

INTRODUZIONE ALLA PNL

*Cenni introduttivi alla
Programmazione Neurolinguistica
e al Rapport*



Introduzione alla PNL

Primo Modulo

CONTENUTI

Introduzione alla PNL

Il Rapport

Matching & Mismatching

Rispecchiamento

Sistemi Rappresentazionali

Predicati Verbali

La postura

Accessi Oculari

Introduzione alla PNL

- ◆ La Programmazione Neurolinguistica (PNL) è una disciplina nata negli anni settanta in america grazie al matematico Richard Bandler e il linguista John Grinder.
- ◆ Le loro ricerche si sono concentrate nell'individuazione dell'elemento peculiare che permetteva ad alcuni psicoterapeuti come Milton Erickson, Fritz Pearls e Virginia Satir di ottenere costantemente un'alta media di risultati positivi.
- ◆ Bandler e Grinder hanno formalizzato gli schemi comunicativi di maggiore influenza.



Introduzione alla PNL

- ◆ Inizialmente furono applicati nel contesto della psicoterapia ma in seguito furono estesi in altri ambiti della comunicazione umana: vendita, commercio, istruzione, attività legali.
- ◆ Un aspetto peculiare della PNL consiste nel contrapporre il modello alla teoria: il modello descrive come opera qualcosa; la teoria deve individuare la spiegazione in merito alla collimazione dei vari modelli con la realtà.
- ◆ La PNL mostra il procedimento principale utilizzato dall'uomo per decodificare, trasmettere, condurre e cambiare il comportamento. .



Introduzione alla PNL

- ◆ **Programmazione** = Nell'inconscio di ogni individuo è depositato un "programma mentale" formatosi in tenera età grazie all'educazione dei genitori, ambiente, società, gruppo ed mass media. Da questo programma dipendono i nostri comportamenti.
- ◆ **Neuro** = Il "programma mentale" è costituito da configurazioni di cellule cerebrali (neuroni).
- ◆ **Linguistica** = Attraverso l'analisi del linguaggio è possibile comprendere e modificare il programma mentale di ogni individuo.



Introduzione alla PNL

- ◆ *“Perché esiste gente che nella vita ha successo e altri non riescono a fare altrettanto?”.*
- ◆ Questa è la domanda da cui è nata la PNL. Da questo dilemma sono iniziate una serie di ricerche per scoprire quale fosse l'elemento in comune a tutte le persone di successo: scienziati, venditori, atleti, ricercatori, comunicatori. Questa ricerca è stata effettuata a prescindere dal campo in cui operavano.



Introduzione alla PNL

- ◆ L'esito fu il seguente: tutte queste persone seguivano schemi mentali e comportamentali che li portavano a conseguire le mete con successo. Questi schemi non sono seguiti da tutte quelle persone che falliscono. In altre parole la PNL ha studiato il "modello dell'eccellenza".
- ◆ Questi schemi vincenti possono essere forniti a tutti coloro che desiderano ampliare le loro capacità. Questo, ad esempio, viene applicato nella vendita: il venditore più esperto o più produttivo insegna ai novizi schemi funzionanti per chiudere contratti.

Introduzione alla PNL

- ◆ Questo meccanismo di acquisizione è chiamato "modellamento". Le ricerche della PNL sono state incentrate in maniera particolare su un ipnoterapeuta, Milton Erickson, a cui gli altri terapeuti si rivolgevano solo per casi in cui avevano fallito.
- ◆ Erickson, a causa di una malattia, rimase temporaneamente paralizzato e, non potendo fare altro cominciò ad osservare cosa accadeva durante un'interazione tra due o più persone.
- ◆ Scoprì il mondo sommerso dell'inconscio, aumentando in maniera considerevole le sue conoscenze.



Introduzione alla PNL

- ◆ Quando si riprese dalla malattia e ricominciò ad operare, aveva con sé un bagaglio esperienziale incredibile che aumentò la sua efficacia.
- ◆ Richard Bandler e Jhon Grinder, coloro che hanno fondato la PNL insieme ad altri ricercatori, studiarono a lungo Erickson. Quest'ultimo affermava di non sapere come faceva. Infatti, le sue strategie erano prevalentemente inconsce.
- ◆ Grazie a Bandler e Grinder questi schemi sono stati resi consci e disponibili agli altri.

Il Rapport

- ◆ Rapport significa stabilire empatia con il proprio interlocutore.
- ◆ Il Rapport si basa sulla condivisione del "Modello del Mondo".
- ◆ Ognuno di noi possiede una propria "Mappa del mondo", un proprio modo di vedere le cose.
- ◆ La visione della realtà è soggettiva.



