



MANUALE DI PNL

**Programmazione
neurolinguistica
e sviluppo
personale**

Joseph O'Connor
e Ian McDermott

EDIZIONI IL PUNTO D'INCONTRO

Joseph O'Connor
e
Ian McDermott

Manuale di

PNL

PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA

Indice

Prefazione, di Robert Dilts	7
Introduzione	9
Ringraziamenti	13
1. I quattro pilastri della saggezza	15
2. Ma io non volevo dire questo...	35
3. La domanda più importante	43
4. Stati d'animo	65
5. Realtà o immaginazione?	81
6. Un cervello personalizzato	101
7. Le porte della percezione e i loro custodi	119
8. Linguaggio, trance e storie	137
9. Credenze e spiritualità	147
Risorse	
I presupposti della PNL	163
Glossario	167
Formazione	173
Bibliografia	175
Meditazione	177
Risorse on-line	179
Cenni biografici sugli autori	181
Indice analitico	185

I quattro pilastri della saggezza

Esistono quattro fondamentali principi nella PNL e nei vari capitoli li prenderemo in considerazione da diverse angolature. Il primo e più importante è il rapporto, o meglio quel rapporto di fiducia e comprensione reciproche noto come *rapport*. Può trattarsi del rapporto con se stessi, ma anche di quello con gli altri.

Partiamo dal *rapport* che abbiamo con noi stessi. In qualche momento della vita, vi sarete certo trovati indecisi tra due diverse azioni da intraprendere. Vi è mai successo di pronunciare frasi come: "Una parte di me vuole agire così, ma qualcosa mi blocca"? Più solido è il *rapport fisi-*

co che avete con voi stessi, migliore sarà la vostra salute e il vostro benessere, poiché le diverse parti del corpo collaborano in sintonia. Più solido è il *rapport mentale* con voi stessi, maggiore sarà il senso di pace, perché le diverse parti della mente risuonano all'unisono. A livello *spirituale* il *rapport* può manifestarsi come un senso di appartenenza a un Tutto più vasto, oltre l'identità individuale, come la consapevolezza del proprio posto nel creato.

Molti possiedono tutti i segni esteriori del successo, eppure all'interno non sono felici. Avrete forse notato che queste persone mettono a disagio anche gli altri. A quanto pare,

organizziamo il mondo in una maniera che riflette il nostro stato interiore: i conflitti interni ne creano altri all'esterno e la qualità del *rapport* che abbiamo con gli altri spesso rappresenta uno specchio di quello che instauriamo con noi stessi.

Qualsiasi cosa facciate o desideriate, avere successo significa porsi in relazione in maniera corretta con se stessi e con gli altri e influire su di loro. Il primo pilastro della PNL pertanto è stabilire *rapport* prima con se stessi e poi con gli altri.

Il secondo pilastro è conoscere ciò che si vuole. Se non lo sapete, non potete nemmeno determinare che cosa sia il successo. Nella PNL si parla di stabilire il proprio *obiettivo* o *risultato*. È un modo di pensare, né più né meno. A voi stessi chiedete con coerenza: "Che cosa voglio?" e agli altri: "Che cosa volete?". È molto diverso dal porre una domanda del tipo: "Qual è il problema?". Molti iniziano con questa domanda, poiché assegnano la responsabilità a vari fattori e la situa-

zione si fossilizza. In questo modo però non otterranno mai quello che vogliono davvero, né aiuteranno gli altri a fare altrettanto.

Il terzo pilastro è conosciuto come *acuità sensoriale*, ossia la capacità di usare i propri sensi: guardare, ascoltare e percepire quello che accade attorno. Solo allora potremo sapere se stiamo procedendo verso il nostro obiettivo. È possibile utilizzare questo *feedback** per correggere quanto stiamo facendo, se necessario. Nella nostra cultura è ritenuto normale *non* prendere nota di tali informazioni. Tuttavia i bambini lo fanno. Noi possiamo riacquistare la curiosità e la perspicacia che avevamo da bambini.

