Harry Alder

La nuova PNL

L'arte di raggiungere i propri obiettivi

EDIZIONI IL PUNTO D'INCONTRO

Harry Alder

LA NUOVA PNL

L'arte di raggiungere i propri obiettivi

EDIZIONI
IL PUNTO
D'INCONTRO

Introduzione 9

1. OTTENERE CIÒ CHE VOLETE..... 13
Fattori del successo..... 16
I quattro passi verso il successo..... 17
I presupposti della PNL 19
Un modo migliore per imparare..... 25
Tempo di decidere..... 28

2. STABILIRE I VOSTRI OBIETTIVI..... 31
Organizzati e sognatori..... 32
Fare una lista..... 33
Mettere i vostri obiettivi nel giusto ordine..... 39
Conoscere se stessi..... 42
Passare all'azione 44

3. SAPERE CHE COSA SENTITE..... 45
In che stato interiore siete? 46
In che modo "come vi sentite" influisce su di voi..... 47
Assumere il controllo della vostra mente..... 49
Usare i sensi interni..... 51
Identificare la vostra preferenza sensoriale..... 52
Identificare la preferenza sensoriale negli altri 55
Sistemi guida..... 60
Sintonizzarsi sull'"immagine interiore" 61

Scegliere che cosa sentire 62
Lo stato alfa..... 66
Cambiare le submodalità..... 67

4. A CHE COSA CREDETE?..... 69
Attitudini mentali 70
Auto-immagini..... 71
Credenze potenzianti e depotenzianti 77
Identificare la vostra auto-immagine..... 78
Comprendere la vostra auto-immagine..... 79
Le caselle delle credenze 86
Una cosa ben fatta..... 88
Trasformare le azioni in credenze potenzianti 89
"Prima visione" 92
Prendere un impegno con se stessi..... 92

5. SOGNARE LA VOSTRA VIA AL SUCCESSO..... 95
L'importanza dell'immaginazione 95
Desideri e volontà 96
Il vostro sistema automatico di realizzazione degli obiettivi 98
Applicare il potere dell'immaginazione ai vostri obiettivi 99
Obiettivi o sogni?..... 101
Darvi un appuntamento 102

6. LA VOSTRA SQUADRA INTERIORE 105
Personalità multiple..... 105
Il critico interno 108
Conoscere la vostra squadra interiore..... 110
Utilizzare la squadra interiore 113

7. CREARE SCELTE 121
Rimodellamento 122
Punti di vista 130
“Gioco di bocca” 132
Metafore 140

8. TRIONFARE CON LE PAROLE 143
Le parole possono essere pericolose 144
Mettere il linguaggio al lavoro per voi 151

9. DIVENTARE UN MAESTRO 155
Abilità naturale 155
Comportamento di eccellenza 156
Ostacoli al successo 158
Falsi amici 159
Che cos’è l’eccellenza? 162
Trasferire l’eccellenza 164
Strategie di eccellenza 166
Ancore 175

10. OTTENERE CIÒ CHE VOLETE DAGLI ALTRI 179
Creare rapport 179
Applicare le tecniche PNL sul lavoro 183
Applicare le tecniche PNL ai rapporti 186
Riconoscere le differenze di personalità 194

11. PROGRAMMA IN 21 GIORNI 197

Nota sull’autore 221

Introduzione

La Programmazione NeuroLinguistica studia come le persone di successo in vari campi ottengono risultati eccellenti, e in che modo i loro modelli di pensiero e di comportamento possono essere copiati. Studia che cosa succede quando *pensiamo*, e analizza gli effetti del nostro pensiero sul nostro comportamento e su quello degli altri. Spiega come pensare meglio e quindi come ottenere di più. La PNL insegna a comunicare, interiormente ed esteriormente, per fare la differenza tra mediocrità ed eccellenza. Ma la PNL non si limita alla teoria della comunicazione: è molto pratica. Modella i modi in cui le persone di successo pensano e agiscono, affinché voi e io possiamo ottenere gli stessi risultati di eccellenza. La maggior parte delle tecniche descritte in questo libro sono immediatamente sperimentabili, per ottenere splendidi risultati in varie aree della vostra vita e creare il vostro successo.