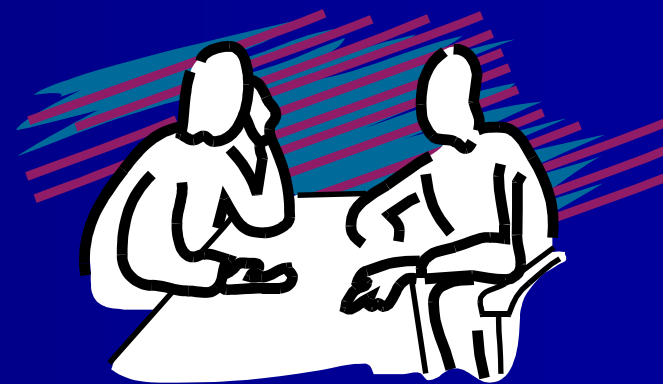
Il Rapport: matching & mismatching



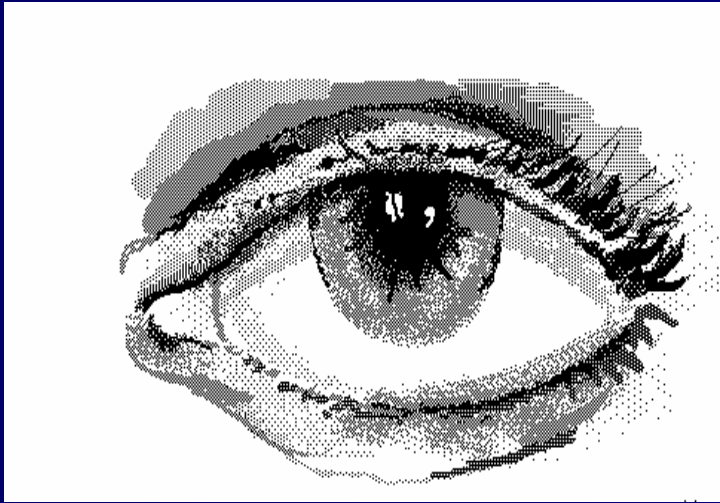
- ◆ Il Matching consiste nel creare Rapport e "sintonia" con l'interlocutore.
- ◆ Il Mismatching avviene quando si assume una posizione di chiusura senza cercare l'incontro.

Il Rapport: il rispecchiamento

- ◆ Un sistema per stabilire Rapport consiste nel praticare il "Rispecchiamento"
- ◆ Consiste nell'assumere gli atteggiamenti e le posture del nostro interlocutore, evitando di "scimmiottare".
- ◆ L'avvenuto rispecchiamento si nota quando è l'altro a fare "inconsiamente" la stessa cosa con noi.

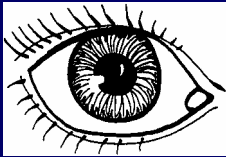


Sistemi Rappresentazionali



- ◆ L'uomo percepisce la realtà attraverso i cinque sensi: la vista, l'udito, il tatto, l'olfatto e il gusto. Dopo una serie di studi è stato dimostrato che ne utilizziamo uno in particolare impiegando gli altri secondariamente. Sono state classificate tre tipologie d'individui in base al canale informativo preferenziale: Visivi (V), Auditivi (A) e Cenestesici (K - Quest'ultimo raggruppa tatto, olfatto e gusto).

Sistemi Rappresentazionali



Visivo



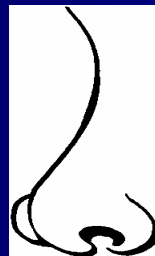
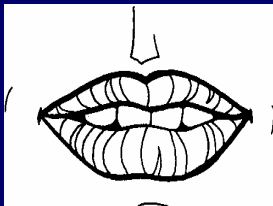
V



Auditivo



A



Cenestesico



K

Sistemi Rappresentazionali

- ◆ Un Visivo, ad esempio, ama ricevere informazioni legate al mondo delle immagini. Se gli chiedete di descrivere una giornata al mare vi parlerà della **trasparenza** e del **colore blu** dell'acqua, del **colore giallo** della sabbia e di quanto è **limpido** il cielo.
- ◆ Un Auditivo, invece, vi parlerà del **suono** delle onde sulla spiaggia, del **vociare** dei bambini e del **verso** dei gabbiani.
- ◆ Il Cenestesico vi parlerà del **bruciore** della sabbia sotto i piedi, del brezza marina che **accarezza** il volto e della **sensazione di freschezza** dell'acqua sulla pelle.

