



Luciano Rizzo

I SEGRETI DEL SUBCONSCIO

Sviluppare l'intelligenza emotiva
per liberarsi da stimoli e reazioni automatiche

EDIZIONI IL PUNTO D'INCONTRO

Luciano Rizzo

I SEGRETI DEL SUBCONSCIO

Liberarsi da stimoli e reazioni automatiche
sviluppando l'intelligenza emotiva



INDICE

Presentazione	8
Introduzione	9
1. SUBCONSCIO E COMUNICAZIONE	13
2. LE BASI NEUROFISIOLOGICHE DELLA MENTE	19
Il percorso cerebrale	
La Psico Neuro Endocrino Immunologia (Pnei)	
3. LA MENTE E IL SUO FUNZIONAMENTO	25
I centri decisionali della mente	
4. IMPARARE A COMUNICARE	33
Le differenze culturali	
5. LE LEGGI DEL SUBCONSCIO	39
Il motore dell'evoluzione	
Risposte automatiche	
La "generalizzazione della risposta"	
Contrasto in bianco e nero	
Ce l'ho sulla punta della lingua...	
Quel quadro ha un non so che...	
Non c'è da fidarsi	
Non sempre i dati si possono sommare	
La soluzione migliore	
L'ordine di grandezza	
Seguire la via più facile	
I sabotaggi	
6. LE DINAMICHE DELLA MENTE SUBCONSCIA	55
I simboli che ipnotizzano	
Ascesa e caduta di un simbolo	
Simboli e salute	
Simboli e condizionamento	

7. IL CORPO NON MENTE	65
Quando ci grattiamo, abbiamo le pulci?	
Una ricerca fornisce la spiegazione dei pruriti	
8. I PRINCIPALI SEGNALI DI CNV	71
I segnali di tensione	
Pelle ed emozioni	
Le emozioni alzano la pressione	
I segnali di gradimento	
Il rifiuto inconscio in risposta a stimoli verbali e non verbali	
Le bugie hanno le gambe corte...	
Scoprire i segnali di menzogna	
La saggezza dell'inconscio	
9. LA COMUNICAZIONE CORPOREA	83
I tic	
Cinesica	
Digitale	
Prosemica	
Paralinguistica	
L'eterno spettacolo della gente	
Pensiero positivo e postura	
Gli artefatti	
10. LA COMUNICAZIONE SIMBOLICA	95
Imprinting	
Le tre personalità di base	
L'Asta	
Il Triangolo	
Il Cerchio	
Quando compare il linguaggio simbolico	
Non mettere due galli nello stesso pollaio	
11. SUBCONSCIO E INFANZIA	103
Sviluppare il proprio talento	
Chi è creativo?	
Lo sviluppo di una mente armonica	
12. LA CONSAPEVOLEZZA VIVE NEL PRESENTE	113
Vermi nel cervello	
La punta della lingua	
Il chiacchiericcio delle scimmie	
Zone mentali	

13. INTRODUZIONE AI CAPITOLI SUCCESSIVI	125
14. FARE IL PUNTO DELLA SITUAZIONE	127
Sentire tutti gli strumenti	
La potenza è nulla senza il controllo	
Non esistono due esperienze uguali	
Seleziona la tua realtà	
Sfondare il muro o aggirarlo?	
Per evolvere ci vuole consapevolezza	
Stabilire i propri obiettivi	
L'esercizio del cerchio	
15. COME CAMBIARE DA SOLI	141
Ascolta le tue sensazioni	
Interrompi i tuoi comportamenti meccanici	
Il viaggio come terapia	
Reimpara a utilizzare i tuoi sensi	
Osserva criticamente i messaggi dei mezzi d'informazione	
16. FARSI AIUTARE DAGLI ALTRI	153
Le soluzioni del passato	
Lo Yoga e il respiro	
Oriente e Occidente	
La meditazione	
Gli effetti della meditazione	
Le ricerche	
La coerenza del cuore	
Tecniche di meditazione	
Le soluzioni psicologiche	
17. UNA QUESTIONE DI PUNTI DI VISTA	169
Bibliografia	171