L'ultimo pilastro è la flessibilità comportamentale, ossia il poter scegliere tra varie azioni. Più scelte avete a disposizione, maggiori saranno le probabilità di successo. Continuate a modificare quello che fate fino ad ottenere ciò che volete. Questo vi sembrerà semplice, addirittura ovvio, eppure quante

* Effetto retroattivo o rimbalzo all'indietro di un fenomeno o di un'azione o di un messaggio sui promotori dell'azione o del messaggio stessi; n.d.e.

volte facciamo esattamente il contrario? Un governo spesso porta avanti una data politica anche quando questa non ha avuto l'effetto desiderato. Succede anche nelle

relazioni: non vi è mai capitato di litigare con il vostro partner e di vedere che il litigio degenerava, eppure per qualche motivo avete continuato a "scavarvi la fossa" da soli?

Livelli logici

Instauriamo relazioni a diversi livelli. Robert Dilts, ricercatore e PNL *trainer* americano, utilizza una serie di quelli che lui chiama *livelli neu-*

rologici, ampiamente adottati dal pensiero della PNL. Sono molto utili per la formazione del *rapport* e per il cambiamento personale.

Il primo livello è l'ambiente (il dove e il quando).

L'ambiente è dato dal luogo in cui ci troviamo e dalle persone con cui stiamo. Probabilmente da alcuni avrete sentito dire che si sono trovati "al posto giusto nel momento giusto". Stanno attribuendo il loro successo all'ambiente. A questo livello, condividere le circostanze crea *rapport*. Ad esempio, se frequentate un corso serale di arte cinese, certo vi aspettate di incontrare persone con lo stesso interesse. Avreste dunque un punto di contatto con gli altri e un *rapport* in fase iniziale.

Il secondo livello è il comportamento (il cosa).

Questo è il livello delle nostre azioni specifiche e consce. Nella PNL il comportamento include sia le azioni sia i pensieri. Infatti, non agiamo in maniera casuale; il nostro comportamento è dettato da uno scopo, sebbene questo non sempre sia chiaro nemmeno a noi. Vogliamo modificare il nostro comportamento, per esempio vogliamo smettere di fumare o di farci prendere dall'ira,

ma talvolta un comportamento indesiderato può rivelarsi difficile da cambiare, perché strettamente legato ad altri livelli neurologici.

Il terzo livello è la *capacità (il come)*.

Questo è il livello delle competenze, comportamenti che abbiamo messo in pratica così tante volte da renderli costanti, automatici e spesso abituali. Vengono qui incluse strategie di pensiero e capacità fisiche. Tutti possediamo dalla nascita numerose competenze di base, camminare e parlare ad esempio, nonché competenze apprese in maniera cosciente, come quelle richieste dalla matematica o dallo sport, o la conoscenza di uno strumento musicale. Quando qualcuno, parlando del proprio successo, lo definisce "un caso straordinario" o "un colpo di fortuna", lo sta attribuendo solo al livello del comportamento e non lo reputa quindi ancora un fatto ripetibile, una capacità.

Il quarto livello è dato dai *valori e dalle credenze (il perché)*.