La PNL è molto duttile. Anche se una tecnica non funziona immediatamente, vi consente comunque di cambiare il vostro comportamento e il vostro modo di pensare relativamente a una situazione o un problema. Una volta afferrati i pochi principi fondamentali potete apportare facilmente i cambiamenti desiderati, comprendendo meglio il vostro modo di pensare e come i vostri processi mentali influiscono sul vostro modo di agire e quindi sui vostri successi. La PNL vi fornisce un'intera gamma di tecniche mentali che vi consentiranno di assumere il controllo della vostra vita.

La PNL è un'arte e una scienza dell'eccellenza personale. È un'arte perché il modo in cui pensiamo e agiamo è unico per ognuno di noi, e sentimenti, attitudini e credenze sono profondamente soggettive. È una scienza, anche se ancora in embrione,

perché incorpora metodi derivati dalla ricerca che ci aiutano a conoscere i modelli del successo.

Tutto iniziò nel 1970, quando uno studioso di linguistica, John Grinder, e un matematico, informatico e psicoterapeuta, Richard Bandler, studiarono i metodi di tre noti psicoterapeuti per apportare profondi cambiamenti nel comportamento umano. Questi tre psicoterapeuti erano Milton H. Erickson, uno dei più grandi ipnologhi di tutti i tempi; Virginia Satir, terapeuta della famiglia che aveva offerto molte soluzioni a problemi relazionali apparentemente insolubili; e Gregory Bateson, un antropologo i cui modelli di elevata performance influenzarono moltissimo Grinder e Bandler nei loro primi lavori. Oggi, i metodi che svilupparono sono applicati allo sport, al mondo degli affari, alla politica e alla crescita personale, attirando un numero sempre maggiore di persone interessate a queste tecniche.

La PNL ha avuto un impatto enorme e le sue applicazioni si sono estese ad aree sempre più numerose della vita umana. I suoi principi, semplici e pratici, e la lunga serie di successi, ne hanno favorito la grandissima crescita, e oggi la PNL sfida la psicologia tradizionale per quanto riguarda i comportamenti delle persone normali. Nello stesso tempo rende i libri di crescita personale e di pensiero positivo incompleti e datati.

Benché la PNL sia relativamente nuova, la sua letteratura è molto ampia. Molti di questi libri trattano però solo di aspetti particolari e possono risultare difficili per i principianti. Molti testi sono scritti da autori con una formazione da psicoterapeuti o da ipnologhi, che si riflette nello stile della scrittura. Ovviamente si è creato un linguaggio particolare che in parte riflette la formazione dei suoi creatori (linguistica e psicologia) e in parte serve a esprimere i nuovi concetti come fa qualunque scienza. Anche in una normale conversazione, un praticante di PNL può definire "elegante" una tecnica efficace o una "danza" il rapporto tra due persone.

Non molto è stato scritto per le persone comuni o per il mondo degli affari, perché gran parte dei libri pubblicati sono popolarizzazioni della PNL oppure trattati molto specifici. Mi auguro che questo libro possa riempire il vuoto, offrendo i principi basilari e numerose tecniche che

potete mettere in pratica immediatamente. Le dimensioni del libro impediscono di trattare a fondo tutta la materia, perciò ho dovuto fare delle scelte.

Durante questo processo ho sviluppato un atteggiamento di "sano scetticismo", escludendo tutto ciò che poteva sembrare troppo difficile o troppo "pesante da digerire". Per esempio, ho omesso qualunque riferimento all'ipnosi. Anche le tecniche per curare gravi fobie in mezz'ora (che comunque sono state utili a migliaia di persone) non hanno superato il "test di credibilità", anche se descrivo svariate tecniche per cambiare abitudini anche molto radicate e per raggiungere un grande numero di obiettivi personali. Altre tecniche sono legate alla psicoterapia e le ho escluse perché non rientrano nei miei intenti. Se non conoscete ancora la PNL, o non abbastanza, mi auguro che troverete qualcosa che vi aiuterà a fare dei cambiamenti fondamentali riguardo alla realizzazione dei vostri obiettivi, alla fiducia in voi stessi e al vostro stile di vita.

