

## Scena sulla multisensorialità: Aiutare con il reframing

<b>Durata</b>	2.37 minuti
<b>Tema principale</b>	<b>Multisensorialità</b>
<b>Il contesto</b>	<p>Un bambino si aggrappa con forza a un'unica certezza: <i>"Io ci vedo"</i>. Non è una frase di negazione, è una strategia di sopravvivenza. L'insegnante lo capisce e fa una scelta controintuitiva: non lo contraddice, non lo corregge, non lo "riporta alla realtà". Fa qualcosa di molto più potente: cambia la cornice. Sposta l'attenzione. Amplia il campo percettivo.</p> <p>Quella che stiamo per vedere, nella scena tratta da <i>"Rosso come il cielo"</i>, è una lezione magistrale di reframing e comunicazione multisensoriale, applicabile ben oltre il contesto educativo.</p>
<b>Il punto di vista del Trainer</b>	<p>Questa scena è estremamente efficace per lavorare su:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• coaching e mentoring</li> <li>• gestione del cambiamento</li> <li>• resistenze emotive</li> <li>• comunicazione efficace</li> <li>• leadership evoluta</li> <li>•</li> </ul> <p>È una metafora potente di ciò che accade in azienda quando una persona resta bloccata su una <b>cornice problema</b>: <i>"Non sono portato", "Non fa per me", "Non si può fare"</i>.</p> <p>Il valore della scena sta nel mostrare <b>come aiutare qualcuno senza forzarlo</b>, ma guidandolo a vedere ciò che prima non considerava.</p> <p><b>LEZIONI DI COMUNICAZIONE E REFRAMING</b>  <b>Il reframing non nega il problema: lo supera</b>          L'insegnante non dice a Mirko che si sbaglia. Parte dalla sua verità e la usa come punto di appoggio.</p>

## Scena sulla multisensorialità: Aiutare con il reframing

### Ricalcare prima di guidare

“Lo so che ci vedi...”: è il principio del ricalco. Prima crei alleanza, poi accompagni.

### Ampliare i canali percettivi sblocca nuove possibilità

Quando una persona usa un solo “senso” (una sola competenza, un solo schema mentale), limita il proprio potenziale. Aprire altri canali significa moltiplicare le opzioni.

### La multisensorialità è una leva di apprendimento potentissima

Vista, tatto, udito, emozione: più canali attivi = maggiore comprensione, maggiore coinvolgimento, maggiore cambiamento.

### IN AULA: UTILIZZO DELLA SCENA

Questa scena funziona molto bene in:

- percorsi di coaching
- formazione manageriale
- leadership e people development
- gestione del cambiamento
- comunicazione persuasiva

È particolarmente utile per lavorare sulle **resistenze passive**, quelle che non si superano con ordini o motivazione forzata.

### ATTIVAZIONE ESPERIENZIALE (idee per l'aula)

- **Domanda di riflessione:** in quale situazione stai usando “un solo senso” o una sola competenza?
- **Esercizio pratico:** prendere un problema reale e riformularlo cambiando prospettiva (da limite a risorsa).
- **Debrief:** cosa succede quando non cerchiamo di convincere, ma di ampliare?

### DOMANDE PER IL GRUPPO

- In che modo reagiamo quando qualcuno mette in discussione la nostra “verità”?
- Quali cornici problema ricorrono più spesso nel nostro team?
- Come possiamo aiutare le persone a vedere più possibilità, senza forzarle?

## Scena sulla multisensorialità: Aiutare con il reframing

	<b>UNA FRASE CHIAVE DA RICORDARE</b> <i>“Non serve togliere una convinzione per aiutare qualcuno. A volte basta affiancargliene altre”.</i>
<b>Altri utilizzi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Multisensorialità</li><li>- PNL</li><li>- Programmazione neuro linguistica</li><li>- Ricalco</li><li>- Ristrutturazione</li><li>- VAK</li></ul>