La nostra coscienza: una sola mente, ma composta da tanti nuclei diversi. Quale di essi prende le decisioni? Talvolta parti poco conosciute, che ti influenzano senza che tu te ne accorga. Tutte sono immerse in quell'oceano di circuiti nervosi, di ricordi e di risposte automatiche che definiamo "emozioni subconsce". Ecco quindi una guida pratica su quanto attualmente si sa del funzionamento del subconscio, vera colonna sonora che accompagna l'intera vita dell'uomo. Dai segnali del corpo alle ricerche sul perché i buddisti sono felici, Luciano Rizzo, medico che

da anni si occupa della mente e dei suoi meccanismi, ha condensato in questo libro ricerche, osservazioni ed esercizi sulla mente emotiva. Leggendolo, scoprirai i perché di tanti comportamenti umani: dai gesti inconsapevoli che compi quando racconti una bugia allo shopping compulsivo. Il libro si conclude con suggerimenti pratici, affinché tu possa lavorare sulla tua mente, troppo spesso frammentata dai mille stress dell'esistenza moderna. Forse, uno di questi frammenti ha preso il sopravvento e si sta godendo la vita al posto tuo...

La meraviglia è il principio della ricerca.

— ANONIMO

La specie umana spende più tempo comunicando, che in qualsiasi altra attività. Parliamo con gli altri, li ascoltiamo mentre si rivolgono a noi, dialoghiamo continuamente con noi stessi, partecipiamo a gruppi di discussione, interveniamo in una conversazione o qualcuno interviene mentre stiamo parlando. Durante l'intero arco dell'esistenza, la comunicazione permea la nostra vita personale, professionale e sociale. È la moneta di scambio attraverso cui tutto può essere trasformato.

Quando ci mettiamo in comunicazione con gli altri, li ascoltiamo per imparare, esterniamo i nostri problemi, ricordiamo episodi del nostro passato o pianifichiamo il futuro. Quale scopo ha questa comunicazione? Il fine principale è quello di rivelare agli altri parti della nostra identità più profonda e osservare come reagiscono. La comunicazione esprime la parte di noi che ragiona, ma soprattutto esterna i

desideri, le pulsioni, i sentimenti che proviamo in quel momento, il nostro subconscio, insomma.

In origine esprimevamo i nostri sentimenti solamente tramite il linguaggio dei gesti, in maniera assolutamente identica a quella degli altri primati della nostra famiglia. Ancor oggi, molti comportamenti sociali umani non differiscono da quelli delle altre specie di scimmie (cfr. Morris); tuttavia, in confronto a esse, la nostra specie ha ridotto il tempo che trascorre a diretto contatto con la natura. L'uomo moderno passa il 90% del suo tempo chiuso in ambienti artificiali: gran parte della sua giornata è dedicata al lavoro, al divertimento con spettacoli cinematografici o televisivi, all'apprendimento, agli spostamenti. Si tratta di comportamenti che hanno cambiato radicalmente il nostro modo di pensare. Un tempo la comunicazione, basandosi principalmente sul linguaggio dei gesti, esprimeva il nostro pen-

siero in un dato momento, in pratica le nostre emozioni. Con l'evolvere della parola, ha iniziato a trasmettere concetti più complessi, come ricordi del passato o progetti futuri.

Tuttavia, se col tempo la quantità di comunicazione è aumentata, non altrettanto si può dire a proposito della sua qualità. La comparsa della scrittura prima, della televisione, della radio e di nuovi media poi, ha privilegiato l'aspetto logico del messaggio. Il linguaggio emotivo di base, semplice, immediato, ricco di contenuti, è caduto per lungo tempo nell'oblio.

Nonostante questi cambiamenti, i problemi di fondo degli esseri umani non sono mutati: l'uomo si dibatte ancora in un universo di tensioni e di paure. Le malattie psicosomatiche colpiscono tutti gli strati sociali e sono in continuo aumento. L'unico modo per risolvere disagi così profondi è riconoscere il peso delle emozioni nel nostro modo di vivere, comprendere in quale modo esse originano nella mente e come si manifestano. Anni fa questo sarebbe stato impossibile, perché non si conoscevano ancora le basi fisiologiche del comportamento, ora i tempi sono cambiati, sono state compiute molte ricerche.

