



# OPERA

Accademia Italiana di Formazione Olistica

## LA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA NELLO SPORT

elaborato per la Formazione Base di OPERA di

Linda De Piccoli

Marzo 2009

*Che cos'è la PNL*

*La nascita della PNL*

*I primi lavori*

*La linguistica*

*I sistemi rappresentazionali*

*Il rapport*

*Come ci si può avvalere della PNL nello sport, esperienza personale*

*La PNL e la competizione sportiva nei gruppi*

### *Che cos'è la PNL*

*La PNL, o programmazione neurolinguistica, è descritta dai loro autori come lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva umana. Dal punto di vista di chi la conosce ed è in grado di usarla la PNL può essere descritta come un atteggiamento, un'abilità, un sistema di convinzioni e di valori che orienta un modo di procedere in vista di risultati concreti. Il punto centrale di ogni azione che viene eseguita in PNL può essere posto dietro le seguenti domande: Quanto è utile? A che cosa può servire? Quanto è efficace? Esiste un modo più elegante, più semplice e più veloce per ottenere lo stesso risultato?*

*È importante rilevare che da questa definizione così legata agli aspetti empirici e di risultato scaturisce immediatamente, come del resto è stato sempre sottolineato*

*anche dai loro creatori, che l'inquadramento della PNL in ambito scientifico tende ad essere problematico. Questo non si deve soltanto alla sua base di tipo multidisciplinare che trae origine dalla psicologia, dalle scienze cognitive, dalle scoperte della neurofisiologia, dalla computer science, dalla linguistica e dalla filosofia. Si deve anche al fatto che, poco dopo i primi lavori dai quali essa nacque, quasi per caso, i loro autori le diedero intenzionalmente un taglio marcatamente pratico ed empirico, ammettendo di aver rinunciato all'elaborazione di una base teorica organica a favore dell'efficacia e dell'utilità applicativa. D'altra parte, da questo punto di vista è possibile affermare che essa presenta più punti di contatto con discipline applicate quali la psicologia dello sport.*

*Descritta in termini più concreti la PNL costituisce una tecnologia, forse attualmente la più avanzata, nel campo della comunicazione interpersonale. È usata con successo da formatori, insegnanti, psicoterapeuti, sportivi, venditori e nei dibattimenti legali. Poiché basata sull'interazione personale, è particolarmente adatta alla comunicazione di massa. Spesso quando si pensa al "parlare in pubblico" si crede che tutto possa risolversi in una semplice esposizione di dati e informazioni: questo è solo uno dei requisiti minimi.*

*Secondo il mio personale parere il trainer riveste un ruolo importante in quanto si fa carico di un compito estremamente importante: trasferire realmente le nozioni che sono oggetto della sua lezione. Ora, questo concetto è estendibile anche a chi si occupa di vendita e si rivolge a più persone contemporaneamente o a chi deve rivolgersi ad un vasto pubblico. In altre parole, i consigli del presente articolo sono rivolti a tutti coloro hanno l'interesse a coinvolgere chi li ascolta.*

*La preparazione tecnica di chi entra in aula è fondamentale e potrebbe anche essere più sufficiente: vi sono docenti talmente preparati che, anche essendo poco comunicativi, riescono a conquistare l'aula.*

*Ma immaginate come potrebbe essere apprezzato un trainer che oltre ad essere preparato riesce anche a comunicare in maniera eccellente. In un precedente articolo ho parlato di empatia e di come sia possibile crearla in un rapporto tra due persone (Empatia e Rispecchiamento). Un docente che vuole anche comunicare in maniera eccellente deve fare un ulteriore passo: stabilire empatia con più persone contemporaneamente.*

*Parlare in pubblico o trasferire concetti ad una vasta platea richiede abilità e una particolare attitudine mentale. Questo non vuol dire che è un ruolo destinato a pochi, ma che richiede lo sviluppo di particolari capacità. Per "parlare in pubblico" non intendo la semplice esposizione e il commento di diapositive elettroniche, non mi riferisco al semplice trasferimento di nozioni.*

*Un buon trainer è colui che riesce a catturare l'attenzione di chi lo ascolta trasferendo realmente le nozioni che espone.*

*Così come nella psicologia degli atteggiamenti è possibile studiare riduttivamente solo gli aspetti riguardanti il comportamento, senza preoccuparsi di quanto vi stia "dietro", analogamente la PNL potrebbe riduttivamente essere considerata come un insieme di tecniche adatte a migliorare l'efficacia comunicativa, In realtà "dietro" c'è*

