a specchio

Vediamo quali sono alcuni momenti e in quali aree cerebrali corrispondenti si attivano i neuroni specchio:

*Nell'imitazione motoria meccanica* ( Corteccia premotoria)

*Nelle reazioni emotive e emotività sociale* (Insula porzione della corteccia cerebrale che si trova profondamente tra il lobo temporale e il lobo frontale). Si attiva per esempio nel senso del disgusto provato da una persona alla vista di una qualsiasi contaminazione (escrementi, sporcizia, ecc.) attivandosi anche quando si immagina soltanto quest'esperienza. I neuroni specchio permettono appunto un collegamento tra l'esperienza esterna e interna. Viene coinvolta anche nel giudizio morale sociale, nella violazione alle norme e convenzioni sociali, nell'empatia, nel processo emozionale e nell'orgasmo.

*Nell'esecuzione di un movimento o nella sua osservazione* (Lobo parietale inferiore). Si attiva quando si vede fare un movimento e anche quando si esegue un'azione.

***Nella produzione del linguaggio*** ( Area 44 di Brodmann detta area di Broca).

***Nella percezione del dolore nostro e altrui:*** se provate a vedere delle scene video su internet di persone che si fanno male, tenderete a provare una sensazione di fastidio allo stesso arto su cui quelle persone hanno subito un trauma. L'insula e la corteccia cingolata sono aree preposte a darci informazioni sulla "qualità del dolore" nostro e altrui.

Un altro aspetto importante da sottolineare è che l'intensità della scarica elettrica del potenziale d'azione dei N.S. è significativamente diversa durante l'esecuzione dell'atto rispetto alla sola osservazione dell'atto. Se ne deduce che i N.S. sono in grado di distinguere fra l'agente e l'osservatore dell'azione. Riassumendo solo alcune delle funzioni dei NS ci rendiamo conto che sono necessari per la sopravvivenza:

- Imitare i gesti degli altri (imitazione "facile").
- Imitare per apprendere, ad esempio osservare il maestro di musica per imparare a suonare uno strumento, guidare una macchina. (imitazione "difficile").
- Comprendere i movimenti degli altri.
- Intuire le intenzioni degli altri.
- Emozionarci per il dolore altrui, imbarazzarci, commuoverci davanti a un film o a un quadro.
- Parlare correttamente e capire gli altri.

Rizzolatto ci spiega inoltre che l'uomo è dotato di un sistema di espressione delle emozioni più complesso che nelle altre specie, per cui la ricerca si allarga anche al campo della conoscenza dei meccanismi sociali, con la prova che il concetto di "individuo" è assai relativo ed è più corretto considerare quello di comunità, visto che abbiamo una base biologica modellata attraverso l'evoluzione che ci conduce a una profonda connessione reciproca.

I N.S motori hanno bisogno di una relazione per essere attivati, non si attivano da soli, funzionano solo in presenza di un altro essere della stessa specie o specie diversa (Marco Iacoboni). In uno studio di fMRI è stata valutata l'attivazione cerebrale di soggetti umani che osservavano un altro uomo, una scimmia o un cane che compivano il gesto di mordere, oppure un gesto comunicativo (come parlare, schioccare le labbra, abbaiare).

Sebbene gli stimoli fossero tutti visivamente molto diversi, vedere un uomo, una scimmia o un cane mordere attivava in modo molto simile le aree del sistema specchio umano. Dal punto di vista sperimentale, quindi, non c'era una differenza di attivazione tale per cui si potesse giustificare una discriminazione a livello neuronale delle scene osservate.

Al contrario, quando l'osservazione del gesto era di tipo comunicativo, questo produceva attivazioni del cervello umano molto diverse: le aree del sistema specchio, soprattutto nell'emisfero sinistro, erano molto più attive durante l'osservazione di un uomo che parla rispetto ad una scimmia che schiocca le labbra e risultavano silenti all'osservazione di un cane che abbaia.

