



**Corsi on Line
di Erba Sacra**

PNL

per gli

EDUCATORI

SANDRO SAVOLDELLI - ATTILIO M. SCARPONI



*Questo corso è riconosciuto come credito
didattico valido per la formazione professionale
per educatori olistici dell'Accademia Opera*



INDICE

Sommario

| | |
|---|----|
| Capitolo 1. ACQUISIZIONE DI UN ATTEGGIAMENTO MENTALE POSITIVO | 10 |
| 1.1. La costruzione della Mappa del Mondo..... | 10 |
| 1.2. I livelli di pensiero | 12 |
| 1.3. Valori e convinzioni funzionali al miglioramento del Sé | 22 |
| Capitolo 2. NEUROLOGIA E COMPORTAMENTO | 26 |
| 2.1. La Neurobiologia del comportamento | 26 |
| 2.2. Il sistema nervoso | 27 |
| 2.3. Lo sviluppo del sistema nervoso..... | 33 |
| 2.4. La percezione..... | 35 |
| 2.5. L'azione..... | 37 |
| 2.6. I Geni..... | 38 |
| 2.7. Le Emozioni..... | 38 |
| 2.8. La Motivazione | 39 |
| 2.9. Apprendimento e Memoria | 40 |
| 2.9.1. Memoria e Anatomia cerebrale | 40 |
| 2.9.2. Il modello dell'apprendimento della PNL | 41 |
| 2.10. Teoria degli Stati Mentali..... | 43 |
| 2.10.1. I Sottosistemi delle strutture psicologiche..... | 48 |
| 2.10.2. L'induzione di uno stato di coscienza | 61 |
| 2.10.3. Principali stati mentali | 68 |
| 2.11. Strategie e Comportamento | 72 |
| 2.11.1. Comportamento ed esperienza..... | 73 |
| 2.11.2. I Sistemi rappresentazionali..... | 73 |
| 2.11.3. I Gesti..... | 79 |
| 2.11.4. La Respirazione..... | 80 |
| 2.11.5. Tono muscolare e atteggiamenti | 80 |
| 2.11.6. Tono di voce e cadenza..... | 80 |

| | |
|--|-----|
| 2.11.7. Le Submodalità | 80 |
| 2.11.8. Le Ancore..... | 83 |
| 2.12. I Metaprogrammi | 85 |
| 2.12.1. FILTRO ATTIVITA' | 86 |
| 2.12.2. FILTRO PERSONE | 87 |
| 2.12.3. FILTRO INFORMAZIONI | 87 |
| 2.12.4. FILTRO COSE..... | 87 |
| 2.12.5. METAPROGRAMMI SECONDARI O A SELEZIONE FUNZIONALE | 88 |
| Capitolo 3. COMUNICAZIONE VERBALE..... | 91 |
| 3.1. Linguistica | 91 |
| 3.2. Il Metamodello..... | 94 |
| 3.3. Il Milton model | 101 |
| 3.4. Sleight of mouth..... | 106 |
| Capitolo 4. COMUNICAZIONE NON VERBALE | 112 |
| 4.1. La comunicazione non verbale | 112 |
| 4.2. La prossemica | 116 |
| 4.3. La comunicazione non verbale: il contributo della PNL | 122 |
| 4.4. Congruenza ed incongruenza | 123 |
| 4.5. Il linguaggio del corpo | 124 |
| 4.6. L'INCONGRUENZA | 131 |
| Capitolo 5. COMUNICAZIONE EFFICACE | 133 |
| 5.1. Introduzione alla comunicazione efficace..... | 133 |
| 5.2. Il Rapport..... | 134 |
| Capitolo 6. LA RELAZIONE UMANA..... | 140 |
| 6.1. La tipizzazione del carattere e della personalità..... | 140 |
| 6.2. I tre Tipi Cognitivi della PNL..... | 141 |
| Capitolo 7. Atteggiamenti comunicativi: le categorie della Satir | 143 |
| 7.1. Tipo 1 – Il Propiziatore | 143 |
| 7.2. Tipo 2 – L'accusatore..... | 143 |
| 7.3. Tipo 3 – Il calcolatore | 143 |
| 7.4. Tipo 4 – Lo Svegato | 144 |