*qualcosa di più importante. Questo qualcosa è, appunto, un atteggiamento di base che orienta le scelte ed i comportamenti durante l'interazione. Per essere veramente efficace chiunque intenda usare la PNL dovrebbe prima aver acquisito un opportuno atteggiamento nei confronti di se stesso, degli altri e della vita in generale. Questo presuppone non solamente l'ovvia capacità di avere e dimostrare considerazione verso chi ci sta di fronte, ma anche l'esistenza di convinzioni su ciò che è possibile o impossibile fare e convinzioni sulle potenzialità inesprese delle persone. L'enfasi della PNL è sempre stata sul "come si potrebbe migliorare" piuttosto che sul "com'è in realtà". Un'analogia calzante qui è il concetto di "zona di sviluppo prossimale" di Vigotsky, applicato però all'eccellenza. Anche Luigi Einaudi esprimeva lo stesso anelito quando parlava dell'enorme potenziale umano, della grande quantità di "talenti nascosti" fra le persone. I seminari dove si insegna la PNL, se ben condotti, hanno esattamente questo scopo: favorire l'acquisizione del corretto atteggiamento.*

*La "filosofia" di base della PNL può essere sintetizzata in un certo numero di assunzioni di base, che vengono prese per buone come ipotesi di lavoro. Queste ipotesi possono anche essere falsificate in corso d'opera.*

*L'idea non è quella di provare se esse siano vere o false ma semplicemente di comportarsi come se esse funzionino sempre. La loro eventuale non applicabilità, se reale, emergerà comunque. Alcune di queste presupposizioni sono riportate in Appendice. Questo modo di fare si è dimostrato in pratica molto utile e questo è il*

*motivo per cui viene raccomandato.*

*In ambito sportivo la PNL è usata con successo, sebbene sinora più agli alti livelli che a quelli inferiori. Inoltre chi la usa, in ogni campo e ad ogni livello, tende a non fare di ciò eccessiva pubblicità. È possibile discutere su quali possano esserne le cause, anche se sostanzialmente queste possano essere ricondotte a delle considerazioni abbastanza semplici. Da un lato l'alto costo delle prestazioni degli specialisti in PNL e dei seminari nei quali viene insegnata. Per un altro verso, una volta costatatane l'efficacia, il timore che venga adottata anche dagli avversari/concorrenti. E per ultimo, molto semplicemente, il fatto che essa è una disciplina relativamente giovane e quindi ancora non molto ben conosciuta.*

*Le aree di utilizzo nello sport sono essenzialmente le stesse delle quali si occupa la psicologia dello sport: la definizione degli obiettivi, la motivazione, l'apprendimento, l'autostima, la gestione degli stati interni di eccellenza.*

### *La nascita della PNL*

*La PNL è nata negli anni '70 in seguito ai lavori di un informatico, Richard Bandler e di John Grinder, già suo professore di linguistica. I primi lavori derivarono dall'incarico che Bandler ricevette, dall'università presso la quale studiava, di effettuare uno studio volto a fare chiarezza su un problema che per la pragmatica mentalità americana doveva costituire un vero rompicapo: come mai*

*nell'ambito del trattamento psicoterapeutico esisteva una così grande variabilità nei risultati e, ancora più importante, come mai alcuni fra i più grandi psicoterapeuti, considerati quasi come una sorta di "maghi" nel loro campo, provenissero da orientamenti teorici e metodologici tanto diversi fra loro, pur riuscendo tutti ad ottenere risultati incomparabilmente superiori alla media. Lo studio avrebbe dovuto evidenziare quali erano, se c'erano, gli aspetti comuni nel modo di operare di questi professionisti della comunicazione.*

### *I primi lavori*

*Bandler fu quindi indirizzato da Spitzer, uno psichiatra, il quale lo diresse da Fritz Perls, l'inventore della terapia gestaltica, per riprendere alcuni dei suoi interventi, annotarli e studiarli. Seguirono altri incontri di analoga natura con altri terapeuti i cui risultati, in termini di efficacia e di rapidità non cessavano di impressionare, fra cui Virginia Satir, Milton Erickson e Moshe Feldenkrais. A questi successivi incontri partecipò anche Grinder, con cui Bandler stava ormai collaborando stabilmente.*

*Il risultato di questi studi fu pubblicato in vari libri, il primo dei quali fu "La struttura della magia", che costituiva anche la tesi di laurea di Bandler. Il nome programmazione neurolinguistica fu coniato solo più tardi, nel loro libro successivo dall'omonimo titolo. Le scoperte che i due autori fecero impressionarono più di una fra le personalità scientifiche che in quegli anni si occupavano di comunicazione. Una*

