

## LA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA

### CONCETTO E STORIA DELLA PNL

La Programmazione Neurolinguistica (PNL) nasce a Santa Cruz, California, nel 1970 dagli studi sulla struttura del linguaggio e della comunicazione condotti dal linguista John Grinder e dal matematico Richard Bandler.

Il lavoro di Bandler e Grinder è principalmente frutto di anni di ricerche orientate a scoprire cosa permettesse a psicoterapeuti di orientamento teorico diverso (ad esempio Fritz Perls - il creatore della Gestalt, Milton Erickson - ipnoterapeuta di fama mondiale, Virginia Satir - famosa nel campo della terapia familiare) di conseguire risultati positivi rilevanti.

Partendo dal presupposto che *"Se qualcuno può fare qualcosa, chiunque altro può imitarlo"*, Bandler e Grinder analizzarono minuziosamente la pratica terapeutica di Perls, Erickson e Satir riproducendone ogni atteggiamento, anche quello apparentemente più banale, al fine di ottenere i medesimi risultati.

Ciò li portò ad ottenere quello che qualcuno ha definito *"il distillato della migliore saggezza inconscia dei migliori comunicatori degli ultimi 40 anni"*.

Ben presto infatti Bandler e Grinder si resero conto di avere tra le mani una vasta gamma di modelli comunicativi straordinariamente forti ed efficaci che avrebbe permesso loro di andare oltre l'intenzione iniziale di applicare le proprie teorie esclusivamente in campo terapeutico. Compresero che tali modelli potevano essere applicati in altri campi della comunicazione umana, quali il settore dell'industria e del commercio, legale, e dell'istruzione. Così si passò alla creazione di un modello efficace che risolvesse i conflitti interpersonali e che fosse in continua evoluzione, sganciato da un eventuale contesto terapeutico.

### MA COS'È LA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA?

Le molteplici applicazioni di questa disciplina hanno portato alla diffusione di diverse definizioni. In prima istanza si può dire che :

La programmazione neurolinguistica è **una disciplina che si fonda sullo studio del linguaggio e dell'influenza che esso ha sul comportamento umano.**

La parola "**Neuro**" sta ad indicare che i processi neurologici sono alla base di ogni comportamento umano.

La parola "**Linguistica**" ci suggerisce l'idea che questi processi sono tradotti, cioè rappresentati, da un codice linguistico e che proprio attraverso di esso sono in una certa misura inferibili.

Infine la parola "**Programmazione**" sta a significare che sequenze ordinate, e non casuali, di determinati processi neurologici hanno come esito uno specifico comportamento.

### I PRESUPPOSTI DELLA COMUNICAZIONE

#### **"Non si può non comunicare"**

Lo ha affermato uno dei più grandi esperti di comunicazione della nostra epoca, lo studioso Paul Watzlawick, del Mental Research Institute di Palo Alto, California.

In questa formula è contenuta una delle chiavi più importanti del processo di comprensione del fenomeno comunicazione: ogni individuo vivente infatti comunica in molteplici modi e, del resto, non potrebbe esimersi dal farlo, neanche se lo volesse. Lo stesso silenzio è una forma, spesso anche molto potente ed efficace, di comunicazione.

**"Ogni comunicazione è comportamento ed ogni comportamento è comunicazione".**

Questo presupposto è diretta conseguenza del primo.

Provate infatti a pensare a quanto comunicate, ogni minuto che passa, senza magari rendervi conto del messaggio che, coscientemente o meno, viene emesso dai vostri comportamenti: modi di parlare, sguardi, posture, movimenti nello spazio, persino la scelta del look personale contribuiscono costantemente a creare i nostri messaggi. Il problema è che spesso non ci rendiamo conto di quanto tutto ciò influisca nei rapporti, tanto professionali quanto interpersonali.

