



Corso professionale di **Counseling Olistico**

L' ARTE DEL COMUNICARE

Elaborato di **Patrizia Epifani**

N. Registro Scuola: FORM-343-OL

Relatore: Dott. Attilio Scarponi

Dicembre 2016



Centro di Ricerca Erba Sacra
*Associazione Culturale per la Conoscenza e lo Studio di
Discipline*

orientate al Benessere Psicofisico della Persona

www.erasacra.com

INDICE

PREMESSA	3
INTRODUZIONE	4
PARTE PRIMA.....	5
CAPITOLO 1 – L’ ESPERIENZA	5
PARTE SECONDA	7
CAPITOLO 2 – PNL, PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA.....	7
Il Linguaggio	7
PNL come disciplina	8
CAPITOLO 3 – PNL IN AZIONE	14
CAPITOLO 4 – COS’E’ LA PNL	19
Le strategie della PNL	21
I Sistemi Rappresentazionali	21
PARTE TERZA	25
CAPITOLO 5 – COME CONDURRE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE	25
5.1 Presupposti per una comunicazione efficace.....	25
5.2 Progettare una presentazione	26
5.3 Differenti canali rappresentazionali	27
5.4 Strategie per creare e facilitare l’apprendimento	28
5.5 L’Ancoraggio.....	29
5.6 Il Rapport: Rispecchiamento, Ricalco, Guida, Calibrazione.....	29
5.7 Messaggi e metamessaggi	30
5.8 Fasi di pianificazione.....	30
PARTE QUARTA.....	32
CAPITOLO 6 PAURA DI PARLARE IN PUBBLICO	32
6.1 Consigli generali per parlare in pubblico	32
6.2 Praticate, praticate, praticate.....	33
6.3 Siate creativi e divertitevi	34
6.4 Prima di tutto preparatevi	35
CAPITOLO 7 – L’IMPORTANZA DELL’INCIPIT	37
7.1 Tecniche per iniziare un discorso	37
CAPITOLO 8 – TECNICHE PER VINCERE LA PAURA DEL PARLARE IN PUBBLICO	40
8.1 Tecniche bizzarre.....	40
8.2 La PNL ci viene in soccorso.....	40

CONCLUSIONI.....	44
RINGRAZIAMENTI	45
GLOSSARIO.....	46
BIBLIOGRAFIA.....	48
SITOGRAFIA	49

PREMESSA

Il buon comunicatore deve comportarsi
come un ramoscello sotto il vento :
piegarsi quando è necessario
per poi ritornare nella sua posizione originaria
R. Bandler

La Programmazione Neuro Linguistica
Si propone di modellare le più alte qualità umane:
identificare le strutture comportamentali
caratteristiche di persone note per eccellere
in un campo in particolare .
J. Grinder

La gente mi chiede:
“Lavora mai con i ciechi e con i sordi ?”
Ed io rispondo :
“ Ogni giorno ... ogni giorno”
R. Bandler

Non fidatevi del linguaggio
J. Grinder

Ognuno di noi ha tutte le risorse di cui ha bisogno,
ma le possiede a livello inconscio;
tutto ciò che dobbiamo fare è renderle disponibili dove servono
R. Bandler & J. Grinder

INTRODUZIONE

La domanda cui vorrei dare una possibile risposta argomentandola con questo lavoro è :

In questo momento di difficoltà sociale nel vivere le relazioni faccia a faccia, sostituite da una comunicazione di tipo mediatica che rende falso e fittizio un incontro, in che modo, e con quali strumenti, la PNL si propone per essere un'opportunità concreta d'intervento e di aiuto a favore di chi ogni giorno per esigenze lavorative e non, deve rapportarsi con colleghi, amici, a volte una platea e superare il difficile scoglio del parlare in pubblico?

Il seguente elaborato è diviso in quattro parti.

Nella prima parte l'accento è posto sul mio approccio alla Pnl, di come la mia vita abbia preso una strada in discesa affrontandola con consapevolezza e anche con più leggerezza. La PNL ha portato ad una migliore conoscenza di me stessa, a migliorare il mio modo di relazionarmi con gli altri, a gestire in modo più funzionale le mie emozioni, a migliorare il mio linguaggio e riuscire ad esprimere pienamente le mie capacità.

Nella seconda parte diviso in 4 capitoli viene presentata un' analisi della PNL, attraverso la sua storia e i vari strumenti utili al professionista per comprendere, modificare il linguaggio e gli schemi comportamentali. Attraverso la PNL l' individuo apprende dalle esperienze vissute utilizzandoli, poi, come strategia nell'affrontare la vita e per relazionarsi con gli altri, riorganizzandoli in modo più funzionale, al fine di raggiungere specifici obiettivi.

Nella terza parte divisa in 8 paragrafi l'attenzione si concentra sul come condurre una presentazione efficace, attraverso strategie, principi, modelli, canali rappresentazionali.

Nella quarta parte l'attenzione è posta sulla paura del parlare in pubblico e verranno presentate diverse tecniche per superarla ed in particolare mi soffermerò su una tecnica presentata dal dott. Attilio Maria Scarponi e da me utilizzata con due professionisti con eccellenti risultati.

PARTE PRIMA

CAPITOLO 1 – L' ESPERIENZA

Avevo 20 anni quando mi sono imbattuta per la prima volta nella PNL.

Ricordo di aver mosso i primi passi a Bari con Max Formisano con corsi sulla Comunicazione strategica ed efficace, Autostima e Public Speaking.

Capii che quello era il percorso che avrei voluto fare e Max mi propose e mi scelse per iniziare a muovere con lui i primi passi ed iniziare un'avventura chiamata PNL assieme.

Da lì a breve si sarebbe trasferito a Roma. Aveva un sogno ed avrebbe aperto un'accademia.

Quel sogno l'ha realizzato ed oggi è considerato il Formatore dei Formatori.

Io però non l'ho seguito per mille motivazioni non dipendenti dalla mia volontà.

Col senno di poi, so che parte delle responsabilità le ho anch'io per non essere stata più determinata, decisa e risoluta.

Ho comunque fatto tesoro dei suoi insegnamenti ogni giorno, nei colloqui di lavoro che da lì a breve avrei iniziato a fare, nelle relazioni, nella gestione dei colleghi ed amici.

Con risultati più o meno soddisfacenti.

Di anni ne son passati 18 da quel mio primo approccio e di acqua ne è passata sotto i ponti.

Quando ho scelto di non voler lavorare più come amministrativa e fare la commerciale ho iniziato a leggere nuovamente libri di PNL, a riprendere i vecchi appunti di Max sempre attuali e a partecipare a vari corsi di formazione sulle tecniche di vendita.

Dopo qualche anno decido di lasciare il lavoro da commerciale, di andar via dall'Italia e di trasferirmi oltreoceano.

Nuovi stimoli, il tanto tempo libero a disposizione, una nuova vibrazione, mi ha avvicinato a quella che ora è la mia nuova vita fatta di silenzi, la scoperta di stessi, del proprio Io, una nuova vita intrisa di meditazione, di spiritualità e piacere nel dedicarsi a se stessi e a chi è meno fortunato di me.

Ed è così che per caso, ed il caso non esiste, mi sono arrivate tutte le risposte che avevo già e che non volevo guardare in faccia.

Sono rientrata in Italia e mi son ripresa la mia libertà, la mia vita, e ho iniziato a familiarizzare con la mia mia nuova dimensione, col il mio essere Patrizia.

Ed è quando ho iniziato a prestare attenzione e a prendere consapevolezza di chi fossi, dall' Universo sono arrivati i messaggi a catena.

Ho iniziato a familiarizzare con le energie, iniziando un percorso Reiki prima e Reconnection poi, che prosegue ad oggi.

Mi ha permesso di trovare un equilibrio; lo stesso che riesco a trasmettere anche a chi si avvicina a me .

I messaggi dall'Universo sono proseguiti e mi sono iscritta ed ho terminato il percorso di Massaggio Ayurvedico e Massaggi Orientali; poi la cristalloterapia, a questa è seguita la scoperta della magia del suono con le campane tibetane.

Avevo trovato la mia strada e nonostante tutto sentivo che ancora mancava un altro tassello ed è arrivato: una mail pubblicitaria e l'inizio da lì a breve, di un corso di PNL, counselor ed ipnosi.

Nella mia mente ho visto il cerchio chiudersi.

L'illuminazione, un fremito, un sorriso e l'idea di cavalcare quell'onda, spinta da quell'entusiasmo rimasto sopito per 18 anni.

Sapevo cosa fare della mia vita anche se non più giovanissima.

La voglia di riprendere quel percorso iniziato e mai portato a termine.

So di poterlo fare. Non c'erano più motivazioni limitanti.

Ogni ostacolo so che può essere superato.

Ora ne ho la consapevolezza, l'esperienza, la grinta.

E' stato così che ho contattato la Scuola Erba Sacra di Roma ed ho conosciuto il Presidente Sebastiano Arena che mi ha accolto; ho familiarizzato con i colleghi corsisti ognuno con le proprie personalità, le proprie fragilità, difficoltà, così diverse dalle mie e mi son resa conto di quanto fortunata sia.

Ho avuto modo di apprezzare il coinvolgente Mentore Attilio Scarponi che col suo approccio è meglio riuscito a farmi comprendere il passato per affrontare il presente ed avere gli strumenti per dare le risposte ai miei perché.

L' esigenza profonda di esplorare le mie possibilità e potenzialità è cresciuta in me fino a diventare un bisogno vero e proprio che chiedeva di essere soddisfatto.

Sentivo il bisogno e soprattutto il piacere di darmi queste nuove e specifiche competenze, approfondendo i temi della comunicazione attraverso il potere che il linguaggio esercita sui risultati che possiamo ottenere nella nostra vita.

Ho preso consapevolezza di aver ricevuto quanto era nelle mie aspettative ed anche più del previsto.

Iscrivendomi, avevo immaginato il mio percorso, avevo tracciato una linea immaginaria e avevo costruito attorno ad essa tutto ciò che sarebbe successo. Ora che sono al termine di questo nuovo percorso professionale. Ritengo in un tempo relativamente breve, di esser andata bene oltre l'immaginazione e di aver perfezionato e raffinato notevolmente le mie capacità professionali e cosa ancora più importante, ho arricchito e trasformato quelle umane che erano alquanto carenti.

Questa è la mia occasione.

La vita mi ha fatto passare nuovamente un treno e questa volta ci son salita.

Dove mi porterà? Sicuramente verso scenari e situazioni nuove, stimolanti, avvincenti che mi danno e mi daranno ogni giorno la carica.

Questa è la mia mia nuova vita. Quella che ho scelto per me.

PARTE SECONDA

CAPITOLO 2 – PNL, PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA

Il Linguaggio

Qualche tempo fa mi è capitato tra le mani un detto che recitava così:... “Ci sono cose nella vita che non si recuperano, tra queste... ***una parola dopo averla detta!***”

Quante volte mentre parliamo con qualcuno, succede che apparentemente una semplice parola può scatenare un litigio, un conflitto, un'offesa ecc.

Quante volte ci sarà capitato di giustificarci dicendo che era solo una parola quasi a far rilevare che quella parola detta non era così importante, salvo poi scatenare una reazione del nostro interlocutore che non potevamo proprio prevedere.

A questo punto mi sorge una curiosità, che mi ha portato anche ad approfondire il tema della comunicazione e il fenomeno del linguaggio: ***“Che cosa rende funzionale o disfunzionale il linguaggio con cui interagiamo, molto spesso in modo inconsapevole, con le altre persone?”***

Sigmund Freud diceva che il linguaggio ha un potere magico, con questo voleva dire che quando nominiamo qualcosa, si materializza nella nostra mente, ad esempio se pronuncio la parola “treno” nella mente appare una qualche immagine di un treno e così via dicendo per qualsiasi altra cosa.

Ciò si verifica perché le parole indirizzano la nostra attenzione verso quella cosa specifica e non un'altra.

Se alla parola (treno) aggiungo altre indicazioni che forniscono più dettagli (un treno di colore verde ad esempio) diventa un'immagine più viva e dettagliata di prima trasformandosi in qualcosa di ancora più specifico che prima non c'era. Se poi pronuncio anche un verbo (ad esempio: un treno di colore verde che corre sulla ferrovia) l'immagine che prima nella nostra mente era fissa, diventa movimento e azione.

Questo ci aiuta a comprendere come le parole si trasformano in immagini nella nostra mente, provocandoci sensazioni e stimolando altri processi mentali.

Ne consegue che il linguaggio esprime e crea il nostro pensiero e le nostre rappresentazioni mentali perché sposta la nostra attenzione conscia e di chi ci ascolta, sugli oggetti che nominiamo.

Le parole possono trasformare e indurre sentimenti e stati d'animo, facendo entrare la persona che le ascolta negli stati emotivi che descrivono.

Federico Fellini, regista, ha scritto:

“ Un linguaggio diverso è una diversa visione della vita”.

In questa breve frase, ritrovo tutta l'importanza del linguaggio che usiamo e di come ci rappresentiamo le esperienze che viviamo.

Ad una stessa esperienza possiamo attribuire un significato e trarre conclusioni che ci fanno star male o possiamo attribuire un significato e trarre conclusioni che ci fanno sentire bene. Ciò ci permette di vivere la nostra vita in modo totalmente diverso.

Il linguaggio, inoltre, produce effetti precisi anche sulla nostra mente inconscia, obbedendo ai messaggi e ai comandi del nostro linguaggio, senza selezionarli, che le arrivano dalla mente conscia attivandosi, poi, per produrre quei comportamenti e quei risultati di ciò che diciamo a noi stessi, agisce e basta (ad es. se mi dico: “ Non ce la posso fare”, la mia mente inconscia, organizzerà un comportamento tale da ottenere un risultato di fallimento).

Una celebre frase recita così:

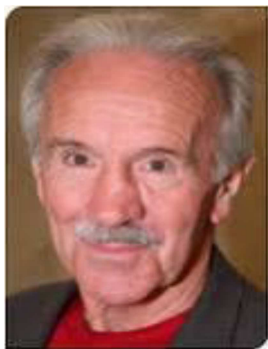
“Se credi di poterlo fare, hai ragione, se non credi di poterlo fare, hai ugualmente ragione”.

