

Accademia

[Della Felicità]

MASTER IN COACHING

LA PNL

LA PNL

Nei primi Anni '70 Richard Bandler e John Grinder dell'Università della California notarono che copiando certi aspetti del comportamento e del linguaggio di due terapeuti Gestalt, riuscivano a loro volta a ottenere risultati simili. Scoprirono così che la nostra esperienza soggettiva del mondo ha una struttura, e che il modo in cui pensiamo alle cose influenza l'esperienza che ne abbiamo.

La PNL, cioè programmazione neurolinguistica, è un modello che spiega come processiamo le informazioni che arrivano dall'esterno e di come il nostro comportamento e le nostre reazioni ne vengano influenzate. La PNL è una scienza che studia il modo in cui il cervello codifica

tutto il nostro apprendimento e le nostre esperienze. Ci mostra come riceviamo immagazziniamo e recuperiamo le informazioni

È un modello di comunicazione che si concentra sull'identificare e utilizzare schemi di pensiero che influenzano il comportamento delle persone, al fine di migliorare la qualità e l'efficacia delle loro vite.

Perché PROGRAMMAZIONE

La programmazione è il modo in cui le nostre esperienze sono immagazzinate, codificate e trasformate cancellando, aggiornando o installando il nostro "software" mentale. Con queste esperienze possiamo cambiare la nostra programmazione e cioè il modo in cui pensiamo e agiamo.

Perché NEURO

Si riferisce alla struttura neurologica, ovvero i modi in cui elaboriamo le informazioni raccolte dai nostri sensi attraverso il cervello e il sistema nervoso.

Perché LINGUISTICA

Si riferisce ai sistemi di linguaggio per decodificare, organizzare e attribuire un significato alle nostre rappresentazioni interiori.

Quindi su cosa si basa il modello della PNL? Data la quantità di informazioni in entrata, coscientemente o incoscientemente cancelliamo ciò a cui non desideriamo porre attenzione.

Filtriamo i dati rimanenti sulla base delle nostre esperienze passate, dei nostri valori e delle nostre convinzioni.

Alla fine del processo ci ritroviamo con qualcosa di incompleto e impreciso perché è venuta a mancare una parte dei dati iniziali, mentre il resto è stato generalizzato e distorto.

Le informazioni filtrate formano la nostra mappa interiore che influenza il nostro stato fisiologico e il nostro modo di essere. Alla fine quello che noi vediamo e di cui facciamo esperienza non è la realtà ma una nostra mappa interiore

Informazioni >> Filtri >> Mappa interiore >> Stato >> Comportamento

Da qui il principale postulato della PNL: la mappa non è il territorio.

Porta alla mente un ricordo spiacevole, qualcosa che ti ha imbarazzato, che non è andata come volevi, che ti ha fatto rimanere deluso, amareggiato. Riviviamo mentalmente ciò che è successo. Cerca di essere preciso, ascolta, vedi, percepisci di nuovo quello che è successo e hai fatto. Ora, diventiamo i registi di questa scena; possiamo cambiare quello che vogliamo.

Possiamo mettere alle persone la voce di un cartone animato. Vestire le persone da ballerine o da uomini preistorici. Farlo sembrare un episodio dei Simpson. Mettiamoci la colonna sonora che vogliamo. Possiamo provare a fare una telecronaca tipo Gialappas Band facendo la terza voce fuori campo, ridicolizzando il tutto. Ecco, abbiamo ricodificato un'esperienza; potrebbe non darci più fastidio o quantomeno attenuare le sensazioni spiacevoli, ma abbiamo cambiato la nostra codifica.

CANALI SENSORIALI

Nella nostra mente le rappresentazioni interne sono percepite tramite i canali sensoriali, cioè i nostri sensi. Quando noi abbiamo riportato alla mente l'episodio abbiamo visto, abbiamo udito, abbiamo percepito le azioni che si erano svolte.

Questo perché nel momento di apprendere l'informazione l'evento arriva a noi tramite la vista, l'udito, la nostra cinestetica, quindi il tatto, il movimento, la pressione, l'olfatto e il gusto. I primi tre sistemi, vista, udito e cinestetico, sono i più usati nel prendere decisioni e analizzare situazioni consciamente. Gli ultimi due (olfattivo e gustativo) sono percepiti in maniera più inconscia.