*di queste fu Gregory Bateson, eminente antropologo e studioso della comunicazione interpersonale. Bateson si mostrò inizialmente molto scettico sui dati che i due giovani studiosi gli andavano sottoponendo, tanto da definire con l'impietosa espressione di "epistemologia da quattro soldi" le riflessioni che emergevano dalla base di quei dati empirici. Successivamente, però, man mano che la mole dei dati aumentava e soprattutto dal momento in cui i due autori, a riprova delle loro intuizioni, furono a loro volta incredibilmente in grado di replicare gli stessi interventi terapeutici su altri pazienti usando i risultati dei loro studi esibendo la stessa sicurezza, disinvoltura ed efficacia dei professionisti che avevano modellato, Bateson cambiò rapidamente idea. Alla fine restò talmente convinto da prestarsi a scrivere la prefazione al loro libro ammettendo, con una punta di invidia, che "questi due brillanti giovani hanno raggiunto un risultato che noi, che ci occupavamo degli stessi problemi, siamo stati sciocchi a lasciarci sfuggire: gettare le premesse per una base teorica della comunicazione umana".*

*Da allora molte persone iniziarono ad occuparsi di PNL. Sono nate molte scuole, prima negli USA, patria della disciplina e poi in molti altri paesi. Una delle preoccupazioni di Bandler, tuttora vivente, è stata sin dall'inizio di cercare di esercitare un controllo di qualità il più stringente possibile sulle scuole, di brevettare il marchio NLP (Neuro-Linguistic Programming) e di mantenere in definitiva il controllo totale sulla sua diffusione, spinto in questo anche da motivazioni semplicemente personali. L'esito di questi tentativi non ha avuto il successo sperato e a tutt'oggi non esiste nei vari paesi un solo ente legalmente riconosciuto*



*all'uso del marchio NLP. Inoltre la PNL gode di status diversi secondo i paesi. In Francia, ad esempio, le scuole di PNL sono già riconosciute dallo stato nell'ambito della formazione, in Italia è solo da pochi anni che esiste una scuola di psicoterapia a orientamento di PNL.*

*Oltre ai due fondatori originali, che hanno poi preso strade diverse, si sono formati altri validissimi trainer (il formatore PNL), quali Robert Dilts, Steve e Connirae Andreas, Rex Steven Sikes, Tim Hallbom, David Gordon e qui in Italia Laura Cuttica, Gianni Fortunato, Alessio Roberti per citarne solo alcuni, tutti formati con gli stessi Bandler e Grinder.*

### *La linguistica*

*L'approccio seguito da Bandler e Grinder nei loro primi lavori è prevalentemente di tipo linguistico. Essi individuarono dei collegamenti fra le parole e le rappresentazioni che le persone usano per descrivere le proprie esperienze, e il significato che le stesse persone danno a quelle stesse esperienze. Basandosi sull'ascolto attento e mirato delle particolari espressioni e del lessico usato dal paziente mentre descrive i suoi problemi, rilevarono che non solo era possibile ottenere informazioni preziose e che era possibile partire da queste per aiutare il paziente ad immaginare nuove scelte e nuove possibilità di cambiamento, cose ambedue riconosciute da sempre da ogni scuola psicoterapeutica, ma che era*

*persino possibile delineare un metodo abbastanza sistematico e sicuro di procedere verso il risultato. Questo metodo fu chiamato metamodello, a indicare il processo di modellamento di un altro modello, ossia il modello dell'esperienza della persona che si sottoponeva al trattamento. Il metamodello ha la caratteristica di poter essere insegnato e quindi appreso in maniera esplicita e graduale.*

### *I sistemi rappresentazionali*

*Oltre agli aspetti linguistici un notevole risalto fu dato a ciò che Bandler e Grinder chiamarono sistemi rappresentazionali. Essi si resero conto, servendosi delle teorie cognitive che stavano diffondendosi in quegli anni, che il cervello codifica gli stati interni ed i pensieri in quattro modalità principali, derivanti dai canali sensoriali visivo (V, da Visual), auditivo (A, da Auditory), cenestesico (K, da Kinesthetic). Gli stati interni sarebbero cioè rappresentati internamente con delle gestalt che comprenderebbero sensazioni provenienti dalle diverse modalità, e che alcune di queste possono risiedere al di sotto della soglia della coscienza. Proprio questo a volte può essere la causa del problema, non tanto per il loro essere di per sé inconscie, ma per condizionare in modo non cosciente, e quindi non interamente controllabile, le possibilità di reagirvi. Si tratta sostanzialmente di ciò di cui parlava Perls quando raccomandava la necessità di integrare le gestalt negative, esprimendo a parole ciò che si prova, o delle tecniche psicodrammatiche di Moreno nelle quali si recita (cioè si rappresenta cenestesicamente) ciò che si è vissuto.*

*Il merito dei due autori fu di aver formalizzato questo principio, integrandolo con la consapevolezza che abbiamo una mappa di realtà per ogni sistema rappresentazionale, estendendone perciò la gamma di intervento e rendendosi conto che di ogni esperienza è possibile concentrarsi su ciascuna delle modalità componenti, renderle coscienti e aumentare così le possibilità di scelta. Le tecniche sono ampiamente descritte nel loro libro.*