Il potere del linguaggio è tale da condizionarci notevolmente e poterlo riconoscere ci aiuta consapevolmente a utilizzare questo strumento prezioso decidendo quali sono gli stimoli giusti che vogliamo ricevere e quali invece dare agli altri, utilizzandolo sia quando pensiamo per parlare con noi stessi, sia quando comunichiamo con gli altri.

Partendo dalla mia personale curiosità e prendendo consapevolezza dell'importanza di questo nuovo mondo di cui fanno parte il linguaggio e la comunicazione, nei prossimi paragrafi, cercherò di descrivere la vera magia che hanno operato Bandler e Grinder con la nascita della PNL.

In un primo momento studiarono approfonditamente i processi e la struttura del linguaggio e in seguito portarono questi studi a livello di modelli accessibili a tutti e soprattutto dando a ognuno di noi, la possibilità di utilizzare adeguatamente questi strumenti per operare dei cambiamenti profondi su noi stessi e negli altri.

PNL come disciplina



Dott. John Grinder



Dott. Richard Bandler

La Storia della PNL è affascinante e a dir poco unica.

Conoscerla permette di apprendere in maniera ancora più approfondita la filosofia e i concetti di base che hanno permesso a questa disciplina di diventare un movimento che ha ormai influenzato tutte le aree dello sviluppo umano.

La PNL è stata descritta come la nuova disciplina del successo personale, ma è molto più di questo.

È una metodologia estremamente efficace basata sulla convinzione che ogni comportamento ha una struttura e che questa struttura può essere modellata, appresa e cambiata.

La storia della PNL affonda le sue radici in un intricato reticolo di informazioni, tra mito e realtà.

Ma la cosa che ci affascina maggiormente di tutto questo è che la parte più avventurosa e avvincente della Storia della Programmazione Neuro Linguistica è ancora tutta da scrivere.

2.1 Cenni storici

La Programmazione Neuro Linguistica (PNL o in inglese NPL da Neuro-Linguistic-Programming) è nata negli Stati Uniti nei primi anni '70. Richard Bandler, allora studente in matematica con indirizzo in fisica ed informatica alla neo nata Università della California a Santa Cruz, si trovava insieme a Frank Pucelik nell'impresa di creare un nuovo modello di lavoro per il cambiamento personale, mettendo insieme la sua personale genialità e le capacità di entrambi. La storia narra di alterni successi, specialmente per quanto riguarda la creazione di un modello distaccato dalle influenze dell'approccio gestaltico che i due giovani avevano ereditato dal lavoro e dalla conoscenza di Bandler con Fritz Perls.

Questo lavoro risale alla richiesta rivolta a Bandler di Bob Spitzer, titolare della casa editrice Science and Behaviour Books, di frequentare e registrare alcuni seminari nel centro di Esalen in California per riordinare poi gli appunti di Perls in un libro da scrivere, uscito poi postumo, "Eyewitness To Therapy" (1973).

Nel contempo, come racconta Bandler stesso, ebbe modo di far la conoscenza con Virginia Satir, terapeuta familiare dalle capacità quasi "magiche", che lo prese in grande simpatia facendosi in seguito accompagnare in numerose delle sue visite in ospedali psichiatrici e in sedute con famiglie di pazienti, situazioni da cui Bandler racconta di aver appreso tantissimo, osservando le capacità ipnotiche "inconsapevoli" della stessa Satir. La grande capacità di empatia della Satir e il suo peculiare stile terapeutico portò successivamente a trarre molti modelli linguistici dal suo linguaggio.

Quello che nella classica storia della PNL in Italia non viene mai detto è che Richard Bandler era anche studente ed operava utilizzando un approccio corporeo e di tocco denominato Rolfing, dalla dott.sa Ida Rolf, una biochimica che a partire dagli anni 20 ha trascorso la sua vita esplorando le possibilità di cura contenute all'interno della mente e del corpo umano.

Siamo intorno al 1972 e l'università di Santa Cruz permetteva agli studenti dell'ultimo anno di tenere corsi su specifici argomenti sotto la supervisione di un professore.

Per Bandler quell'occasione si concretizzò nell'incontro con John Grinder, linguista, professore in quella stessa Università. Grinder era stato capitano dei corpi speciali militari americani in Europa durante gli anni '60. Rientrato negli Stati Uniti era tornato all'università specializzandosi nel 1972 in Linguistica dedicando una particolare attenzione alle teorie di Noam Chomsky della grammatica trasformativa, specializzandosi nella sintassi.

La storia narra che Grinder, impressionato dall'abilità di Bandler di ottenere il cambiamento nelle persone partecipanti ai seminari e dei cambiamenti che lui stesso viveva come studente di Bandler, si sia proposto con la frase:

"Se mi insegni a fare ciò che fai, io ti spiego come fai a farlo!".

Questa fu la prima scintilla che portò alla creazione dei primi corsi interni all'Università e a quella serie di modelli che tra il 1974 e il '75 fu denominato Programmazione Neuro Linguistica.

2.2 Gli inizi

Bandler e Grinder insieme incominciarono a studiare le caratteristiche della comunicazione utilizzata da alcuni psicoterapeuti eccellenti, capaci di produrre cambiamenti e guarigioni in modo efficace e con continuità.

Iniziano a formarsi i primi gruppi che seguono i seminari (e costituiscono le prime cavie per gli studi e gli esperimenti), tra i partecipanti ai corsi incontriamo alcuni nomi che diverranno poi famosi contribuendo a loro volta ad arricchire la storia della PNL.

Un elenco di alcuni personaggi dei gruppi iniziali comprende Frank Pucelick (passato al ruolo di allievo), Robert Dilts, Judith DeLozier (per un periodo la signora Grinder), Leslie Cameron Bandler (per un breve periodo la signora Bandler), Stephen Gilligan, Tod Epstein, Terry McClendon.

I primi due libri che videro la luce, "La Struttura della Magia volume 1" e successivamente "La Struttura della Magia volume 2" (pubblicati in Italia in un unico volume "La struttura della magia" ed. Astrolabio) sono appunto il risultato del lavoro e delle sperimentazioni di questi primi anni.

Con la pubblicazione del primo libro, uno dei più impegnativi da leggere dell'intero panorama dei libri di Programmazione Neuro Linguistica in quanto prevalentemente basato sulla tesi di laurea di Richard Bandler e rivolto ai terapeuti, si consolidò il rapporto con un gigante del pensiero e del movimento per il potenziale umano, l'antropologo Gregory Bateson.

La storia narra che Bateson, tra la fine degli anni 50 e inizio 60, fu a capo del gruppo di ricerca dell'Università di Palo Alto in California, nel quale operava anche un giovane di nome Paul Watzlawick, che sviluppò il lavoro sulla "Pragmatica della comunicazione umana", consigliò a Bandler, di cui era divenuto grande amico, di analizzare il lavoro di Milton H. Erickson, un medico noto come uno dei maggiori e più efficaci esperti in ipnosi clinica, il cui lavoro era stato considerato per lungo tempo controverso.

Riuscire a rimanere coscienti in presenza di Milton era sempre un compito difficile, se non spesso impossibile, così Bandler si programmò per uscire dallo stato di trance ogni volta che iniziava ad entrarci con la voce di Erickson.

Fu questa una delle chiavi che permise ulteriormente alla coppia Bandler e Grinder di riuscire a modellare il grande ipnotista.

Anche da Erickson furono estratti modelli di comunicazione di straordinaria efficacia in psicoterapia, fino alla pubblicazione dei libri "I modelli della tecnica ipnotica di Milton Erickson vol. 1" e successivamente del Volume 2, mai tradotto in italiano.

L'incredibile quantità di modelli e lavori che Bandler, Grinder e il gruppo di studenti che ormai li seguivano nei loro studi e ricerche fu in grado di produrre in quei primi anni portò altri studenti ad interessarsi della disciplina che si stava ormai sviluppando con lo studio di personaggi che andavano ben oltre i tre principali di cui narra la classica storia della PNL.

Innanzitutto si avvicinò John O. Stevens, che poi cambiò nome in Steve Andreas, con la moglie Connirae i quali, reperite le registrazioni dei seminari le riordinarono e le pubblicarono in vari libri: “La metamorfosi terapeutica”, “Ipnosi e trasformazione” e “La ristrutturazione” pubblicati a doppio nome di Bandler e Grinder, e successivamente qualche anno più tardi “Usare il cervello per cambiare” ad opera del solo Richard Bandler.

Quello che più stupiva in quegli storici anni iniziali era il fatto che l’approccio della PNL sfidava i tradizionali miti della terapia psicologica classica e supportava questa sfida con alternative di pratica applicazione.

Normalmente si fa riferimento a quegli anni come gli anni “selvatici” della Programmazione Neuro Linguistica.

A quel tempo, erano ormai gli ultimi anni ’70, era stata costituita la NLP Society per la verifica della qualità dei seminari di formazione in PNL a supporto della band scatenata che percorreva in lungo e in largo gli Stati Uniti tenendo seminari e workshop sempre più gremiti.

Ormai la PNL aveva iniziato a fare la sua comparsa sulla stampa e nei media e con l’arrivo nei primi anni ’80 un giovane di belle speranze, Anthony Robbins, era pronta per diventare un prodotto ed essere così commercializzata.

Nel frattempo, nel 1981 Bandler e Grinder, che non erano mai andati veramente d’accordo, decisero di dividersi definitivamente, non senza una qualche acrimonia.

Questo portò Grinder a sviluppare, insieme a Judith DeLozier, prima e successivamente con Carmen Bostic St. Clair, la cosiddetta PNL Nuovo Codice (NLP New Code) sulla presupposizione che il codice originale della PNL contenesse un “bug” e che andasse riscritto.

Mentre Bandler e inizialmente altri 5 PNListi della prima ora (il cosiddetto Bandler Group) andarono avanti a modellare e creare nuovi modelli matematici per il cambiamento delle persone.

In questi anni furono modellati numerosi personaggi che apparentemente non vengono di norma associati al lavoro della PNL, ciò non di meno ne influenzano ancora oggi le espressioni più avanzate ed efficaci.

In particolare amiamo ricordare il profondo influsso che ebbe il modellamento di Moshé Feldenkreis per quanto riguarda gli aspetti della PNL corporea e dell’approccio al cambiamento attraverso il movimento e il riequilibrio muscolo scheletrico del corpo, caratteristico dei programmi più avanzati in Programmazione Neuro Linguistica.

Allo stesso modo è di fondamentale importanza notare come furono molti gli ipnotisti studiati e modellati dal Dr. Richard Bandler e che la classica storia della PNL spesso non ricorda, in primis va citato il lavoro unico di Dave Dobson, “*Alleviare il dolore*”, così come quello di Jeffrey Zeig.

Per terminare l’elenco dei contributori agli sviluppi più moderni del lavoro di Bandler è necessario citare due nomi meno noti in associazione agli approcci di cambiamento personale, György Pólya, un matematico Ungherese autore dei “Patterns of plausible reasoning/inference”, che insieme al lavoro e alla linguistica di Robert Anton Wilson ha influenzato i modelli che sono poi sfociati nelle tecniche dei Nested Loops, della “fuzzy logic” e delle “storielle inutili” che tanto hanno fatto scervellare negli ultimi decenni i

puristi della PNL pura, come si faceva una volta, nel chiedersi come mai, un uomo geniale come Richard Bandler, raccontasse un sacco di storie senza finirle, invece di dare spiegazioni razionali, magari correlate da fiumi di slides...

2.3 La separazione

Nel 1980 la collaborazione tra Bandler e Grinder si interruppe improvvisamente. I motivi e le modalità della separazione sono rimasti abbastanza oscuri, e probabilmente rimando a livello personale tra i due, Grinder ha affrontato l'argomento nel suo "Whispering in the World".

Come dice Grinder, Bateson un maestro per entrambi, aveva lodato la loro capacità di lavorare insieme, avvertendoli però, allo stesso tempo, che simili collaborazioni raramente duravano a lungo. In questo aveva ragione: per quanto feconda, incredibilmente produttiva e affascinante, l'esperienza durò un decennio.

Molti usano la separazione per metter in dubbio il valore della PNL nella comunicazione interpersonale: "se i fondatori stessi, grandi comunicatori, non riescono a comunicare efficacemente tra loro, come possono farlo gli altri praticanti?". Grinder risponde semplicemente facendo notare che lui e Bandler si sono capiti perfettamente, hanno comunicato efficacemente: nessuno dei due volle semplicemente continuare un rapporto professionale o anche personale.

Dopo la separazione, entrambi hanno continuato a sviluppare la Programmazione Neuro Linguistica, seguendo le loro preferenze.

Bandler ha proseguito il lavoro su un utilizzo molto spinto dell'ipnosi e sull'uso delle submodalità, sviluppando tutta una serie di nuovi pattern.

Grinder ha lavorato alla ricodifica dei pattern del cosiddetto *Codice Classico* (il frutto della loro collaborazione negli anni 70), correggendone i difetti, e arrivando a un nuovo livello di semplificazione ed efficacia (PNL Nuovo Codice). Le variabili chiave diventano l'intenzione, lo stato e il contesto e la variazione dello stato vien ottenuta attraverso variazioni della fisiologia (stati di alta performance). Assume un ruolo centrale anche una particolare forma di comunicazione con se stessi, mediata da segnali verificabili come involontari, per realizzare una efficace "partnership" tra processi volontari e involontari.

2.4 Le dispute legali

Nel luglio 1996 Bandler andò in tribunale contro Grinder, e nel gennaio 1997 anche contro molti altri nomi conosciuti della PNL. Nella causa Bandler si dichiarò unico proprietario della PNL e l'unico autorizzato a usare il termine come marchio, oltre a una serie di altre richieste. In particolare, chiese 10 milioni di dollari di danni a tesa per ognuna delle persone citate.