SISTEMA PRIMARIO

Tutti noi abbiamo una naturale propensione a pensare per immagini, per suoni o per sensazioni. Abbiamo un sistema che

preferiamo e che ci guida nell'analisi dell'informazione esterna; questo è il nostro sistema primario. Questo sistema combinato ad altri fa sì che noi possiamo preferire un lavoro al posto di un altro, un hobby al posto di un altro, una persona al posto di quell'altra e via così.

PREDICATI

Anche se non ne siamo consci, le parole e le espressioni che utilizziamo indicano i sistemi rappresentazionali che stiamo impiegando in quel determinato momento. Quando una persona afferma "Non vedo la luce in fondo al tunnel" sappiamo che sta elaborando con il sistema visivo. Se qualcuno afferma "mi suona bene" è uditivo, se invece dice cose tipo "prendere in mano la situazione" sta elaborando sicuramente con il sistema cinestetico. Se ascolti attentamente una persona che parla noterai uno schema ricorrente nel tipo di parole ed espressioni che usa. Questo riflette il suo sistema primario oppure il contesto in cui si trova.

RICALCARE I PREDICATI

Conoscere il sistema rappresentazionale primario di una persona è un'informazione preziosa, poiché in questo modo possiamo utilizzare quel codice per comunicare con lei. Questo potenzia la comunicazione in maniera straordinaria perché parliamo la sua lingua. Questo è un atto estremamente efficace per instaurare un

rapporto. Se non sei sicuro di quale sistema usare in un gruppo di persone, combina un po' di ognuno e sarai gradito a tutti.

SISTEMA DI RIFERIMENTO

Il nostro sistema di riferimento è quello che usiamo per verificare le decisioni che prendiamo. Quando una persona ha un sistema di riferimento cinestetico per sapere di aver preso la giusta decisione deve avere la giusta sensazione. Col sistema visivo dovrà percepire un'immagine interna che farà capire la situazione. Individui col sistema auditivo dovranno avere qualche dialogo interno che dice loro che le cose vanno bene.

SEGNALI DI ACCESO OCULARI

Il modo più semplice e rapido per scoprire il sistema di guida di una persona è osservare attentamente gli occhi mentre risponde a una domanda. Con il cambiare delle modalità cambiano anche le direzioni in cui si muovono gli occhi. Questi segnali sono pressoché universali, esistono però delle differenze individuali (per esempio nelle persone mancine i segnali possono essere invertiti).



DOMANDE DEI SEGNALI DI ACCESSO OCULARI

Per identificare il sistema guida possiamo rivolgere una o più domande che richiedano una elaborazione interiore, e osservare come si muovono gli occhi della persona a cui poniamo le domande. Prova a fare queste domande a qualcuno e a osservare come si muovono i suoi occhi.

Visivo ricordato

Di che colore è la porta di casa tua?

Hai un caminetto in casa ?

Cosa vedi dalla finestra della tua camera da letto ?

Visivo costruito

Che aspetto avresti se avessi gli occhi rosa ?

Immagina un dottore a due teste

Che aspetto avrebbero i tuoi capelli se fossero tinti di blu?

Auditivo ricordato

Pensa al tuo brano musicale preferito

Pensa al verso di un gatto

Pensa al suono del gesso sulla lavagna

Auditivo costruito

Quale suono emetterebbe un pappagallo che abbaia?

Inventa una breve melodia

Quale suono farebbe una motocicletta che piange?

Cinestetico

Com'è la sensazione di essere solleticato ai piedi?

È più fredda la tua mano sinistra o quella destra?

Com'è la sensazione di avere il vento in faccia ?

Dialogo interno

Pensa agli argomenti pro e contro la pena di morte

Inventa le prime frasi di un discorso che potresti tenere nella tua vecchia scuola

Chiediti cosa significa la felicità

E' possibile ottenere dei risultati insoliti, può darsi che la persona non abbia un caminetto in casa, oppure abbia ripensato all'istruzione che gli abbiamo dato prima di rispondere.

Come detto precedentemente se noi capiamo la modalità preferenziale di una persona e la ricalchiamo, la comunicazione sarà notevolmente avvantaggiata.