| | |
|---|-----|
| Capitolo 8. La Ristrutturazione | 145 |
| 8.1. La Ristrutturazione nella Programmazione Neurolinguistica | 146 |
| 8.2. Cambiare il significato | 147 |
| 8.3. Six steps reframing | 148 |
| 8.4. Time Line | 149 |
| Capitolo 9. Recupero di Risorse e cambiamento della storia personale | 153 |
| 9.1. Il Modellamento | 154 |
| 9.2. Generatore di nuovi comportamenti | 155 |
| Capitolo 10. IL MODELLAMENTO | 156 |
| Capitolo 11. LE POSIZIONI PERCETTIVE | 160 |
| 11.1. Gestire i conflitti | 164 |
| 11.2. Proiezione | 164 |
| 11.3. La comunicazione con se stessi | 165 |
| Capitolo 12. APPLICAZIONE DELLA PNL ALL' AMBITO EDUCATIVO | 167 |
| 12.1. La PNL per educare e formare | 167 |
| 12.1. Ricalco e guida, creazione del <i>rapport</i> | 169 |
| 12.2. Uso dei sistemi rappresentazionali | 170 |
| 12.2.1. Riconoscimento del sistema rappresentazionale di elaborazione da parte del discente | 171 |
| 12.2.2. Linguaggio utilizzato per domande e istruzioni | 172 |
| 12.2.3. Tecnica del teaching-re-teaching | 172 |
| 12.2.4. Esercizi di acutezza sensoriale | 173 |
| 12.3. La tecnica dell' ancoraggio nell' insegnamento | 174 |
| 12.3.1. Ancorare con il proprio corpo | 175 |
| 12.3.2. Esempio pratico: calmare una classe con un movimento del corpo | 175 |
| 12.4. Re-incorniciare convinzioni negative in classe | 176 |
| 12.5. Uso del meta-modello in ambito educativo | 177 |
| 12.6. L' attenzione alle parole | 177 |
| 12.7. La tecnica delle posizioni percettive con i bambini | 179 |
| 12.7.1. Il Generatore di nuovi comportamenti in sei step | 180 |
| 12.8. Uso della metafora con i bambini | 182 |

| | |
|--|-----|
| 12.9. Emozioni e apprendimento..... | 182 |
| 12.9.1. Esercizi per motivare | 184 |
| 12.9.2. Motivare con il Visual Squash..... | 186 |
| 12.9.3. Trasformare sentimenti negativi di lunga data | 186 |
| 12.9.4. Il Circle Time | 187 |
| 12.10. Aiutare i discenti a fissare obiettivi | 187 |
| 12.11. Riconfigurare l'ambiente di apprendimento | 189 |
| Capitolo 13. TECNICHE DI INSEGNAMENTO ISPIRATE ALLA PNL..... | 190 |
| 13.1. Insegnare a fare lo spelling delle parole con la PNL | 190 |
| 13.1.1. Insegnare a fare lo spelling di una nuova parola..... | 190 |
| 13.1.2. Insegnare a fare lo spelling di una parola ostica | 191 |
| 13.1.3. Insegnamento dello spelling all'intera classe | 192 |
| 13.2. Insegnare a leggere con la PNL..... | 192 |
| 13.2.1. Insegnare a considerare la lettura piacevole | 193 |
| 13.2.2. Imparare le basi della lettura..... | 194 |
| 13.2.3. Leggere per imparare..... | 195 |
| 13.3. Insegnare a fare calcoli..... | 198 |
| 13.3.1. Insegnare le addizioni. | 201 |
| 13.3.2. Insegnare le sottrazioni | 203 |
| 13.3.3. L'insegnamento delle moltiplicazioni | 204 |
| 13.3.4. L'insegnamento delle divisioni | 208 |
| 13.3.5. La PNL per la geometria..... | 209 |
| 13.4. Attività creative..... | 212 |
| 13.5. Alcune esperienze concrete realizzate da insegnanti..... | 212 |
| 13.5.1. Con bambini fino a 5 anni..... | 212 |
| 13.5.2. Con bambini dai 6 agli 11 anni | 215 |

Introduzione

Perché alcuni allievi imparano più facilmente di altri? Cosa rende alcuni insegnanti più efficaci? Quali sono le chiavi per ottenere un apprendimento efficace?

Le risposte fornite dalla **Programmazione Neurolinguistica** (da ora in poi **PNL**) a queste domande sono sorprendenti. Non è infatti una questione di intelligenza, quanto di comprendere come l'insegnare e l'apprendere vengono realizzati nella mente.

Troppo spesso la formazione degli insegnanti è poco focalizzata sugli skill comunicativi: gli insegnanti devono predisporre programmi didattici, preparare materiali, imparare i principi della pedagogia, ma non vengono addestrati a comunicare agli studenti in un modo efficace, né i principi in base ai quali la mente umana processa le informazioni.

Questo corso vuole colmare questo gap.

Parleremo anzitutto di PNL, illustrandone i principi e le principali tecniche, per poi dedicare la seconda parte del corso alle applicazioni pratiche della PNL in un contesto educativo. Sia gli insegnanti, che i genitori che le altre categorie di educatori che hanno il difficile compito di insegnare ed educare ai bambini e agli adolescenti, troveranno proposte per portare la propria efficacia educativo-didattica a un livello più elevato.



La PNL è un modello più che una teoria del comportamento, un insieme di tecniche e procedure, la cui validità è ricercata nella loro utilità ed efficacia, accantonando ogni pretesa di essere una rappresentazione della "Verità" con la V maiuscola.