Nel 2000 la corte deliberò contro Bandler, dichiarando che aveva ingannato il pubblico attraverso il materiale promozionale dichiarandosi unico proprietario dei diritti associati alla PNL. Nello stesso anno Tony Clarkson, un praticante della PNL inglese, chiese all'Alta

Corte di dichiarare il termine “PNL” come termine generico e non marchio registrato: la Corte accettò la richiesta.

2.5 La frammentazione della PNL

Gli scontri anche legali tra i due fondatori, la mancanza di una struttura che definisse e regolasse il campo della PNL e altri fattori portarono ad una deriva della disciplina negli anni '90.

Molte discipline, specie nel campo della formazione aziendale, utilizzarono implicitamente molti suoi elementi in corsi e programmi di addestramento e molti cercarono di approfittare della situazione.

Emersero modelli e pratiche di dubbia efficacia, interessati più al profitto e alla vendibilità.

Anche il training PNL divenne un campo molto frammentato, con il moltiplicarsi di trainer e coach ognuno con le proprie idee su quali fossero le modalità e gli standard di insegnamento.

2.6 Gli ultimi sviluppi

Alla fine del 2000 prima del giudizio definitivo, Bandler e Grinder si accordarono per riconoscere il rispettivo contributo allo sviluppo della PNL.

Non esistono quindi più ostacoli a una sana e proficua evoluzione della disciplina.

Sebbene fondata negli anni '70 da entrambi i co-fondatori, la *Society of Npl* rappresenta dagli anni '80 gli standard di qualità della PNL secondo il solo Richard Bandler, che ha continuato per decenni a formare privati e formatori (trainer) in PNL.

International Trainer Academy of Npl (ITANLP) rappresenta dal 2006 gli standard di qualità per la formazione di PNL secondo il co-fondatore della PNL John Grinder che dopo diversi anni di sviluppo di vari modelli, di consulenza, di formazione e coaching all'interno di organizzazioni, aziende e governi, dal 2003(2005 in Europa) è ritornato a formare trainer in Pnl per innalzare gli standard di qualità della formazione PNL nel mondo.

Alla fine degli anni '70 un allievo di Bandler, Robert Dilts incominciò a sviluppare con lui la PNL. Oggi Dilts è riconosciuto come colui che iniziò a sviluppare la PNL in modo scientifico. Dilts è noto per i suoi lavori di ricerca e sviluppo del PNL in svariati campi, dalle applicazioni aziendali alle malattie ritenute incurabili.

La diffusione del metodo è avvenuta intorno agli anni '80 dopo la pubblicazione de

La Metamorfosi Terapeutica, Ipnosi e Trasformazione, La ristrutturazione; così come il lavoro di Anthony Robbins *Come ottenere il meglio di se e dagli altri*; pubblicato alla metà degli anni '80.

Un autore di spicco dell'evoluzione dell'attuale applicazione della Programmazione Neuro Linguistica è John La Valle: consulente e formatore nelle più avanzate applicazioni al business e alla persuasione (coautore con Bandler di *Persuasione Engineering*).

CAPITOLO 3 – PNL IN AZIONE

La Pnl è stata ed è applicata in una vasta gamma di ambiti: sviluppo personale, nelle presentazioni, nello sport e nel fitness, nella salute e nel benessere, nelle relazioni, nella terapia, nel business, nella vendita, nel coaching, nella negoziazione, nella leadership, nella formazione, nell'insegnamento, nella spiritualità...

Pnl nello sviluppo personale

La PNL fornisce una vasta gamma di strumenti per espandere la propria coscienza di sé e degli altri, sviluppando così nel contempo anche l'intelligenza emotiva. Le persone imparano a gestire meglio le proprie emozioni, a controllarle invece di esserne vittime, come a volte accade. Spesso è la "P" di PNL a fare soprattutto la differenza.

Le persone cambiano i propri "Programmi", a volte installandone di nuovi, a volte aggiornando quelli esistenti alla versione più recente, e a volte disinstallando programmi che non svolgono più una funzione utile: di conseguenza si sviluppano strategie e abitudini più efficaci, che portano a un aumento della felicità e del successo.

Pnl nelle presentazioni

Per avere successo nel business bisogna essere in grado di presentare le proprie idee con grande forza.

Essere al centro dell'attenzione sul palco può essere per molti un'esperienza di grande stress, e la PNL può aiutare moltissimo nel gestire il nervosismo. Quando si parla in pubblico è importante essere coscienti dello stato emotivo in cui si trovano le persone.

Chi è abituato a parlare in pubblico spesso raccoglie i segnali provenienti dal pubblico automaticamente, ma chi è formato nel campo della PNL ha abilità potenziate di acutezza sensoriale ed è estremamente cosciente dell'importanza di fare qualcosa di diverso se ciò che sta facendo non funziona.

Pnl nello sport

Lo sport non è solo una battaglia fisica: c'è anche una battaglia mentale, ed è quella che può essere davvero una sfida. La forma fisica deve essere accompagnata dalla forma mentale. Credere e avere fiducia in sé sono fattori assolutamente essenziali per il successo in qualsiasi tipo di impresa sportiva. Se non pensate di vincere, probabilmente non lo farete. Ed è ovviamente qui che entrano in gioco le tecniche della PNL con le quali è possibile scoprire e mettere in discussione convinzioni limitanti e sostituirle con altre che invece potenziano la persona. Lo scopo è di solito quello di "programmare" lo sportivo perché entri in uno stato di "flow", in cui tutto accade facilmente, senza sforzo e in modo automatico: uno stato in cui la mente inconscia prende il controllo e la mente conscia evita di sabotarla. Tecniche simili si possono utilizzare per mantenere accesa la motivazione quando le cose si fanno difficili.

Pnl nella salute e nel benessere

Una delle presupposizioni della PNL è che mente e corpo sono parti di un medesimo sistema: i nostri pensieri hanno un effetto sul nostro corpo, e viceversa. Si può curare il proprio corpo e mantenerlo in salute pensando pensieri positivi. Molti terapeuti e svariati professionisti della salute sono convinti che la componente psicologica abbia una parte significativa in molte malattie e patologie. La PNL può essere uno strumento potentissimo nel mantenere la salute e il benessere di mente e corpo, e offre in questo senso numerosi strumenti e tecniche.

Pnl nelle relazioni

Che ci troviamo a casa o al lavoro, con amici o con perfetti sconosciuti, le relazioni sono la chiave per una vita di successo e soddisfazioni. Il modo in cui ci poniamo in relazione agli altri spesso determina le opportunità che ci si presentano, se avremo o meno probabilità di avere il lavoro o il partner dei nostri sogni. In qualsiasi situazione ci si trovi, la propria capacità di connettersi con gli altri determina l'efficacia delle relazioni instaurate. La chiave per entrare in armonia con le persone sta nella capacità di instaurare Rapport. Fondamentalmente, più l'altra persona sente che siamo simili a lei, più profondo sarà il rapport. Le persone tendono a gravitare attorno a ciò che sembra familiare.

Pnl nella terapia

Considerato che anche la PNL ha le sue origini proprio nell'ambito terapeutico (con le osservazioni e il modellamento compiuti da Bandler e Grinder sulla terapeuta familiare Virginia Satir, sull'ipnoterapeuta Milton H. Erickson e sul terapeuta della Gestalt Fritz Perls), la si può usare per trattare una vasta gamma di problematiche. Le tecniche che "attitudine e metodologia" della PNL "hanno prodotto", rendono possibile curare le fobie in pochi minuti, neutralizzare traumi emotivi dell'infanzia e cambiare le abitudini di una vita. Questi processi sono talmente potenti che alcuni terapeuti scelgono di utilizzare quasi esclusivamente la PNL. Il grande vantaggio della PNL è il suo essere una forma di "terapia breve": con una singola seduta si possono raggiungere risultati significativi e a volte la completa risoluzione di un problema.

Pnl nel business

La comunicazione è il cuore del business. È un ingrediente essenziale per il successo che non ci possiamo permettere di ignorare. Fondamentalmente la PNL aiuta le persone a diventare comunicatori più efficaci. In qualsiasi campo si operi – che si tratti di finanza, vendite, operazioni o management – un miglioramento nella comunicazione apporta grandi vantaggi: le riunioni e i meeting sono più efficaci, i team lavorano con maggiore coesione, si assumono le persone giuste, e gli affari si moltiplicano grazie a squadre di vendita dalle ottime abilità. Fornisce un modo per accedere al reale significato, alla struttura profonda di ciò che le persone dicono, tramite un processo di ascolto attivo e domande mirate. Se abbiamo gli strumenti per gestire rapidamente le situazioni difficili, possiamo minimizzare il loro impatto sui risultati di business.

Pnl nella vendita

Al giorno d'oggi molte vendite, soprattutto se si tratta di beni o servizi di costo abbastanza elevato, vengono condotte come delle "consulenze". Si tratta di porre delle domande per comprendere cosa desidera e di cosa ha bisogno il cliente, per poi identificare la lacuna e far combaciare i suoi desideri e bisogni con ciò che si ha da offrire. La vendita come consulenza richiede raffinate abilità di ascolto e di interrogazione, che lo studio della PNL può aiutare a sviluppare. Uno degli assiomi della vendita è che "le persone comprano prima di tutto le persone": il prodotto o il servizio viene in un secondo momento. Per quanto possiate essere bravi e competenti riguardo agli aspetti tecnici della vendita e descriviate le caratteristiche del prodotto (ciò che il cliente compra), i vantaggi (ciò che le caratteristiche comportano) e i benefici (cose ne torna all'acquirente), dovete prima di tutto riuscire a instaurare rapport con la persona e conquistarne la fiducia. Molti venditori di successo hanno sviluppato la capacità di creare rapidamente e facilmente una connessione con le persone, utilizzando tecniche come ricalco e rispecchiamento.

Il venditore che abbraccia la PNL parte senza dubbio meglio equipaggiato per fare più affari e creare relazioni durature con i clienti.

Pnl nel coaching

Il coaching ha guadagnato grande popolarità negli ultimi anni, che si tratti di "life" coaching per le singole persone o di "executive" coaching per chi lavora nel mondo del business. Esistono molti approcci per il coaching, ma diviene sempre più evidente che combinarlo alla PNL produce una vasta gamma di benefici e vantaggi chiave. Le tecniche della PNL funzionano in modo veloce, creando cambiamenti significativi anche solo in una singola seduta.

Un altro vantaggio è il fatto che il coaching con la PNL è "orientato alle soluzioni" e non ai problemi. Non ci si sofferma su ciò che non va bene, ma si invita invece il cliente a concentrarsi su ciò che desidera e si sviluppano strategie efficaci per raggiungerlo. un coach di PNL incoraggerà la persona con cui lavora a pensare e agire in modo coerente e allineato con le convinzioni e i valori più profondi che la contraddistinguono, perché solo allora i piani di azione elaborati saranno veramente ecologici per lei.

Pnl nella negoziazione

La negoziazione fa parte della vita di tutti i giorni. Una negoziazione è efficace quando si raggiunge un esito vantaggioso per tutte le parti in causa, un win-win, e si mantiene un equilibrio tra l'ottenere il risultato che si desidera e preservare intatta la relazione. Le abilità di comunicazione e influenza sono fondamentali per avere successo in questo senso, e per questo la PNL è uno strumento inestimabile. Uno dei modi più potenti in cui la PNL può donarci maggiore libertà è l'esplorazione delle nostre convinzioni limitanti. Per arrivare a ottimi risultati in qualsiasi negoziazione vi serviranno tutti e quattro i pilastri della PNL. Preparazione e pianificazione sono vitali, così come lo sono acutezza sensoriale, flessibilità comportamentale e rapport. La PNL offre tecniche che aiutano a rimanere in uno stato emotivo calmo, attento e presente. Qualsiasi sia il vostro livello di esperienza, la PNL ha qualcosa da offrirvi per rendere le vostre abilità ancora migliori.

Pnl nella leadership

La leadership ci riguarda tutti. Per avere successo anche a livello personale, dobbiamo avere una vision chiara (un risultato ben formato) del nostro punto di arrivo e una strategia per raggiungerlo. Più abbiamo chiarezza riguardo al nostro obiettivo, più è probabile che le persone ricevano e mettano in pratica il nostro messaggio. Energia, entusiasmo e fiducia in sé, presi da soli, non sono però abbastanza: le nostre azioni devono corrispondere alle nostre parole. La coerenza è di importanza fondamentale per una leadership efficace. Un buon leader sa cosa fa muovere le persone con cui ha a che fare, e stimola unità e coerenza comunicando e promuovendo i valori dell'azienda. Come un timoniere con un equipaggio di canottieri, il leader si prende la responsabilità della sicurezza del team, di cui non solo dirige e controlla le attività, ma a cui fa anche da coach e da motivatore.

Pnl e formazione

Bisogna essere in grado di creare rapport con un gruppo, calibrarne lo stato emotivo e utilizzare l'acutezza sensoriale per capire se ciò che si sta facendo funziona o meno. I migliori formatori adattano costantemente ciò che fanno, in modo da soddisfare i bisogni di chi partecipa ai corsi.

La PNL gode di particolare successo perché fornisce un modello della comunicazione umana. La formazione efficace è tutta questione di comunicazione. Se un formatore non sa come comunicare con chiarezza e in modo adatto con i partecipanti al suo corso, è improbabile che il gruppo apprenda granché. I formatori che usano la PNL solitamente attingono a una vasta gamma di tecniche, concetti e principi. In alcuni corsi di formazione ai partecipanti vengono presentati aspetti della PNL quali i quattro pilastri: obiettivo ben formato, acutezza sensoriale, flessibilità comportamentale e rapport.

Pnl nell'insegnamento

E' sorprendente che la PNL non sia stata abbracciata con maggior entusiasmo e in maniera più diffusa dal mondo della scuola. Nonostante la PNL esista da ormai quarant'anni, però, il suo uso nelle classi è ancora ridotto. Aumenta la consapevolezza, tra chi si occupa di pedagogia, dei benefici che la PNL può offrire, ma siamo ancora molto lontani dal considerarla un elemento base nel curriculum formativo degli insegnanti.