Questo libro si propone di illustrare quanto scoperto finora sui meccanismi dell'inconscio (o subconscio: nel libro i due termini sono usati come

sinonimi per semplicità di lettura, sebbene molti autori parlino di *subconscio* per indicare l'emotività di una persona e di *inconscio* a livello collettivo, di specie umana).

Conoscere il funzionamento della mente rappresenta l'unico modo per rispettare i bisogni fondamentali dell'uomo e non quelli dell'immaginario creato dai mass media, distorto e inefficace. I mezzi di comunicazione ci condizionano senza che ce ne accorgiamo, proprio perché fanno leva sul nostro subconscio. Inutile puntare il dito sulle nuove tecnologie, che hanno tanti vantaggi. È più saggio conoscere questa parte della nostra mente e utilizzarla al meglio, perché il problema non è l'arma ma chi la usa.

Alcune avvertenze per il lettore

Il libro è idealmente diviso in gruppi di capitoli. All'inizio darò una definizione del subconscio, poi illustrerò le basi fisiologiche del suo funzionamento. I capitoli successivi sono dedicati al modo in cui il subconscio si manifesta, soprattutto nella comunicazione. Concluderò illustrando dei metodi utili a integrare al meglio il subconscio col resto della mente.

Il libro è scritto all'insegna del "no-stress": ogni capitolo è esaustivo e può essere letto separatamente dagli altri. Si tratta di un'opera sintetica, che con-

tiene molte informazioni diverse, il che ti permette una lettura "soporifera" prima di dormire, una lettura "attenta" se disponi di molto tempo libero, o una scorsa "veloce" se vuoi approfittare di una pausa lavorativa. Ti consiglio comunque di centellinare la lettura, perché "troppe informazioni equivalgono a nessuna informazione".

Nel libro molti esempi sono citati solo al maschile. Mi scuso con le lettrici: ovviamente tali esempi vanno letti specularmente anche dal punto di vista femminile, non nominato solo per non appesantire il testo.

In diversi capitoli compaiono semplici esercizi. La loro efficacia è molto maggiore se li esegui immediatamente dopo la lettura, senza posporli a un ipotetico futuro, più difficile da programmare. Alcuni di essi richiedono una pratica continuativa. Segui i tuoi

ritmi e i tuoi tempi e non spaventarti, se ti viene richiesto un piccolo impegno. La pratica costante ti permette di ottenere il massimo risultato con il minimo sforzo: "solo la costanza può cambiare il destino" (I Ching).

Eeguire degli esercizi può sembrarti poco spontaneo, artificiale. Ricorda che anche farti la barba ogni mattina (o farti la ceretta) all'inizio poteva sembrarti un comportamento poco naturale. La spontaneità è un atteggiamento mentale che si acquisisce solo attraverso la ripetizione di un apprendimento. La ripetizione, quindi, è la base per innescare quel processo di trasformazione che porta alla consapevolezza. Solo la ripetizione ti allena a raggiungere un obiettivo, senza lasciarti distrarre dai giochi della mente. È la ripetizione che fa il maestro.

SUBCONSCIO E COMUNICAZIONE

*Per conoscere anche poco se stessi,
bisogna conoscere a fondo gli altri.*

— OSCAR WILDE

Il mondo italiano dello spettacolo è ricco di grandi comici, bravissimi nel tener desta l'attenzione del pubblico. Chi non conosce Roberto Benigni? L'unica persona a cui è venuto in mente alla cerimonia di premiazione degli Oscar di passare sulle spalle degli invitati, per andare a prendersi la meritata statuetta. Sorridente come se fosse la cosa più normale del mondo, è stato capace di mettere letteralmente i piedi in testa ad attori ben più famosi di lui, tra le risate generali... e con l'approvazione di tutti i presenti!

