



Ian McDermott

# CREDI IN TE CON LA PNL



Semplici tecniche  
per aumentare la fiducia,  
l'autostima e il successo



EDIZIONI IL PUNTO D'INCONTRO

Ian McDermott

# CREDI IN TE CON LA PNL

SEMPLICI TECNICHE  
PER AUMENTARE LA FIDUCIA,  
L'AUTOSTIMA E IL SUCCESSO



## Capitolo 1

# I FRUTTI DELLA FIDUCIA

### FAR CRESCERE IL VOSTRO “VOI”

Non molto tempo fa, una modella americana lanciò un nuovo profumo chiamato *Chosen*, “scelto”, affermando che era il primo profumo a catturare la “fragranza” della fiducia e che indossarlo faceva sentire, come faceva sentire lei, di “avere scelto di camminare immersa nella fiducia”. Per meno di 20 dollari, qualunque donna poteva avere tutta la fiducia necessaria per affrontare il mondo. La fiducia chiusa in un piccolo flaconcino elegante: tutto ciò che si doveva fare era darsi una spruzzata e via. L'icona del football David Beckham, produce e pubblicizza un'acqua di colonia maschile chiamata *Instict* che, secondo la campagna pubblicitaria, dà all'uomo “fiducia nella sua mascolinità”.

Insomma, la fiducia sembra essere una merce desiderabile per gli uomini e per le donne, ma è probabile che qualche spruzzo non basti per darvi quello che cercate. Perché la fiducia viene da dentro.

In questo libro voglio insegnarvi a costruire la fiducia, in voi stessi e negli altri, in una sequenza di passi semplici e pratici. Vi introdurrò anche ai vari aspetti della fiducia per poter personalizzare il vostro percorso. Inoltre, vi fornirò una completa cassetta degli attrezzi per farvi procedere con facilità e, oserei dire, con... fiducia.

Ma prima vorrei spiegarvi esattamente perché ritengo la fiducia così

importante nella vita privata e professionale.

Il modo migliore è considerare gli effetti della mancanza di fiducia. La mancanza di fiducia ci rende indecisi e tentennanti, che si tratti di mancanza di fiducia in noi stessi o negli altri. Se siete incerti e tentennanti, è difficile impegnarvi e lavorare per realizzare i vostri obiettivi, sia in campo emozionale che finanziario e professionale.

Fiducia non significa rivivere la vita di qualche famoso personaggio mondano; significa vivere pienamente e liberamente *voi stessi*.

## FIDUCIA: I VERI BENEFICI

Un aumento della fiducia può indurre cambiamenti davvero profondi. Ho lavorato per trent'anni con persone individuali e organizzazioni, e ho toccato con mano questi frutti. Mentre raccoglievo i materiali per scrivere questo libro, ho deciso di fare una lista dei cambiamenti più importanti di cui sono stato testimone. La lista ha sorpreso anche me e mi ha spinto a fondare il Confidence Institute. Penso che rimarrete sorpresi anche voi dagli effetti positivi della fiducia.

Mettiamola così: se vi venisse offerto un prodotto che garantisce i seguenti risultati, lo comprereste?

- Potete essere voi stessi, invece di cercare di essere quello che pensate che gli altri si aspettino da voi.
- Non dovete fingere di essere d'accordo con gli altri se non lo siete.
- Avete la capacità di affrontare le sfide.
- Non avete paura di mettervi alla prova.
- Non vivete più nella paura di venire "pizzicati" o smascherati.
- Smettete di preoccuparvi di perdere la faccia.
- Sapete vivere anche nell'incertezza.
- Non dovete fingere di avere tutte le risposte.
- Sapete gestire gli imprevisti.
- Smettete per sempre di cercare approvazione.
- Osate fare domande perché non avete paura di chiedere e di far vedere

che non conoscete sempre le risposte.

- Sarete più giocosi e meno seriosi.
- Sarete probabilmente più ottimisti.
- Sarete più in salute (gli studi di psiconeuroimmunologia dimostrano che il sistema immunitario è direttamente influenzato dal livello di fiducia).
- Avrete più capacità di ripresa quando le cose vanno male.
- Gestirete meglio gli errori commessi da voi stessi e dagli altri.
- Saprete perdonare voi stessi e gli altri.
- Verrete percepiti come più umani, perché non cercate di essere perfetti.