L'approccio epistemologico è quello cognitivo-comportamentale, tipico più delle scienze biologiche, anziché delle scienze umanistiche e della psicologia tradizionale. L'enfasi sull'efficacia ne fa una disciplina estremamente dinamica, suscettibile di essere costantemente aggiornata con nuovi sviluppi e nuove procedure di fronte alle quali il Programmatore neurolinguista si pone una semplice, unica domanda: *funziona o no?*

La via attraverso la quale si ricercano nuovi modelli e nuove tecniche in grado di produrre i cambiamenti desiderati è quella dell'osservazione dell'esperienza soggettiva, di cui si suppone l'assoluta individualità ed irripetibilità per ogni persona, ma anche una ben definita ed operante "struttura" comune, che appunto ci caratterizza in quanto "esseri umani".

La PNL è nata dal felice incontro di due intelligenze davvero perspicaci, uniche ed eccezionali, quella di John Grinder, professore di linguistica, e di un suo allievo, Richard Bandler, studente di matematica e d'informatica.

Questi due geniali autori, attraverso l'osservazione acuta dell'operato di alcuni psicoterapeuti di successo dell'epoca (Milton Erickson, Fritz Perls e Virginia Satir) ed un'altrettanto acuta sintesi delle conoscenze scientifiche di vari campi apparentemente distanti fra loro - come l'informatica, la cibernetica e la linguistica - hanno cominciato a supporre che il comportamento degli umani, per quanto differenziato e talvolta bizzarro possa a prima vista apparire, ha una sua struttura ed è retto da regole che, se conosciute, possono essere utilmente utilizzate per migliorare la qualità della vita di ciascuno. E questa struttura è osservabile anche in quel particolare comportamento umano retto da regole che è il linguaggio, come avevano notato Chomsky e gli altri scienziati che avevano studiato i linguaggi e proposto il modello della "grammatica trasformazionale".

Il cuore della PNL è l'affermazione che il comportamento umano è "programmato", cioè ha una struttura, ed è controllato dal sistema neurale (del quale i cinque sensi sono i sistemi sensoriali alla base della percezione) attraverso la "trasduzione" dell'informazione che l'organismo riceve dall'interno di sé e dal mondo esterno.

L'interazione di un essere vivente con il resto del mondo è un processo di comunicazione che, fra gli umani, è mediata dal linguaggio e quindi anche attraverso il linguaggio, sia quello esterno che quello interno, avviene la programmazione delle funzioni neurali dell'individuo e cioè dei modi in cui egli risponde agli stimoli, ossia "si comporta" con tutto il suo essere fisico, mentale e spirituale.

Dall'osservazione dei comportamenti esteriori (movimenti oculari, gesti, posture, respirazione, lessico, tono e velocità del parlato, ecc.) è quindi possibile risalire ai processi mentali di ciò che accade dentro di noi, ovvero ai programmi comportamentali in atto, anche se, naturalmente, ci rimangono ignoti i contenuti del pensiero, a meno che non siano riferiti dal soggetto, e soltanto nel modo e nella misura in cui il soggetto può e vuole riferirli. Infatti, il più delle volte e per la maggior parte, i contenuti dei nostri processi mentali, così come, si badi bene, i processi mentali medesimi, sono fuori della nostra consapevolezza, ovvero sono inconsci.

E proprio qui sta l'intuizione degli Autori della PNL! Per cambiare un comportamento, ovvero il risultato di un processo, non è necessario conoscerne i contenuti simbolici che sono processati. È sufficiente - per usare una terminologia presa a prestito dall'informatica - conoscere il listato d'istruzioni del programma sottostante quel processo e sapere come modificarlo per ottenere un comportamento diverso in tutte le circostanze in cui il soggetto utilizzerà quel programma.

Ma che cos'è, in questo contesto, un "programma"? È il risultato di un apprendimento di strategie comportamentali rivelatesi efficaci in esperienze passate. Quando però le medesime strategie continuano ad essere applicate in contesti diversi, a causa di un'errata categorizzazione e rappresentazione dell'esperienza, i risultati possono essere catastrofici in termini di salvaguardia del benessere psico-fisico della persona.

In tal caso, il Programmatore neurolinguista operatore del cambiamento ha a sua disposizione tutto un nutrito set di "tecniche" per aiutare il soggetto ad effettuare un nuovo apprendimento, una nuova categorizzazione, nuove distinzioni e nuove generalizzazioni che hanno come risultato la ristrutturazione dell'esperienza soggettiva della persona e l'acquisizione conseguente di nuove abilità di risposta nei contesti appropriati. Il soggetto amplia così il bagaglio delle sue strategie di risposta di fronte alle nuove esperienze della vita, che d'ora in poi sarà per lui più ricca e soddisfacente.