Che cosa vuol dire PNL? *Neuro* si riferisce ai processi neurologici della vista, udito, tatto, gusto e odorato: i sensi che usiamo per costruire il nostro pensiero interiore e per fare esperienza del mondo esterno. Tutto ciò che sappiamo, e quella che chiamiamo "coscienza", arriva al cervello attraverso queste finestre. La parola *linguistica* si riferisce all'importanza del linguaggio, sia nella comunicazione con gli altri sia nell'organizzazione del pensiero. La PNL ci aiuta a usare il linguaggio quotidiano per pensare meglio e per sviluppare un atteggiamento rivolto al successo. *Programmazione* indica la possibilità di programmare il nostro pensiero e il nostro comportamento, non diversamente da un computer che viene programmato per fare determinate cose.

In breve, la PNL si occupa del modo in cui filtriamo attraverso i cinque sensi la nostra esperienza del mondo esterno, e del modo in cui usiamo questa esperienza per ottenere i risultati desiderati. Tratta quindi del nostro modo di percepire e di pensare. È il nostro modo di pensare (percezione, immaginazione e credenze) che determina quello che facciamo e quello che otteniamo. La PNL è una scienza in continua evoluzione, perché si fanno sempre nuove

scoperte sul funzionamento del cervello, quindi qualunque spiegazione attuale è necessariamente incompleta. Nonostante ciò, la PNL è definibile come "l'arte e la scienza dell'eccellenza personale".

1.

OTTENERE CIÒ CHE VOLETE

Christy Brown era un romanziere irlandese che un tempo poteva muovere solo il piede sinistro. Nato con una paralisi cerebrale, privo dell'uso della parola, incapace di camminare e di mangiare da solo, imparò a leggere, dipingere e battere sulla tastiera. Contro tutte le probabilità, divenne uno scrittore molto apprezzato e riuscì a ottenere quello che voleva. Descrive così la libertà che gli aveva dato il successo nei suoi sforzi:

> *Scrivevo continuamente per ore e ore, senza interrompermi, inconsapevole dell'ambiente che mi circondava. Mi sentivo un'altra persona. Non ero più infelice. Non mi sentivo più frustrato e escluso. Ero libero, potevo pensare, potevo vivere, potevo creare... Mi sentivo liberato, in pace, potevo essere me stesso... E anche se non avrei mai provato la gioia di danzare, conoscevo l'estasi della creazione.*

Il desiderio di eccellenza è sempre vivo. Quando la vediamo negli altri (che invidiamo, ammiriamo o trasformiamo nei nostri idoli), l'eccellenza esercita un'attrazione particolare. Tendiamo a voler seguire quegli esempi. In quelle manifestazioni di successo vediamo una parte di noi, una parte più profonda o più elevata che sa che c'è qualcosa di più, qualcosa di meglio da raggiungere. Qualunque sia quello che vogliamo ottenere o diventare, il desiderio di eccellenza è universale. Il mistero è come mai alcune persone, come Christy Brown, pur avendo tutto contro, trovano quello che cercavano, mentre altri non riescono a realizzare i loro sogni.

A lungo l'Occidente ha equipara-

to il successo ai beni materiali, ai segni dello status e del potere. Eppure i giornali e la TV sono pieni storie di uomini di spettacolo, sportivi o politici che si possono permettere qualunque cosa, ma si sentono dei falliti. Molti hanno accorciato la loro vita a causa dell'eccesso del cosiddetto "successo". Probabilmente quasi tutti conosciamo qualcuno che in termini di ricchezza materiale o di salute, a cui diamo così tanto valore, difficilmente sarebbe definibile una persona di successo secondo i criteri della nostra società, e che ciò nonostante manifesta una felicità e un appagamento che muovono la nostra invidia. Sono persone che hanno ottenuto ciò che volevano, che fanno quello che volevano fare.