Se non vi basta, considerate un altro punto: solo se avete fiducia potete dedicarvi *totalmente* a qualcosa.

Ovviamente i vostri livelli di fiducia non influiscono solo su di voi, ma influenzano, e a volte cambiano, anche il modo di sentire, pensare e comportarsi degli altri. Se volete, potremmo dire che la fiducia è una valuta che scambiamo ogni giorno e, come per qualunque valuta, la quotazione cambia giorno per giorno: dipende da come ci poniamo nei confronti degli altri e da come gli altri ci percepiscono.

## PERCHÉ LA PNL È LO STRUMENTO MIGLIORE PER COSTRUIRE LA FIDUCIA

Se volete accrescere la vostra fiducia, la PNL vi sarà molto utile perché può fornirvi strumenti pratici e tecniche testate e verificate che producono dei risultati. Ma cosa significa Programmazione (P) Neuro (N) Linguistica (L)?

Programmazione: la ripetizione di modelli di pensiero e di comportamento che ci favoriscono o ci ostacolano.

Neuro: il rapporto mente-corpo e i suoi funzionamenti.

Linguistica: il linguaggio che usiamo per descrivere e per dare significato al mondo.

Come dice il nome, la PNL è quindi una sintesi di discipline diverse. Il modo in cui usiamo il corpo e la mente influisce sul nostro comportamento e crea modelli ripetitivi che, nella nostra vita, funzionano come programmi di computer, nel bene e nel male. La PNL studia questi programmi ed è interessata ai nostri meccanismi, perché se sappiamo in che modo facciamo qualcosa possiamo migliorarlo o cambiarlo. Se sapete *come* sentirvi al massimo (o giù da morire), sapete anche come migliorare il vostro modo di sentirvi; se sapete *esattamente* come avete fatto un lavoro, sarete in grado di ripeterlo in futuro; se sapete *come* fa un altro a ricordare i nomi delle persone, potete impararlo anche voi; se sapete come ha fatto un altro a superare una difficoltà, potete imparare a fare la stessa cosa.

Uno dei grandi contributi offerti dalla PNL è la risposta alla domanda: come *fate* una certa cosa? Inoltre, vi fornisce gli strumenti e le tecniche per scoprirlo da soli. La PNL riguarda quindi il “come”, in modo che, se una persona sa fare una certa cosa, anche gli altri possano imparare a farla. Esattamente come possiamo imparare a ricordare i nomi delle persone, possiamo imparare a sviluppare la fiducia.

Spesso la PNL è definita classicamente “lo studio della *struttura* dell’esperienza soggettiva”. Se lavoro con una persona che non ha fiducia, voglio scoprire *in che modo* non ha fiducia. Se, come nel caso di una mia cliente, prima di incontrare altre persone proiettate nella vostra mente un film in cui tutti vi girano le spalle e la colonna sonora del film è la vostra voce che dice: “Non ce la farò mai”, avete creato una solida struttura che mina la fiducia in voi stessi! La struttura è appunto il film e la colonna sonora. Ma se cambiate le immagini del film e quello che dite a voi stessi nel sonoro, farete un’esperienza completamente diversa. La struttura (film più colonna sonora) è la stessa, ma il contenuto è molto diverso.

Per gran parte della sua storia, la PNL è stata caratterizzata dalla ricerca di ciò che funziona e dall’individuazione dei modelli di eccellenza. Per questo un’altra definizione classica è lo “studio dell’eccellenza”. Se volete sapere come sviluppare la fiducia, la PNL vi suggerisce di non sprecare tempo studiando le persone prive di fiducia. Ci sono migliaia di modi per non avere fiducia. Studiate invece qualcuno che ha fiducia, o perché è così

“per natura” o perché ha imparato a esserlo. In entrambi i casi, la domanda da porre è: *come fai?* È appunto la domanda della PNL. Vogliamo conoscere il “come” della fiducia, che è appunto l’argomento di questo libro.