*Un'altra peculiare scoperta, che gli stessi autori riconobbero a Milton Erickson, fu il fatto che le persone tendono generalmente a specializzarsi in uno dei sistemi rappresentazionali, cosicché alcune persone possono essere definite "visive", altre "uditive" o "cenestesiche", e altre ancora "discorsive" o "digitali" ("come gli accademici", sostiene scherzosamente Bandler). Ad esempio, una persona specializzata nel sistema visivo valuterà maggiormente tutte le rappresentazioni di origine visiva. Tenderà quindi non solo a pensare per immagini, a ricordare meglio le immagini che i suoni, a non avere un vissuto emotivo particolarmente intenso, ma anche ad esprimersi con un lessico contenente molti predicati (verbi, avverbi e sostantivi) di origine visiva. Diversamente, un cenestesico valuterà maggiormente gli aspetti di sensazione interna, di fisicità, si sentirà maggiormente a proprio agio potendo stare "a contatto" con le persone, oppure etichetterà come "pesante" una certa situazione e così via. Le persone possono passare occasionalmente da una modalità di rappresentazione all'altra. Questi fenomeni sono molto ben descritti in*

*La struttura della magia nelle trascrizioni delle sedute terapeutiche eseguite dagli autori, con risvolti talora impressionanti.*

*Un'ulteriore osservazione fu che ciascuna di queste tipologie può essere riferita a degli indizi fisiologici tipici, come il tono e l'incedere dell'eloquio, lo sguardo, la postura. Un visivo tenderà ad avere un tono di voce più acuto e un eloquio più rapido di un cenestesico, che a sua volta avrà probabilmente un tono di voce più basso e profondo e tenderà a fare più pause durante il discorso. Queste tipologie costituiscono un'alternativa a quelle individuate da Virginia Satir dell'accusatore, del propiziatore, dello svagato e del superlogico, che possono utilmente essere descritte nei termini delle prime.*

*E necessario precisare che esistono solo sporadici studi in seno alla comunità scientifica con lo scopo di dimostrare o confutare l'esistenza dei sistemi rappresentazionali e delle conseguenti tipologie che ne deriverebbero. Queste evidenze empiriche possono comunque essere rilevate. Esistono inoltre persone che non mostrano una marcata specializzazione in alcuna delle tipologie di cui sopra. Generalmente questo tratto è riscontrabile in personalità particolarmente stabili e ben equilibrate. Sentendo parlare per la prima volta dei sistemi rappresentazionali nei seminari PNL molte persone e molti psicologi tendono ad avere un atteggiamento di critico scetticismo, e a trattarli come categorie esplicative troppo vaste o troppo labilmente definite per avere una qualunque utilità. Solo per poi*

*sorprendersi tutti i giorni a cercare di capire se la persona che hanno davanti ora è un cenestesico o un auditivo. E magari a rendersi conto che, effettivamente, questa persona parla con un tono di voce chiaro, ben udibile, pronunciando bene le parole, mantiene spesso lo sguardo sulla linea mediana, usa espressioni come "questo mi suona meglio", "vorrei dirgli il fatto suo", "parliamone"...*

*Come per tutte le abilità, anche le abilità di osservazione e di ascolto hanno bisogno di allenamento. Molto spesso vediamo e udiamo solo ciò che ci è stato insegnato a vedere e a udire, e filtriamo il resto. E questo è vero a ogni livello. Perciò il prerequisito essenziale per chiunque voglia fare PNL è disporre di canali sensoriali sgombri e aperti.*

### *Il rapport*

*Dato che globalmente il loro approccio alla terapia fu sin dall'inizio basato sulla comunicazione (terapia efficace come comunicazione efficace), nonché fortemente improntato al pragmatismo, Bandler e Grinder si resero presto conto che la chiave dell'efficacia comunicativa stava nel condividere gli stessi canali durante lo scambio dei messaggi. Se comunicazione significa condividere qualcosa, quel qualcosa, si dissero Bandler e Grinder, deve per forza essere la relazione nel momento in cui questa avviene. E quindi si potrà dire di avere una migliore comunicazione quanti più aspetti della relazione riusciremo a condividere.*

*Essi si resero conto che iniziando a rispecchiare i comportamenti messi in atto dall'interlocutore la relazione migliorava. Rispecchiando il maggior numero possibile dei comportamenti la relazione migliorava a tal punto da diventare qualcosa di più, un'empatia, un vero e proprio contatto con l'altro. Ciò che i "maghi" della comunicazione facevano, spesso in maniera totalmente inconscia, era proprio questo: rispecchiare i comportamenti verbali e non verbali dell'interlocutore, la postura corporale, i gesti delle mani, lo sguardo, la respirazione (persino il ritmo respiratorio), il ritmo di ammiccamento delle palpebre, il tono di voce, il lessico. Questo processo è chiamato rapport, a indicare un rapporto, uno stato di mutua influenzabilità nel quale ciascuna azione dell'uno ha un effetto sull'altro. Questo stato è definibile come quello in cui ciascuno degli interlocutori sente vicino l'altro perché simile e tende perciò a fidarsi di lui. Il terapeuta, una volta raggiunto questo stato, poteva condurre delicatamente il paziente a considerare nuove possibilità di cambiamento. Questo processo è denominato mirroring (rispecchiamento) o anche pacing and leading, traducibile con seguire, andare dietro, tenere il passo (to pace) e poi condurre, guidare (to lead)<sup>1</sup>.*