Gli esempi del vero successo sono le persone piene di risorse, capaci di superare i loro schemi mentali per vedere un quadro più grande, pronte ad abbandonare vecchi modelli di pensiero a favore di modelli più appropriati per realizzare quello che cercano. Persone che mettono a frutto le sfide, i fallimenti e le circostanze apparentemente negative per ricavarne eccellenza, creatività e successo. Questo libro parla appunto di questo: come ottenere quello che volete ottenere, fare quello che volete fare, essere quello che volete essere. Tra gli anni '50 e '60 iniziò ad apparire una montagna di libri sul "pensiero positivo" e lo sviluppo personale. Il loro pubblico erano i "lettori positivi", che accumulavano liste sempre più lunghe di affermazioni positive e di nuove tecniche. Il loro atteggiamento ottimista veniva alimentato da ogni nuovo libro o ogni nuovo metodo di questo tipo. Un'altra categoria di lettori si gettò entusiasticamente nella panacea, inverosimile ma invitante, offerta da quei metodi. In genere il miglioramento del modo di pensare aveva breve durata e quelle stesse persone ricadevano nei familiari e confortevoli atteggiamenti negativi in cui l'insuccesso è "normale" e il successo è un "colpo di fortuna". Ma un'attenta analisi del pensiero positivo di quel periodo rivela più retorica che sostanza, e una ricerca molto più casuale che scientifica.

Poi sono avvenuti dei cambiamenti. Grazie allo stupefacente sviluppo dei computer e della comunicazione si sono fatte importantissime scoperte, forse non comprese completamente. I lavori di Roger Sperry negli anni

’60, che gli valsero il Nobel per la fisiologia, offrirono nuove e importanti conoscenze sul funzionamento del cervello umano, conoscenze che hanno messo a tacere per sempre molte vecchie e care idee. Per esempio, la scoperta che i due emisferi cerebrali (più specificamente la corteccia) agiscono come due menti vere e proprie, ha cambiato la nostra comprensione del cervello e del comportamento umano. Le prove che le esperienze di tutta la vita sono immagazzinate nel “disco rigido” del cervello, e che sono sempre accessibili, hanno cambiato la nostra comprensione dell’intuizione, della memoria e dell’intero processo del pensiero. Grazie alla scoperta che le potenziali connessioni neurali in un singolo cervello umano sono *superiori al numero di atomi dell’universo* abbiamo iniziato a chiederci se non possiamo ottenere qualcosa di più da questa “massa di materia grigia”. Il cervello umano sembra in grado di offrire una conoscenza divina di noi stessi, dei nostri simili, del nostro ambiente e dell’immenso e ancora sconosciuto potenziale per... ottenere ciò che vogliamo.

La scienza della Programmazione NeuroLinguistica, o brevemente PNL, ha consolidato molte di queste scoperte, fornendoci per la prima volta una struttura per studiare l’eccellenza nel comportamento e nella comunicazione umana. In altre parole, ora siamo in possesso di un approccio scientifico al tema, altamente soggettivo ma di interesse universale, dell’ottenere ciò che vogliamo. Ciò detto, la PNL non vuole nemmeno lontanamente paragonarsi alle scienze fisiche, perché gli esseri umani non sono cavie da laboratorio e i loro modelli di comportamento, per non parlare dei modelli di pensiero, sfidano qualunque metodo scientifico. Il cervello umano sembra occupare un posto speciale nel quadro generale delle cose, e la PNL fornisce una base per conoscere e comunicare i processi di pensiero e i mattoni basilari delle emozioni, delle attitudini e delle credenze che a loro volta determinano il comportamento. Offre un approccio strutturato al ruolo svolto dal linguaggio nel pensiero e nella comunicazione interpersonale. Nello stesso tempo fornisce un modello di riferimento per imitare, o “modellare”, l’eccellenza umana. Doti, capacità e strategie mentali possono essere trasferite da una persona a un’altra. È qui che la

PNL differisce dalle scuole psicologiche e dalle terapie che intervengono sul comportamento, perché produce risultati notevoli in tempi brevissimi. Inoltre, le tecniche sono applicabili senza l'aiuto di un terapeuta, un consulente o un guru. È soprattutto un Do It Yourself: un fai da te.

Scopo di questo libro non è essere una guida alla PNL, quanto una guida all'ottenere ciò che vogliamo. La PNL fornisce delle reali tecniche collaudate che mettono il successo alla portata di tutti. Non è più qualcosa di misterioso, non è più solo pubblicità o retorica. Non lo è più perché un numero sempre maggiore di persone scettiche e pragmatiche ne hanno verificato i benefici in tutte le aree della vita.