Eppure se sento un cane abbaiare, pur non vedendolo, posso anche arrivare ad immaginarlo ad occhi chiusi mentre abbaia o imitarlo. E quindi? Ebbene, l'esperimento dimostra che la comprensione "immediata" o "esperienziale", fondata sull'attivazione della propria conoscenza motoria, è possibile soltanto quando l'azione è effettivamente parte del repertorio motorio dell'osservatore, a prescindere dall'identità o dalla specie di appartenenza di chi espleta quell'azione.

I neuroni specchio sono molto più che un semplice strumento di riconoscimento motorio.

I successi ottenuti con gli esperimenti di imitazione hanno spinto gli scienziati a chiedersi se anche le emozioni attivano il sistema dei N.S. Le risposte fornite dalla ricerca sembrano confermare questa ipotesi.

In effetti possiamo averne un riscontro immediato osservando della persone non vedenti; queste persone al momento che sentono la parola "al fuoco!", in loro si attivano i N.S e pur non potendo vedere il fuoco essi iniziano a correre o ad allontanarsi istintivamente; l'emozione della paura provata nell'udire la frase ha



attivato la corteccia premotoria.

La cosa interessante di questo piccolo esperimento è che è stato eseguito anche durante la monitorizzazione del cervello con fMRI. Quello che accade di importantissimo è che durante il suono si attivano dei neuroni specchio “uditivo-motori”. Che significato ha?

Per tutto quanto detto sin qui, è evidente che il sistema di rispecchiamento sia immediato. Ma c'è ancora di più: è emozionale!

Sbadigliare di fronte ad uno sbadiglio è ormai riconosciuto come un gesto di empatizzazione con l'altro che lo compie dinanzi a noi: “sì, anche io sono stanco”, “sì, anche io mi sto annoiando”; “sì, anche io sento poco ossigeno”.

Se una persona non udente guarda un film muto di Stanlio e Olio o Charlin Chaplin ride allo stesso modo di una persona normoudente perché si attivano in entrambi i NS, perché la gestualità è una forma di linguaggio.

Si impara indistintamente a mentire, a rubare, ad urlare, a correre, a suonare, a cantare, apprendiamo quindi anche azioni che non sono socialmente accettate, né ammesse dalle legge, e tutto questo anche “per colpa” dei neuroni specchio; Dovranno intervenire altre aree cerebrali che fisiologicamente hanno a che fare con il giudizio morale per inibire questo tipo di apprendimento dell'evoluzione adattiva della specie che avviene attraverso i NS.

Un'altra funzione interessante dei NS è quella legata alla motivazione e in modo particolare alla tecnica della *routine e ancoraggio*.

Per poter parlare di *routine ed ancoraggio*, è necessario prima definire la tecnica della visualizzazione.

Tale tecnica consiste nella creazione volontaria di un'esperienza mentale, in grado di riprodurre l'esperienza reale completa di immagini visive, sensazioni tattili e propriocettive, odori, sapori e suoni. (White e Hardy, 1998).

Questa tecnica, utilizzata sin dagli anni '70, trova il proprio corrispettivo neurale nella scoperta dei NS, perché permettono con la sola azione mentale di visualizzare un'azione, di portare degli effetti concreti sulla persona. Per un atleta per esempio la visualizzazione ha effetti sul gesto atletico da eseguire perché permette di simulare con il corpo. Vi è quindi un

miglioramento concreto dovuto alla messa in pratica, in parte involontaria, di quanto visualizzato.

Ha effetti positivi su ansia e stress perché immaginare permette di fare esperienza di una data situazione e, tale esperienza, ha un effetto di smorzamento sull'ansia e lo stress derivanti dalla situazione.

Aumenta l'autostima perché visualizzarci efficaci sull'ambiente permette di fare esperienze positive, andando ad aumentare la fiducia in noi stessi. Aumenta la motivazione perché immaginare il raggiungimento del nostro obiettivo, aumenta la nostra motivazione intrinseca e ci fa provare emozioni positive.