Sistemi Rappresentazionali

- ◆ Come facciamo a sapere se il nostro interlocutore è un Visivo, un Cenestesico o un Auditivo?
- ◆ Un primo esame e il relativo linguaggio da utilizzare è costituito dall'ascolto dei predicati verbali che maggiormente utilizza. Il linguaggio rappresenta un eccellente rivelatore del canale preferenziale.
- ◆ La seguente tabella mostra predicati verbali e parole che generalmente utilizzano le tre tipologie

Predicati Verbali

V

VISIVO

Vedere
Immaginare
Chiarire
Guardare
Lampante
Eclatante
Splendente
Oscuro

A

UDITIVO

Ascoltare
Urlare
Parlare
Sentire
Armonia
Rumoroso
Discutere
Chiamare

K

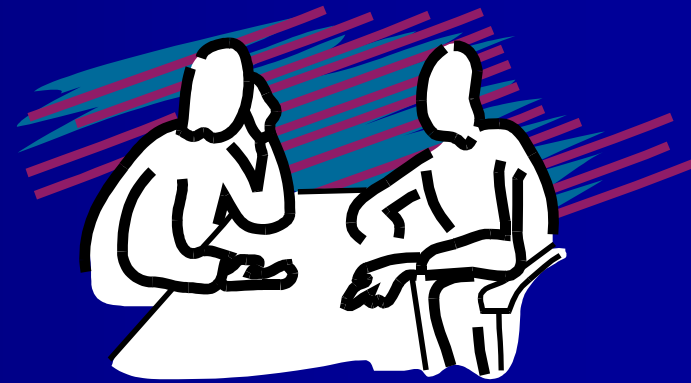
CENESTESICO

Percepire
Solido
Toccare
Pressione
Soffice
Teso
Concreto
Ferire



La postura

- ◆ Un altro sistema consiste nell'osservare la postura e nell'ascoltare attentamente il tono e ritmo di voce.
- ◆ La seguente tabella mostra la postura prevalente e il rispettivo sistema rappresentazionale.

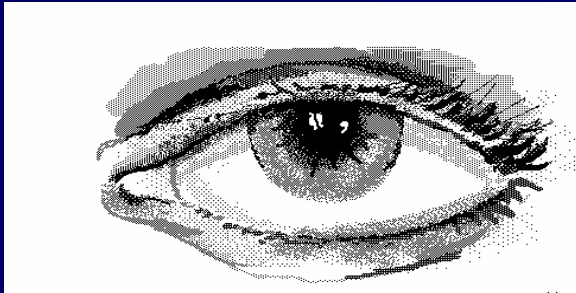


La postura

CANALE ACCESSO	POSTURA
VISIVO	Postura eretta, respirazione alta, tono di voce alto e ritmo veloce. Gesticola verso l'alto
AUDITIVO	"Posizione Telefono": testa leggermente inclinata con la mano vicino l'orecchio, respirazione media, tono di voce "cantilenante". Gesticola verso la parte centrale del corpo
CENESTESICO	Posizione più "inerme", curva. Respirazione molto bassa, tono di voce basso e parla lentamente. Gesticola verso il basso.



Accessi Oculari



- ◆ Un altro sistema efficace costituisce nell'osservazione dei movimenti oculari (scansione degli accessi oculari).
- ◆ Quando siamo nel grembo materno, ad uno stato fetale, i nostri occhi sono direttamente collegati con il cervello. Nel processo di formazione, gli occhi si distaccano e rimangono collegati con il cervello tramite il fascio di nervi ottici. Quindi, sono ancora collegati con l'emisfero cerebrale .

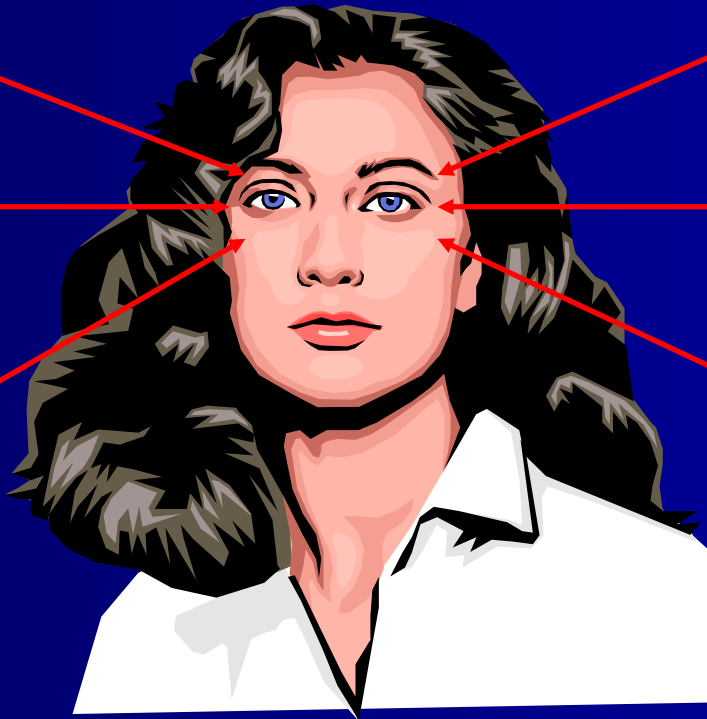
Accessi Oculari

Visivo
costruito

Auditivo
costruito

Sensazioni
cenestesiche

DESTRA



Visivo
ricordato

Auditivo
ricordato

Auditivo
percepito

SINISTRA