Molti di noi hanno subito almeno un insegnante (e forse anche più di uno) che faticava a creare una connessione con gli studenti e a comunicare le idee con efficacia. La PNL si è anche dimostrata di aiuto con studenti che hanno problemi di apprendimento come dislessia o ADHD (sindrome da deficit di attenzione e iperattività).

Forse un giorno si insegnerà la PNL non solo agli insegnanti, ma anche agli studenti. Se la cosa prenderà piede potremmo assistere a una rivoluzione della PNL.

Pnl e spiritualità

Alcune persone sono sorprese di sentire la parola "spiritualità" utilizzata in relazione alla PNL, dato che la disciplina viene percepita come un modo profondamente pratico e concreto di "ottenere ciò che si desidera".

Alcune persone effettivamente trovano che la PNL dia una dimensione spirituale alle loro vite, un senso dell'essere parte di un sistema più vasto. La cosa incontestabile è che la PNL vi fornirà uno straordinario arsenale di strumenti per esplorare la vostra realtà personale, un percorso che potrebbe anche portarvi alla spiritualità.

Per riepilogare:

- 1) Molte persone si rivolgono alla PNL per lo sviluppo personale, e non è infrequente che compiano poi cambiamenti significativi nelle proprie vite.
- 2) La PNL fornisce molte tecniche per aiutare chi parla in pubblico a gestire il proprio stato. Modellare i grandi comunicatori è un buon modo per migliorare sostanzialmente la qualità delle proprie prestazioni.
- 3) La PNL può essere un potente strumento per mantenere in salute la mente e il corpo. Sportivi di successo utilizzano la PNL per mettere in discussione convinzioni limitanti sull'estensione delle proprie possibilità.
- 4) Le relazioni sono la chiave per vivere bene a casa, con gli amici e sul lavoro. La PNL fornisce numerose tecniche per migliorare il modo in cui comunichiamo e quello in cui capiamo gli altri ed entriamo in reciproca connessione.
- 5) La PNL ha le sue origini nella terapia, e le tecniche che ha prodotto vengono ampiamente utilizzate in questo campo.
- 6) La comunicazione è fattore centrale per il successo nel business: la PNL offre dunque una moltitudine di tecniche per migliorare le prestazioni anche nel business.
- 7) I venditori che abbracciano la PNL sono meglio equipaggiati per fare più affari e creare durevoli relazioni di fiducia con i clienti.
- 8) Le qualità dei leader efficaci si possono modellare con la PNL. I leader efficaci creano risultati ben formati e utilizzano i valori per guidare i comportamenti del proprio team nel raggiungerli.
- 9) Molti formatori e coach attingono a tecniche, concetti e principi di PNL nel proprio lavoro. Questo vale anche per il mondo dell'insegnamento, in cui la PNL si usa per accelerare l'apprendimento e aiutare i bambini a realizzare il proprio potenziale.
- 10) La PNL fornisce uno straordinario repertorio di strumenti per esplorare la propria realtà personale: un percorso che potrebbe condurre alla spiritualità.

CAPITOLO 4 – COS'E' LA PNL

Il nome scelto dai fondatori della disciplina sintetizza tre componenti:

- *Programmazione*: secondo gli studiosi, noi abbiamo dei patrimoni programmi racchiusi nella nostra mente e questi programmi possono essere modificati
- *Neuro*: questi programmi vengono sistemati in maniera tale da diventare delle configurazioni neurali.
- *Linguistica*: il linguaggio fa parte del nostro sistema di comunicazione con gli altri e attraverso dei linguaggi di precisione è possibile estrarre i limiti che ostacolano il raggiungimento dei nostri obiettivi.

La programmazione neuro linguistica è oggi una disciplina che riunisce vari ambiti dello studio della comunicazione umana e implica una modificazione delle strutture dei comportamenti, trasferibile in diversi contesti quali la psicoterapia (in particolare nel trattamento di fobie, depressione, abitudini ossessive, disturbi psicosomatici), il counseling, l'educazione, l'apprendimento, la negoziazione, la vendita, la leadership, il team-building, la gestione del personale o di un team e la comunicazione aziendale. Interessante e anche l'applicazione della PNL su singoli individui, finalizzata allo sviluppo e al miglioramento del se.

Nonostante la trasferibilità in diversi ambiti e l'abbondanza di affermazioni a sostegno di questa disciplina, già all'epoca delle prime pubblicazioni gli autori furono tacciati di non essere riusciti a portare evidenze empiriche. Questo fatto, insieme ai dubbi sulla fondatezza dei meccanismi presentati, ha fatto sì che la PNL non abbia ricevuto il sostegno della comunità scientifica e venga da essa considerata una pseudoscienza, le cui fondamenta non sono radicate nel metodo scientifico.

Una seconda critica frequente riguarda l'assenza di prove sperimentali e di ricerche strutturate che supportino le teorie sostenute dalla PNL, alcune delle quali contrarie alle attuali conoscenze mediche e psicologiche.

La PNL è una metodologia...

basata sul *Principio* che ogni comportamento ha una struttura che può essere estrapolata, imparata, insegnata ed anche cambiata.

Il criterio di questo metodo è sapere cosa sarà utile ed efficace.

L'innovazione della PNL consiste nell'avere presentato un modello anziché una teoria, riconoscendo la soggettività della comunicazione verbale e non verbale.

E' importante precisare la differenza tra teoria e modello: il ruolo di un modello è il descrivere il funzionamento di un sistema; mentre una teoria è capire perché questo sistema funziona così.

Si potrebbe riassumere ciò con la formula: la teoria si interessa del perché e il modello del come.

Parliamo di un modello che non si occupa della realtà dei fatti, ma della rappresentazione mentale che gli individui ne hanno, prescindendo dai motivi che l'hanno generata.

La PNL è una tecnologia...

che permette ad una persona di organizzare le informazioni e le percezioni che provengono sia dalla realtà Esterna che interna, in modo da raggiungere risultati ritenuti impossibili in precedenza.

Questo metodo si occupa quindi dello studio della struttura dell'esperienza soggettiva. La sua convinzione di base e la sua promessa è che le strategie efficaci di pensiero possono essere identificate, assunte e utilizzate da chiunque lo desideri.

Ma cosa vuol dire studiare l'esperienza individuale?

Vuol dire che ogni individuo è in contatto con il mondo esterno per mezzo della sensorialità, ovvero percepisce il mondo attraverso i cinque sensi e le sensazioni interne.

Questa percezione è filtrata da tre tipi di filtri, che hanno formato la sua personalità.

Questi filtri sono:

- Il filtro *genetico* che proviene dal suo patrimonio genetico ereditato alla nascita ed è una sommatoria complessa di geni provenienti dal passato:
- Il filtro *sociale* che viene costruito nel crescere, per mezzo dell'educazione ricevuta, della cultura, dell'istruzione, dei valori, della fascia sociale di appartenenza, delle ideologie apprese e professate, dello stile di vita che ha condizionato le scelte:
- Il filtro *individuale* che è costituito dalla storia personale, da quello che è accaduto nel vivere e che ha condizionato i valori, le emozioni, i sentimenti.

E' quindi molto evidente che ogni persona percepisce le cose diversamente da un'altra e questa diversità forma il processo interno mentale che è composto dalle rappresentazioni mentali di quanto percepito, influenzando sui valori e sulle convinzioni, i quali avviano uno stato interno composto da emozioni, sentimenti e sensazioni che formano i metaprogrammi, le strategie delle persone ancora sotto forma di rappresentazioni mentali.

Dopo tutto questo lavoro interno, la persona risponde agli stimoli con un suo linguaggio, che può essere di tipo verbale e non verbale.

Il linguaggio non verbale è molto più importante di quello verbale e spesso rappresenta la vera comunicazione in quanto è inconscio, automatico, simbolico.

La PNL è perciò comunicazione e ricerca.

E' un modello nato dall'osservazione di comunicatori eccellenti, perciò insegna per prima cosa ad essere buoni ascoltatori e buoni osservatori, capaci di comprendere gli altri prima di essere comunicatori, insegnando inoltre, come avere il controllo delle proprie strategie per poi comunicare efficacemente.

La grande innovazione della PNL è quella di entrare nell'osservazione, nell'ascolto e nelle sensazioni che produce la comunicazione non verbale su quattro livelli:

- cosa avviene nell'interlocutore;
- come viene espressa la sua comunicazione;
- cosa provoca in chi ascolta questa comunicazione;
- come si comporta, di conseguenza chi ha ascoltato e che risposte fornisce.

Possiamo affermare che la PNL rappresenta la più avanzata frontiera delle terapie ipnotiche e cognitive, che trova, nella riorganizzazione delle strategie della mente inconscia, il suo aspetto affascinante e promettente.

Risulta essere uno strumento potente per la sua plasticità, ossia la capacità di adattarsi a qualsiasi essere umano.

Indubbiamente la PNL non può permetterci di capire quali sono le nostre finalità, ma può sicuramente aiutarci a chiarire i nostri obiettivi e la loro realizzazione.

La PNL permette di individuare modi nuovi di comprendere come la comunicazione verbale e non verbale influisce sul cervello umano.

L'obiettivo è quello di creare una serie di comunicazioni su esperienze specifiche, che permettono ad ogni membro di identificarsi in una comunicazione, al fine di definire ed elaborare ogni possibile tensione o difficoltà, che possono ostacolare la piena comprensione.

Per questo si ritiene che la PNL sia

- un' eccellente opportunità di comunicare meglio con gli altri, migliorando i rapporti interpersonali;
- lo strumento efficace per raggiungere i propri obiettivi e influenzare il raggiungimento dei targets altrui;
- il mezzo necessario per individuare e selezionare modelli di comportamento vincenti che permettono la crescita personale, lo sviluppo della propria creatività e la rapidità di apprendimento.

Le strategie della PNL

La PNL studia il comportamento eccellente e di conseguenza ha trovato le chiavi d'accesso per raggiungere l'eccellenza, che ha scomposto in ogni sua parte, mettendola in strategia.

La strategia è una serie di atteggiamenti e comportamenti logici consequenziali che portano da uno stato ad un altro, da un'immagine ad un'altra, da una parola ad un discorso.

Sono quindi coinvolti tempo e movimento, necessari per passare dallo stato iniziale a quello finale, che chiamiamo, stato *presente*, il primo, e stato *desiderato*, il secondo.

Esistono delle strategie per raggiungere uno stato desiderato esteriore e delle strategie per raggiungere uno stato desiderato interiore che riguardano le motivazioni, la presa di decisione, l'apprendimento e la crescita interiore.

In questo la PNL può fornire tecniche e procedure utili per creare nuove strategie allo scopo di ottenere gli obiettivi desiderati.

In PNL l'aspetto più importante di una strategia sono i Sistemi Rappresentazionali.

I Sistemi Rappresentazionali

Sono le modalità sensoriali con le quali le persone codificano, organizzano e danno significato alle esperienze.

In base al canale preferenziale usato per elaborare le informazioni interne, la PNL distingue tre diverse tipologie:

- Visivo = immagini
- Auditivo = suoni – parole – rumori

- Cinestesico = sensazioni – gusto – olfatto – tatto

Le percentuali di appartenenza sono :

- 40% Visivi (V)
- 40% Cinestesico (K)
- 20% Auditivi (A)

Questo significa che una persona elaborerà le informazioni più frequentemente col proprio canale prevalente influenzato dal patrimonio genetico, dall'educazione, dalla propria esperienza di vita.

Ascoltando ed osservando chi parla si può facilmente comprendere quale canale rappresentazionale stia usando maggiormente e ciò è fondamentale per creare con lo stesso empatia e stabile un rapporto. Ma di questo ne parleremo in seguito.

Il riconoscimento tipologico dei tre Sistemi Rappresentazionali tiene conto delle seguenti caratteristiche:

V: Visivo

Quando le persone visive camminano, mantengono una posizione dritta; se sedute, hanno la schiena e corpo eretti; quando parlano hanno gli occhi rivolto verso l'alto.

Hanno una respirazione alta, visibile all'altezza delle spalle. Spesso siedono sulla punta della sedia. Tendono ad essere organizzati, ordinati, metodici, eleganti, si guardano molto allo specchio. Memorizzano vedendo le immagini e sono pochi distratti dal rumore. Hanno spesso problemi a ricordare le istruzioni verbali perché la loro mente tende a svagarsi.

Le persone visive sono interessate sul come le cose appaiono. Per esse, le apparenze sono importanti. Spesso sono magre e attente alla linea.

A: Auditivo

Quando le persone uditive parlano, muovono gli occhi lateralmente. Respirano in posizione toracica. E' tipico che parlino interiormente o si distraggano facilmente con il rumore.

Sanno ripetere facilmente le cose, imparano ascoltando, di solito amano la musica e parlano al telefono. Memorizzano per gradi i procedimenti e le sequenze dei dati. La persona uditiva ama sentirsi spiegare le cose e risponde volentieri.

K: Cinestesico

Le persone cinestesiche hanno una respirazione bassa, addominale. Spesso si muovono e parlano lentamente. Gradiscono il contatto fisico, apprezzano il cibo. Hanno una gestualità lenta, siedono comodamente. Memorizzano facendo qualcosa. Non badano all'aspetto, ma alla comodità delle cose che indossano. Se sono coinvolte in un programma, sono interessate ai contenuti e ai particolari di questo.

Anche il contenuto verbale dei discorsi fornisce le informazioni corrette per riconoscere le tre tipologie nelle parole pronunciate.

I predicati usati da un **visivo** possono essere:

- | | |
|---------------|-------------------|
| • Vedere | • immaginare |
| • Apparire | • illuminare |
| • Osservare | • brillare |
| • Mostrare | • mettere a fuoco |
| • Evidenziare | • nitido |
| • Rilevare | • vivido |

I predicati usati da un **uditivo** possono essere:

- | | |
|------------------------|-------------|
| • Udire | • risuonare |
| • Ascoltare | • accordare |
| • Suono | • dire |
| • Armonizzarsi | • affermare |
| • Stare tutto orecchie | • esternare |

I predicati usati da un **cinestesico** possono essere:

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| • Provare | • entrare in contatto |
| • Toccare | • insensibile |
| • Afferrare | • concreto |
| • Impossessarsi | • impressione |

I segnali dei **movimenti oculari** sono automatici, inconsci e legati ai Sistemi Rappresentazionali.