Migliora il recupero fisico e mentale perché visualizzare di muovere il corpo, permette di fare determinati esercizi per il recupero fisico anche in casi di infortunio, permettendo un recupero più veloce. Inoltre, spesso vi è la paura di farsi nuovamente male. In questo caso, la visualizzazione di alcune situazioni permette di smorzare tale paura.

## **5- Neuroni specchio e i mezzi di comunicazione**

I neuroni specchio funzionano per somiglianza e questo assunto lo si può verificare nella pubblicità; con attrici e modelle donne rivolte ad altre donne, altre fatte dai maschi e rivolte ai maschi, bambini per i bambini e così via. Questo perché i pubblicitari sanno che per essere efficaci con il loro lavoro, l'osservatore deve già conoscere il tipo di prodotto, come compiere l'azione per utilizzarlo e lo impara per imitazione. Immaginate un adolescente che sin da bambina ha imparato a truccarsi guardando la mamma farlo centinaia di volte o il figlio maschio osservando il padre mentre si rade. I NS di cui siamo dotati dalla nascita mantengono la memoria di questi gesti fatti dagli altri.

Le immagini della pubblicità fatta in TV, sui grandi cartelloni per strada, sulle riviste patinate di moda, agiscono direttamente su quelle area del nostro cervello in cui fanno sinapsi i NS e allo stesso tempo stimolano le aree della zona limbica e dell'insula facendo immaginare l'osservatore come ci possa sentire emotivamente indossando quel bellissimo paio di scarpe, piuttosto che guidare quella macchina sportiva e veloce. E' necessaria sempre una componente emotiva per attivare l'imitazione, diversamente l'osservazione dell'immagine diventerebbe sterile e senza risultati per i pubblicitari che

l'hanno

ideata.

Purtroppo ci sono conseguenze anche negative di questo fenomeno di imitazione inconsapevole, per esempio la percentuale di interventi di chirurgia estetica nei giovani è aumentata esponenzialmente, perché i giovani osservando sui social ragazzi e ragazze dai fisici perfetti, pensano che quello sia il modello socialmente accettato e vogliono uniformarsi a loro per avere lo stesso successo e visibilità.

Siamo di fronte ad un fenomeno di rispecchiamento massivo e stereotipato a livello sociale utilizzato dalla televisione e dai mezzi digitali di comunicazione, come Facebook, Instagram e Tik Tok. Alcuni soggetti, detti appunto "influencer", veicolano delle informazioni comportamentali e di abitudini di se stessi, indirizzando e influenzano le masse ad imitare il proprio modo di vestire, indossare un accessorio, piuttosto che andare in quel luogo di vacanza, solo perché loro hanno avuto successo e rappresentano un modello. Un fenomeno di conformismo sociale a portata di touch. Creano tendenze che riducono il raggio della scelta del prodotto, agevolando così le multinazionali che troveranno il piatto del mercato già pronto su cui servire i propri prodotti.

Questo bombardamento mediatico fatto di immagini, e suoni, ci allontana sempre più da noi stessi spesso lasciando un senso di vuoto e di solitudine. Prima dell'era digitale il nostro luogo primario di rispecchiamento era la famiglia, dove la figlia imitava la mamma che a sua volta aveva imitato la nonna e così per generazioni, creando comunque un modello culturale in cui si consolidano costumi, idee fisse e credenze che spesso ostacolano l'esplorazione autentica, unica e libera dentro di sé. L'uso improprio di Internet ha gli stessi effetti sulla nostra società di una droga che nuoce alla nostra salute fisica e mentale. L'isolamento e il distanziamento fisico ed emotivo tra le persone è sotto gli occhi di tutti; basta osservare le famiglie sedute ad un tavolo di un ristorante o una coppia di fidanzati o gruppi di studenti fuori dalle scuole, i quali si erano incontrati o usciti per stare insieme ma poi finiscono per starsene per conto proprio con lo sguardo sul proprio cellulare, senza comunicare. La figura del counselor potrebbe essere di grande sostegno per queste persone che soffrono di dipendenza e assuefazione da social network; con la propria