La conoscenza può avere una funzione "etica", nel senso che può essere messa al servizio del nostro comportamento, e può essere "ecologica", nel senso che può essere rispettosa degli equilibri ambientali ed integrata in essi. Questo è sicuramente vero per la PNL. Conoscere i meccanismi, i processi, la struttura dell'esperienza soggettiva umana, ci pone nella condizione di agire nel mondo in modo più efficace e più rispettoso verso gli altri, incrementando le nostre abilità comunicative ed empatiche, e migliorando, quindi, la nostra intelligenza emotiva.

Per questo motivo, le scoperte della PNL sono utili non solo nella psicoterapia, ma anche nella vendita, nella formazione, nella negoziazione ed in generale in tutte le circostanze nelle quali c'è comunicazione fra le persone.

E, considerato che noi tutti abbiamo un costante "dialogo interno", la cui natura e qualità sono - come vedremo nel prosieguo di questo corso - di fondamentale importanza per il nostro benessere e per il nostro modo di essere al mondo in modo efficace rispetto ai nostri desideri ed ai nostri obiettivi, possiamo concludere che la PNL ci è utile SEMPRE.

Tuttavia, affinché la conoscenza si trasformi in abilità e competenze, e affinché queste diventino un "modo di essere e di agire spontaneo", di modo che l'attenzione non debba più rivolgersi ad esse coscientemente e sia libera di concentrarsi sui "contenuti" delle interazioni, cioè della comunicazione, è necessario che i nuovi apprendimenti vengano sperimentati ed assimilati, fino al punto di sostituire le vecchie abitudini.

Per questo motivo, nessun libro, nessun trattato e nemmeno questo corso possono promettere di insegnare ciò che solo l'esperienza del "fare" attraverso l'esempio del maestro, e sotto la sua supervisione, il suo feedback di rinforzo o di correzione, può permettere di apprendere.

In questo senso, questo corso On Line è particolarmente utile per acquisire i concetti fondamentali ed entrare, per così dire, nel mondo della PNL. Per gli educatori, ad arricchimento del corso in allegato vi è un capitolo in cui un'insegnante (Elda La Fontana) illustra la sua esperienza di utilizzo della PNL nel suo lavoro.

L'apprendimento delle tecniche (alcune delle quali sono dimostrate nei video accessibili agli allievi di questo corso) è il frutto dell'esperienza delle stesse, che solo può essere fatta sotto l'insegnamento di preparati e qualificati trainer durante appositi seminari esperienziali.

Capitolo 1. ACQUISIZIONE DI UN ATTEGGIAMENTO MENTALE POSITIVO

1.1. La costruzione della Mappa del Mondo

Una premessa indispensabile del percorso che stiamo avviando è che le nostre percezioni sono mediate dalla nostra struttura di pensiero, in particolare da quella logica che le organizza, costruendo un mondo ben ordinato (più o meno) dal caos delle percezioni.

Per tale ragione vi è una diffusa consapevolezza nella storia del pensiero della differenza tra il mondo in sé e la conoscenza che ne abbiamo; noi quindi non operiamo direttamente sul mondo, piuttosto ciascuno di noi si crea una Mappa la cui funzione non è quella di conoscere il Mondo, scopo che ci è precluso, quanto piuttosto di fornirci uno strumento attraverso il quale orientarci nella realtà.

Tutti abbiamo le nostre esperienze, ognuno le ha diverse dagli altri e pertanto nel crearci una Mappa del mondo ciascuno costruisce una propria mappa che in parte differisce dalle altre; una Mappa non è il territorio, serve solo ad orientarsi, se è ben fatta sarà una buona Mappa e sarà utile.

I Filtri della Percezione

I nostri sensi non sono solo recettori passivi di informazioni, al contrario essi le selezionano, lasciando filtrare solo una minima parte degli stimoli sensoriali che riceviamo.

Il sistema nervoso, geneticamente determinato sin dal principio, è il primo dei filtri della nostra percezione e quindi il primo degli elementi che concorre a far sì che la nostra Mappa del Mondo sia differente dalla realtà.

Un altro filtro della nostra percezione è quello sociale, cioè culturale, soprattutto quel particolare filtro sociale detto Linguaggio.

Qualunque descrizione facciamo, ad alta voce o tra noi e noi, la esprimiamo col linguaggio; qualunque distinzione operiamo per rappresentarla e rappresentarcela abbiamo bisogno del linguaggio.

La ricchezza e varietà di parole e di sfumature di un linguaggio è un altro filtro, assai potente e quasi sempre inconscio, della nostra rappresentazione.

La terza classe di filtri è di tipo individuale.

Le parole che usiamo hanno il particolare significato dell'esperienza loro collegata. Per chi ha rischiato di annegare, la parola mare ha significato del tutto diverso che per chi si è sempre piacevolmente goduto il sole d'estate.