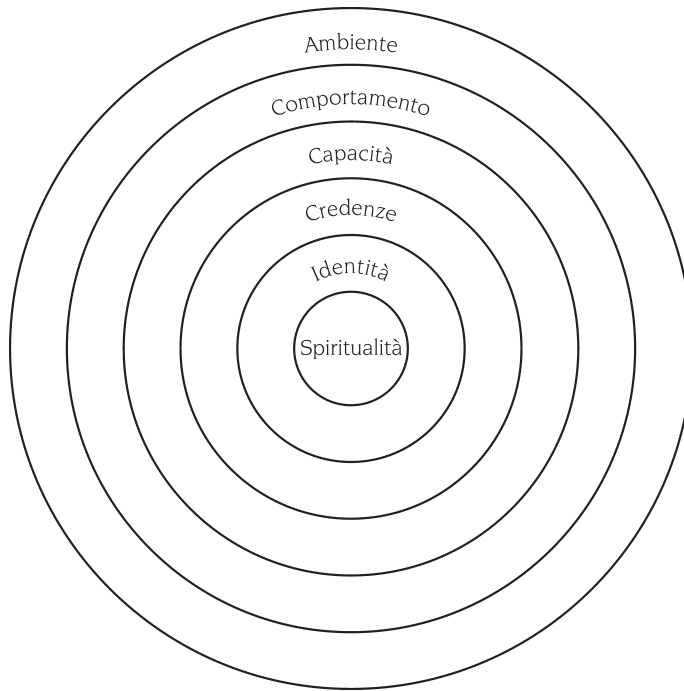
È il livello di ciò che crediamo vero e che conta per noi. Valori e credenze esercitano un notevole influsso sulla nostra vita, concedendoci permessi e imponendoci proibizioni. Non ci sono forse delle competenze che vorreste sviluppare, ma per le quali pensate di non essere all'altezza? Finché ne sarete convinti, non ce la farete davvero. Non esiste forse una competenza che dovete apprendere ma che non ritenete importante? Se non le attribuite valore, non vi sentirete mai sufficientemente motivati ad acquisirla. Siamo inoltre in grado di coltivare valori e credenze in conflitto tra loro, i quali danno origine ad azioni che, con il tempo, entrano in contraddizione.

Il quinto livello è l'identità (il chi).

Avete mai sentito qualcuno dire: "Non sono quel tipo di persona"? È un'affermazione d'identità. L'identità è il senso del sé, le credenze e i valori di fondo che stabiliscono chi siamo e qual è la nostra missione nella vita. L'identità è molto flessibile: possiamo costruirla, svilupparla e modificarla.

Infine, il sesto livello è quello spirituale.

Questo livello è il nostro collegamento con gli altri e con ciò che va oltre la nostra identità, in qualunque modo abbiamo scelto di vederlo. A questo livello il *rapport* viene descritto, nei libri di carattere spirituale, come l'essere un tutt'uno con l'umanità, con l'universo o con Dio.



Livelli logici

Nei primi anni Settanta, quando venne sviluppata la PNL, nel pensiero psicologico esisteva una lacuna. Il behaviorismo del tempo riguardava azione e reazione, stimolo e risposta, interazione tra ambiente e comportamento. Molti atteggiamenti e modi di agire, inoltre, erano fondati sui valori: siste-

mi psicologici, credenze stressanti, relazioni e autorealizzazione. Ciò che però mancava in modo ben visibile era il come, il livello della capacità. La PNL colmò questa lacuna fornendo delle procedure semplici e dettagliate per facilitare l'apprendimento dell'eccellenza.

Dal comportamento alla capacità

In che modo un comportamento diventa competenza? Una risposta è quella data al tizio con un violino in mano che chiedeva come arrivare alla Carnegie Hall: "Fare pratica".

L'acquisizione di una competenza passa attraverso quattro stadi. Pensate a qualche competenza che avete acquisito intenzionalmente nel corso della vita (guidare, andare in bicicletta o leggere) e osservate come aderisce al seguente schema. Si parte da un'*incompetenza inconscia*. In questo stato, non solo non siamo in grado di fare qualcosa, ma non abbiamo mai nemmeno provato. Non sappiamo neanche di non riuscire a farlo.

Iniziamo poi a fare quel qualcosa.

All'inizio, anche se questa azione comincia a entrare nel nostro comportamento, non siamo molto bravi. Questo è lo stadio dell'*incompetenza conscia*. Ne sappiamo abbastanza da capire di non essere molto bravi e l'azione richiede molta attenzione conscia. Questo stadio non è piacevole, ma è anche quello in cui si apprende maggiormente.