presenza empatica che vede e ascolta l'altro, riportando la sua attenzione alle sensazioni corporee, supportandolo nel suo processo di esplorazione interno, potrebbe riuscire a risvegliare l'interesse per la vita reale e per le relazioni sociali.

## **6- Neuroni specchio, rispecchiamento empatico e Counseling**

I NS rappresentano quel filo che lega mente, corpo e cervello e che sviluppano una cognizione sociale. Essi hanno rinnovato le neuroscienze e soprattutto rafforzato l'idea di come il corpo sia un elemento essenziale per la comprensione delle emozioni, del movimento, del "sentire" proprio e altrui. Senza un meccanismo di risonanza, di rispecchiamento, di simulazione incarnata, questo non sarebbe possibile.

Del resto, potremmo mai riconoscere un gesto, un'emozione, o ancora meglio "simularli nel cervello", se non li abbiamo mai visti ne sperimentati prima su noi stessi?

Se i NS ci aiutano a comprendere le intenzioni e le azioni altrui, ci aiutano anche ad empatizzare, cioè condividere con i propri simili sensazioni ed emozioni.

Pensiamo alla tristezza e al dolore ad esempio che proviamo, per il lutto che ha colpito un nostro amico.

Questa premessa per dire che siccome il counselor ha come proposito quello di creare un legame con il cliente di natura onesta e sincera, attraverso le emozioni, l'empatia e la fiducia, se ne deduce che l'attività svolta dai NS è fondamentale in questo tipo di relazione.

Il primo incontro tra counselor e cliente è fondamentale e per questo è necessario verificare prima di tutto il proprio livello di presenza; come ci si sente nel proprio corpo, emozionalmente e a livello mentale, dopo questa verifica, importante da fare sempre, si è pronti per incontrare il cliente.

E' bene ricordare che in una società multietnica come la nostra, il counselor dovrà tener presente le eventuali differenze culturali del cliente.

Il rispecchiamento empatico dei contenuti, dei sentimenti e delle emozioni del cliente è facilitato dall'azione dei NS la cui azione creare un'intimità interpersonale tra counselor e cliente. E' un lavoro da fare con consapevolezza e connessione empatica e non può essere fatto in modo superficiale. Il rispecchiamento è una fase essenziale per poter instaurare con il cliente un rapporto di fiducia che permetterà di lavorare insieme sul suo obiettivo. La ricerca ha dimostrato che i NS di volta in volta formano una citoarchitettura e un'organizzazione cellulare diversa, semplice o sofisticata a seconda dei fenomeni emotivi che provocavano la reazione neurale.

Questi fenomeni emotivi possono essere di svariata tipologia e essere innescati o essere anche causati, come detto in precedenza da una utilizzo improprio e dall'abuso dei mezzi di comunicazioni digitali.

Il counselor offre un sostegno ai cliente sulla base di "Ti vedo, Ti ascolto, e riconosco la tua libertà di esprimere te stesso così come sei". Lo rispecchia verbalmente, con il corpo, con il tono di voce e gli riformula il suo vissuto emotivo del momento durante la sessione. Gli formula domande aperte, proiettive, interlocutorie e generali di approfondimento mostrando al cliente di essere veramente curioso circa le sue emozioni, i suoi sentimenti e di mettersi nei suoi panni cercando insieme a lui di mostrargli una prospettiva diversa di vedere gli eventi e i vissuti interni. Prendiamo l'esempio di un genitore che accompagna il proprio figlio adolescente dal counselor perché preoccupato dall'apatia e dall'abulia del ragazzo che trascorre ore e ore della sua giornata su internet, sui giochi virtuali e sui social.