Per dare un significato al nostro mondo creiamo quelli che nella PNL chiamiamo “modelli di realtà”. Quando siete con un bambino potete vedere questo processo in atto sotto i vostri occhi in tutti i modi in cui il bambino cerca di dare un senso alle cose. Poi continuiamo a farlo per tutta la vita: facciamo un’esperienza e ne ricaviamo delle conclusioni. Una mia cliente che era stata tradita da un amore adolescenziale era giunta alla conclusione che tutti gli uomini sono dei bastardi. Era diventato il modello in base al quale aveva sempre funzionato, per poi stupirsi che tutti gli uomini che incontrava erano dei bastardi! Questi modelli sono importantissimi perché funzioniamo nel mondo *come se* fossero veri. Il vostro modello del funzionamento delle cose può rafforzare o minare la vostra fiducia.

\*\*\*

La PNL è nata negli anni ’70 e da allora abbiamo continuato a studiare persone e organizzazioni che rappresentano dei modelli di eccellenza. Abbiamo trasformato le nostre scoperte in strategie e tecniche che si possono insegnare a chiunque voglia imparare a eccellere. Alcune di queste tecniche sono particolarmente efficaci per sviluppare la fiducia, e vi spiegherò come impararle e applicarle.

Ma, prima di continuare, voglio farvi una domanda che per la PNL è fondamentale: che cosa volete ricavare realmente da questo libro? Avere chiarezza sugli obiettivi è fondamentale per riuscire. Uno dei tratti distintivi delle persone di successo è che conoscono con precisione i loro obiettivi. Ciò significa che sanno com’è e come si sentono realizzando quello a cui miravano. Possono immaginarlo in anticipo e in questo modo indirizzano il cervello nella direzione voluta. Un’altra cosa che fanno le persone di successo è stabilire un limite di tempo. Se non avete un obiettivo preciso, è molto probabile che gli eventi esterni vi portino fuori strada. Quindi, concedetevi qualche momento e fate chiarezza sul percorso verso la fiducia che volete intraprendere.

### **ESERCIZIO: Stabilire i vostri obiettivi**

Completate le frasi seguenti per chiarirvi ciò che volete e come saprete di averlo raggiunto:

Sto leggendo questo libro perché.....

Quindi, il mio obiettivo è.....

So che avrò raggiunto questo obiettivo perché:

vedrò.....

udirò.....

sentirò.....

Alla fine di questo libro, voglio .....

Diventando più curiosi riguardo a voi stessi, e iniziando a dare più attenzione alle conseguenze e agli effetti delle vostre azioni, inizierete ad avere una visione migliore di ciò che funziona (e al contrario di ciò di cui dovete sbarazzarvi). In questo modo iniziate ad agire con le vostre forze: è PNL in azione e tutti possono riuscirci. Poi, affinando questa capacità, la applicherete alla costruzione della fiducia. Usate tutti i sensi (vista, udito, tatto, gusto e olfatto) per ottenere queste informazioni (vi spiegherò come fare più in là).

Conoscerete indubbiamente l'utilità della capacità di guardare il mondo da una pluralità di prospettive, e vi fornirò delle tecniche specifiche anche per imparare a usare questo strumento. Le persone fiduciose non hanno bisogno di essere dogmatiche, perché vedono i diversi punti di vista. Più riuscite a essere flessibili nell'esame di una situazione, e più informazioni raccoglierete e più scelte individuerete. La cosa più bella dell'avere a disposizione più scelte è che crea automaticamente più fiducia. Quanta fiducia avete quando vi sentite in gabbia e con un'unica scelta?

Il mio consiglio è darvi sempre tre opzioni, tre possibilità, e sapere quale



preferite. In questo modo potrete adattare il comportamento all'obiettivo. Le azioni umane sono sempre rivolte a uno scopo, quindi in qualunque situazione è bene conoscere il nostro obiettivo. Inoltre, sapere che siete più delle vostre azioni farà una grossa differenza nei vostri livelli di fiducia. Per questo in un'altra sezione dedicheremo un po' di tempo a capire come fare per sviluppare un rapporto più chiaro e più profondo con voi stessi. Infatti, se non avete fiducia nel rapporto con voi stessi, come potete aspettarvi di avere fiducia nei rapporti con gli altri?