Gli occhi rispondono in automatico alla velocità del pensiero ed è più veloce della parola anche se questa non è interpellata.

Le direzioni che compiono gli occhi assumono specifici significati:

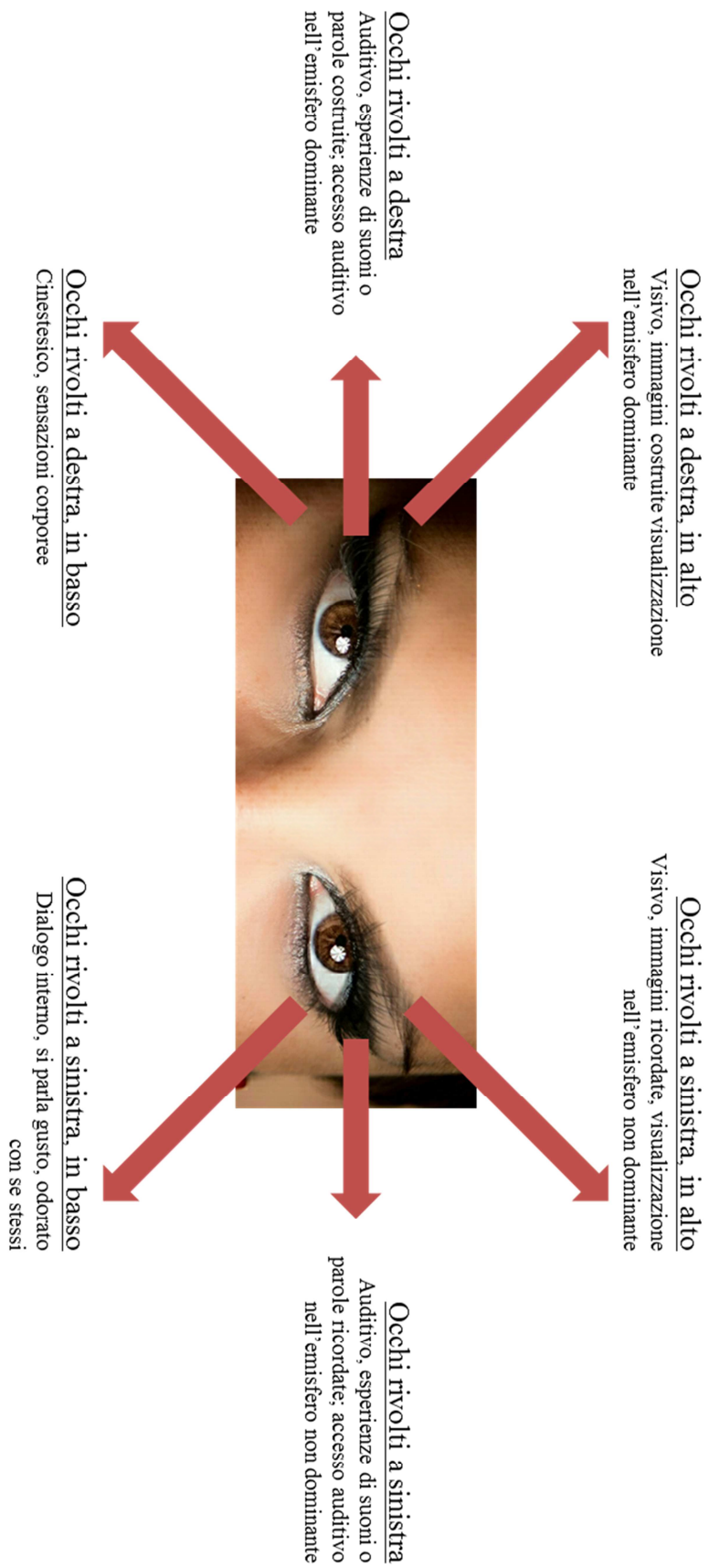
Visivo in alto a destra si riferisce all'immaginazione di cose mai viste prima;

Visivo in alto a sinistra si riferisce ad un ricordo di un evento passato;

Uditivo lateralmente a destra si riferisce ad un suono mai sentito prima;

Uditivo lateralmente a sinistra si riferisce ad un suono di un evento passato;

Cinestesico in basso a destra



PARTE TERZA

CAPITOLO 5 – COME CONDURRE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE

Comunicare in maniera efficace, “**in maniera sana**”, che non è dire qualcosa ma condividere un pensiero o un'emozione, è la capacità di **influenzare il comportamento** di un altro con il proprio comportamento, la comunicazione è un processo nel quale sono trasmessi dei significati tra le persone, il **comunicatore** è dunque responsabile del 100% dei risultati che ottiene e non ottiene. È giusto porre l'attenzione su che cosa si comunica, ma soprattutto sul **come si comunica** e, come facilitare questo processo.

L'efficacia nella comunicazione si ha quando “chi ascolta capisce esattamente quello che chi trasmette intende dire.

Utilizzare la comunicazione in maniera efficace significa assumersi la responsabilità dei risultati dei propri comportamenti.

Il focus di questo elaborato ruota attorno alle abilità comunicative e relazionali, alle strategie per la gestione interattivi e relazionali che i relatori devono possedere al fine di facilitare le azioni essenziali in un contesto formativo.

Particolare l'attenzione sarà posta principalmente sul fornire principi e condizioni generali per progettare, selezionare o creare il materiale appropriato realizzare una presentazione efficace.

5.1 Presupposti per una comunicazione efficace

E' molto probabile che ognuno di noi ad un certo punto debba fare una presentazione ad un pubblico.

In genere una presentazione vien fatta per *informare, intrattenere, insegnare, motivare* le persone.

Occorre individuare inoltre la relazione tra il relatore, il gruppo, il materiale da presentare e da imparare, gli strumenti ed i canali comunicativi disponibili per presentare il materiale e il contesto nel quale avviene la presentazione.

Perché una comunicazione sia efficace occorre che il relatore abbia ben chiari gli *obiettivi* e la *motivazione* del gruppo, i loro *stili di apprendimento* e le loro *realità* lavorative oltre che saper determinare quale sia **lo stato più appropriato** per entrare meglio in sintonia con il gruppo (ad esempio calmo, entusiasta, rumoroso...) ed avere la flessibilità per raggiungere e mantenere tale stato non scordando che potrebbe trovarsi con un gruppo di culture diverse e con diversi background professionali.

Per migliorare le nostre abilità esistono tre processi chiave: aggiungere, trasferire e coordinare.

- *Aggiungere*: cosa e quali altre strategie si possono aggiungere a ciò che già esiste per migliorarlo?
- *Trasferire*: ci sono delle abilità presenti che possono essere trasferite ad un altro?

- *Coordinare*: come si può coordinare il proprio stile di presentazione con gli stili di apprendimento degli altri, i tipi differenti di strategie comunicative, modelli cognitivi e stili di pensiero in modo che siano complementari piuttosto che conflittuali?

5.2 Progettare una presentazione

5.2.1 Modello TOTE

Un comportamento efficace secondo la definizione di Miller del 1960 è organizzato in un feedback circolare chiamato TOTE. Ossia: *Test – Operate – Test – Exit*.

Cioè *Testare* le informazioni recepite dai nostri sensi per verificare i progressi verso il raggiungimento dello scopo e *Operare* al fine di cambiare quelle parti dell'esperienza che soddisfino il *Test* successivo e muoversi quindi verso la fase successiva del problema *Exit*.

In altre parole questo modello ci indica che mentre pensiamo, ci prefiggiamo degli obiettivi consci o inconsci nella nostra mente e sviluppiamo un test per valutare quando l'obiettivo sarà raggiunto. A questo punto o apportiamo delle modifiche x avvicinarci maggiormente alla meta o se i nostri criteri di test, di verifica sono soddisfatti, ci muoviamo verso la fine.

Il modello TOTE è uno dei modelli di riferimento per un'efficace strategia di comunicazione.

Secondo il modello TOTE, occorrono tre elementi: avere un *obiettivo* chiaro, una *prova* chiara e degli *strumenti*.

L'obiettivo che deve essere sempre fisso, e possono essere stabiliti mediante il linguaggio, oppure visivamente con un diagramma, o tramite emozioni o sensazioni.

La prova del raggiungimento è data dall'osservazione dei feedback verbali e non verbali del gruppo. Naturalmente è importante che il relatore abbia la flessibilità nella scelta di possibili operazioni in risposta a contenuti differenti, stili di apprendimento e situazioni impreviste.

Gli strumenti che il relatore usa sono sotto forma di messaggi verbali e non verbali indirizzati al gruppo.

Un bravo relatore deve sempre tenere presente le differenze comportamentali che scaturiscono da differenze nei processi cognitivi cioè differenze riguardo a *come* ognuno di noi pensa una cosa e la rappresenta mentalmente.

5.2.2 Livelli di Apprendimento

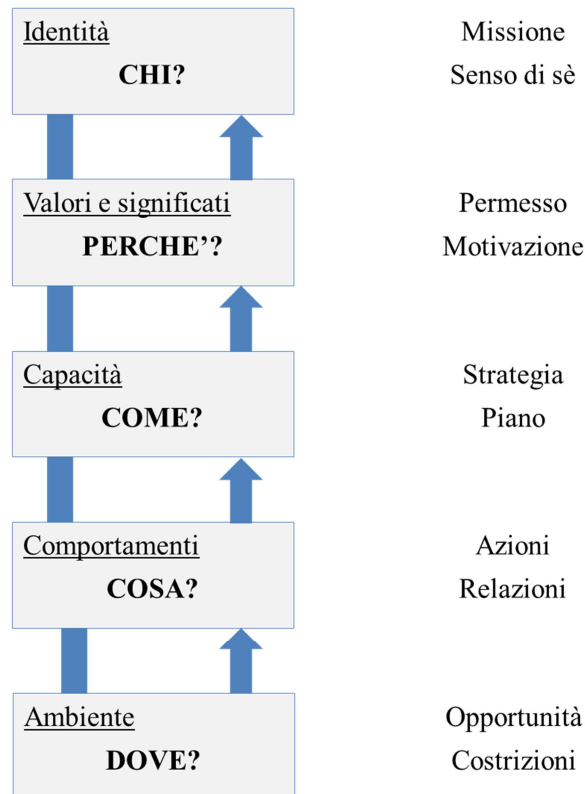
L'antropologo Gregory Bateson ha identificato quattro livelli di apprendimento e cambiamento che rispondono alle domande: *chi?*, *perché?*, *Come?*, *Che cosa?*, *Dove e quando?*.

- *Chi?* Ossia i fattori di identità determinano l'obiettivo, la missione.
- *Perché?* rappresenta il mio sistema di convinzioni e valori attraverso il nostro senso del sé.
- *Come?* Ossia le capacità che guidano e danno la direzione alle nostre azioni attraverso la mappa mentale, un piano o una strategia.

- Che cosa? È dato dal comportamento , alle azioni o alle reazioni , a ciò che ho fatto o faccio.
- Dove e quando ? è dato dai fattori ambientali che determinano le opportunità o al contrario le limitazioni alle quali una persona deve reagire.

L'apprendimento riguarda problemi relativi al “*voler imparare*”, “*sapere come imparare*” ed *avere la possibilità* di farlo.

Diagramma ciclo di TOTE:



Riepilogando il tutto, un comunicatore di successo dovrà:

- fissare risultati ed obiettivi espliciti e verificabili;
- avere la consapevolezza sensoriale e abilità di osservazione che li fornisce feedback sui loro progressi verso il risultato desiderato;
- ha flessibilità di comportamento aggiustando e cambiando la comunicazione per raggiungere il risultato.

5.3 Differenti canali rappresentazionali

I messaggi verbali e non verbali sono alla base dell'attività di un relatore e le informazioni ci giungono attraverso i cinque sensi o **canali rappresentazionali**: vista, udito, sensazioni e olfatto. I tipi di base di canali rappresentazionali coinvolti nella realizzazione di una presentazione sono : *verbale, scritto, per immagini, fisico*.

Quando si effettua una presentazione **è bene utilizzare tutti i canali rappresentazionali** per il semplice fatto che le persone sviluppano le loro capacità sensoriali a differenti livelli.

Alcune persone sono più visive, altre più orientate alle sensazioni, altri sono più verbali etc.

Una comunicazione efficace coinvolge la selezione, la sequenza, e l'alternanza dei canali da usare per trasmettere i messaggi.

Tendenzialmente la rappresentazione verbale è più potente riguardo l'informazione e aiuta a mettere le idee in sequenza; il canale visivo è spesso il modo migliore per sintetizzare le informazioni; esprimere un'idea fisicamente o utilizzando il canale cinestesico ne evidenzia i suoi aspetti concreti.

E' molto pericoloso pensare automaticamente che tutte le persone abbiano il nostro stesso stile di pensiero.

Bisogna invece **assecondare** il canale rappresentativo degli altri al fine di **stabilire un rapport** ed essere sicuri che la comunicazione sarà recepita.

I canali rappresentazionali possono essere usati per sviluppare ed arricchire l'apprendimento in diversi modi:

- assecondando e potenziando il canale più usato dal gruppo per esaltarne una forza;
- usare un canale che non vien utilizzato molto per stimolare un nuovo modo di pensare per rafforzare una debolezza;
- enfatizzando il canale rappresentazionale più appropriato ad un particolare processo cognitivo;

Esistono diversi processi per arricchire la rappresentazione di un concetto o di un'idea, per esempio utilizzando le metafore e il simbolismo, le analogie, o cambiare i canali rappresentazionali, o sintetizzare i canali rappresentazionali.

5.4 Strategie per creare e facilitare l'apprendimento

L'apprendimento è quel processo tramite il quale le persone *modificano il proprio comportamento per ottenere un nuovo risultato*. Per raggiungere questi obiettivi è necessario aiutare il gruppo ad espandere le proprie mappe percettive. Gli studenti sono coinvolti in un ciclo che va dal pensiero all'azione, dalla mappa al territorio.