*Il processo di rispecchiamento si basa un'altra abilità, cosiddetta di calibrazione. In ambito tecnico la calibrazione di uno strumento di misura è la prima cosa da verificare o effettuare prima della misura stessa. Corrisponde a ciò che si fa in*

---

<sup>1</sup> Ricalco e guida

*psicometria quando si riferisce un punteggio grezzo ad uno standard, dando così un significato al valore misurato. In ambito PNL la calibrazione consiste nello stabilire a cosa corrispondono i comportamenti verbali e non verbali osservati nell'interlocutore dato il suo modello del mondo. Questo processo differisce da altri metodi di lettura del comportamento non verbale, in quanto non si presuppone che lo stesso tipo di comportamento, ad esempio alzare le sopracciglia o porre l'accento su particolari parole in un particolare modo rivesta un significato universale per tutte le persone, bensì individuale. Di più, si afferma che, allo stesso modo in cui le persone tendono ad usare spesso le stesse parole e le stesse espressioni per indicare stessi stati interni, analoga cosa può dirsi per la fisiologia. La calibrazione può essere effettuata prestando particolare attenzione agli aspetti contestuali dell'interazione, verificando più volte l'occorrere degli stessi comportamenti e talvolta ponendo semplicemente domande specifiche.*

*Ogni comunicazione dovrebbe perciò avere come obiettivo iniziale quello di ottenere un buon rapport, ossia quello stato in cui è stata instaurata una buona relazione. Tutto ciò che viene dopo è naturalmente soggetto a considerazioni etiche di ogni tipo. Quando interrogati in merito al potere che deriverebbe dall'uso delle loro tecniche e dall'uso che qualche malintenzionato potrebbe pensare di farne, Bandler e Grinder hanno sempre affrontato l'argomento a viso aperto e senza falsi pudori, con quel misto di irriverenza, franchezza e sfrontatezza che li ha sempre contraddistinti. Essi sostengono che di fronte alle nuove conoscenze è possibile porsi essenzialmente in due modi: o facendo finta che non esistano oppure riconoscendole e*

*studiandole. La scienza e lo studioso in generale hanno sempre optato per la seconda possibilità. A questo punto il problema diventa un problema etico, dove etica sta per riflessione personale su ciò che è o non è opportuno fare, contrapposto a morale che sta invece per proibizione o ammonimento ad altri su ciò che è o non è opportuno fare. La PNL di per sé non è né un bene né un male, mentre può certamente esserlo l'uso che se ne fa. Comunque, proseguono i due, generalmente ci si preoccupa più per gli effetti di presunti "persuasori occulti" che per altre cose di analoga o maggiore pericolosità. Siamo talmente convinti che il nostro spazio mentale debba essere a tutti i costi inviolabile da essere piuttosto disposti a imbottirci di medicinali, di agenti dopanti, a riempirci i capelli di lozioni disastrose o la pelle di piercing di quanto non lo siamo a lasciarci persuadere di qualcosa. In Italia poi questo tratto, verrebbe da dire, raggiunge dimensioni quasi patologiche. "Ccà nisciuno è fesso" sembra essere la principale preoccupazione di molti italiani, per i quali è più importante sembrare furbi che esserlo davvero.*

### *Come ci si può avvalere della PNL nello SPORT*

*Osservando in modo accurato un atleta che ottiene degli ottimi risultati la PNL può indurre altri atleti a migliorarsi. L'osservazione può essere orientata principalmente su tre livelli:*

- *la fisiologia;*
- *il sistema di convinzioni;*
- *le rappresentazioni e le strategie interne dell'atleta eccellente.*



*Questo tipo di processo osservativo è definito in PNL modellamento. Studiare la fisiologia di un atleta significa osservare la postura, il tipo di respirazione, i muscoli in tensione e quelli rilassati dell'atleta che ottiene ottimi risultati.*

*Inoltre lo psicologo dello sport deve indagare, rendere cosce ed eventualmente modificare o sostituire le convinzioni, ovvero affermazioni e regole spesso inconsce, del tipo: "Posso farlo/Non posso farlo", "Dipende da me/Non dipende da me", "È qualcosa che mi può fare crescere, migliorare nel perseguimento dei miei obiettivi in accordo con il mio sistema di valori/Non mi servirà a niente".*

