

MASTER PNL 1° LIVELLO PRACTITIONER



2 - IL MODELLAMENTO DELL'ECCELLENZA: DA UTENTI A PROGRAMMATORI

LA NASCITA DELLA PNL

La P.N.L. nasce a Santa Cruz, California, nel 1970 e diviene immediatamente un punto di arrivo degli 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 attraverso un'analisi minuziosa e attenta, quale fosse quel quid che permetteva 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. Costoro non volevano creare una nuova corrente, bensì scoprire, per poi rimodellare, gli schemi utilizzati dai tre straordinari terapeuti in grado di riportare un alto numero di successi. Nel momento in cui Bandler e Grinder elaborarono tali strategie, si resero conto di avere tra le mani una svariata gamma di modelli comunicativi straordinariamente forti ed efficaci. All'inizio li avevano elaborati per utilizzarli dal punto di vista terapeutico, ma quasi subito si accorsero che tali modelli potevano entrare a far parte di altri campi della comunicazione umana, quali il settore dell'industria e del commercio, legale, dell'istruzione e dello sport. Questi strumenti a loro disposizione diventarono potenti e conseguentemente 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. La Programmazione Neuro Linguistica è un modello di quel particolare mondo di magia e illusione costituito dal comportamento e dalla comunicazione umani. Essa è lo studio delle componenti della percezione e del

comportamento che rendono possibile la nostra esperienza. Etimologicamente parlando "Neuro" sta a indicare il principio fondamentale secondo cui ogni comportamento risulta da processi neurologici. "Linguistico" indica che i processi neurali vengono rappresentati, ordinati e disposti in sequenza in modelli e strategie, attraverso il linguaggio e i sistemi di comunicazione. "Programmazione" si riferisce al processo di organizzazione delle componenti di un sistema (in questo caso le rappresentazioni sensoriali) per il conseguimento di risultati specifici.

IL SENSO PROFONDO DELLA PNL

Con l'espressione "Programmazione Neurolinguistica" indichiamo quello che a nostro giudizio è il procedimento fondamentale usato da tutti gli esseri umani per codificare, trasferire, guidare e modificare il comportamento. Indipendentemente dai vostri precedenti e dall'attività che svolgete, avrete probabilmente avuto qualche volta l'esperienza di interagire con qualcuno: un'interazione di particolare efficacia che vi ha permesso di ottenere risultati importanti per voi, per l'interlocutore o per un certo numero di altri individui. Può essersi trattato della comunicazione o dell'acquisizione di un'informazione importante, della soluzione di un problema. Può darsi che in un secondo momento, pur compiaciuti con voi stessi, non abbiate avuto alcuna vera idea di ciò che caratterizzava e distingueva quell'occasione - con l'efficacia, la rapidità e l'eleganza della vostra comunicazione - da una situazione normale. O avrete incontrato una persona o avuto l'esperienza di passare del tempo con individui che nel loro campo specifico hanno avuto molto successo e vi sarete chiesti in che cosa il loro comportamento differisse dal vostro o da quello di altri, che cosa consentisse loro di fare qualcosa che agli occhi altrui appariva incredibile o prodigioso. O può darsi che voi stessi possediate qualche particolare attitudine o capacità che sareste lieti di offrire o insegnare agli altri, ma non abbiate alcuna idea di ciò che vi possa mettere in grado di farlo con tanta eleganza e raffinatezza.

Con la Pnl possiamo arrivare a capire che cosa succede in alcuni scambi di informazione e agire efficacemente usando i comportamenti che noi riteniamo di maggior effetto. Questa, pertanto, offre delle vere e proprie chiavi di lettura per interpretare l'interazione e l'esperienza soggettiva, senza però giudicare o cercare di capire che cosa spinge l'individuo a comportarsi in un certo modo. Risulta evidente che non dovremo atteggiarci a grandi conoscitori e scopritori dell'animo umano in quanto bisogna mantenersi in disparte per osservare attraverso quale senso, o quali sensi, il nostro interlocutore comunica.

È altresì evidente che il rimodellamento non si debba tradurre in uno “scimmiottamento” dell’eccellenza: rimodellare significa far propri i modelli di eccellenza preesistenti, integrandoli nel proprio vissuto, nel proprio contesto sociale, familiare, lavorativo, perché diventino strumenti efficaci per personalizzare obiettivi e qualità.

La PNL si propone quindi di studiare l’esperienza soggettiva per riplasmarla ed orientarla all’eccellenza, partendo da modelli di eccellenza preesistenti o costruiti.

NON SI PUO' NON COMUNICARE

“Non si può non comunicare” ha affermato uno dei più grandi esperti di comunicazione della nostra epoca, lo studioso Paul Watzlawick, del Mental Research Institute di Palo Alto, California.

Nella laconica 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. Basti pensare al classico esempio del viaggiatore, che, durante un tragitto in treno, spalanca il suo quotidiano e si tuffa nella lettura, pur avendo di fronte altri compagni di viaggio. Ebbene in un caso simile non si potrà certo affermare che egli abbia deciso di non comunicare con i suoi vicini di posto. In realtà il suo messaggio comunicativo giunge forte e chiaro: non voglio dialogare con nessuno, preferisco leggere!

Da questo primo presupposto della pragmatica della comunicazione umana deriva come sua declinazione il presupposto che ogni comportamento (anche omissivo) è comunicazione e ogni comunicazione è comportamento. La conclusione logica è che quando comunichiamo, potremmo aver messo in atto, oltre alla forma verbale, altre forme di comunicazione delle quali non siamo coscientemente consapevoli, che potrebbero invalidare una parte della nostra comunicazione.

Consideriamo ad esempio che la velocità dell'eloquio, in assenza di focus specifico e gestita quindi in automatico senza attenzione consapevole, potrebbe già da sola influenzare pesantemente la qualità della comunicazione: istruzioni dettagliate e precise per raggiungere un luogo, fornite con una velocità che non permette all'interlocutore di registrarle, risulterebbero inapplicabili, con conseguente frustrazione sia dell'emittente, convinto di aver comunicato in modo chiaro ed esaustivo, che dell'interlocutore, che non è riuscito a raggiungere la destinazione desiderata.

Il presupposto “non si può non comunicare” non chiarisce l’interpretazione del comportamento e della comunicazione, ma solo l’inevitabilità della comunicazione.

Una persona che si presenta in ritardo ad un colloquio di lavoro (o non si presenta affatto) sta certamente comunicando qualcosa, ma è fondamentale non cadere nella tentazione di dare un significato preciso a quella comunicazione, interpretandola attraverso la propria mappa (“È arrivato in ritardo, è evidente che il lavoro non lo interessa”).