Poiché nessuno ha le stesse esperienze degli altri è evidente che ciascuna Mappa differirà dalle altre anche sotto questo profilo.

PNL e Mappa del Mondo

Sulla base di queste brevi considerazioni potrebbe sembrare che gli Esseri Umani abbiano scarse possibilità di intendersi tra loro ed in effetti ci sono situazioni in cui accade che persone che usano persino le stesse parole in realtà non riescono a capirsi.

In altre situazioni può accadere di osservare che gli esseri umani sembrano operare per danneggiare se stessi, come fossero folli; in realtà è solo il modello del Mondo, la loro Mappa, ad essere difettosa in quelle parti.

Eliminando i casi di reale e comprovato problema neurale, negli altri casi questi difetti vanno fatti risalire a come l'informazione viene codificata e trasmessa dal linguaggio, nel percorso che gli stimoli sensoriali compiono dalla fase di ricevimento a quella di strutturazione logica e manifestazione nel comportamento verbale o non verbale.

I meccanismi di modifica che operano in questo processo sono fondamentalmente tre: la generalizzazione, la cancellazione, la deformazione.

Nella generalizzazione si attribuiscono a tutti le conclusioni che si traggono da una esperienza: la gente è cattiva, mi odia.

Nella cancellazione, si sopprime una parte del messaggio, limitando le proprie scelte: se fossi rispettoso ti comporteresti meglio (rispettoso rispetto a quale parametro, verso chi?)

Nella deformazione si cambia il significato di una parte del discorso per non dover rivedere un proprio atteggiamento inconscio: Ha detto che mi ama, chissà cosa vuole da me.

Tutti e tre i meccanismi operano costantemente e sono all'origine del successo e dell'insuccesso, della salute e della sofferenza psico-fisica.

La PNL si propone come **Metamodello**, ossia un modello esplicito di come costruire modelli che liberino le persone dalla sofferenza generata da una Mappa del mondo difettosa, che ha ridotto e riduce sempre di più la loro libertà di scelta.

Che sia a supporto della Psicoterapia o della comunicazione efficace, la PNL è un potente strumento per costruire o riparare i nostri difettosi modelli del mondo contribuendo a migliorare la qualità delle nostre rappresentazioni, delle nostre relazioni sociali e ad aumentare le nostre possibilità di scelta.

1.2. I livelli di pensiero

La nostra Mappa del Mondo, come abbiamo visto, si basa sulla struttura logica che il pensiero assegna alle nostre esperienze sensoriali.

Queste esperienze sono organizzate in sistemi di relazioni dette: Livelli logici, dato che prendono a prestito il lavoro di Bertrand Russell sui fondamenti logici della matematica (teoria dei Tipi Logici).

Fu l'antropologo Gregory Bateson a trasferire quei concetti nella psicologia, in particolare applicandoli all'apprendimento ed al cambiamento.

In PNL, grazie all'opera di Robert Dilts, lo studio dei livelli logici del pensiero ha avuto un grande sviluppo anche per la corrispondenza con la nostra neurologia (livelli neurologici).

Fondamentalmente ogni livello organizza l'informazione dei livelli sottostanti, cosicché, a sua volta, ciascun livello è ricompreso in uno più ampio, a cui è collegato da un sistema di relazioni, in un ordine di tipo gerarchico.

In tal senso ogni cambiamento del livello superiore modifica tutti i livelli sottostanti, non accade invece necessariamente il contrario; ad es. se mi converto ad un'altra religione la mia identità cambia e tutti i miei valori dovranno essere in sintonia con la nuova religione.

Se invece cambio uno dei miei valori, per es. il lavoro, posso essere un lavoratore migliore/peggiore e rimanere la persona che sono, almeno in larga misura, in famiglia, con gli amici, nello studio, ecc.

E' una concezione fondamentalmente costruttivista che suppone che le regole di descrizione della realtà che noi percepiamo, siano in realtà quelle che la nostra mente assegna alla realtà stessa(qualsiasi cosa sia).