Il counselor potrebbe riconoscere in lui una dipendenza da internet attraverso alcuni segnali indicativi:

Il modo di vestire e di comportarsi;

Spalle curve, voce bassa, collo leggermente piegato in avanti;

Tono della voce con una forte carica emotiva;

Frustrazione o rabbia;

Chiuso alle relazioni;

Mancanza di una genuina creatività intellettuale;

Mancanza di originalità;

Mancanza di fiducia;

Inoltre il counselor potrebbe accorgersi che il ragazzo non ha contatto con sé stesso se ha lo sguardo fisso, guarda e sembra anche che sia interessato in ciò che sta ascoltando dal counselor, ma in effetti è in “Cut off”, vale a dire completamente tagliato fuori delle sue sensazioni ed emozioni. Un’altro segnale è, quando ha lo sguardo altrove, non è presente nella testa e nel corpo, è Split off, vale a dire separato dal suo corpo e dalla sua vitalità.

Un’insidia per il counselor durante le sessioni è il contro-transfer con il suo cliente. È importante che il counselor presti molta attenzione a non entrare in questa dinamica inconscia con il suo interlocutore; nel momento in cui il cliente è frammentato e prova tristezza o rabbia, le sue emozioni viaggiano all’esterno attraverso parole e linguaggio del corpo e i NS del counselor potrebbero captare un’esperienza già vissuta personalmente con una propria figura di attaccamento e riviverla attraverso il racconto del cliente e venirne coinvolto emotivamente. Se così fosse, il processo di aiuto rallenta o nei peggiori dei casi si ferma.

Quindi va bene essere empatici ma senza mai perdere il proprio campo e la propria identità.

Il counselor può stupire il cliente con il solo rispecchiamento, facciamo degli esempi di frasi di questa tecnica:

“Vedo che ti vesti come l’influencer Chiara Ferragni”

“Come ti fa sentire?”

“Vedo che ti emoziona raccontarmelo”.

“Cosa significa per te questo outfit?”

“Mi racconti cosa sono per te i TikTokers?”

Al momento delle domande il cliente potrebbe percepire delle sensazioni e delle emozioni, essendo queste un evento biofisico, e sarà compito del counselor captarle e riportarle al cliente parafrasando il suo racconto o le sue risposte, in

modo da permettere al cliente di andare ancora più in profondità dentro se stesso per cogliere il significato nascosto delle sue scelte, spesso inconsapevoli.

In questo caso il counselor sta facendo un lavoro di decodificazione dei gesti sociali e aiuta il cliente a verificare cosa realmente vuole e se effettivamente lo vuole.

Il cliente potrà così riflettere se è veramente felice di imitare qualcuno o prendere consapevolezza del contrario.

Il rispecchiamento empatico crea una intimità sociale indotta proprio dall'imitazione (Karl Roger) e potrebbe cambiare la qualità della vita del cliente. I NS sono gli artefici di questo risultato, in quanto hanno facilitato il processo.

## **7- Cambiare prospettiva attraverso il Metamodello.**

Socrate filosofo ateniese, sosteneva che ogni uomo può arrivare alla verità dentro di sé semplicemente facendosi (o facendosi fare) domande opportune che, aggirando i suoi pregiudizi e i suoi errori e che siano in grado di “tirar fuori” il vero.

Questo metodo socratico chiamato maieutica, attraverso il dialogo, aiuta chi si pone la domanda (cos'è?), a trovare la luce della verità, autonomamente., accorgendosi della propria ignoranza su qualcosa o qualcuno, e a riconoscere il criterio della verità rispetto alla falsità.

Noam Chomsky, scienziato, filosofo e linguista sostiene che il parlante nel momento di comunicare un'informazione ad un ricevente, usa una struttura linguistica superficiale e povera che però deriva da una struttura più profonda e ricca di informazioni dentro di sé.