Cosa fondamentale per il relatore è **stimolare** i processi di apprendimento scegliendo, stabilendo quale tipo di mappa cognitiva sia migliore per il gruppo, e connettere le mappe cognitive alle esperienze di riferimento.

Un passo fondamentale nell'apprendimento è la fase di "*incompetenza inconscia*" ossia l'individuo non conosce le proprie abilità e non sa cosa sta facendo.

Segue una seconda fase in cui realizza di essere "*consapevolmente incompetente*". Questa è al fase più impegnativa perché scaturiscono delle emozioni che a seconda delle caratteristiche individuali, di gruppo o culturali può sfociare in reazioni di sfida o di difficoltà.

Tutto dipende dalla percezione che le persone hanno di sé e chiaramente ne influenza la performance.

Una delle insidie del relatore o di un trainer è quella di riuscire a trovare il modo per rendere la competenza conscia più accessibile.

Il trainer a seconda degli obiettivi e del tipo di pubblico può scegliere di utilizzare delle esperienze che si producono in tempo reale, oppure esperienze ricordate dal passato o ancora esperienze costruite o immaginate dall'allievo.

5.5 L'Ancoraggio

Uno dei modi per trasferire e consolidare le esperienze di apprendimento è tramite l'uso delle **Ancore**.

Ancorare significa stabilire un'associazione tra un evento o uno stimolo esterno e un'associazione interna. Un famoso ancoraggio è quello che Pavlov fece con i suoi cani.

Le persone possono ricordare qualcosa per sempre *associandovi un alto impatto emozionale*. Non hanno bisogno di ripetere la stessa esperienza centinaia di volte. L'associazione è immediata.

Affinché un'ancora duri per lungo tempo, dovrà essere rinforzata .

Il relatore per ancorare dovrà scegliere stimoli che si presentino non solo in aula ma anche nella realtà.

Un'ancora può essere un comportamento oculare, una mimica facciale, un gesto, o anche mostrare un lucido, o i quaderni stessi o degli slogan.

Un'ancora è stabilita nel migliore dei modi associando per primo il segnale all'esperienza, passando poi per un ciclo nel quale l'esperienza è continuamente elaborata e ripetuta.

5.6 Il Rapport: Rispecchiamento, Ricalco, Guida, Calibrazione

Il **rapport** è quel processo in cui alcune persone che interagiscono tra loro tendono ad imitare un comportamento di un altro stabilendo così un rapport. Questo fenomeno è noto come *ricalco*.

Può essere usato come strumento per gestire i gruppi in maniera più efficace.

E' un modo per "mettersi nei loro panni" .

Il suggerimento è quello di procedere a piccoli passi, in modo da ricalcare un elemento alla volta, ad esempio prima il tono della voce, poi la postura etc.

Bisogna tenere sempre a mente che una comunicazione non è solo verbale ma anche e soprattutto non verbale:

- la postura influenza lo stato interiore di una persona e può essere eretta, all'indietro, piegata in avanti, con la testa inclinata;
- la voce è un indizio molto potente inteso sia come tono che come ritmo può richiamare specifici processi cognitivi;
- i gesti quali toccarsi gli occhi, o le orecchie, la bocca, o lo stomaco;
- gli occhi sono considerati lo specchio della mente. Ogni movimento oculare ha un diverso significato a seconda che gli occhi si muovano in alto, in basso, orizzontalmente, a destra o a sinistra.

Alcuni modi per ricalcare o rispecchiare una persona sono : assumere una postura simile, usare un tono di voce simile, utilizzare le stesse espressioni verbali, vestirsi in modo simile etc...

Il relatore deve sempre tenere a mente che ognuno di noi ha la propria mappa mentale del mondo date dalle proprie esperienze, dall'ambiente, dalla cultura. Dal momento che in una presentazione ci sono persone visive, uditive o cinestesiche occorre accontentare tutti ed è sempre meglio *parlare un pò, dimostrare per un po', e fare un pò* di esercizi coprendo quindi tutti i differenti stili.

Una volta capito se siamo di fronte ad una persona visiva, uditiva o cinestetica possiamo adattare il nostro comportamento in modo da armonizzarlo con il loro e creare rapport.

Ciò si realizza attraverso il processo di **“ricalco e guida”**.

Attraverso il ricalco ci si *allinea* al suo modello del mondo mettendosi nei panni dell'altro usando il suo linguaggio, postura, tono e ritmo della voce simile, nonché parlare seguendo il suo ritmo respiratorio.

A questo punto quando si sarà stabilito il rapport si può *guidare* gradualmente una persona *al cambiamento* del proprio comportamento.

5.7 Messaggi e metamessaggi

Un relatore può incoraggiare con comportamenti non verbali gli stati positivi del gruppo usando la fisiologia. Questo metodo si chiama **“shaping”**.

Una comunicazione efficace comprende sia messaggi che metamessaggi.

I metamessaggi sono messaggi su altri messaggi che aiutano il ricevente ad interpretare l'intero significato del messaggio.

I metamessaggi sono la parte non verbale della comunicazione e fanno per lo più riferimento al tono e all'inflessione della voce, all'enfasi su una parte del discorso, all'intensità delle espressioni facciali, gesti, movimenti del corpo.

Un tipo di influenza molto forte è data dalla “psicogeografia”, ossia un' influenza attraverso la disposizione dell'aula, attraverso le luci, la temperatura.

Gli indizi posturali e fisiologici sono anche delle “ancore” a cui farvi ricorso per fornire degli stimoli che servano a richiamare allo stato efficiente.

5.8 Fasi di pianificazione

Pianificare una presentazione è un processo che comprende la coordinazione di tre fasi.

Possono essere indicate in modo generico come il *sognatore*, il *realista* e il *critico*.

Il *sognatore* è necessario per formare nuove idee e nuovi obiettivi, è un visionario, crede che tutto è possibile. Osservando la sua fisiologia ha testa e occhi verso l'alto, postura simmetrica e rilassata. Il criterio del modello di TOTE è strutturato attorno alla possibilità e alla desiderabilità, al “lo Voglio” e occorre quindi formulare frasi in forma positiva.

Il realista è necessario per trasformare le idee in espressioni concrete, è orientato all'azione, fa piccoli passi e si comporta "come se" un obiettivo fosse possibile e si concentra sulle azioni necessarie per la realizzazione del sogno. Osservando la sua fisiologia ha la testa e occhi che guardano avanti, una postura simmetrica e centrata. Il criterio del modello TOTE è centrato attorno alla fattibilità, al "come" e occorre stabilire delle cornici di controllo e dei punti di controllo.

Il critico serve da filtro e da stimolo per il perfezionamento, evita problemi scoprendo cosa manca e si chiede "cosa succederebbe se" si presentasse questo problema, assicura la qualità, applicando in maniera logica differenti livelli di criteri. Osservando la sua fisiologia ha occhi verso il basso, testa verso il basso ed inclinata, postura angolare. Il criterio del modello TOTE si organizza attorno all'accettabilità e all'armonia con il sistema nel suo complesso.

PARTE QUARTA

CAPITOLO 6 PAURA DI PARLARE IN PUBBLICO



La paura di parlare in pubblico è un problema piuttosto comune e può esprimersi in svariate forme. Con questa espressione, infatti, si intendono le situazioni "professionali", cioè quelle in cui una persona è chiamata a svolgere una relazione davanti a un pubblico.

Per esempio, si può avere paura di parlare davanti a un uditorio, come nel caso delle persone che partecipano a conferenze, ma anche temere di parlare davanti a colleghi di lavoro, dovendo esporre una relazione (come nel caso degli insegnanti nei collegi docenti) o un piano di intervento (come nel caso di figure professionali in ambito sanitario).

La paura di parlare in pubblico, però, può esprimersi anche in situazioni non professionali, più intime, che possono riguardare la vita di tutti i giorni.

Per esempio, si può temere di prendere la parola quando si è con gli amici, o anche in famiglia, e tale timore può crescere se volessimo prendere la parola per dissentire, cioè per esprimere disaccordo con quanto qualcun altro sta dicendo.

In qualsiasi situazione in cui è previsto che parliamo davanti a qualcuno, quindi, è possibile provare paura. In tal caso, significa che in qualche periodo della nostra vita abbiamo sviluppato una fobia specifica per questa situazione. Tale fobia rientra nella più generale categoria della Fobia Sociale.

6.1 Consigli generali per parlare in pubblico

Siate consapevoli delle tre verità sul vostro pubblico

Prima di iniziare, dite a voi stessi:

- Questo pubblico ritiene che io sia un esperto.
- Il pubblico vi considera come un'autorità riconosciuta semplicemente perché siete il relatore.
- Sicuramente saprete più di loro sul tema.

Guardate in faccia la realtà e non prendetevi troppo sul serio

Una delle più grosse difficoltà del parlare in pubblico è gestire il fatto che le persone vi stanno guardando. In una società complessa come la nostra, l'auto consapevolezza è dura da raggiungere ed essere costretti a stare di fronte ad un uditorio, per quanto piccolo, potrebbe diventare qualcosa di intollerabile.

Prima di imparare a gestire questa difficoltà però, è necessario essere consapevoli per lo meno di due fattori:

- **le persone vi stanno guardando**
- **le persone vi stanno giudicando**

Lo sappiamo, al primo impatto essere consapevoli di queste due cose non sembra rendere più semplice il parlare in pubblico, tuttavia queste situazioni diventano più gestibili quando vi rendete conto di una terza caratteristica del pubblico:

- **le persone non sono interessate a voi.**

È vero, vi stanno guardando. E vi stanno anche criticando. Magari pensano che quel vestito vi fa proprio apparire grassi o che la vostra pancia è talmente grande che fa provincia a sé. Forse pensano anche che siete noiosi ma che, tutto sommato, non siete poi così importanti.

Quindi anche se qualcuno nota qualcosa che non va, probabilmente scorderà presto i dettagli e, se non verranno ricordati, saranno probabilmente cancellati nel giro di trenta secondi o poco più. Che dire allora delle critiche che vi possono essere mosse dal vostro pubblico? Forse morirete se qualcuno pensa male di voi? Se credete che la risposta sia un gigantesco e sonoro SÌ!, allora fareste bene a fermarvi un attimo e smetterla di prendervi così sul serio. Vi renderete conto che tutto ciò che importa è la vostra autostima e che, dopo averla costruita, la gente sarà più incline a pensare a voi in positivo.

Il succo è questo: prima di poter parlare in pubblico senza sentirvi a disagio dovete diventare consapevoli del fatto che le persone vi stanno guardando e vi stanno giudicando, tuttavia non si curano troppo di voi e quindi **dovete smetterla di prendervi così tanto sul serio.**

Certo, per superare questo scoglio potete buttarvi giù sino a perdere ogni forma di autostima, diventare paranoici sfiorando il suicidio e non curarvi più di null'altro se non di quello che gli altri pensano di voi. Però non è certo la strada migliore o più semplice per raggiungere il vostro obiettivo.

Piuttosto fermatevi e chiedetevi cosa davvero cambierebbe nella vostra vita se non doveste piacere a qualcuno. Sarebbe la fine del mondo? Siamo sicuri di poter rispondere di no. Quindi lasciate correre e andate avanti: abbiamo tutti dei difetti.

6.2 Praticate, praticate, praticate

Non se ne può più di sentire ripetere da ogni parte che la pratica è la chiave del successo, tuttavia nel caso del parlare in pubblico questa affermazione è particolarmente veritiera. Quando dovete parlare in pubblico, specialmente se avete delle difficoltà in campo sociale, sono consigliabili tre forme di pratica:

Prendete confidenza col fatto che gli altri non si curano troppo di voi: prima che possiate parlare agevolmente in pubblico è necessario che superiate il timore del giudizio degli altri.

Fate pratica del vostro discorso o della vostra presentazione: prima a mente, poi ad alta voce, successivamente davanti allo specchio e infine al cospetto di amici e familiari (o magari anche solo del vostro animale domestico). Questo esercizio vi aiuterà ad avere successo quando dovrete pronunciare il vostro discorso davanti a un uditorio vero e proprio. Vi accorgerete inoltre che esistono due tipi di ansia: uno derivante dal fatto di dover parlare davanti ad un pubblico ed un altro che nasce dal desiderio di presentare qualcosa nel modo migliore possibile. Fare pratica vi aiuterà ad indirizzare le vostre preoccupazioni verso la seconda opzione.

Esercitatevi a fare pratica davanti ai gruppi: più lo fate più prenderete confidenza con il parlare davanti ad un pubblico. È la verità. Pensatela così: come vi siete sentiti la prima volta che qualcuno vi ha gettati giù da uno scoglio? Uno schifo, giusto? E la seconda? Altrettanto male, immaginiamo. Ma già dalla terza volta avrete imparato a evitare le rocce in basso e a limitare tagli ed escoriazioni cadendo in maniera appropriata. Alla ventesima volta sarete sicuramente riusciti ad elaborare una tecnica di caduta raffinatissima e adatta ad evitarvi qualunque tipo di danno e a consentirvi di fare bunje jumping in tutta tranquillità.

6.3 Siate creativi e divertitevi

Una volta che siete diventati dei veri e propri professionisti del parlare in pubblico, potrebbero rimanere ancora dei tipi di discorso che vi creano problemi e ansie, magari perché sono particolarmente difficili e sgradevoli da presentare. Ad esempio: leggere un discorso davanti a un pubblico vi fa venire la nausea al solo pensiero? Dovrebbe. Perché è la stessa sensazione che prova un pubblico quando assiste alla lettura di un discorso. Esistono modi più accattivanti di presentare un discorso e certamente più rilassanti per i vostri nervi oltre che più interessanti per chi vi ascolta.

Ecco le cose che dovrete **assolutamente evitare**:

- leggere il vostro discorso dai fogli. Se proprio avete la necessità di seguire una traccia preoccupatevi che sia solo uno scheletro con i punti principali e non l'intero discorso.
- Leggere qualunque cosa non si trovi sui vostri power point.
- Eccedere con il testo nelle vostre slide.