## CONSIDERARE LA FIDUCIA IN MODO REALISTICO

Nessuno, e intendo nessuno, vive nella fiducia in ogni momento e in ogni situazione. Potete avere maggiore o minore fiducia in alcune aree della vita, maggiore o minore fiducia in alcune situazioni, maggiore o minore fiducia da un giorno all'altro. Dipende sempre da voi! Ogni giorno, anche gli altri possono avere maggiore o minore fiducia in se stessi, in voi e nelle vostre capacità, e voi nelle loro. La fiducia ha una quotazione quotidiana e il tasso di cambio subisce continue oscillazioni.

La vostra opinione su un collega può cambiare in relazione a quanto efficacemente pensate che abbia risolto una situazione di lavoro e di conseguenze potete accrescere o diminuire la fiducia nelle sue capacità, e l'altro nelle vostre. La stessa cosa si applica anche a livello nazionale e internazionale, basta ricordare la crisi mondiale derivata dalla perdita di fiducia nelle istituzioni finanziarie del 2008-2009. Il risultato fu una perdita della fiducia di base nel mercato e la gente comune ne ha pagato il prezzo.

Quando accadono queste cose ci rendiamo conto di vivere in un momento di turbolenza, ma la perdita di fiducia non è mai limitata al settore economico: è dentro di *noi* a causa di elevati livelli di stress, ansia e preoccupazione. È proprio in questi momenti che la fiducia in se stessi diventa ancora più preziosa.

Per la maggior parte delle persone, la fiducia è una sensazione interiore: se c'è possiamo muovere le montagne, se non c'è cadiamo nello scorag-

giamento. Ma la fiducia è anche un modo di pensare. Il nostro modo di pensare ai problemi che dobbiamo affrontare influisce sul modo in cui ci sentiamo interiormente. Questo libro vi insegnerà appunto a pensare diversamente.

Se desiderate aumentare la vostra fiducia, i vostri pensieri sono altrettanto importanti delle sensazioni. La fiducia in voi stessi è profondamente influenzata da quello che pensate di voi stessi. Quindi, notare i vostri pensieri e capire se influiscono positivamente o negativamente sulla vostra fiducia è molto importante. Prendiamo per esempio il vostro dialogo interno: di che tipo è? Vi incoraggiate, esaminate le cose in modo realistico, oppure vi criticate, vi svilitate e vi buttate giù? Che tono di voce ha il vostro dialogo interno? Vi incoraggia o vi abbatte?

Se non avete sicurezza nei confronti di voi stessi e degli altri, la fiducia assume un ruolo fondamentale nell'interazione e nella comunicazione, tanto a livello personale che aziendale. La fiducia ci dà il senso che esiste qualcosa di stabile e di concreto su cui possiamo fare affidamento, una realtà in cui credere.

La fiducia migliora la capacità di gestire gli imprevisti. Conservare la fiducia quando sembra che tutto attorno a voi crolli non è facile, ma è possibile: il segreto sta nel capire che la fiducia non ha niente a che fare con il controllo, perché sapete che ci sono potenti forze globali che non potete controllare. Tanti vogliono cambiare, ma nessuno ha il controllo totale; ma se avete fiducia in voi stessi, non avete bisogno di cercare di controllare il mondo e gli altri. Al contrario, iniziate a modellare voi il vostro mondo.

Spesso, nei momenti di transizione abbiamo un calo di fiducia, perché i vecchi sistemi non funzionano più e i nuovi non si sono ancora stabilizzati o non sono ancora diventati familiari. Se avete cambiato lavoro o siete passati da un lavoro dipendente a un'attività in proprio, sapete di cosa parlo. Avviene anche negli adolescenti, che non vogliono più essere trattati come bambini ma non sono ancora pronti ad assumersi i pesi e le responsabilità degli adulti. Lo stesso nei momenti di transizione o di ristrutturazione di un'azienda: incertezza, insicurezza e perdita dell'antica fiducia.

Quindi, la fiducia è in un continuo stato di fluttuazione. Lavorare con persone singole, gruppi o società mi ha insegnato che è utile capire che

cosa determina queste fluttuazioni, e quindi chiedo spesso che cosa secondo loro abbatte la loro fiducia e cosa potrebbe accrescerla.