Un altro vantaggio è che si possono usare queste informazioni per cambiare lo stato d'animo di chi ci troviamo davanti. Se una persona è giù di morale o si sente depressa, è probabile che guardi in basso a destra. Se usate allora le parole e gesti per permettergli di vedere un futuro luminoso, in molti casi seguirà quanto indicato e comincerà a guardare in alto alla propria destra, dove finirà per creare un'immagine mentale felice.

ALTRI TIPI DI SEGNALI DI ACCESSO

Oltre agli schemi oculari e linguistici vi sono altri segnali associati al sistema primario di una persona.

Visivo

Respirazione: superficiale e nella parte alta del petto

Voce: acuta

Parlata: veloce

Tensione muscolare: nelle spalle

Gestualità: indicare col dito

Posizione della testa: inclinata verso l'alto

Auditivo

Respirazione: distribuita uniformemente in tutto il petto

Voce: tono chiaro e preciso

Parlata: velocità media

Gestualità: braccia conserte e posizione come al telefono

Posizione della testa: leggera angolazione verso l'alto

Cinestetico

Respirazione: profonda nel ventre

Voce: tono basso e profondo

Parlata: lenta con pause

Gestualità: braccia fisse e rilassate

Posizione della testa: leggermente inclinata in avanti

PROCESSI MENTALI DI ANALISI DELL'INFORMAZIONE

Un evento esterno arriva a noi tramite i canali sensoriali e viene filtrato e analizzato. Si tratta di processi naturali della mente per evitarci un sovraccarico di informazioni. Questi processi avvengono inconsciamente ma ne siamo profondamente influenzati.

I processi di analisi e filtraggio sono: Cancellazione, Distorsione, Generalizzazione.

Cancellazione

Abbiamo un'attenzione selettiva su certi aspetti piuttosto che altri. Questo per evitare un sovraccarico cosciente di informazioni. Normalmente la mente conscia può analizzare +/- 7 informazioni contemporaneamente. Ad esempio si può capire subito che una parola è composta da due lettere senza contare. Questo normalmente si può fare fino a 5/6 lettere, poi bisogna contarle mentalmente. Questo sempre a livello di mente conscia; l'inconscio ha una capacità molto più estesa. È grazie a questo fenomeno che siamo in grado di seguire un discorso oppure la tv anche se intorno abbiamo altre persone che parlano.

Distorsione

Il processo di semplificazione di un'esperienza porta inevitabilmente a distorcerla. La distorsione è il cambiamento nella nostra percezione della realtà sensoriale. A volte non disponiamo di tutte le informazioni necessarie alla valutazione e arriviamo a conclusioni non giustificate. Questo non è necessariamente negativo: la distorsione è anche un processo creativo che ci permette di immaginare cose non ancora accadute oppure di inventare e scoprire cose nuove. Ad esempio se vado con la moto a 110km/h e mi dico che non sto andando troppo forte, la distorsione sta nel fatto che se mi attraversa un gatto a 120km/h mi faccio del male, ma questo mi serve per non andare a 30km/h per essere sicuro di essere salvo.

Generalizzazione

Consiste nel trarre considerazioni generali in base a esperienze già fatte. Usare esperienze precedenti come punto di riferimento per affrontare presente e futuro. A volte però le nostre menti creano generalizzazioni che non rappresentano la realtà con precisione. L'elemento di un'esperienza può finire col rappresentare un'intera categoria di esperienze. Nei casi più estremi questo processo può portare a un modo di pensare che vede persone o situazioni in bianco e nero, senza sfumature. Ad esempio se vado a comperare la macchina e il venditore è sgarbato, concludo che tutti i venditori di macchine sono sgarbati. Il processo di generalizzazione però è anche quello che ci aiuta a evitare di passeggiare amabilmente in un quartiere malfamato al buio.

I 3 processi mentali ci spiegano perché le persone reagiscono diversamente di fronte a uno stimolo. Le differenze di approccio sono motivate dai processi mentali costruiti dai soggetti.