FATTORI DEL SUCCESSO

Abbiamo tutti l'istinto della realizzazione dei nostri obiettivi. L'obiettivo può non essere quello di cambiare la società o di scrivere il nostro nome nella storia: può essere limitato alla vostra vita familiare, al vostro giardino o a un vostro interesse profondo. Ma tutti abbiamo degli obiettivi che ci guidano, anche se a volte non li conosciamo bene e non sappiamo esprimerli a parole.

Osservando le persone di successo, il loro successo sembra poggiare sempre sugli stessi fattori. Non sono una formula esatta, perché siamo tutti diversi per personalità, talenti e risorse, ma ci danno un'idea degli elementi essenziali. Vediamo spinta, entusiasmo e passione (usate il nome che volete), collegati a chiarezza di intenti o di visione. Sono persone entusiasmate da un sogno o da uno scopo. Vediamo una fede profonda, non di tipo religioso ma fede in se stessi, fede in quello che fanno e fiducia nelle persone con cui si relazionano. Assieme a tutto ciò troviamo una solida scala di valori, indipendentemente dai valori stessi (anche se i valori fondamentali sono sorprendentemente universali, trasversali a tutte le culture e le religioni, e così è stato da sempre). Inoltre vediamo che, oltre a sapere che cosa vogliono, le persone di successo

stabiliscono dei piani, delle strategie. Hanno un pensiero organizzato e sanno utilizzare le risorse interne ed esterne. Questo elemento è presente in tutte le persone di successo: sportivi, uomini d'affari, genitori, artisti e in tutte le professioni creative. Un altro elemento è l'energia, non solo energia fisica e salute, ma un'energia interiore che le fa andare avanti nonostante ostacoli che fermerebbero qualunque persona normale. Questa energia, assieme ai loro valori, alle credenze e alla capacità di visione, non è attribuibile alla genetica, all'educazione o alla cultura, ma sembra piuttosto fare parte dell'inseguimento di un obiettivo, della ricerca di realizzazione di un sogno. Infine c'è la capacità di *comunicare*, a qualunque livello e in qualunque modo sia utile al loro successo.

Non occorre una scienza particolare per riconoscere queste caratteristiche nelle persone di successo, ma quello che fa la PNL è offrire la capacità di capire come questi e altri elementi funzionano in individui particolari e insegnarci a copiare, o modellare, le loro strategie vincenti, in termini di pensiero e di comportamento, senza bisogno di anni e anni di tentativi e di errori. Una volta compreso il processo del comportamento vincente, l'eccellenza è alla portata di tutti.

I QUATTRO PASSI VERSO IL SUCCESSO

I passi essenziali per ottenere ciò che volete sono quattro. Sono tanto semplici quanto incredibilmente profondi. Costituiscono la base di qualunque successo e il fondamento della PNL. Se volete davvero realizzare i vostri desideri, questi passi sono sufficienti per cambiare la vostra vita in meglio. Rafforzati dalle tecniche descritte in questo libro, forniscono tutta la tecnologia necessaria per ottenere ciò che volete.

1. Sapere che cosa volete

La PNL si occupa della conoscenza degli *esiti*, dei *risultati* che volete raggiungere. Ogni persona di successo sa che cosa vuole. È questo il segno distintivo dei vincenti. Se non siete persone orientate a uno scopo, può non sembrarvi naturale stabilire degli obiettivi in modo preciso, ma potete iniziare ora. Tutti abbiamo sogni e desideri, compresi quelli che riteniamo utili per la nostra famiglia, gli amici o la comunità. Potrebbero essere abitudini che volete cambiare oppure capacità che ammirate negli altri e che vorreste avere anche voi. La PNL chiama tutto questo *risultati* e vi consente di *diventare* persone orientate allo scopo. Il momento buono per cominciare è adesso. Nel capitolo successivo esporrò alcune regole per stabilire con chiarezza i vostri scopi. Esprimere con la massima chiarezza i vostri scopi vi dà il massimo delle possibilità di realizzarli.