*Lo studio delle rappresentazioni e delle strategie interne consiste in un'analisi dettagliata dei processi di pensiero, che normalmente vengono svolti al di sotto della soglia della coscienza e che l'atleta mette in atto nell'effettuazione del gesto atletico. Come descritto nelle precedenti sezioni gli stati interni consistono di rappresentazioni nei quattro sistemi rappresentazionali principali. Ciascuna rappresentazione può a sua volta essere descritta in termini di submodalità, ossia le ulteriori distinzioni che è possibile fare in seno a ciascuna modalità e che corrispondono alle specifiche qualità dell'esperienza. Esempi di submodalità sono: luce, colori, movimento, vicinanza, chiarezza, contrasto, associazione/dissociazione per le rappresentazioni visive; timbro, distanza, direzione, frequenza, intensità per quelle uditive, intensità, localizzazione, formicolio, calore, pressione, peso, sfregamento, stiramento per le*

*sensazioni cenestesiche.*

*Una delle scoperte centrali della PNL è che il senso che ciascuno di noi attribuisce alle proprie esperienze è codificato nelle submodalità. Cambiando le cosiddette submodalità critiche, mediante opportune tecniche di imagery, spesso se ne riesce a cambiare completamente il significato soggettivo. Un'altra scoperta importante è che, sebbene le submodalità siano essenzialmente sempre le stesse, ciascuno di noi tende ad attribuire loro una diversa importanza e quindi ad avere submodalità critiche diverse. Ad esempio, per alcuni atleti potrà essere più efficace immaginare sé stesso come associato durante l'esecuzione del gesto atletico, ossia vivere l'esperienza guardando attraverso i propri occhi e vivendola in prima persona. Per altri potrà invece essere più efficace un'immagine dissociata, osservando sé stessi dall'esterno come in un film. Per inciso, la soggettività del significato delle submodalità potrebbe spiegare la parziale non riuscita degli studi che sono stati fatti ad esempio su variabili come questa, e che non sono mai arrivati ad una risposta conclusiva che definisca se durante il mental training sia più efficace immaginare sé stessi dall'interno o dall'esterno.*

*Secondo la PNL, la vita mentale consiste di rappresentazioni concatenate in sequenza. La PNL chiama queste sequenze strategie. Ciascuno di noi utilizza generalmente un numero stereotipato e molto limitato di strategie per le varie situazioni: per motivarsi, per decidere, per effettuare una scelta, per l'apprendimento, per riflettere e così via. Esistono delle tecniche per l'elicitazione, l'estrazione, la progettazione e l'installazione di strategie. L'elicitazione e*

*l'estrazione costituiscono l'essenza del modellamento, con il quale si cerca di capire come una certa persona riesce ad ottenere un certo risultato. Mediante la progettazione è invece possibile costruire una strategia ex novo, secondo l'applicazione richiesta. Infine, la fase di installazione consente di trasferire una strategia, estratta o progettata, ad una terza persona che ne abbia bisogno. In ambito sportivo è generalmente riconosciuta l'utilità del processo del modellamento degli atleti di alto livello ad uso dei neofiti: un particolare gesto atletico, ad esempio, può essere scomposto dettagliatamente nelle sue costituenti principali e insegnato ad un principiante. Le tecniche PNL consentono di eseguire proprio questo tipo di compiti in maniera precisa ed efficace, facendo uso di tecniche quali l'ancoraggio (una forma particolare di condizionamento pavloviano) durante l'installazione delle varie fasi della strategia.*

*Prima di procedere a qualunque tipo di installazione, però, la PNL raccomanda sempre di eseguire un'estensiva verifica ecologica (ecological check). Lo scopo di questa verifica è stabilire se il risultato prefissato è compatibile con le aspettative, con lo stile di vita e con i valori della persona che si sottopone al trattamento e, più in generale, con quelli delle persone che gli sono care, quindi i familiari, gli amici e in generale l'ambiente in cui questa vive. Questa verifica può essere effettuata in vari modi, fra i quali il più comune è la cosiddetta analisi delle parti, che si deve originariamente ai lavori di Virginia Satir sulla terapia della famiglia. L'analisi delle parti consiste in un metodo introspettivo guidato nel quale si cerca di rendere consci eventuali conflitti che potrebbero innescarsi in seguito al raggiungimento di*

*particolari risultati. A volte, infatti, così come è da sempre stato rilevato in ambito psicoterapeutico, esistono delle ragioni nascoste per le quali una persona non può o non vuole raggiungere un risultato che a tutta prima sembra del tutto desiderabile. Lo scopo della verifica ecologica è mettere in luce queste eventuali situazioni e possibilmente risolverle prima che possano causare scompensi di qualunque genere.*