Dei benefici invece potrebbero venirvi da:

- inserire delle domande da rivolgere alla vostra audience.
- Esempi tratti dalla cultura popolare. Possono essere divertenti ed educativi oltre che utili per spiegare e far memorizzare concetti più complessi.
- Molte immagini.
- Andare in giro per la sala allontanandosi dal proprio podio.

Se seguirete questi consigli vi renderete conto che il vostro pubblico sarà più interessato, intrigato e catturato dal vostro discorso oltre che più a suo agio. Così tutti quanti ne uscirete

vincitori. Tutto ciò che dovete fare è trovare uno stile che funzioni per voi. Non pensate di dovervi adattare alle tecniche di presentazione tradizionali perché non è così.

6.4 Prima di tutto preparatevi

- 1) **Respirate**, non abbiate paura di fermarvi e prendere una bella boccata d'aria. Nessuno lo sa meglio degli attori professionisti: quando crediamo di esserci bloccati e di essere rimasti in silenzio per svariati minuti, in realtà non si tratta che di pochi secondi e il pubblico non si accorge del vuoto causato magari da uno scherzo della memoria. Nella stragrande maggioranza dei casi non ricorderanno la pausa.
- 2) **Stampate una copia del discorso** a caratteri più ampi in modo tale da poterla leggere con un colpo d'occhio. È importante avere sott'occhio il proprio discorso, così eviterete di disperdervi o di divagare quando avrete un buco di memoria. Con una stampa a caratteri di ampie dimensioni potrete facilmente ritrovare in breve tempo il punto in cui vi siete persi. Non dovete leggere il discorso perché il vostro pubblico non vuole guardare la sommità del vostro capo mentre voi sembrate rivolgervi più al vostro mento che a chi sta lì apposta per ascoltarvi. E non abbiate timore di dimenticare ciò che avete da dire e di controllare i vostri appunti. Stanno lì per questo.
- 3) **Dominate la vostra materia e mostrate sicurezza.** Ricordatevelo sempre: il vostro pubblico presume che sappiate ciò di cui parlate. Se mostrate sicurezza in ciò che dite, trasmetterete questa sensazione anche a chi vi ascolta. Pensate a come ciò potrebbe tornare a vostro vantaggio quando discutete la vostra tesi di laurea. Oppure a come potrebbe esservi d'aiuto quando durante una riunione a lavoro un vostro collega si blocca e vi passa improvvisamente la parola.
- 4) **Mentre parlate mantenete il contatto visivo.** Passate lentamente in rassegna l'uditorio mentre parlate e guardate i vostri ascoltatori negli occhi uno a uno. Un buon pubblico vi restituisce energia positiva e si dimostra partecipe quando offrite una presenza amichevole quindi ammalietelo. Guardare negli occhi le persone vi aiuta anche a scoprire se chi vi ascolta sta comprendendo ciò che dite o no e se c'è qualcuno che ha delle domande da farvi.
- 5) **Se siete molto nervosi fate pratica in anticipo.** Anche se siete bravissimi a parlare davanti al vostro animale domestico o davanti ai nipotini, ascoltarvi mentre pronunciate il vostro discorso potrebbe aiutarvi a sentirvi più sicuri e identificare i punti deboli. Le vostre orecchie di sicuro percepiranno i passaggi che suonano male.

Alcune persone si registrano per fare pratica e poi si riascoltano per cogliere difetti di pronuncia e intonazione.

- 6) **Lasciate le domande alla fine.** Piuttosto che lasciare che il pubblico interrompa continuamente il vostro discorso, lasciate un po' di tempo alla fine da dedicare alle eventuali domande. A volte, se il discorso è molto lungo, potete fare una breve pausa dopo una sezione chiave e chiedere se ci sono domande. Non abbiate paura di dire a qualcuno che la risposta alla sua domanda arriverà con il seguito del vostro discorso o di

chiedergli se potete rispondere alla fine della presentazione se ritenete che sia più opportuno e coerente rimandare.

- 7) **Non andate fuori tempo.** Quando le persone sono nervose tendono a parlare più in fretta, quindi anche se cronometrate il vostro discorso a casa potrebbe risultare più breve quando lo pronunciate in pubblico. Cercate di capire che limiti temporali avete e se dovete attenervi strettamente al tempo che vi è stato concesso. Quando parlate in pubblico perciò, toglietevi l'orologio e date sempre un'occhiata ogni volta che potete per tenere sotto controllo l'orario oppure cercate un orologio nella sala; non guardate però l'orologio al vostro polso ogni momento, la cosa potrebbe infastidire l'uditorio: come se non vedeste l'ora di finire. Se credete che nessuna di queste opzioni funzionerebbe per voi, chiedete a un amico o a un collega di darvi dei segnali da un punto in cui nessuno può vederli mentre parlate.
- 8) **Ricordatevi dei vostri tic nervosi.** Tirarsi i capelli, giocare con collanine e braccialetti e simili sono piccoli tic che potrebbero distrarre il vostro pubblico inducendolo a prestare attenzione più ai vostri movimenti che alle vostre parole. Ricordatevi anche di non indossare abiti o accessori che potrebbero fare rumore mentre parlate. Anche in questo caso la vostra audience potrebbe focalizzarsi più sui tintinnii che su ciò che state dicendo.
- 9) **Se vi accorgete che state per dire “Ummm” o “Uuuh”,** chiudete la bocca, fate un bel respiro e pensate alla prossima cosa che dovete dire. Tutti quanti una volta o l'altra perdiamo il filo del discorso e per paura del vuoto ci perdiamo in suoni come “Uuuu” o “Uhhmm” che sicuramente non suonano molto bene. È più professionale tacere e pensare in silenzio. Uno dei modi migliori per lavorare su queste impasse è registrarvi e poi riascoltarvi.
- 10) **Portatevi dell'acqua** se pensate che potreste avere sete e tenete sempre dei fazzolettini nella tasca. Non c'è nulla di più spiacevole durante una presentazione che avere la gola secca o doversi soffiare il naso e non avere il modo di farlo. Tenete l'acqua in un contenitore difficile da rovesciare ma semplice da prendere e aprire qualora ne abbiate necessità. Fate sempre dei piccoli sorsi, così eviterete di tossire con la bocca piena d'acqua per via di una goccia di traverso (capita quando si è un poco più agitati del solito) o di provocarvi il singhiozzo da soli.

CAPITOLO 7 – L'IMPORTANZA DELL'INCIPIT

Almeno una volta nella vita, a tutti capiterà di dover parlare in pubblico. Chi di mestiere fa il comunicatore sa come catturare l'attenzione della platea, ma oggi la capacità di esprimersi correttamente in pubblico è richiesta anche a chi si occupa d'altro.

Per alcuni parlare in pubblico è divertente. Per altri è fonte di incredibile stress.

Una persona dal carattere timido avrà di certo più difficoltà di una persona estroversa, ma in entrambi i casi la tecnica può aiutare.

Il public speaking è questione di carattere, esperienza e soprattutto tecnica.

L'incipit è la parte più difficile di un discorso in pubblico.

Nel public speaking una delle cose più difficili è l'incipit: come si fa ad iniziare un discorso senza risultare goffi, maldestri o poco chiari? Si possono seguire vari metodi, purché si riesca a rompere l'imbarazzo iniziale, catturare lo sguardo della platea e risultare convincenti fin dal primo secondo.

La prima impressione è quella che conta: questo assioma vale anche quando l'obiettivo è quello di impressionare il pubblico. Scopriamo allora come iniziare a parlare davanti ad una platea.

7.1 Tecniche per iniziare un discorso

Il pubblico è davanti a te e non andrà da nessuna parte, ma se tu non riuscirai a catturare il suo interesse, vedrai presto facce annoiate e sbadigli. Per evitarlo, inizia il tuo discorso in modo memorabile ed indimenticabile. Per colpire è necessario fare leva su un'emozione. L'emozione può nascere dal coinvolgimento diretto o da un sentimento di immedesimazione.

Per ottenere coinvolgimento/immedesimazione hai diverse opzioni:

1) Inizia la presentazione con una domanda



Sei davanti al microfono, gli occhi sono puntati su di te e tutti si aspettano che tu dica qualcosa di interessante, qualcosa per cui valga la pena restare ad ascoltarti. Cosa succederebbe se invece fossi tu a chiedere qualcosa al pubblico? Susciteresti emozioni contrastanti: qualcuno avrebbe paura di essere interpellato, qualcun altro proverebbe il desiderio di risponderti davvero, tutti sarebbero comunque stimolati a riflettere.

Iniziare un discorso pubblico con una domanda significa spiazzare l'uditorio e costringerlo ad ascoltarti. Basta una semplice domanda per instaurare un rapporto 1:1 con ogni persona del pubblico, guadagnandoti la sua attenzione.

Facciamo un esempio: devi presentare un nuovo programma di investimenti in Cina e hai con te un business plan pieno di tecnicismi e numeri. Non iniziare con la solita frase “Buongiorno, sto per presentarvi il piano di investimenti del 2015”.

Inizia questa domanda: “Qualcuno di voi ha mai visitato la Cina? Vedo molte mani alzate e mi fa piacere, perché forse l’anno prossimo alcuni di voi avranno l’opportunità di ripetere questa fenomenale esperienza”.

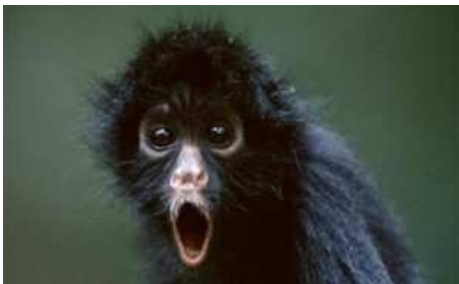
2) Racconta un aneddoto

Anche il discorso più serio e formale può iniziare con un aneddoto: raccontare una storia prima di passare al nucleo della presentazione incuriosisce il pubblico e offre degli strumenti di interpretazione. Spesso, infatti, l’aneddoto racchiude una sorta di “morale” sui dati o sugli argomenti che verranno esposti più avanti. Se il messaggio contenuto nell’aneddoto è chiaro, lo sarà anche quello del resto del discorso.

L’aneddoto può essere divertente, surreale, realistico o sentimentale (modalità che funziona se si presenta una persona, ad esempio un collega che va in pensione).

Un buon modo per incuriosire il pubblico è quello di raccontare qualcosa di molto distante dall’oggetto della presentazione, svelando solo alla fine il nesso esistente per creare suspense. L’importante è che l’aneddoto iniziale non sia troppo lungo e che il messaggio alla fine risulti chiaro.

3) Inizia con una frase scioccante



Provocare il pubblico o spiarzarlo funziona purché non si esageri. Se si eccede, si rischia di ottenere l’effetto contrario, suscitando antipatia o addirittura del ribrezzo.

Una buona soluzione è quella di iniziare con una frase “scomoda” che verrà smentita subito dopo.

Facciamo un esempio: devi presentare i dati sulla vivisezione e convincere il pubblico a fare una donazione a favore della tua Onlus animalista. La tua prima frase sarà questa: “Senza la vivisezione non avremmo il 99% dei nostri farmaci”. Seguirà una pausa studiata, durante la quale il pubblico si chiederà se sei impazzito o cosa, e poi aggiungerai: “Con luoghi comuni come quello che vi ho appena citato, l’industria farmaceutica ci ha fatto credere per anni che fosse giusto testare i farmaci su delle vittime innocenti come gli animali. Oggi sappiamo che non è così e sono qui per dimostrarvelo.”

4) Cita un personaggio famoso



La tecnica dell'*ipse dixit* funziona sempre a meraviglia ed è un “classico” della comunicazione. La bravura sta nel trovare la citazione giusta per l’occasione. Si può far parlare un saggio dell’antichità o una celebrità attuale.

Se ti trovi ad un evento generalista e non hai idea di chi sieda in platea, scegli un personaggio noto al grande pubblico; se l’evento prevede un uditorio selezionato (ad esempio la convention di una categoria professionale o una riunione con i tuoi colleghi di lavoro), scegli un personaggio di nicchia noto in quell’ambiente. Accertati

comunque che la frase sia pertinente, coerente e in grado di emozionare.

5) Altre tecniche per iniziare una presentazione

Esistono molte altre tecniche per iniziare una presentazione: fornire dei dati statistici, far partire un video esplicativo o una canzone, preparare uno scambio di battute con un complice seduto in sala...

Scegliere un incipit che funzioni dipende anche dal tipo di evento e di pubblico.

CAPITOLO 8 – TECNICHE PER VINCERE LA PAURA DEL PARLARE IN PUBBLICO

La paura di parlare in pubblico è una delle più temute in tutto il mondo indipendentemente dalla cultura.

Inoltre è una paura appresa, perché i bambini non hanno paura di parlare in pubblico.

Un bambino non si tira certo indietro, è il primo che vuole parlare e giocare.

Pensa, ad esempio, alle elementari quando dovevi recitare una poesia a memoria di fronte a tutta la classe, o forse tutta la scuola, e non hai avuto alcuna difficoltà se non quella di memorizzare la poesia.

Poi crescendo hai appreso la paura di parlare in pubblico, come tutti noi.

Complici il timore di essere giudicati, l'autostima non fortissima e l'adolescenza, che in questo senso non aiuta, abbiamo sviluppato nel tempo la paura a parlare di fronte ad altre persone.

8.1 Tecniche bizzarre

Winston Churchill era noto per le tecniche bizzarre che usava per parlare in pubblico. Consigliava di immaginare davanti a se una platea senza vestiti, o ancora bere una goccia di whisky prima di alzarsi in piedi.

E ancora, un aiuto può arrivare dagli amici a quattro zampe. Gli studenti della Kogod School of Business dell'American University hanno infatti sperimentato per la prima volta la platea canina.

Fanno pratica parlando dal podio davanti a Teddy, un Jack Russell terrier, ed Ellie, un cane di montagna bernese.

E i risultati non si sono fatti attendere.

Per capire come sta andando la presentazione basta vedere quello che suscita nei cani.

Appoggiano testa per terra? Li state annoiando.

Vanno su e giù per la stanza? Dovete catturare la loro attenzione.