2. Passare all'azione

Agire in direzione di quello che volete vi porterà i risultati desiderati. Sembra ovvio, ma la principale caratteristica delle persone di successo è che fanno in pratica quello di cui altri si limitano a parlare o a sognare. Altrettanto ovvio è che non sempre fare funziona, c'è sempre un elemento di rischio. Ma non potete saperlo se non agite.

3. Imparare a notare i risultati delle vostre azioni

Ciò richiede quella che si chiama "acutezza sensoriale". Dovete sviluppare la capacità di osservare attentamente quello che accade in conseguenza delle vostre azioni, per capire se quello che state facendo vi avvicina realmente ai risultati desiderati. Contemporaneamente dovete imparare a riconoscere i segni, o i feedback negativi, che vi fanno capire di essere fuori strada.

Gran parte della PNL riguarda il modo in cui percepiamo e interpretiamo le cose, per applicare queste informazioni ai nostri nuovi comportamenti.

4. Siate pronti a cambiare comportamento finché non avete raggiunto i risultati desiderati

Basandovi sul feedback sensoriale, dovete essere sempre pronti a cambiare e ad agire in modo diverso. Se non state riuscendo, provate qualcosa di diverso! Ciò richiede la capacità di pensiero creativo, e questo libro vi suggerirà moltissime idee per nuovi approcci e nuovi comportamenti.

Questi quattro passi sono così semplici che c'è il rischio di dimenticarsene per cercare qualcosa di più complesso e difficile. Un altro errore comune è saltare uno dei passi, per esempio essere intenzionati a *fare* senza chiarezza dei *risultati*, o essere convinti di voler *cambiare comportamenti* quando in realtà preferite conservare i vecchi comportamenti familiari ed esenti da rischi. Se osservate le persone che nella vita hanno ottenuto qualcosa di importante, vedrete che hanno seguito questi passi in tutto quello che hanno fatto. Forse all'inizio vi sembrano dei passi molto esigenti, ma c'è sempre un prezzo da pagare per ottenere qualcosa di importante. Siate certi che il vostro investimento vi verrà ripagato molte volte e che nel viaggio c'è altrettanta soddisfazione che nel raggiungere la destinazione.

I PRESUPPOSTI DELLA PNL

Come qualunque branca della scienza, anche la PNL si basa su determinati presupposti. Si tratta però di principi più flessibili di quelli delle scienze fisiche, da non considerare "veri" ma utili (per esempio, l'affermazione che piove sempre sul bagnato non è vera, ma è utile).

Vi espongo subito questi principi in modo che possiate sentirne il gusto, e perché sono il fondamento delle tecniche che imparerete in seguito. La semplice conoscenza di questi principi, o presupposti, è in grado di portare da sola dei miglioramenti nelle vostre performance in qualunque situazione. Ecco i principali nelle pagine seguenti.

La mappa non è il territorio

Noi interpretiamo quello che avviene attorno a noi attraverso i cinque sensi. Ciò che elaborate in base a quello che vedete, sentite e percepite si basa sulle vostre esperienze precedenti, che filtrano le informazioni che vi arrivano attraverso i sensi. Una cosa che per voi è buona, per me potrebbe essere cattiva. Quello che ritengo utile per me, può non essere utile a voi. La nostra particolare interpretazione delle cose va a formare la nostra personale mappa mentale. Questa mappa personale diventa la nostra realtà, la nostra comprensione delle cose. Ma la vostra mappa è diversa dalla mia, vediamo le cose in modo diverso e nessuna mappa corrisponde alla realtà oggettiva. Le mappe non sono il *territorio*, cioè il mondo oggettivo esterno: sono interpretazioni soggettive.

L'impossibilità di conoscere oggettivamente il territorio è nello stesso tempo frustrante e uno stimolo all'umiltà, perché sappiamo di dover fare i conti con la nostra mappa personale che sarà sempre soggettiva, per quanto cerchiamo di registrare con la massima accuratezza tutto quello che vediamo, sentiamo e percepiamo. Potreste essere convinti che un terrorista non è un combattente per la libertà, che l'eroismo non è imprudenza, che un amico non è una persona aggressiva ma una persona fiduciosa, ma la mia mappa può interpretare la realtà oggettiva in modo completamente diverso.