*Al termine dell'installazione è necessario procedere alla verifica del risultato ottenuto. In ambito sportivo questa sarà in ultima analisi costituita dall'esito della prestazione atletica, ma l'esperto operatore PNL può già rendersi conto, mediante l'attenta osservazione del mutamento della fisiologia della persona dopo l'intervento, se questo ha avuto successo oppure no. Un metodo comunemente usato per la verifica consiste nel future pacing (ricalco o rispecchiamento futuro), dove attraverso una fantasia guidata si conduce il soggetto a immaginarsi con la maggior quantità e dovizia di dettagli possibile una scena futura, nel quale egli metta in atto le nuove strategie apprese e raggiunga il risultato desiderato.*

*La modalità linguistica merita un posto a parte, data la sua importanza riconosciuta nel ruolo di aumento della motivazione. Nella modalità linguistica, che in questo caso assume la forma di un dialogo interno, ad esempio, l'uso di affermazioni progressive con successivo aumento del grado di certezza del tipo "Magari potessi farlo"; "Forse posso farlo"; "Penso che potrei farlo"; "Posso farlo"; "Voglio farlo"; "Riuscirò assolutamente a farlo", pronunciate internamente con tono di voce*

*opportunamente differenziato e concedendo pause fra un'affermazione e l'altra.*

*Oltre al modellamento ed al corretto uso delle strategie interne è fondamentale la buona formulazione dell'obiettivo, che è un altro dei punti centrali delle tecniche di motivazione in PNL.*

*L'obiettivo, per essere ben formato deve avere le seguenti caratteristiche:*

- 1. Deve essere allettante per chi lo sceglie. La sua scelta, e quindi il suo appeal, dovrebbero essere autodiretti e non eterodiretti. Un obiettivo scelto da un'altra persona non avrebbe la stessa forza motivante.*
- 2. Deve essere immaginato e pensato con la maggior quantità di dettaglio possibile. Dovrebbe periodicamente essere rievocato come un sogno, completo di tutte le distinzioni submodali significative per il soggetto, che variano da persona a persona. L'obiettivo non deve quindi essere pensato in astratto ma sensorialmente fondato. Queste prime due caratteristiche sono fondamentali perché, secondo la PNL, attivano le energie dell'inconscio in modo tale da influenzare il comportamento verso il raggiungimento dello scopo.*
- 3. Deve essere formulato in positivo, in quanto l'inconscio non riesce a trattare la negazione in maniera efficace. Per non immaginare qualcosa occorre prima immaginarla e poi negarla coscientemente. Quindi immaginare di "non sbagliare*

*il lancio" porterà inevitabilmente a concentrarsi sull'errore, il che è da evitare. Occorre invece concentrarsi sull'atto di riuscire e quindi sulla formulazione di obiettivi basati sulla riuscita.*

- 4. Deve essere obiettivamente raggiungibile dal soggetto in prima persona.*
- 5. Deve essere mantenuto costante nel tempo. Non deve cioè essere cambiato l'obiettivo ma la strada per raggiungerlo, allo scopo di evitare disequilibri all'interno.*
- 6. Deve essere previsto un tempo sufficiente al suo raggiungimento.*
- 7. Deve poggiare in definitiva su una buona motivazione personale, ovvero coerente con valori, convinzioni, specie di identità del soggetto. Ogni comportamento, anche se non desiderato, ha valore adattivo e quindi può diminuire la motivazione senza che il soggetto se ne renda conto coscientemente, deve essere sotto l'esclusiva responsabilità del soggetto.*

*Una volta fissato l'obiettivo, ha inizio l'azione per il suo raggiungimento, effettuando un test fra lo stato desiderato e lo stato attuale. Se i due stati coincidono l'azione ha termine, poiché l'obiettivo è stato raggiunto. Se i due stati non coincidono, avrà luogo l'azione correttiva necessaria. Questo schema può essere formalizzato nel concetto di TOTE (Test-Operate Test-Exit) presentato da Miller, Galanter e Pribram*

*nel loro Piani e struttura del comportamento.*

### *Esperienza personale*

*Per provare in prima persona la strategia della PNL nello sport, ho deciso di iniziare un tirocinio pratico presso un'associazione sportiva del mio paese, essendo io un'insegnante di fitness.*

*Bisogna però partire dal fatto che era da oltre due anni che non praticavo attività sportiva e lavorativa a causa della mia maternità, il problema è che sotto il punto di vista fisico e psicologico non mi sentivo più preparata, ed avevo perso molta fiducia nelle mie capacità nel rapportarmi positivamente nel mondo di questo specifico lavoro, molto interessante ma particolare.*

*Ho seguito, come consiglia la PNL, una “verifica psicologica”, per comprendere se il risultato e l’obiettivo che mi ero posta “tornare ad insegnare sport di gruppo”era compatibile con le mie aspettative e lo stile di vita che stavo seguendo.*