LA GERARCHIA DEI LIVELLI LOGICI

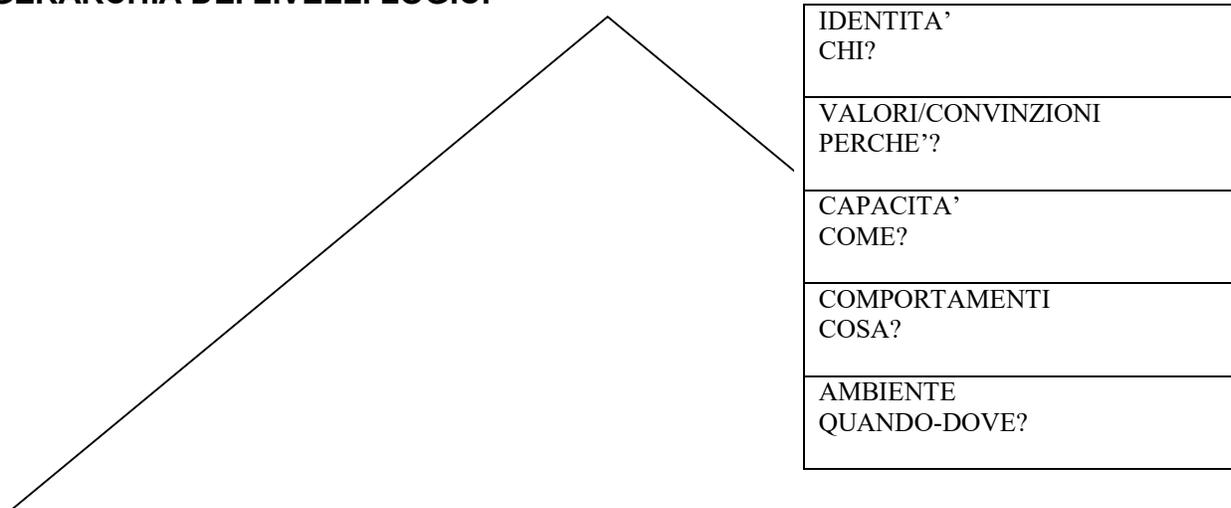


FIGURA 1

L'Ambiente

L'ambiente è ciò che ci circonda, il "dove" e il "quando" di ciò che accade, il contesto nel quale si svolge la nostra vita, le nostre azioni.

Per es. diciamo: un ambiente favorevole alla crescita, o sfavorevole, ecc.

A livello di ambiente non c'è apprendimento, si assume quello che descriviamo e basta, come qualcosa di esterno a noi, che non possiamo modificare ("i fatti non si cambiano").

Quando attribuiamo all'ambiente i nostri successi o insuccessi escludiamo di poter fare qualcosa per cambiare lo stato della nostra vita.

Ad es. la velocità è funzione della distanza e del tempo.

Se guidiamo un'automobile, possiamo aumentare o diminuire la velocità (comportamento) ma se attribuiamo all'auto la velocità, allora diventa un dato ambientale e non potremo far niente.

Questo accade assai spesso, tutte le volte che pensiamo: non posso, non ce la faccio, è troppo....., è probabile che stiamo attribuendo nostri problemi all'ambiente.

Tuttavia l'ambiente esercita di fatto una grande influenza su di noi, pensiamo alle malattie, al tempo, ecc. e richiede costantemente una nostra forma di reazione: il nostro comportamento.

Il Comportamento

Il comportamento è il "cosa" faccio in un determinato ambiente. Ad es. tenere il piede sul freno per diminuire la velocità.

In PNL per comportamento si intende una sequenza di immagini / suoni / sensazioni, sia che diano luogo a una specifica azione fisica attraverso la quale interagiamo con l'ambiente che ci circonda (persone e cose), sia che rimanga a livello mentale.

A livello logico il comportamento è la nostra risposta alle sollecitazioni dell'ambiente.

Il comportamento può diventare una risposta stereotipata ad una condizione ambientale, è la situazione da cui la persona non sa uscire, nella quale rimane intrappolata in un contesto, non riesce ad apprendere una strategia, che richiede capacità nuove o di adattamento, un po' simile ad un loop.

Ad esempio nell'educazione dei bambini è molto più efficace insegnare strategie di apprendimento piuttosto che punirli perché non sono capaci di fare qualcosa.

Quando invece ci si limita a imporre di fare qualcosa e a punirli in caso di mancata esecuzione ecco che si sviluppano situazioni conflittuali, dato che saranno indotti a ripetere coattivamente il comportamento, stretti tra due vincoli: la pressione anche fisica a cambiare, l'incapacità a trovare una soluzione, che l'adulto non indica.

Ancor più evidenti sono le dinamiche sociali e del lavoro, dove il comportamento è la sequenza di immagini, suoni, sensazioni ad un ambiente dove le varie parti in competizione per la

distribuzione delle risorse non indicano alle altre la soluzione ma si limitano a minacciare, riproducendo un modello adulto/bambino.

Quando non si sviluppano strategie di apprendimento e quindi nuove capacità di far fronte alle dinamiche di cambiamento sociale, si sviluppa disagio sociale piuttosto che scontri, conflitti, ecc.

Le Capacità

Le capacità sono il “come” organizziamo il nostro comportamento e riguardano l’organizzazione dei nostri comportamenti in relazione alla nostra mappa di realtà.

Ad esempio se vogliamo imparare ad essere dei buoni scrittori, dovremo sviluppare una adeguata capacità di scrittura.

Sarà quindi necessario passare da una fase nella quale abbiamo, inconsciamente, una certa competenza di base ad una nella quale, sempre inconsciamente, questa competenza si è sviluppata adeguatamente.