Come? Con la voce (e qualche croccantino).

Quale esercizio migliore. «Affrontare un cane amichevole e non giudicante può abbassare la pressione sanguigna, ridurre lo stress e migliorare l'umore. E' quanto afferma Bonnie Auslander, direttrice del centro che aiuta gli studenti ad affinare la loro scrittura e capacità di parlare in pubblico.

8.2 La PNL ci viene in soccorso

A parte queste tecniche alquanto singolari, ognuno di noi può vincere la paura di parlare in pubblico, grazie a degli esercizi studiati e insegnati dalla PNL. Ne vedremo alcuni.

Cosa succede quando devi affrontare un esame, un colloquio di lavoro o una presentazione in pubblico? Prima inizi a crearti delle immagini, un filmato mentale, in cui va tutto male. Quando pensi alla paura di parlare in pubblico è probabile che ti veda in difficoltà in un contesto di public speaking. Ti immagini sudare, tremare, ti rendi conto di non aver nulla da dire, in più sai che le persone presenti ti giudicheranno senza pietà.

È un dialogo interno pauroso, peggiore di un film dell'orrore. Questo è ciò che fanno le persone che si creano la loro paura.

Se la vedono, se la sentono e se la vivono nella mente.

In PNL si dice che le cose vividamente immaginate sono vissute come fossero realtà, almeno come risposta fisiologica, mentale ed emotiva.

Per cui se ti crei un filmato mentale in cui va tutto male ti sentirai male davvero, avrai davvero paura ed inizierai davvero a sudare.

Ma se questo meccanismo funziona così bene, perché non usarlo a nostro favore girandolo al contrario, creandoci un filmato mentale in cui va tutto benissimo?

Prova a farlo adesso.

▪ **Il ponte sul futuro.**

Immagina di stare di fronte a un gruppo di persone a tenere una conferenza; ti guardi intorno e ti rendi conto che il pubblico è soddisfatto, che ti guarda con ammirazione e rispetto. Immagina di sentirti sicuro, di sentire la tua voce filare liscia corredata da una gestualità coerente e congruente con ciò che dici. Immagina di sentirti bene in questa situazione.

È proprio come se facessi un salto nel futuro e vedessi le cose esattamente come vorresti che andassero. In questo modo il tuo cervello sarà più indirizzato verso quell'obiettivo.

Avverti le sensazioni di sicurezza e di equilibrio scorrere nel tuo corpo, espandendosi e facendoti sentire bene anche mentre sarai davanti al tuo pubblico a parlare.

Conserva questa sensazione per sfruttarla nelle occasioni in cui ti servirà;

fissala nella tua mente in modo da poterla richiamare nel momento giusto.

Vedrai che ti farà sentire a posto quando sarai di fronte ad un pubblico vero.

La tecnica del ponte sul futuro è un ottimo modo per superare la paura di parlare in pubblico e riacquistare tranquillità interiore. Se sei tranquillo interiormente, sei sicuro di te e ti senti bene, la tua fisiologia si adeguerà. Non tremarai più, non suderai più, la tua voce sarà più tranquilla e non avrai più tutti gli altri sintomi della paura di parlare in pubblico.

▪ **Lavora sulle immagini improduttive**

Prendi l'immagine che hai nella mente e, se è brutta e in un certo qual modo spaventosa, mettile un cerchio rosso attorno e rimpiccioliscila velocemente per 5 volte fino a farla diventare una piccola fotografia. Poi mettila in bianco e nero e allontanala da te finché riesci a vederla a fatica.

▪ **Costruisci delle immagini produttive**

Immagina te stesso mentre parli di fronte al pubblico in modo assolutamente naturale e brillante. Vediti al tuo meglio mentre comunichi in modo efficace e le persone prendono il tuo messaggio e sono super interessate a ciò che stai dicendo. Entra dentro te stesso e senti la sensazione di certezza. Vedi attraverso con i tuoi occhi chi hai di fronte mentre ti senti sicuro, senti cosa ti dici e cosa dici alle persone che hai di fronte: senti questa sensazione rinnovata di “potere”. Osserva qualcuno mentre ti fa un'obiezione e tu la gestisci con eleganza e tranquillità, in modo semplice e naturale.

▪ **Costruisci un dialogo interno potenziante**

Invece di farti domande stupide o dirti delle cavolate (*Ce la farò? Sarò abbastanza interessante? E se non piaccio...*) riempi il tuo dialogo interno di frasi potenzianti, con un tono di voce di certezza assoluta!

Richard Bandler fa salire le persone sul palco, le fa guardare il pubblico e installa questo dialogo: “*muahahahahahah, your ass is mine... muahahahahahah*” che, tradotto in modo un po' meno aulico in italiano suona come: “*muahahahahahah, siete mieeeeeei... muahahahahahah*” Ovviamente il tono di voce è diabolico!

Infine rifletti su questi concetti:

La quasi totalità delle persone che sono sedute lì di fronte a te avrebbero una paura folle di essere al tuo posto... mentre tu l'hai fatto! Godi e nutriti di quell'energia

Il “nervosismo” è semplicemente energia da incanalare: tutti i grandi speaker e i grandi performer sanno che, se sono un po' emozionati prima di iniziare, significa che riusciranno velocemente a emozionare il pubblico: sii felice di avere questa energia che vuole uscire e utilizzala!

▪ **Tecnica presentata da Attilio Scarponi**

Questa tecnica improntata dal dott. Scarponi pone l'accento sulle emozioni.

Ho utilizzato questo modello con due professionisti che sovente hanno necessità di dover parlare in pubblico ed ogni volta è come se si apprestassero a scalare l'Everest.

Parlandone con il dott. Scarponi, mi sono offerta di aiutarli utilizzando la sua tecnica.

In entrambi i casi i risultati sono stati più che soddisfacenti.

Proviamo a farlo adesso.

Chiudi gli occhi. Immaginati di essere in piedi, di guardare davanti a te il leggio; chiediti in quale parte del corpo senti la sensazione di paura, concentrati su di essa, sulla sensazione che non ce la fai, che sei ripiegato su te stesso, dove avverti la difficoltà, la sensazione che fa la paura di parlare?

Ora, immagina di vedere con la coda dell'occhio la prima fila e ti sorprendi, ti viene di ergerti dritto perché le persone in platea iniziano a guardarti con attenzione.

Immagina adesso di raddrizzare la schiena senti il suono della tua voce.

Una persona in prima fila ti ascolta con apprezzamento, e puoi vedere che tutta la fila ti ascolta con attenzione, poi la seconda fila, poi la terza e così via.

Tutti ti guardano con interesse e attenzione a cosa dici, come lo dici e la tua voce fa breccia. Il tono conquista.

Piano piano tutta la sala ti ascolta con apprezzamento e interesse, la platea è contenta per il tuo intervento .

Alla fine c'è l'applauso e questo ti fa sentire molto bene.

Sentila sul tuo corpo questa sensazione di benessere e di soddisfazione, portala con te

CONCLUSIONI

Se ciò che ti dà fastidio è il giudizio degli altri, ricorda che troverai sempre qualcuno che ti giudicherà: indipendentemente da chi sei, come ti comporti, cosa dici o come lo dici, ci sarà qualcuno che dirà *“ah, non l'avrei mai fatto così”* anche se rimani seduto e invisibile ci sarà qualcuno che avrà qualcosa da ridire, perché sei rimasto lì e non hai fatto nulla.

Quindi non ti crucciare per una cosa che sai che capiterà. Come disse Virgilio a Dante nel terzo girone dell'Inferno *“non ti curar di lor, ma guarda e passa”*.

Le persone che stanno facendo qualcosa di speciale e hanno il coraggio di dire le proprie idee al mondo verranno sempre criticate da qualcuno che invece ha preferito una strada molto più semplice... stare seduto a giudicare, nascosto e riparato dagli altri.

Le persone che, come te si mettono in discussione, invece vivono la loro vita. Un'ultima raccomandazione: come disse Abramo Lincoln *“non sarò mai abbastanza vecchio per parlare senza imbarazzo quando non ho nulla da dire”*.

Se devi parlare in pubblico, sii preparato su ciò che vuoi esporre!

Parla di ciò che sai fare bene... e tutto il resto sarà in discesa!

RINGRAZIAMENTI

- I miei ringraziamenti vanno all' Ing Arena che ha creduto in me e ha compreso le mie esigenze ed aspettative e mi ha permesso di ottimizzare i tempi.
- Un grazie di cuore al dott. Attilio Maria Scarponi che con molto tatto e savoir faire ha abbattuto le mie resistenze e barriere di smania del controllo e mi ha permesso di gioire appieno di tutte le nuove esperienze fatte assieme.
- Un sincero grazie a tutti i colleghi incontrati e a quello che ognuno mi ha permesso di imparare e soprattutto di capire che sono una persona fortunata
- I miei ringraziamenti vanno ai miei tanti amici che si sono prestati a farmi da cavie e che mi hanno fatto comprendere che quando pensavo di sapere, avevo ancora tanto da imparare.
- Il ringraziamento e la dedica più grande va a me.

Fiera di chi sono, fiera della mia testardaggine e determinazione, che mi hanno fatto vincere e superare le difficoltà e i compromessi per arrivare fin qua. Di strada ne ho ancora tanta da fare, il percorso di crescita professionale e personale non finisce qua ma ora sono consapevole di avere gli strumenti per proseguire a testa alta nel mio cammino fatto di soddisfazioni e realizzazioni.

So chi sono

GLOSSARIO

Ancora – Segnale di riconoscimento collegato a uno o più specifici stati d'animo.

Autostima – La valutazione che facciamo di noi stessi sulla base di determinate caratteristiche quindi che cosa e come lo pensa.

Calibrazione – Osservazione della fisiologia dell'altro e il suo modo di parlare per adeguare la nostra comunicazione in base alla sua.

Competenza – E' l'insieme delle abilità ed esperienze acquisite in un determinato ambito di attività. La capacità di fornire prestazioni efficaci, ciò che una persona può fare.

Congruenza – E' la coerenza tra le proprie convinzioni e altre esperienze interne con i propri comportamenti, condizione in cui si riesce a trovare chi può essere se stesso con gli altri.

Conoscenza – E' il prodotto di apprendimenti di nozioni teoriche e riguardano il sapere.

Conscio – E' la parte psichica meno visibile in cui s'identifica la mente razionale che pensa di sapere cosa voglia.

Convinzioni – Ciò che dà significato alla realtà che ci circonda non basate sui fatti ma sui propri pensieri e possono essere limitanti o potenzianti.

Counseling – Deriva dalla parola latina “consulo” che vuol dire venire in aiuto, avere cura di, è una professione nuova che offre un orientamento e un sostegno alla persona per favorire l'utilizzo delle risorse personali migliorandone la qualità della vita sia in ambito professionale sia personale.

Inconscio – E' la parte psichica più grande che genera inconsapevolmente quasi tutti i nostri comportamenti ed è la vera forza che guida la nostra vita, che sa quello che veramente vogliamo.

Mappa soggettiva – Dare un significato personale alla stessa realtà, sviluppando poi l'atteggiamento con cui viviamo la nostra vita.

Metamodello – Primo modello linguistico che Bandler e Grinder svilupparono tenendo presente che la rappresentazione interna della realtà attraverso le cancellazioni, distorsioni, generalizzazioni, rappresenta il modello interno della persona.

Metaprogramma – Modello linguistico di precisione elaborato da Bandler e Grinder per accedere alla struttura profonda della persona per identificare gli stili di pensiero e apprendimento.

Modalità – Informazioni acquisite con le esperienze vissute e memorizzate sotto forma d'immagini, suoni e sensazioni.

Modellamento – Processo che crea una visione incompleta del mondo.

PNL – Programmazione Neuro Linguistica, si occupa della struttura dell'esperienza soggettiva.

Rapport – Creazione di relazione e contatto per entrare in sintonia con l'altro partendo dal suo stato d'animo per portarlo verso uno stato d'animo diverso.

Ricalco – Rispecchiare alcuni comportamenti dell'altro per poi adottarli noi stessi.

Ristrutturazione – Vedere le cose da una prospettiva diversa o con una cornice diversa, modificando così il significato di un'esperienza.

Sistemi Rappresentazionali – Canali sensoriali con cui codifichiamo e decifriamo un'esperienza e si dividono in visivo, auditivo, cinestetico.

Stato – E' l'insieme della parte mentale, fisica ed emozionale con cui la persona agisce.

Stato interno – Descrive cosa e come stiamo pensando l'esperienza che viviamo.

Struttura – La modalità di funzionamento di uno specifico comportamento.

Submodalità – Specificazioni delle modalità sensoriali con cui arricchiamo di particolari le nostre esperienze creando infinite combinazioni, ad es. l'immagine è a colori o in bianco e nero ecc.

Trance – Stato alterato di coscienza in cui l'attenzione della persona è portata su specifici pensieri o sensazioni interne, riducendo la percezione degli eventi esterni.

Valori – Quello che la persona ritiene particolarmente importante e la fa agire di conseguenza.

BIBLIOGRAFIA

- **“ La mia voce ti accompagnerà”** - I racconti didattici di Milton H. Erickson – Astrolabio, Roma, 1983
- **“ Capire gli altri con la PNL”** - I metaprogrammi per comunicare con più efficacia – di Raffaele Galasso e Patrizia Sciacca – Francoangeli, 2010
- **“ La struttura della magia”** - di Richard Bandler – John Grinder, Astrolabio, Roma, 1981.
- **“ Come produrre una presentazione efficace”** - di Robert Dilts, Franco Angeli, Roma, 2004.
- **“ Tutto quello che avresti voluto sapere sulla PNL e ...non ti è mai stato detto ”** - di Andrea Frausin, Uno Editori Roma, 2013.

SITOGRAFIA

- it.wikipedia.org – note su Richard Bandler e PNL
- neurolinguistic.com – note sulla creazione di rapport
- tuttopnl.it – note sulla PNL
- voceinpubblico.it
- accademiapnl.it
- motivazionepersonale.com
- portaleaustralia.com
- pnlekis.com
- metodo4s.it