In seguito, raggiungiamo lo stadio della *competenza conscia*. Possiamo farcela, abbiamo raggiunto il livello della capacità, ma la competenza esige ancora molta attenzione.

Infine, perseverando, raggiungiamo lo stadio della *competenza inconscia*, in cui svolgiamo l'azione con facilità senza nemmeno pensarci,

abituamente e con efficienza, perché subentra la parte inconscia della nostra mente. Oltre questo stadio vi è la *maestria*, per la quale tuttavia occorrerebbe un altro libro!

Alcune persone dotate attraverso

sano i due stadi mediani coscienti molto velocemente, acquisendo competenze a livello inconscio. La PNL si è occupata di questo apprendimento accelerato; ne parleremo più a fondo in seguito.

Linguaggio e fisiologia

Come facciamo a sapere con quale livello neurologico stiamo avendo a che fare? Un sistema è quello di ascoltare le parole che la gente sceglie. Ecco ad esempio come lo stesso soggetto si presenta ai diversi livelli; si tratta di una persona che sta studiando psicologia:

Ambiente: *è facile studiare psicologia se si è circondati da persone che ci aiutano.*

Comportamento: *ho imparato questa teoria.*

Capacità: *capisco di che cosa si occupa la psicologia.*

Credenze e valori: *è importante capire le motivazioni della gente*

Identità: *sono uno psicologo.*

Potete iniziare a notare attraverso quali modi sottili le persone segnalano il livello nel quale si trovano. Ad esempio, se qualcuno dice: "Io non ci riesco", marcando la prima parola, sta parlando dell'identità. Al contrario, "Io non ci *riesco*" riguarda il comportamento.

Questi livelli possiedono ampie somiglianze fisiologiche. Reagiamo all'*ambiente* con dei riflessi; il *comportamento* è dato dai pensieri e dalle azioni che effettuiamo coscientemente; le *capacità* sono azioni abituali, semiconscie o inconscie; le *credenze* e i *valori* sono in collegamento con il nostro sistema nervoso autonomo, ad esempio con il battito cardiaco e con i livelli di adrenalina. Infine, a livello fisiologico, la nostra *identità* è data dal sistema immunitario, il quale ci protegge

differenziando il sé da ciò che è estraneo. E *oltre l'identità*? Forse vi è un equilibrio nel sistema nervoso autonomo tra il simpatico, che trasmette energia e stimola all'azione la frequenza cardiaca, la respirazione e la pressione sanguigna, e il parasimpatico, che fa riposare le medesime funzioni. Negli scritti di natura spirituale spesso si legge che l'azione parte da un luogo di immobilità (l'Essere) seguendo una spinta dinamica, ma senza alcun attaccamento al risultato.

Che cosa accade quando si crea confusione in questi livelli?

Sicuramente avrete visto un bambino commettere un errore e avrete sentito un adulto dire: "Sei proprio stupido". Che cosa succede? Il comportamento è stato assorbito dal livello dell'identità. Scrivere una parola in maniera errata o sbagliare un calcolo non fa di qualcuno uno stupido, tuttavia il dramma è che spesso il bambino ci crede. Questo è probabilmente il modo più comune di indebolire l'autostima. I bambini sono molto bravi a imparare e in genere cre-

dono a quello che gli adulti dicono loro, soprattutto per quanto riguarda l'identità. Un bambino che pensa di essere maldestro ad esempio, comincerà, crescendo, a manifestare questa credenza e diventerà maldestro non solo con i piatti, ma anche con le parole o al volante.

Il medesimo schema può ripetersi a qualunque età. Ad esempio, un venditore vede sfumare un'ordine e un datore di lavoro particolarmente insensibile gli fa sapere che è un uomo inutile. Va comunque detto che, talvolta, gli adulti sono meno impressionabili e più elastici rispetto ai bambini.