Nel mezzo occorre che noi disponiamo di una mappa di realtà nella quale siamo dei bravi scrittori e, attraverso tentativi ed errori, arriviamo a scrivere come desideriamo fare.

Nell’organizzare il nostro comportamento per giungere all’abilità che desideriamo è pertanto necessario sviluppare il “come fare”, ovvero la capacità di essere scrittori.

Eguale per essere buoni piloti, occorre sviluppare il “come” guidare bene.

La stessa cosa vale per la nostra salute, se sviluppiamo la capacità di comportamenti che ci danno benessere o ci fanno uscire da situazioni in cui siamo intrappolati allora ci sentiremo bene, potremo ad es. raggiungere il peso forma.

Certamente tra la situazione di partenza, poniamo l’obesità, e quella di arrivo: lo stato di “forma” fisica adeguata sono necessari tempi appropriati e comportamenti adeguati.

La nostra capacità sarà quindi anche quella di mantenere questi comportamenti per il tempo e nel modo necessari.

E' ciò che Bandura chiama "aspettativa di autoefficacia", che ha molto a che vedere con la disponibilità di una mappa di realtà nella quale ci vediamo capaci di raggiungere l'obiettivo.

Un'alta aspettativa di autoefficacia migliora di molto la nostra autostima, contribuendo in modo sostanziale a darci un'immagine positiva di noi stessi.

Tutto ciò, naturalmente, dipenderà molto anche dalle nostre convinzioni e dai nostri valori.

Valori e convinzioni

I valori sono intimamente associati con ciò che per una persona è prezioso o desiderabile, che vale per l'appunto.

I valori sono creati dall'esperienza della persona in seno alla famiglia, innanzitutto, ma anche nelle varie istituzioni sociali come la scuola o la Chiesa; dipendono inoltre dal luogo dove si vive, la sua cultura, gli amici o le persone che frequentiamo.

Essi ci indirizzano verso qualcosa o ci spingono via da qualcosa (**Metaprogrammi**) ed hanno a che vedere col "perché", costituendo le motivazioni più profonde dell'agire e perseverare.

Per tale ragione i valori vanno al di là di pensieri specifici e servono a spingere verso comportamenti o ad inibirli, insomma ci motivano a fare quello che facciamo o a pensare quello che pensiamo.

Hanno una grande importanza perché la motivazione determina il grado di risorse interiori che siamo disposti a mobilitare in per un progetto, una causa un obiettivo comunque collegato ai nostri valori.

Per conoscere i valori di qualcuno si può domandare: Qual è la cosa più importante per te?
Oppure: che cosa ti motiva, che cosa ti spinge ad agire?

I valori sono strutture molto profonde, astratte e soggettive e sono collegati alle Convinzioni, che si situano sullo stesso piano nel modello dei livelli di processo mentale.

Le Convinzioni sono strutture cognitive che danno ai Valori il collegamento con l'esperienza reale, sono giudizi e valutazioni che emettiamo su quanto ci circonda, manifestando così in una forma più concreta i nostri valori.

Per esempio la famiglia è un valore e nella realtà pratica questo vuol dire credere di dover cenare insieme la sera, festeggiare i compleanni o il Natale insieme ecc.

Spesso come abbiamo visto un Valore trascina con sé un gruppo di Convinzioni.

Valori e Convinzioni hanno quindi una grande influenza sulle nostre capacità e sono legati alla nostra "Mappa del Mondo": prima di Colombo si credeva che il mare Oceano fosse impossibile da attraversare, ma Colombo ce la fece perché nella sua Mappa del Mondo era addirittura più piccolo di quanto sia nella realtà.

E' facile intendere la grande importanza pratica delle Convinzioni ma va tenuto conto che Valori e Convinzioni organizzano altri aspetti della nostra vita Psicica.

Se, per esempio, le nostre Convinzioni intorno ad un valore si modificano per qualche motivo, ne può nascere un conflitto interiore che può generare disagio, frustrazione o conseguenze ancora più gravi sulla nostra salute mentale.

E' quanto accade spesso di fronte ai cambiamenti sociali o culturali: i valori tradizionali mal si conciliano con le nuove Convinzioni, generando talvolta fughe dalla realtà, nell'alcool o nella droga e simili.

Un'altra area di conflitto nasce da una scarsa chiarezza sulla nostra gerarchia di Valori, specie di fronte ad un impegno, una sfida nuova un problema affettivo serio.

Un buon Counselor o, meglio, un buon Coach fornisce alla persona che soffre per il problema (pensiamo ai drammi familiari o a problemi di fumo, peso, che talvolta hanno gravi conseguenze sulla salute) l'assistenza indispensabile per uscirne.

Vedremo in un prossimo articolo come la PNL insegna a superare i nostri conflitti in funzione del nostro miglioramento personale.