Nessuno di noi può affermare di percepire in modo oggettivo; semplicemente, filtriamo fatti e situazioni in modo diverso. Tutti abbiamo credenze diverse rispetto a un'infinità di cose quotidiane. Il territorio è unico, ma le mappe sono tutte diverse.

Anche se può sembrare un'immagine molto semplice, ha implicazioni profonde. Una di queste sono le guerre e le indicibili atrocità causate da mappe diverse riguardanti lo stesso territorio. Ma nello stesso tempo questa immagine apre alla possibilità di comprendere le percezioni degli altri e gli immensi benefici di una migliore comunicazione.

Capire che la mappa di un altro è diversa dalla vostra non solo evita lo spreco di tempo e di fatica di una cattiva comunicazione, ma vi fa anche capire che cosa muove l'altro e in che modo potete influenzarlo per

raggiungere il vostro scopo.

Anche se il vostro comportamento può sembrare strano, bizzarro o inappropriato agli altri, ha sempre senso nel contesto della vostra mappa mentale. Facciamo sempre del nostro meglio all'interno della nostra visione personale e limitata della realtà.

Dietro ogni comportamento c'è un'intenzione positiva

La PNL distingue tra comportamento e intenzioni, tra ciò che vogliamo raggiungere e il modo in cui lo facciamo. Dietro tutto ciò che facciamo c'è un'intenzione positiva. Stiamo sempre lavorando per uno scopo valido e positivo per noi, indipendentemente da quello che pensano gli altri. Persino fumare si basa su un'intenzione positiva, per esempio il desiderio di rilassarsi o di essere accettati in un particolare contesto sociale. Un altro esempio è una persona che dedica pochissimo tempo alla famiglia, convinta di farlo nell'interesse delle persone che ama per offrire loro migliori condizioni economiche e per garantire il loro futuro. Anche se altri possono criticare il suo comportamento, le intenzioni sono positive. A volte le nostre intenzioni non sono chiare a livello conscio e, come nel caso del fumo, possono essere complesse e conflittuali. Ma un minimo di riflessione è spesso sufficiente per individuare l'intenzione che sta dietro un comportamento. La conoscenza di questo principio vi aiuta ad abbandonare i comportamenti indesiderati, non attraverso la forza di volontà ma riconoscendo l'intenzione positiva e cercando altri modi per metterla in atto. C'è sempre un altro modo, un modo migliore, per realizzare la stessa intenzione.

Poter scegliere è meglio che non poter scegliere

Avere una possibilità di scelta significa avere maggiore libertà d'azione e maggiori possibilità di realizzare i vostri obiettivi. Gran parte della PNL riguarda una maggiore apertura alle scelte e alle idee. È sempre stupefacente quante idee ingegnose ci vengono quando siamo in uno stato di creatività. Questi momenti creativi possono avvenire in qualunque mo-

mento: sotto la doccia, al volante, nel cuore della notte. Ci offrono delle intuizioni che ci danno una possibilità di scelta.

La PNL lo esprime in questi termini: un'unica opzione non è un'opzione, due opzioni possono essere un dilemma, tre o più opzioni ci danno la libertà di stabilire il nostro obiettivo. Se dubitate della vostra capacità di vedere opzioni diverse, questo libro vi offrirà molte tecniche specifiche (compreso l'uso del linguaggio e il modo di "vedere" le situazioni) per mettervi in contatto con l'illimitata creatività del vostro cervello.

Il valore della comunicazione è la risposta che produce

Se la nostra comunicazione non produce gli effetti desiderati, il nostro istinto è di dare la colpa alla persona a cui la rivolgiamo. "Non vuoi ascoltarmi", "Se solo mi ascoltassi...". Supponiamo che la nostra mappa sia la stessa dell'altra persona, ma la sua reazione al nostro messaggio, anche se semplice e privo di ambiguità, riflette questo errore di fondo. Ma nel nostro messaggio sono contenuti anche il tono di voce e il linguaggio del corpo, che tradiscono le nostre emozioni, credenze e attitudini (la nostra mappa personale), e anche questo rientra nella comunicazione. Non stupisce che sorgano tante incomprensioni e interruzioni della comunicazione.