A volte la risposta è ovvia. Immaginiamo che qualcuno si svegli un mattino e scopra che è stato licenziato, che il partner l'ha lasciato e che il medico lo chiami per informarlo che le analisi hanno confermato che le sue condizioni di salute sono davvero gravi. Non c'è da stupirsi se la sua fiducia cola a picco.

La stessa cosa avviene anche a livello macroscopico: eventi esterni come una recessione mondiale possono indurre un'improvvisa e devastante perdita di fiducia a livello individuale e collettivo. Quindi, il vostro livello di fiducia non riguarda soltanto voi, ma anche la mutevolezza delle circostanze che dovete affrontare.

\*\*\*

Iniziando questo viaggio, potreste chiedervi se c'è qualcosa che potrebbe aiutarvi ulteriormente mentre sviluppate le capacità per costruire la fiducia. Persone, attività, routine e rituali che sapete che vi possono aiutare e vi danno sicurezza? Vi faccio un esempio personale. Ho svolto un'attività indipendente per quasi tutta la vita e sin dall'inizio sapevo che mi sarebbe stato molto più facile se fossi stato in ottima salute e pieno di energia, perciò faccio moltissime cose per la mia salute e il mio benessere generale; per esempio, ogni due settimane faccio una seduta di agopuntura perché sento che mi fa bene, rafforza me e la mia fiducia. Avete anche voi qualcosa che vi fa bene ed è a vostra disposizione quando ne avete bisogno?

Infine, un ultimo aspetto del considerare la fiducia in modo realistico è sapere che si può esprimere in molti modi, forse più di quanto immaginate. Per esempio, occorre avere fiducia per chiedere e accettare la guida di un'altra persona e per ammettere tranquillamente che non sappiamo tutto. Un'amica giornalista mi ha detto che il modo migliore per trattare con gli editori, soprattutto agli inizi della sua carriera, era non mettersi mai sulla difensiva quando le facevano domande aggiuntive sui suoi servizi, e aveva preso l'abitudine di rispondere: "Non so, ma posso informarmi". Il suo sistema aveva successo. Un mio studente che lavorava alle poste inglesi mi

parlò di un corso di formazione in cui, stranamente, era il partecipante più vecchio di almeno vent'anni rispetto agli altri; e se i più giovani fingevano di sapere tutto, la sua fiducia gli permetteva di fare domande su quello che non sapeva. I più giovani avevano paura di fare cattiva figura, ma lui se la godette un mondo e imparò molte cose bombardando l'istruttore di domande.

## GLI STATI UNITI DELLA FIDUCIA

Così come potete sviluppare la vostra fiducia, potete aiutare gli altri a fare la stessa cosa. *Ispirare* fiducia negli altri significa produrre su di loro un impatto durevole. Può essere qualcosa che rimane davvero. Lo slogan della campagna elettorale di Barac Obama del 2008, "Yes we can", ha dato alla gente la fiducia nella possibilità di risolvere i problemi e contiene un sottoprodotto naturale della fiducia: l'ottimismo.

Molti studi hanno dimostrato il rapporto tra l'ottimismo, la salute e la longevità. Una ricerca condotta in Olanda ha rivelato che le persone ottimiste vivono il 29 per cento in più di quelle pessimiste.

Nella mia esperienza, gli Stati Uniti sono una cultura "posso farlo" e ottimista per natura. Chiedo spesso ai miei clienti che tipo di cultura creano in famiglia e sul lavoro. E voi, che cultura contribuite a creare? Una cultura che alimenta l'ottimismo?

La fiducia vi consente di essere ottimisti, non perché tutto andrà perfettamente bene, ma perché avete buoni motivi per credere di poter affrontare le sfide.

Nel suo primo viaggio in Europa con il marito, Michelle Obama parlò a delle studentesse adolescenti inglesi; dopo di che le ragazze non la finivano più di dire quanto le avesse ispirate a fare di più, a volere di più e a mirare più in alto. Michelle aveva spiegato che il mondo contava su di loro perché "dessero il meglio di loro".

Questo è uno dei doni della fiducia, e ora vi spiegherò come voi e le persone che amate potete "dare il meglio di voi".