Pensa a quanto è abile nel coinvolgere il pubblico Beppe Grillo: durante i suoi spettacoli è in grado di accarezza la testa di uno spettatore, poggiarsela sul petto e coprirlo con la sua camicia, lasciando poi il malcapitato nella scomoda posizione, mentre gli chiede con noncuranza: "Com'è l'odore delle mie ascelle?". Ovviamente scatena le risate delle quattromila perso-

ne presenti, comprese quelle della "cavia", che non solo non fa alcun tentativo per liberarsi, ma ride, contenta di essere stata a sua volta protagonista per un attimo.

Pensa se questi personaggi cercassero di far ridere senza compiere alcun gesto, usando un tono monocorde e restando rigidamente seduti dietro a una cattedra. I loro sketch sarebbero ben poco divertenti (anche se i due sono talmente bravi, che sicuramente riuscirebbero a far ridere lo stesso).

Grillo e Benigni sono insuperabili maestri di comunicazione emotiva. Ci insegnano quanto sia importante gesticolare per attirare l'attenzione. Ciò è vero a tal punto, che i toni e i gesti possono essere più importanti del messaggio informativo che desideriamo trasmettere. Chiaramente nessun messaggio sarebbe tale senza un suo significato specifico che lo caratterizza; valutando, però, il coinvolgi-

mento e l'interesse che ciò che stai comunicando suscita nell'interlocutore, la mancanza di un adeguato contorno di gesti e di toni fa perdere gran parte della sua efficacia a qualsiasi discorso. In effetti, analizzando i monologhi di Grillo e di Benigni, si vede che molte delle risate esplodono per i loro atteggiamenti inusuali: i due sono insuperabili nel "condire" i loro monologhi di gestualità nuove e inaspettate, che coinvolgono e fanno ridere.

Anche se non sei un grande comico, anche tu abitualmente emetti tutta una serie di segnali e di gesti esplicativi, specificatamente connessi all'argomento che stai trattando, proprio per stimolare l'attenzione nel tuo interlocutore. Si tratta di gesti mimici, con cui accompagni un termine o una frase durante una conversazione, imitando l'immagine di ciò che vuoi rappresentare. Per esempio, se vuoi descrivere un albero particolarmente largo che hai visto in un parco, allarghi le braccia per simularne le dimensioni; oppure unisci le cinque dita e le porti alla bocca quando vuoi indicare il desiderio di cibo, o indichi il polso se vuoi sapere l'orario. Sono gesti che vengono compresi in qualsiasi parte del mondo proprio per il loro semplice simbolismo.

L'espressività dei gesti che compii durante il dialogo è fondamentale per

parlare in modo fluido e rendere comprensibili le tue argomentazioni. Se non ne fai uso, non hai veramente intenzione di farti capire.

In un recente esperimento sono stati applicati all'estremità superiore destra dei volontari degli elettrodi, per registrare la variazione di tensione muscolare. I ricercatori hanno quindi letto ai partecipanti delle definizioni di oggetti o di idee. Veniva poi chiesto loro di dire il nome di ciò a cui ci si riferiva. Confrontando risposte ed elettromiogrammi, i ricercatori hanno concluso che i termini concreti suscitavano una maggiore contrazione nei muscoli dell'arto dominante. È stato constatato che anche l'altro braccio veniva mosso assieme alla mano e che gli spostamenti erano realizzati in modo tale da fornire una raffigurazione plastica del termine cercato o dei movimenti che si compiono nell'afferrare quel dato oggetto o nel servirsene. Per esempio, nell'atto di spiegare il termine "pianura" i soggetti muovevano la mano a raggiera (cfr. Morsella, Krauss).

I gesti esplicativi completano il messaggio che stai comunicando con le parole. La loro importanza è così rilevante che, se non esprimi i pensieri accompagnandoli con adeguata gestualità, anche i processi ideativi ne risultano impoveriti. Lo dimostra un'altra ricerca, in cui è stato impedi-

to ai partecipanti di muoversi mentre parlavano. Le persone erano impossibilitate a usare i gesti e il discorso risultava impreciso, meno particolareggiato. L'eloquio diventava più insipido, l'articolazione delle parole appariva stentata e aumentavano gli errori di pronuncia. Il numero e l'intensità dei tentativi di gestualità cambiavano in relazione all'argomento: erano minori nell'espressione di un concetto astratto, mentre erano più vivaci quando i partecipanti allo studio descrivevano fatti oppure oggetti concreti (cfr. Rauscher).