Un approccio alternativo alla comunicazione è considerare il risultato ottenuto, qualunque sia, come una semplice informazione. Questo ci consente di cambiare il nostro comportamento, tutte le volte che è necessario, fino a ottenere i risultati desiderati. In questo modo teniamo le emozioni fuori dalla situazione o dal rapporto, e concentriamo la mente sul vero significato della comunicazione: raggiungere un risultato, un effetto. È un metodo sperimentale, soggetto a molte prove ed errori e che pone tutta la responsabilità sul soggetto della comunicazione, ma non sono sforzi inutili. Vogliamo realizzare le nostre intenzioni e la comunicazione è un mezzo per riuscirci, e come tale possiamo cambiarla o mettervi fine a seconda delle necessità. Fare attenzione alla comunicazione è un investimento, perché anche un feedback "negativo" può essere un'utile informazione

per il futuro. Quindi, siate disposti a cambiare. Se continuate a fare come avete sempre fatto, otterrete sempre quello che avete sempre ottenuto!

A poco a poco impariamo a farci capire, a fare e a dire le cose giuste per realizzare i nostri obiettivi. In breve tempo diventeremo eccellenti comunicatori e impareremo a essere sempre più efficienti rispetto agli obiettivi che ci poniamo. Questo modo di vedere la comunicazione ci dà potere e una possibilità in più, e non siamo più in balia delle percezioni e delle credenze degli altri, diverse dalle nostre. Ma assieme al potere viene anche la responsabilità di ciò che facciamo per realizzare i nostri obiettivi. Ricordate: è più facile cambiare voi stessi che cambiare gli altri. Il valore della comunicazione non sta quindi nelle parole usate, né negli strumenti o nelle tecnologie, ma nel raggiungimento degli effetti desiderati.

Non esistono fallimenti, solo informazioni

Se le cose non vanno come avremmo voluto, in genere crediamo di avere fallito. La PNL ci dice invece che ciò che accade non è né buono né cattivo: è un'informazione. Se fate grattare una marcia mentre imparate a guidare, non significa che siete dei falliti: significa che avete imparato gli effetti del cambiare marcia nel modo sbagliato, che cambierete comportamento e che otterrete i risultati voluti. L'informazione, o feedback, serve a migliorare. È una differenza fondamentale, perché il senso di fallimento (che fa sempre parte della nostra mappa personale e non della realtà), e la riduzione dell'autostima che provoca, si riflettono negativamente sul nostro comportamento. Il fallimento, o un livello minore di successo, diventa uno scopo inconscio. Se eliminate completamente dalla mappa l'idea del fallimento si apre tutto un ventaglio di nuove possibilità. Continuate dove altri rinunciano.

Forse riconoscerete il personaggio di cui parla questa biografia:

- Fallito commercialmente a 31 anni.
- Sconfitto in una competizione elettorale a 32.

- Altro fallimento commerciale a 34.
- Morte della moglie a 35.
- Crollo nervoso a 36.
- Fallimento in un'altra competizione elettorale a 38.
- Fallimento nell'elezione al Congresso a 43.
- Identico fallimento a 46.
- Terzo fallimento a 55.
- Fallimento nella candidatura a vice-presidente a 56.
- Fallimento nell'attribuzione di una carica al senato a 58.
- Eletto presidente degli USA a 60.

È Abraham Lincoln. E non fu l'unica grande figura storica a sperimentare vari "fallimenti" sulla strada verso il successo. Thomas Edison, dopo avere provato 9.999 volte a perfezionare la sua lampadina, scrisse: "Non ho mai fallito. Ogni volta ho scoperto un modo nuovo di inventare la lampadina". La lista delle persone di successo che hanno dimostrato questa verità è infinita ed è anche la prova dei quattro passi al successo che abbiamo appena visto. L'*atteggiamento* creato da questa verità vi dà la forza di procedere e di uscire dalla massa. Imparate da ogni "errore" e volgete a vostro vantaggio qualunque risultato, per quanto sul momento sembri doloroso o negativo.

Iniziate a conoscere il comportamento che porta ai risultati, e di conseguenza cambiate le vostre priorità rispetto ai tempi e allo sforzo.