Queste omissioni/violazioni di informazioni possono essere volontarie oppure involontarie, tuttavia il processo è in buona parte inconsapevole e/o routinizzato.

Parliamo del metamodello, un metodo composto da filtri linguistici usati nell'atto comunicativo per sintetizzare i concetti.

Questi filtri sono composti da delle “violazioni” linguistiche che il counselor per rendere palesi e chiare al cliente, “confronta” attraverso delle domande di specificazione che mettono a nudo l'informazione di base omessa e non espressa.

Il Metamodello è una tecnica al quanto difficile di applicare perchè bisogna essere cauti nell'ecedere con le domande confrontative, poiché il cliente potrebbe indispettirsi e sentirsi criticato; è necessario formulare le domande di confrontazione con empatia e curiosità e soprattutto con la giusta misura.

Il metamodello permette di conoscere i modelli operativi interni del cliente e la sua mappa mentale.

Il cliente che non ha contatto con il suo vero sé, utilizza inconsciamente questi filtri per dichiarare come vere delle esperienze che invece sono frutto di un cattivo rapporto con la realtà. Questo è ciò che accade per esempio con le persone dipendenti e manipolate mentalmente dal web, dai cellulare, dai social che spesso veicolano fake news.

Questa tecnica che porta a scardinare false credenze del cliente è utilizzabile previa costruzione di un rapporto empatico e di fiducia con lui, dove il cliente può esprimersi senza sentirsi giudicato bensì accettato così com'è. Il cliente quando è emotivamente frammentato si barrica dietro la corazza del suo carattere che protegge le sue ferite, quindi al momento della confrontazione potrebbe andare in difesa e smettere di collaborare. Solo l'empatia sarà la chiave d'accesso per ovviare a questo fenomeno difensivo.

Siccome l'intenzione del counselor è aiutare il cliente e non metterlo in ulteriore difficoltà, non dovrà far altro che far lavorare i suoi NS e mettersi in ascolto del suo cliente con atteggiamento autentico e sincero.

I Filtri linguistici utilizzati abitualmente dalle persone sono i seguenti:

*Generalizzazioni - Cancellazioni - Deformazioni.*

**Generalizzazioni:** generalizzando escludiamo ogni altra possibilità.

**Cancellazioni:** Offrono pochi dettagli, si omettono informazioni, si impoverisce il racconto.

**Deformazioni :** Si da significati soggettivi a parole o cose astratte, la realtà subisce dei cambiamenti.

Mentre l'interlocutore racconta di sé, il counselor individua le violazioni linguistiche e porge la sua confrontazione attraverso delle domande specifiche per far uscire il cliente dalla sua confort zone mentale e fargli cambiare punto di vista o prospettiva per ritrovare se stesso.



Vediamo degli esempi del tipo “generalizzazioni” :

Cliente: “Tutte le ragazze imitano”.

Confrontazione del counselor: “Cosa nello specifico tutte le ragazze imitano?”

Cliente: “Imitano come vestono le influencers”

Counselor: “ Conosci qualcuna che non imita nessuno?”

Cliente: “Si certo, la mia compagna di appartamento ed è anche molto alla moda”.

Il cliente aveva cancellato involontariamente un particolare, quello della sua compagna di appartamento, in questo modo con la confrontazione del counselor potrebbe rendersi conto piacevolmente di riuscire ad osservare qualcosa che fino a quel momento non aveva preso in considerazione.

Se il cliente annuirà con un cenno della testa, il console restituirà con il rispecchiamento l’azione dicendo “Vedo che annuisci”.

### **Cancellazioni:**

Uso di falsi avverbi

Cliente: “Ovviamente dovrò comprarmi il cellulare nuovo”

Counselor: “Come mai è ovvio che dovrai?”

Cliente: “Perché le mi amiche c’è l’hanno”

Counselor: “Cosa accadrebbe se non lo comprassi?”