### **"Il significato della comunicazione sta nel responso che se ne ottiene e non nelle intenzioni"**

Vi è mai accaduto di dire o fare qualcosa che pensavate sarebbe stata gradita da un vostro familiare, amico, collega e di suscitare una reazione inaspettatamente negativa? Ciò dipende dal fatto che non tutti attribuiamo il medesimo significato agli avvenimenti e pertanto reagiamo ad essi in modo diverso.

La vita familiare e professionale ci offre innumerevoli esempi in cui basterebbe modificare l'approccio per risolvere banali, ma pericolosi, equivoci.

Ciò che conta allora è la costante verifica del responso generato dalla nostra comunicazione: questa sensibilità, unita all'approccio che vi è dietro, ci garantirà una maggiore capacità di entrare in sintonia con gli altri, aumentando al contempo l'abilità di adattare i nostri messaggi alla soggettività del destinatario.

## **IL PRESUPPOSTO DELLA PERCEZIONE**

### **"La mappa non è il territorio"**

Il precedente presupposto è la diretta conseguenza di quest'ultimo.

La mappa, ovvero l'immagine che ciascuno di noi possiede della realtà è diversa da quest'ultima e dinanzi alla medesima realtà ciascuno di noi produce immagini diverse.

La nostra mappa è l'interpretazione della realtà che dipende dalle nostre esperienze precedenti, dal nostro sistema di credenze di riferimento e dal canale prescelto per entrare in contatto con la realtà, Visivo (vista), Auditivo (udito), Cinestesico (tatto, olfatto, gusto - sensazioni corporee).

Gli esseri umani utilizzano i propri sensi in ogni circostanza e attribuiscono un valore più elevato ad un determinato sistema rappresentazionale, trascurando di usare gli altri che sono dentro di loro.

Se andaste ad un concerto quale sistema mettereste in atto?

Sicuramente quello auditivo. E in una galleria d'arte? Sicuramente quello visivo.

La maggior parte degli individui possiede un sistema rappresentazionale di cui si avvale in maniera preponderante per organizzare la propria esperienza. Un soggetto verrà dunque definito visivo, auditivo, cinestesico a seconda del sistema rappresentazionale preponderante.

### **Come riconoscere un visivo, un auditivo, un cinestesico?**

In primo luogo prestando attenzione agli aggettivi, avverbi, verbi utilizzati.

<b>Visivi</b>	<i>mostrare – illustrare – chiarire – inquadrare – rivelare – occhiata – visibilità – come la vedo io – idea nebulosa – fare una scenata – approccio miope...</i>
<b>Auditivi</b>	<i>ascoltare – descrivere – domandare – parola per parola – inaudito – armonioso – chiassoso – l'ho già sentito – ad alta voce – altisonante...</i>
<b>Cinestesici</b>	<i>toccare – scuotere – vibrare – problematico – dolore – calma – non ti seguo – discussione animata – sfuggire di mente – mettersi in contatto...</i>

Alla luce di tali presupposti la programmazione neurolinguistica può essere definita anche come:

**lo studio delle componenti della percezione e del comportamento che rendono possibile la nostra esperienza.**

Le due precedenti definizioni vengono contemplate ed ulteriormente integrate da quest'ultima.

La programmazione neurolinguistica è lo studio, attraverso il linguaggio verbale e non verbale, di come **"filtriamo"** con **griglie percettive** (Sistemi Rappresentazionali, Submodalità, Metaprogrammi) e **cognitive** (Credenze, Valori, Criteri) le informazioni che ci provengono dall'ambiente esterno o interno, e di come le organizziamo in schemi coerenti e standardizzati di comportamento **per la realizzazione di un obiettivo.**

### **LA PRATICA NEUROLINGUISTICA**

La nostra mappa, la nostra rappresentazione della realtà dipende dunque dal nostro modo di essere e dalle esperienze di vita. Ciò spiega la diversa reazione (a volte anche opposta) che ciascuno di noi ha dinanzi ad un evento.

