



Information Summary: "La PNL"

www.olympos.it/formazione-online-corsi.html

OLYMPUS Group srl - Via XXV Aprile, 40 - 24030 Brembate di Sopra (BG)
Tel +39 035333738 - Fax 1786054267 - <http://www.olympos.it/> - customer.service@olympos.it

INDICE

La storia della PNL	3
I presupposti in PNL	4
I quattro fondamenti della PNL	6
1. I Sistemi Rappresentazionali	7
2. Rapport, Calibrazione e Rispecchiamento	13
3. Fissare gli Obiettivi e le Strategie	16
4. Il Metamodello	19
I Livelli logici	25

STORIA DELLA PNL

La PNL nasce nel 1976 negli Stati Uniti d'America a Santa Cruz presso l'Università della California, da John Grinder (linguista) e da Richard Bandler (matematico e studioso della teoria della Gestalt) che su commissione di Gregory Bateson iniziarono una ricerca comportamentale rivoluzionaria. Partendo dalla convinzione che i comportamenti di eccellenza si possono osservare, modellare e riprodurre essi hanno studiato i schemi di comportamento e di comunicazione di persone molto efficaci nel loro lavoro, al fine di sviluppare modelli e tecniche in grado di spiegare le strategie di eccellenza della comunicazione umana.

L'obiettivo della ricerca era quello di capire come, attraverso la comunicazione verbale e non-verbale, si potessero produrre cambiamenti nel comportamento delle persone.

Inizialmente, oggetto della loro osservazione furono terapisti famosi, ed in particolare: **Virginia Satir** terapeuta familiare, il padre della ipnosi clinica moderna **Milton Erickson** ed il creatore della *Gestalt therapy* **Fritz Perls**. Nonostante partissero da scuole teoriche molto diverse e a volte anche contrastanti tra loro, essi erano famosi per la capacità di produrre sostanziali cambiamenti nei propri clienti.

L'insieme dei comportamenti delle persone che hanno modellato e delle loro influenze teoriche hanno dato origine alla PNL.

Affiancati da altri ricercatori, i due fondatori continuarono negli anni la ricerca e l'applicazione dei modelli comunicativi acquisiti, arricchendola di nuove scoperte ed estendendola dal campo strettamente terapeutico ad altri ambiti di applicazione quali la motivazione, la gestione delle risorse umane, i contesti organizzativi, la vendita, la famiglia.

La programmazione neuro linguistica così si compone di molte discipline, tra cui spiccano la psicologia, la linguistica, la cibernetica e la teoria dei sistemi. Il nome fu scelto dai creatori della disciplina per sintetizzare queste componenti:

Neuro: le percezioni sensoriali (vista, tatto, udito, olfatto e gusto) costruiscono la nostra esperienza soggettiva della realtà e determinano il nostro stato interiore. Infatti, il sistema nervoso riceve stimoli dagli organi di senso e li rielabora in percezioni, rappresentazioni ed emozioni. Quante volte ci è capitato di sentire una canzone che ci ricorda un evento piacevole ed improvvisamente sorridiamo nonostante il nostro pessimo umore!

Linguistica: il linguaggio diventa l'espressione individuale della nostra percezione soggettiva perché i processi mentali umani sono codificati, organizzati e trasformati attraverso il linguaggio. Le parole sono strumenti che ci permettono di collegare il mondo interiore con quello esteriore.

Programmazione: le modalità umane di comportamento sono diverse e si fondano sulla percezione e sull'esperienza individuali. C'è una gamma predefinita di comportamenti (programmi o schemi), che funzionano in modo inconsapevole ed automatico.

La PNL è soprattutto ed innanzitutto azione e concretezza nella comunicazione, essa può essere utilizzata per ampliare le proprie risorse, influenzare gli altri e anche entrare in sé stessi.

Nei prossimi paragrafi incontreremo alcuni aspetti fondamentali e strumenti di PNL al fine di avere un quadro essenziale della disciplina e delle sue applicazioni.

I PRESUPPOSTI DELLA PNL

I presupposti della PNL risalgono alla psicologia ed allo studio della comunicazione. Grinder e Bandler non hanno di per sé inventato nulla, hanno avuto il grande merito di organizzare, collegare, sintetizzare e trasformare in azione molti concetti teorici non utilizzati in termini pratici. Alcuni dei presupposti teorici della PNL derivano da lavori sviluppati decenni prima, tra cui:

- ▶ Qualsiasi cosa accade in una parte dell'essere umano, influenzerà necessariamente tutte le altre parti del sistema. Noi come essere umani, siamo

un sistema integrato che cambia in continuazione e anche un solo pensiero può modificare il nostro modo di essere nel mondo.

- ▶ Ogni comportamento è comunicazione: non esiste, anche linguisticamente, un verbo che traduca il contrario di comunicare. Noi non possiamo non comunicare (Paul Watzlawick, 1971).
- ▶ Ogni comportamento in comunicazione (linguaggio, movimento degli occhi, variazione del tipo di respirazione, cambiamento del colorito della pelle ecc.) fornisce informazioni sulle emozioni, pensieri, e sentimenti della persona.
- ▶ La mappa non è il territorio (A. Korzybski 1933). La frase citata basa uno dei principi fondanti della PNL. Essa indica che ogni individuo, quando vive un'esperienza, la osserva, la elabora e la ricorda, trasforma un evento oggettivo in una questione soggettiva a causa di un sistema di filtri personali che ne danno una lettura individuale.
- ▶ Le "rappresentazioni sensoriali" sono le basi dell'esperienza soggettiva (pag. 6)
- ▶ L'eccellenza è limitata dalla nostra percezione di ciò che è possibile. Le nostre credenze influenzano i nostri risultati, e se noi siamo convinti che il lavoro è sofferenza, come raggiungeremo i nostri obiettivi lavorativi? Sicuramente attraverso tanta sofferenza! (profezia che si auto-avvera).
- ▶ In comunicazione non esiste nulla di giusto o sbagliato. La comunicazione è definita dal risultato che otteniamo. E' necessario quindi imparare a "leggere" il risultato, e di conseguenza variare il proprio comportamento.
- ▶ Il buon comunicatore è responsabile al 100% dei risultati che ottiene (o che non ottiene). Il feedback che abbiamo ricevuto dai nostri interlocutori è ciò che noi abbiamo comunicato. Per capire dunque se siamo stati efficaci o meno nella comunicazione dobbiamo verificare le reazioni comportamentali e verbali dei nostri destinatari.
- ▶ La dote maggiore di un individuo o di un'organizzazione è la flessibilità, cioè la capacità di variare il proprio comportamento per ottenere il risultato voluto. Spezzare uno schema di comportamento significa spesso liberare risorse e nuove opportunità per raggiungere i risultati desiderati.