METTERE IN DISCUSSIONE I PROCESSI DURANTE UN COLLOQUIO

Questi processi sono essenziali nel trasformare l'esperienza nella struttura superficiale di comunicazione che noi abbiamo sempre. Riduciamo il volume delle informazioni in porzioni gestibili ma allo stesso tempo rappresentiamo il mondo esterno in modo utile. Ma

non sempre; a volte si creano dei problemi processando in modo naturale delle informazioni e comunicandole in modo incompleto, tanto da assumere un altro significato. Ponendo un certo tipo di domanda volte a recuperare informazioni perdute per strada si riesce a far affiorare queste “violazioni”.

METTERE IN DISCUSSIONE LE CANCELLAZIONI

Cancellazione Semplice

Violazione: In una frase è stato tralasciato un elemento importante, come un oggetto, una persona o un evento.

Obiettivo: Recuperare l'elemento omissivo

Esempio: “Sono Triste”

Domanda: “Triste riguardo a cosa?”

Cancellazione di termine di paragone

Violazione: La frase implica un paragone, ma uno dei termini è assente

Obiettivo: Stabilire cosa viene paragonato a cosa

Esempio: “Meglio Adattarsi”

Domanda: “Adattarsi a Cosa”

Cancellazione di indice referenziale

Violazione: Una persona, oggetto o evento manca di specificazione

Obiettivo: Chiarire a chi o cosa ci si riferisce

Esempio: “Sono gentili con me”

Domanda: “Chi nello specifico è gentile con te?”

Verbi non specificati

Violazione: Un verbo manca di chiara definizione

Obiettivo: Definire l'azione in modo più preciso

Esempio: “Spiego male le cose”

Domanda: “In che modo, spieghi male le cose?”

METTERE IN DISCUSSIONE LE DISTORSIONI

Causa Effetto

Violazione: L'affermazione implica una relazione causale

Obiettivo: Chiarire la relazione causale

Esempio: “Mi fa davvero arrabbiare!”

Domanda: “In che modo ti fa arrabbiare?”

Lettura del pensiero

Violazione : Qualcuno afferma di sapere ciò che pensa un'altra persona

Obiettivo: Stabilire il ragionamento alla base dell'affermazione

Esempio: “Lei pensa che io sia pigro”

Domanda: “Come sai che lo pensa?”

Equivalenza

Violazione: Due diverse esperienze sono considerate la stessa cosa

Obiettivo: Stabilire se l'equivalenza è effettivamente valida

Esempio: “Non ho superato l'esame, sono un completo perdente”

Domanda: “In che modo non superare l'esame ti rende un perdente?”

Da opinione a fatto (performativa perduta)

Violazione: Una frase esprime un'opinione come se fosse un fatto

Obiettivo: Identificare i criteri impiegati per formulare il giudizio

Esempio: "Non è bene che le donne lavorino quando hanno figli"

Domanda: "Non è bene secondo chi? Chi lo dice?"

Nominalizzazioni

Violazione: Un verbo è stato trasformato in un sostantivo

Obiettivo: Trasformare la cosa in un processo

Esempio: "C'è troppa confusione"

Domanda: "Cosa ti sta confondendo?"

METTERE IN DISCUSSIONE LE GENERALIZZAZIONI

Quantificatori universali

Violazione: Un'ampia generalizzazione espressa con parole come

Tutti, Ogni, Mai, Sempre

Obiettivo: Individuare contro esempi

Esempio: "Lui non è mai puntuale"

Domanda "Mai? Nemmeno una volta?"

Necessità e Possibilità

Violazione: Affermazioni che limitano il comportamento, utilizzando verbi ed espressioni come Potere, Non Potere, Dovere, Necessario

Obiettivo: Identificare il ragionamento alla base dell'affermazione

Esempio: "Devo andare in palestra tre volte a settimana"

Domanda: "Cosa accadrebbe se non lo facessi?"

Esempio: "Non posso delegare"

Domanda: "Cosa te lo impedisce? Cosa accadrebbe se lo facessi?"

Presupposizioni

Violazione : Si dà per scontato qualcosa perché la frase abbia senso

Obiettivo: Chiarire il presupposto alla frase

Esempio: "Se gli importasse di me si comporterebbero diversamente"

Domanda: "Come sai che non gli importa di te?"