Quest'ultima definizione contiene in sé il rimando all'applicazione pratica della programmazione neurolinguistica, i cui studi culminano in un insieme potente ed elegante di tecniche e di modelli (anche se i suoi fondatori, Bandler e Grinder, parlano soprattutto di **"atteggiamento mentale"**) per una più efficace definizione dei propri obiettivi, una migliore abilità comunicativa, una maggiore capacità di motivazione e di automotivazione, una comprensione più profonda di se stessi e degli altri.

La **Programmazione Neuro Linguistica** è dunque un utile strumento che ci permette di **"riprogrammare"** la nostra mente al raggiungimento della nostra realizzazione personale.

### **I PRESUPPOSTI DELL'AUTOREALIZZAZIONE**

**"Le cose non cambiano, siamo noi che cambiamo".** (H.D. Thoreau)

Noi possiamo mutare solo la nostra visione ed interpretazione della realtà e non la realtà in sé. A volte un cambiamento di prospettiva, permette di trovare la soluzione ad un problema che ci pareva insormontabile.

**"Se continui a fare ciò che hai sempre fatto, otterrai quello che hai sempre ottenuto".**

Non basta desiderare di mutare la propria situazione. Bisogna anche attivarsi perché ciò avvenga veramente. L'autorealizzazione comporta la sperimentazione di situazioni nuove e diverse dal solito e quindi prive della sicurezza data da quelle che rappresentano il nostro "habitat naturale". Bisogna uscire dalla propria "zona di comfort".

**"Possono perché credono di potere"** (Virgilio)

Tutti possiedono le risorse di cui hanno bisogno per cambiare la propria vita, per essere felici. Ciò che distingue coloro che lo diventano veramente è la fiducia in se stessi e nella proprie risorse personali. Ciò che contraddistingue le persone di successo è il fatto di avere credenze di successo.

Non esistono fallimenti ma solo risultati. La neurolinguistica ci spinge ad essere ottimisti, a non cedere dinanzi ai possibili fallimenti, ma al contrario a trarne un insegnamento per il futuro.

**"Non andate in cerca di errori, ma di un rimedio"** diceva Henry Ford.

La capacità di avere successo è direttamente proporzionale alla nostra capacità di comunicare con noi stessi e con gli altri.

Le persone di successo sono solitamente contrassegnate da particolari doti comunicative e non solo sanno comunicare con gli altri in modo persuasivo, ma conoscono il potenziale ipnotico delle proprie parole e se ne servono per "programmarsì" al successo.

## **COMUNICARE EFFICACEMENTE CON LA PNL**

Le teorie della Programmazione Neurolinguistica trovano un'interessante applicazione nella comunicazione persuasiva. Essa viene spesso richiamata nei corsi di tecniche di vendita.

La PNL insegna che chiunque intenda convincere qualcuno della bontà delle proprie idee, deve prestare attenzione al proprio linguaggio corporeo e rendersi conto delle possibili incoerenze con il linguaggio verbale. Ad es. diciamo che il nostro prodotto è valido, ma poi ci contraddiciamo, oscillando la testa, come se volessimo dire no. Tale incoerenza produce sul nostro interlocutore un effetto di "distonia emotiva", ovvero una sensazione di disagio provocata dalla mancanza di un'immagine stabile e duratura, sensazione che porta il nostro interlocutore ad allontanarsi da noi.

Non solo, saper leggere il linguaggio del corpo ci permette anche di conoscere meglio il nostro interlocutore. Prestare attenzione al suo linguaggio non verbale ci permette di entrare in maggiore sintonia con lui.

Leggendo i segnali lanciati dal corpo è possibile scoprire quali argomenti producono sul nostro interlocutore stati emotivi positivi.

Per entrare in maggiore sintonia con l'interlocutore la PNL suggerisce di attuare il ricalco.

È stato dimostrato che la gente è più disponibile nei confronti di chi gli è più simile, chi utilizza il medesimo tono di voce, assume la stessa postura e gesticola in modo simile. Attuare il ricalco significa riprodurre consapevolmente lo stile comunicativo del proprio interlocutore per creare un clima di maggiore sintonia e fiducia. Naturalmente ciò deve avvenire in modo naturale e senza dare l'impressione a chi ci è dinanzi di essere "scimmiottato".