*In effetti non è stato semplice, visto che dovevo analizzare a fondo la mia vita personale, iniziare un lavoro, soprattutto sportivo, mi impegnava molto più tempo del previsto, una buona preparazione fisica è fondamentale per essere una buona insegnante, e, per ottenere questo risultato dovevo dedicare un gran numero di ore all’allenamento, nonché allo studio delle varie discipline, causando in me un iniziale senso di colpa nei confronti della mia famiglia, perché non avrei potuto essere presente per tutte le loro esigenze.*

*Dopo una lunga riflessione, ho compreso che per me era fondamentale riprendere a*

*fare quel lavoro che amavo tanto, ho quindi trovato un compromesso con la mia famiglia ed i ricatti della mia mente!*

*Risolta la questione personale, ho iniziato ad entrare nella mentalità che sarei in breve tempo tornata in ottima forma fisica, e, moralmente motivata, avevo iniziato a credere che ce l'avrei fatta, infatti cercavo di ripetermi sempre che ci sarei riuscita, che avevo le capacità per tornare a mettermi alla prova.*

*Dopo settimane di intenso allenamento con l'appoggio di un'ottima insegnante è arrivato il giorno della grande prova, la mia prima lezione, inizialmente la mia paura era quella di non essere accettata nel mio nuovo gruppo di allieve e di non essere all'altezza della situazione, il panico mi aveva bloccata. Poi, invece trovandomi davanti a loro, ho compreso che erano lì per me, e dovevo dare il meglio, ovviamente in base alle mie potenzialità, mi sono nuovamente immaginata, preparata e capace, ho iniziato con un grande sorriso e la lezione è stata entusiasmante!*

*Il gruppo è soddisfatto di me e di come mi pongo nei loro confronti!*

*Quando inizialmente mi era tornato il desiderio di tornare a lavorare, non ero certa di saper ancora rapportarmi serenamente con il pubblico, visto che da lungo tempo mi ero dedicata solo al ruolo di madre e moglie, di conseguenza era da molto che non avevo a che fare con le persone al di fuori della mia stessa famiglia.*

*Mi vedevo come un incapace, e da tale mi comportavo, anche perché non mi sentivo più all'altezza di potermi mettere in gioco, però ad un certo punto ho analizzato le mie capacità, ho messo su un piano obiettivo tutto quello che nella mia vita lavorativa avevo fatto, e, non era poco, da quel momento ho anche capito che*



*volere è potere, ho tirato fuori tutte le carte che avevo in tasca, così facendo, mano a mano che passavano i giorni, riuscivo ad auto convincermi che sarei stata all'altezza della situazione, che non avrei avuto paura di confrontarmi, quindi: "sarei riuscita ad impormi al mio "pubblico"", gli studi effettuati in passato e quelli che sto facendo ora, mi hanno fatta crescere interiormente e maturata, e ho ispirato fiducia alle persone che mi stanno seguendo.*

### *La PNL e la competizione sportiva nei gruppi*

*Una situazione nella quale la PNL può apportare un contributo riguarda il problema della competizione all'interno dei gruppi sportivi. La competizione deriva da una visione dell'altro come diverso da sé, come una controparte, un avversario da cui difendersi nella corsa verso l'affermazione di sé stessi e delle proprie capacità atletiche e personali. Spesso la situazione di gruppo è percepita come un momento di conflitto generato dalla ricerca di una posizione di egemonia sul resto del gruppo.*

*In PNL l'idea di base è che in ogni conflitto è possibile individuare un piano che va oltre il piano individuale, sul quale esistono dei criteri, dei valori e degli obiettivi che sono di ordine più generale e quindi più accettabili per ogni membro del gruppo. Il processo di risoluzione dei conflitti consiste allora nell'elicitare questi valori e questi criteri da ciascuna persona e nel definire un sottoinsieme, il più ampio possibile, che sia comune a tutti quanti. Il passo successivo consiste nella definizione di obiettivi, secondo lo schema presentato sopra e nel porsi la domanda "Come possiamo cooperare per soddisfare insieme questi valori e questi criteri?", lavorando ad*

*allineare valori e convinzioni individuali e di gruppo.*

*Due punti vale la pena notare. Il primo è che molto spesso il conflitto nasce non tanto dalla diversità degli interessi particolari, che in fondo sono sempre gli stessi fra le varie persone, ma dalle differenze di linguaggio e di rappresentazione, sia verso le altre persone che verso se stessi. Quindi, secondo punto, l'abilità che è richiesta al formatore/consulente PNL è esattamente quella di agevolare la comunicazione fra le persone in questo processo, allo scopo di far comprendere a ciascuno che in fondo le reciproche posizioni potrebbero non essere così diverse. L'importanza del rapport, sopra descritto è cruciale in questa fase, dove saper comprendere ciò che l'altro esprime e rispondergli nel suo stesso linguaggio è ciò che fa davvero la differenza.*