I 5 FILTRI BASE DELL'INFORMAZIONE

Per questa operazione di cancellazione, distorsione e generalizzazione utilizziamo secondo la PNL 5 filtri che sono:

- Credenze
- Valori
- Memorie
- Decisioni
- Metaprogrammi

Credenze

Le credenze sono delle generalizzazioni riguardo a come è il mondo. Quando una persona dice di essere arrivata a una conclusione

riguardo a un certo aspetto della vita significa che ha sviluppato una credenza. Per capire gli altri è necessario capire le loro credenze. Durante il lavoro con un cliente è importante determinare quali sono le credenze che ha e che lo hanno portato a fare quello che sta facendo/dicendo. È importante trovare le credenze che limitano, che rendono meno abili, che non permettono di agire come si vuole.

Valori

Rappresentano come noi decidiamo se le nostre azioni siano giuste o sbagliate, buone o cattive. Tutti noi abbiamo una gerarchia di valori e questi cambiano di persona in persona. Quando comunichiamo, (sia con noi stessi che con altri) se il nostro modello entra in conflitto con i nostri valori o con i valori di qualcun altro può esserci attrito. È per questo che è bene individuare i valori di una persona addirittura prima di accettarlo come cliente. I valori sono assorbiti dall'ambiente e sono il risultato di esperienze significative per la persona. I valori cambiano col contesto.

Memorie

Come ci comportiamo oggi è molto spesso il risultato di una reazione a eventi passati. Il nostro agire di oggi viene influenzato da quello che è successo. Ed è possibile che il presente venga sminuito o comunque distorto da tutto ciò. Capirlo ci aiuta a divenire più capaci di reagire agli eventi del presente.

Decisioni

Le decisioni sono correlate alle memorie. Le decisioni possono innescare credenze e influiscono sulla nostra percezione delle cose. Le decisioni prese in passato possono essere state dimenticate ma aver comunque generato credenze e influenzare ancora il comportamento della persona.

Metaprogrammi

I metaprogrammi sono quelle modalità con cui un individuo elabora le informazioni provenienti dal mondo esterno e con queste modalità crea, forma e costruisce le proprie rappresentazioni interne che gli serviranno per scegliere i comportamenti da adottare. In pratica sono strategie che noi adottiamo per vincere le difficoltà che incontriamo, per risolvere problemi, per fare una scelta, per decidere riguardo a qualcosa o qualcuno, per convincere gli altri, per ottenere un cambiamento. Attraverso i metaprogrammi percepiamo se una cosa ci interessa o meno, se possiamo fidarci, se una persona è simpatica o antipatica. Quindi possiamo considerare i metaprogrammi una struttura di base attraverso cui comunichiamo, reagiamo alle situazioni e così via. Sono strategie personali attraverso cui noi affrontiamo la vita e ci relazioniamo agli altri. Conoscendo i metaprogrammi di una persona potremo fare leva su di essi per comunicare con lui nel migliore dei modi, per aiutarlo o per convincerlo. Conoscere i metaprogrammi di una persona

può aiutarci a capire i suoi stati emozionali e ad instaurare un miglior rapport. I Metaprogrammi non sono né giusti né sbagliati, rappresentano semplicemente come una persona analizza la situazione e sono influenzati dal contesto in cui mi trovo.

SCHEMI COMUNI DI METAPROGRAMMI

Leva motivazionale (Verso o Via da)

Ci sono persone che sono concentrate sui loro obiettivi, sono quelle che vogliono e vanno VERSO la loro meta.

Ci sono persone che hanno più facilità a individuare cosa vogliono evitare, e vanno VIA DA qualcosa.

Le persone “Verso” sono motivate dai risultati, dai premi. Si individuano perché parlano di quello che vogliono raggiungere minimizzando e accettando le difficoltà. Si trovano meglio con lavori che implicano il raggiungimento di obiettivi.

Le persone “Via da” sono motivate dall’evitare problemi, fastidi, punizioni. Si individuano perché parleranno delle situazioni da evitare. Hanno difficoltà a dire i propri obiettivi perché si fanno distrarre dalle difficoltà. Sono molto utili per lavori di controllo.