## **ED ORA FACCIAMO UN PO' DI PRATICA**

### **UTILIZZO DELLE SOTTOMODALITÀ**

Ripensa a qualcosa, una situazione o una persona che ti dà fastidio. Cerca di notare le caratteristiche di questa immagine (la PNL le definisce sottomodaltà). È grande o piccola, a colori o in bianco e nero, vicina o lontana, luminosa o scura, a fuoco o sfuocata?

Adesso giocaci un po'. Prova ad allontanare l'immagine e poi ad avvicinarla. La sensazione aumenta o diminuisce? Per la maggior arte delle persone, per esempio, allontanare un'immagine corrisponde a diminuire l'intensità emotiva a essa collegata. Se l'immagine è a colori, trasformala in bianco e nero e viceversa.

Prova adesso a renderla più luminosa o più scura e osserva sempre come muta la sensazione.

Continua così sfuocandola; se è in movimento, cambiane la velocità o bloccala, sposta l'immagine in alto, in basso, a destra, a sinistra.

Adesso metti insieme più cambiamenti fino a quando, pensando a quell'immagine, non provi più la sensazione sgradevole di prima. Adesso prova a ripensare alla sensazione iniziale: ti dà meno fastidio? A volte può succedere addirittura che non si riesca più a richiamarla.

**IL RILASCIO ISTANTANEO**

Crea un'immagine nella tua mente che rappresenti l'idea di "lasciare andare", un razzo che parte, un'esplosione, una cascata, una bomba che scoppia .

Ripensa ad una sensazione negativa cercando di sentirla per qualche istante.

Inspira profondamente e trattieni il respiro.

Contemporaneamente stringi forte uno o entrambi i pugni, creando tensione muscolare e quindi, unita al respiro una sorta di pressione interna.

Chiedi a te stesso: "Quando lascerò andare tutto questo?"

E poi simultaneamente e con intensità:

Esclama: "Ora!" a voce alta, espirando contemporaneamente.

Lascia andare il pugno e la tensione scrollando forte il braccio verso il basso.

Vedi la tua immagine che "lascia andare".

Ripeti tutto questo per qualche volta di fila quattro o cinque volte sempre più intensamente e velocemente.

**IL LINGUAGGIO TRASFORMAZIONALE**

Presupposto di questo esercizio è che se le parole condizionano i nostri stati d'animo, possiamo attenuare le sensazioni negative e ampliare quelle positive, trasformando il nostro vocabolario, ossia imparando ad usare termini che contengono una minore o maggiore carica emozionale.

Es.

Vecchia espressione depotenziante	Nuova espressione potenziante
angosciato	Infastidito, stuzzicato
ansioso	In attesa, curioso, proiettato al futuro
Arrabbiato	Stizzito, inalberato, un pò disturbato
problema	Sfida, situazione da risolvere
solo	Libero, disponibile, in riflessione

**Ed ora prosegui tu**

Vecchia espressione depotenziante	Nuova espressione potenziante

Allo stesso modo potresti trasformare intensificare sensazioni positive utilizzando termini dai toni come brillante, raggianti, magnifico, fortissimo, solare...

**Continua tu:**

---



---



---



---

---

---

---

---

**LIBRI CONSIGLIATI:** clicca sui titoli per saperne di più

**"Programmazione Neurolinguistica"** - Richard Bandler - Astrolabio.

**CORSI CONSIGLIATI:** clicca sui titoli per saperne di più

**PNL E COMUNICAZIONE:** Una giornata di formazione avanzata per migliorare la propria comunicazione interpersonale, applicando le principali tecniche di PNL.

**PNL PRACTITIONER:** Corso base di cinque giornate suddivise su due weekend successivi sulla Programmazione Neuro Linguistica per aumentare l'efficacia della propria comunicazione attraverso le migliori tecniche di persuasione e diventare un vero esperto di PNL.