Cliente: “Mah... effettivamente non accadrebbe nulla di particolare”.

In questo caso il cliente fa una riflessione, accade qualcosa dentro di sé, verifica che esiste un’altra opzione e che non è obbligato a fare quello che fanno gli altri.

### **Deformazioni:**

Equivalenza complessa:

Cliente: “Devo essere alla moda” .“Se non imito non sono alla moda”.

Counselor: “In che modo devi essere alla moda?”

Cliente: “Imitando, altrimenti non sono nessuno”.

Counselor: “ In che modo il fatto di imitare ti fa essere qualcuno?”

Cliente: “Perché imito un’ influencer di successo”.

Counselor: “Solo imitando una influencer di successo sei qualcuno?”

Cliente: “ No, in effetti una volta in classe ero in tuta da ginnastica e un mio compagno mi ha fatto un complimento e mi sono sentita importante”.

Anche qui il cliente scopre la sua falsa credenza e potrebbe scegliere di non seguire più l’influencer di turno per sentirsi alla moda e notato. Andando sempre più in profondità, il cliente può ritrovare la sua propria strada, può ritrovare la sua genuinità, perché c’è qualcuno che finalmente non lo critica per le sue scelte e non gli dà consigli o suggerimenti ma gli permette di scoprire da solo ciò che è bene per lui.

## **8- Conclusioni:**

Dopo questo piccolo viaggio di esplorazione nel mondo dei neuroni specchio, ho compreso come ho appreso nuove conoscenze attraverso l’emozione di scoprire cose nuove, emozioni positive e costruttive che mi hanno spinto e motivato a fare questo percorso formativo di counseling.

La curiosità è una componente essenziale dell’intelletto umano e i NS, pur essendo un mero fenomeno fisiologico e neuronale, supportano la curiosità verso il mondo, verso gli altri, verso il sociale, creando empatia e relazioni tramite anche l’imitazione.

E’ bene sottolineare che quando i NS hanno imparato qualcosa molto bene, non ci stupiamo più del nostro processo interno di apprendimento e di conseguenza l’emozione collegata potrebbe diminuire.

Capita quando vediamo ad esempio per la prima volta, un film drammatico che ci fa piangere perché ci siamo identificati con la trama e i personaggi; se lo rivediamo una seconda e una terza volta potremmo non piangere più perché già conosciamo quello che sta per accadere e l’emozione non ha più motivo di

sorgere con la stessa intensità di prima.

Inoltre se avremo imparato delle buone abitudini che ci fanno stare bene, potremmo riuscire a far stare bene anche chi ci sta vicino, vale il detto “Amagli altri come te stesso”. Se invece impareremo cattive abitudini e comportamenti, probabilmente il mondo intorno a noi sarà più ostile, vale il detto “Ciò che semini raccogli”.

Il counselor di oggi si ritroverà ad affrontare delle problematica e tematiche molto nuove a cui ho fatto riferimento nel capitolo dei mezzi di comunicazione. Oltre alle ferite primarie famigliari e d’infanzia, ci saranno ferite più recenti provenienti dall’interazione con il mondo social, con il cyberbullismo, con la perdita d’identità sostituita da identità di altri. Una grande nuova sfida per il counselor moderno.

I neuroni specchio sono le nostre antenne sul mondo.

## **9 - Bibliografia:**

- Fonte internet : saperepotere.it
- Skoyles, John R., *Gesture, Language Origins, and Right Handedness*, *Psychology*: 11,#24, 2000
- Giacomo Rizzolatti e Corrado Sinigaglia “Specchi nel cervello”- Cortina raffaello edizioni, 2019
- Roberto Truzoli - *Sviluppare il pensiero flessibile. Un programma d’intervento* - Armando Editore, 2002
- Dispensa istituto di Tantra Maithuna srl - sezione i neuroni specchio.