Oltre a quelli esplicativi, esistono degli altri segnali e gesti, che adoperiamo durante le conversazioni, pur senza rendercene conto. Quante volte in una giornata ti gratti una parte del corpo, accavalli le gambe, ti lecchi le labbra o pulisci con la mano la manica della giacca? Sono gesti che compi continuamente mentre parli, ma di cui raramente ti rendi conto. Se, per esempio, chiedi a una persona perché si gratta il naso, ti risponderà che forse sta arrivando un raffreddore, o che il naso le prudeva, oppure si limiterà a sorridere, dicendo che non lo sa. Difficilmente, infatti, ci si accorge di emettere questi piccoli segnali, perché non li si collega a un significato preciso. In effetti, il cervello cosciente non sa che essi sono l'espressione di una

parte molto importante della mente: il subconscio. Non sapendoli valutare, li considera ininfluenti e quindi li scarta. Così facendo, però, perde dei dati estremamente interessanti: numerose ricerche indicano che solo l'8% dell'efficacia della comunicazione è attribuibile al messaggio logico; il 34% invece è legato ai toni, mentre tutto il resto è dovuto ai gesti. Le percentuali attribuite alla comunicazione non verbale variano a seconda dell'opinione dei ricercatori: si va dal 65% dell'antropologo Ray Birdwhistell al 93% dello psicologo Albert Mehrabian (si tratta comunque di percentuali elevatissime).

Anche se non giunge alla consapevolezza, la microgestualità viene riconosciuta da una parte specifica del cervello: i nuclei connessi alle emozioni, che decodificano questi segnali, trasmettendoti un'impressione che concorrerà al tuo giudizio finale riguardo la conversazione. Si tratta di un'impressione di cui non ti rendi conto, perché i segnali corporei non sono conosciuti, nessuno a scuola o in famiglia ti ha insegnato a valutarli correttamente.

Come mai piccoli gesti come la dilatazione di una pupilla oppure l'accarezzamento della cravatta, assumono un così grande peso nella comunicazione? Perché ogni stimolo (un gesto dell'interlocutore, una sua parola

o la vista di qualcosa d'inaspettato) provoca una reazione del cervello rettile (la parte più antica della mente).

Esso reagisce attraverso quattro possibili risposte motorie: la fuga, l'attacco, la ricerca del piacere o la riproduzione.

Naturalmente nella società attuale le convenzioni sociali non permettono reazioni così violente, perciò le risposte primordiali compaiono, ma in maniera più sfumata. Spesso, nella conversazione, esse vengono appena abbozzate, esprimendosi nella microgestualità. Il fatto che vengano solo accennate non ne modifica comunque l'impatto emotivo e il profondo significato: i gesti sono parte integrante della facoltà di parlare con proprietà e scorrevolezza. Solo osservandoli attentamente, puoi interpretare tutti gli aspetti del messaggio che ti arriva dal tuo interlocutore.

Il motivo dell'enorme importanza della microgestualità va ricercato nella segmentazione del cervello: il messaggio logico viene espresso da una parte di esso, ma le emozioni suscitate dal tema trattato vengono prodotte da una parte differente, inconscia. È questa parte che, per comunicare con l'esterno, si esprime attraverso i gesti.

Anche la mente di chi riceve ha due modalità d'ascolto. La parte logica ri-

ceve il messaggio informativo, la parte emotiva percepisce le emozioni che lo accompagnano e lo caratterizzano. È come guardare un film su di un videoregistratore a due piste: se ne funziona una sola, ti manca una parte del messaggio.