Il principio è quello di mantenere le critiche (fatte e ricevute) a livello di comportamento, non di identità. È possibile apprezzare l'identità di qualcuno criticando allo stesso tempo il suo comportamento. Se la critica è costruttiva, la persona molto probabilmente agirà in base ad essa, giacché l'intenzione positiva di un commento è di aiutare l'individuo a dare il meglio di sé.

Vi è mai capitato di avere discus-

sioni di questo tipo?

“Questa casa è un vero caos”
(ambiente)

“L’ho riordinata questa mattina!”
(comportamento)

“Beh, non l’hai fatto tanto bene!”
(capacità)

*“Invece l’ho fatto! Se solo capissi
quanto è stata dura, avresti più
riguardo”* (credenza)

*“Mi stai forse dando
dell’insensibile?!”* (identità)

Da un commento ambientale, nasce quindi una crisi a livello d’identità.

Cambiare livello

Conoscere questi livelli è molto utile per i cambiamenti e per lo sviluppo personale. Il cambiamento è possibile a ogni livello. La domanda è: quale offre condizioni più vantaggiose? In altre parole, quale produce il maggior risultato con il minimo sforzo? Un cambiamento a livello di credenze si ripercuoterà notevolmente sulle competenze e sul comportamento e un cambia-

Un conoscente di Ian tendeva ad accumulare molta tensione a causa del suo lavoro. Era avvocato, un lavoro impegnativo, e si lagnava sempre di non riuscire a rilassarsi. La sua salute cominciò a risentirne e molte persone, compreso un medico, gli dissero di prendersi una vacanza. Certo, un cambiamento di tipo ambientale avrebbe potuto rappresentare un aiuto a breve termine, ma non gli avrebbe insegnato *come* rilassarsi ed era questo che l’uomo desiderava. Il “come” è la capacità. Le soluzioni che funzionano solo a breve termine solitamente si trovano su un livello neurologico sbagliato.

mento a livello d’identità si farà sentire ancora di più. Potete lavorare dall’alto al basso o dal basso all’alto, tutti i livelli sono collegati tra loro in maniera sistematica.

Un amico di Joseph era cresciuto con l’idea di non essere un tipo pratico. Il “fai da te” era stato sostituito dal “trova qualcuno che lo faccia al posto tuo”. A casa sua,

come in quella dei genitori, quando qualcosa non funzionava si chiamava un tecnico. L'uomo acquistò poi una nuova casa, che richiedeva parecchi lavori di sistemazione. In quel nuovo ambiente, scoprì una potente risorsa, una forte convinzione che associò alla sua identità: è sciocco pensare di non saper fare qualcosa prima ancora di aver provato. Poiché non si considerava uno sciocco, due anni più tardi, aveva rifatto l'impianto elettrico della casa, tappezzato ogni stanza e costruito un guardaroba. La vecchia convinzione aveva perso completamente potere, giacché la sua veridicità dipendeva dal fatto che l'uomo vi credeva. Il cambiamento ambientale si era velocemente ripercosso sulle credenze, sul comportamento e sulla capacità.

Per risolvere un problema a un dato livello, è solitamente utile passare a un livello diverso. Un problema non può essere risolto rima-

nendo allo stesso livello di pensiero che l'aveva creato.

Se vi trovate a un punto morto o siete confusi, identificate il livello in cui siete bloccati.

Potrebbero esservi necessarie ulteriori informazioni dall'ambiente.

Forse avete tutte le informazioni, ma non sapete cosa fare.

Forse sapete cosa fare, ma non sapete come.

Potreste chiedervi se farlo o meno, se ne vale la pena e se la cosa entra in conflitto con qualche vostra credenza o valore.

Oppure forse quest'azione non risponde al vostro senso del sé.

Talvolta una persona può passare a un livello superiore e avere persino un'esperienza spirituale, come San Paolo sulla via di Damasco.