Indice referenziale (interno/esterno)

Questo schema riguarda il modo in cui le persone decidono. Una persona con indice referenziale interno ha i suoi standard personali e li usa per decidere. Raccoglie informazioni ma decide da sola

in base a suoi criteri. Si opporrà al fatto che sia un’altra persona a prendere una decisione per lei. A volte estremizza con “lo so e basta”. Si esprime con “lo penso che”, “Ho deciso di”, “Devo capire se”.

Sono bravi come imprenditori e come lavoratori in autonomia. Hanno difficoltà ad accettare supervisioni.

Una persona con indice referenziale esterno ha bisogno di consigli. Vuole sapere cosa pensano gli altri. Chiede ad altri quale sia il loro criterio di valutazione. Sa che ha fatto un buon lavoro quando qualcuno glielo dice. Ricorre a frasi tipo “Ho sentito dire che”, “Mia moglie dice che”, “La gente pensa che”. Per motivarla usare frasi del tipo “tutti fanno così”, “molti fanno così”, “Può chiedere a chiunque”. Hanno bisogno di una guida e che uno standard determini il loro successo.

Avvantaggiare prima se stessi o gli altri

Potremmo chiamare questo metaprogramma “altruisti ed egoisti”. Certe persone cercano di ricavare da ogni situazione, relazione, lavoro, relazione sociale una soddisfazione soprattutto per sé. Altre persone preferiscono aiutare o avvantaggiare o preoccuparsi degli altri.

Sembra uno schema banale ma se pensa a una cliente che ha un problema relazionale dove deve affrontare una dipendenza emotiva da una persona narcisista. Il fatto che rilevi che abbia

un metaprogramma “Avvantaggiare gli altri” nell’ambito delle relazioni è nello stesso tempo un cartina tornasole del problema e la difficoltà da superare.

Adeguanti/Disadeguanti

Le persone adeguanti (sintoniche), sono quelle che trovano più facilmente somiglianze in ogni cosa e in ogni situazione. Così quando conoscono una persona cercano di trovare punti in comune.

Le persone disadeguanti (distoniche), hanno più facilità a trovare le differenze tra se stessi e gli altri. La loro attenzione viene spesso attratta dalla differenza, notano ciò che non va, tendono a criticare.

Possibilità/Necessità

Le persone motivate dalle possibilità sono quelle che fanno una scelta in base a ciò che vogliono e desiderano fare.

Le persone motivate dalla necessità scelgono in base a ciò che devono fare. Di conseguenza si sentono più legate nelle loro scelte, le loro decisioni dipendono maggiormente dagli altri e dalle regole che sono in vigore.

Opzioni e Procedure

Le persone con metaprogramma Opzioni amano la varietà e piegare le regole alla propria volontà. Sono a proprio agio quando dispongono di molte opzioni, di opportunità diverse di idee nuove.

Non amano prendere decisioni perché ciò limiterebbe il numero di possibilità che hanno a disposizione. Sono bravissime a dar vita a nuove cose ma hanno qualche difficoltà a portarle a termine. Quando parliamo con persone di questo tipo bisogna esprimere varietà, possibilità, alternative, molto spesso è efficace passare la palla a loro chiedendo se ci sono modi diversi per fare la cosa di cui si sta argomentando.

Dalla parte Procedure invece la persona vuole fare le cose passo passo, una alla volta. Preferisce finire quello che ha iniziato e se ha troppe opzioni si sente travolta dalle situazioni. Ama seguire le regole e i protocolli e potrebbe sentirsi a disagio se gli si chiede di deviare dalla norma. Quando si parla con persone di questo tipo bisogna trattare gli argomenti in ordine logico e le parole chiave sono: affidabile, provato, testato, assodato.

Accademia S.r.l.
Sede Legale
Corso di Porta Romana 100, Milano - Italy
C.F. e P.IVA 07438510963
R.E.A. 1958690

all rights reserved AccademiadellaFelicità©2018

Tutti i materiali delle lezioni (ove altrimenti non indicato) sono proprietà di Accademia S.r.l. o del creatore originario. Anche testi, dati e loghi sono coperti da copyright.

È possibile stampare, copiare e distribuire i contenuti delle lezioni solo a fine personale, non commerciale, a patto che:

- 1) non ne venga modificato il contenuto
- 2) sia riportata la fonte, Accademia della Felicità