La parte non verbale è fondamentale per capire i tuoi simili, anche perché spesso messaggio logico e sentire emotivo esprimono due opinioni diverse. Lo dimostra un lavoro di ricerca sui movimenti del viso nella dissimulazione.

Nell'esperimento, effettuato dal Dipartimento di Fisiologia della Facoltà di Medicina dell'Università di Trieste, sono stati filmati al videotape quattordici soggetti destrimani. Tutti avevano il compito di mostrare spontaneamente oppure di dissimulare le proprie emozioni di fronte alla telecamera. I risultati hanno evidenziato che, quando le persone mentivano, la mimica facciale della parte bassa sinistra del viso mostrava una significativa asimmetria (cfr. Clarici, Melon, Braun, Bava).

Questa ricerca conferma la costante presenza dei segnali non verbali nella comunicazione interpersonale: se l'inconscio non è d'accordo con quello che stai dicendo o con ciò che stai pensando, lo manifesta con dei chiari segni di mimica del viso o del

corpo, come vedremo meglio nel secondo capitolo.

Per una valutazione pratica della connessione tra gestualità e subconscio, puoi eseguire il seguente esperimento.

Mettiti in piedi, in un luogo tranquillo, con le braccia lungo i fianchi e i piedi uniti.

Rilassati, fai il vuoto nella tua mente.

A questo punto concentrati intensamente su un problema che devi risolvere, senza pensare a nient'altro (è fondamentale che tu ti senta indeciso o sul tuo reale desiderio di risolvere la questione, oppure tra due o più soluzioni diverse).

La frase esatta da pensare è: "Voglio risolvere/raggiungere/lasciar andare, ecc. l'obiettivo tal dei tali".

Deve trattarsi di un'affermazione e non di una domanda.

Effettuala mentalmente, quindi resta in ascolto delle sensazioni del tuo corpo. Osserva soprattutto se compi delle oscillazioni in avanti o indietro.

Se subito dopo aver pensato al problema oscilli in avanti, vuol dire che il tuo subconscio provoca dei micromovimenti in accordo con la direzione espressa dall'intenzione, a favore della soluzione del problema. Ti spinge in avanti, a fare ciò su cui sei indeciso.

All'opposto, se oscilli prevalentemente verso indietro, la mente emotiva non è d'accordo, cerca di allon-

tanarsi: il tuo inconscio "rema contro" la direzione della domanda.

L'oscillazione antero-posteriore si verifica nella maggior parte dei casi. Se invece non oscilli, può essere perché la domanda non ti emoziona o perché ti senti stupido a stare lì impalato; oppure stai sopportando uno stress emotivo che ti impone una tale rigidità, da impedirti ogni movimento inconsapevole. In tali casi lascia cadere le spalle, fai una profonda espirazione e riprova.

In corrispondenza di qualche domanda, invece, puoi oscillare prevalentemente verso destra o verso sinistra. Si tratta di micromovimenti di indecisione (un po' come quando in un progetto non si va né avanti né indietro), che non sono dovuti alla tua parte logica o emozionale, bensì a tensioni provenienti dagli altri o dall'ambiente, che la mente interpreta come ostacoli al raggiungimento dell'obiettivo.

Poni domande su diversi aspetti della tua vita: scoprirai che talvolta oscilli indietro, pur essendo convinto di voler raggiungere quell'obiettivo. Ciò dimostra che la tua mente logica e il subconscio non sono d'accordo, magari su temi per te insospettabili.

Val più la pratica che la grammatica. Prova! Questo esperimento ti permetterà di effettuare dei collegamen-

ti mentali che prima non attuavi. È un modo per aumentare le tue capacità percettive.

Se resti bloccato sul posto senza oscillare, nessun problema. Forse la tua mente ti irrigidisce, perché ha bisogno di ulteriori dati: deve capire meglio cosa sta facendo. In tal caso,

per chiarire la complessità dei tuoi comportamenti, devi conoscere le basi fisiologiche attraverso cui gli organi di senso inviano i messaggi al cervello e il tipo di risposte che esso dà. Puoi ritentare dopo che avrai letto il libro, quando conoscerai meglio la tua parte emotiva.