L'Identità

Il senso della propria identità è il più profondo dei livelli neurologici, si focalizza sul senso di Sé, del suo Ruolo e della sua Mission; la nostra Identità è il "Chi" siamo.

Questa percezione di Chi siamo organizza i nostri valori, convinzioni, capacità e comportamenti, a sua volta si collega allo scopo per cui viviamo, alla nostra missione nella vita.

Il senso della nostra identità ci permette di dare un indirizzo alla nostra vita, chiarire a noi stessi le convinzioni limitanti e quelle potenzianti, sviluppare nuove dimensioni del nostro essere.

In un certo senso tutta la nostra vita è un processo di ricerca e costruzione della nostra identità.

Tutte le storie della cultura e della religione sono piene di vicende relative all'identità, ma anche le favole i miti e leggende spesso hanno a che vedere con questo tema.

Il "viaggio dell'eroe (Campbell, 1988) ha descritto efficacemente il percorso di costruzione della propria identità da parte dell'eroe:

- i. Sentire una chiamata
- ii. Accogliere la chiamata
- iii. Oltrepassare la soglia
- iv. Trovare un custode
- v. Affrontare un demone
- vi. Trasformare il demone in una risorsa
- vii. Completare il compito
- viii. Trovare la strada verso casa

Nella nostra vita quotidiana il demone può essere la paura, il non sentirci amati o riconosciuti nel diritto a esistere o qualsiasi altro fattore influenzi il Chi siamo e generi il disagio che si manifesta in depressione, vergogna, obesità, anoressia, ecc. .

Nel definire a noi stessi Chi siamo sta dunque il presupposto di come ci comportiamo e in tutti i casi nei quali occorre trasformare profondamente se stessi per risolvere problemi di fondo occorre ristrutturare la nostra identità, perché a questo livello logico sono collocate le nostre ipotesi sulla realtà e sulla relazione tra noi e la realtà, così come la ipotizziamo.

Questa è la nostra mappa di realtà più profonda, non a caso Kant, parlando del tempo e dello spazio, certamente due dei presupposti fondamentali della realtà come la concepiamo, li definì: "a priori", in quanto non solo stanno prima, ma tutto il resto può essere pensato solo in un tempo ed in uno spazio, purché, naturalmente ci sia chi pensa, un essere con una sua identità: Sistemi che osservano, secondo la nota definizione di Heinz Von Foerster.

ESERCIZI

La verifica dei valori e delle convinzioni.

Può capitarti di non avere chiare le idee su un valore: quanto è importante, che ruolo ha nella tua vita, e.. .

Magari hai sempre pensato di ritenerlo di primaria importanza.

Segui l'analisi che ti proponiamo, ricavata da :”Dilts, Manuale del Coach”, attraverso l'uso di parole chiave.

VERIFICA DEI VALORI

Qual è il valore che vuoi verificare?

Valore _____

Qual è un valore fondamentale che ritenete importante stabilire o rafforzare?

I valori rispondono al perché?

Perché

io _____

Perché è desiderabile e appropriato considerarlo un valore?

Quale conseguenza deriva dal considerarlo un valore?

Quindi

io _____

Qual è la conseguenza sul piano comportamentale del considerarlo un valore?

Nello schema dei livelli neurologici affermiamo dei valori di cui siamo convinti, mostrando la capacità di agire un comportamento in un ambiente

Ogni volta che io

Qual è la situazione o la condizione chiave connessa a questo valore?

Gli esseri umani sono condizionati dai loro scopi

Cosicché io

Qual è lo scopo positivo di questo valore?

Le convinzioni limitanti ci impediscono sempre di raggiungere i nostri scopi: è importante prenderle in esame

Sebbene io

Quali sono i limiti di questo valore e quali sono le alternative possibili?

La “prova di realtà”

Se io

Quali limiti o quali risultati sono collegati a questo valore?

Una verifica ulteriore in base all’esperienza fatta

Nello stesso modo io

Qual è un valore simile che già avete?

Un meccanismo simile si usa per verificare le nostre convinzioni

VERIFICA DELLE CONVINZIONI

Perché

IO _____

Perché è desiderabile, possibile, meritevole, raggiungere il risultato?

Quindi

io _____

Qual è l’effetto di questa convinzione e quali requisiti richiede?

Dopo

io _____

Che cosa deve succedere per confermare questa convinzione?

Mentre

io _____

Che cosa altro sta succedendo in accordo con questa convinzione?

Ogni volta che

io _____

Qual è la convinzione chiave connessa a questa convinzione?

Cosicché

io _____

Qual è lo scopo di questa convinzione?

Se

io _____

_____ *Quali limiti o quali risultati sono collegati a questa convinzione?*

Sebbene

io _____

Quali alternative o limiti ci sono a questa convinzione?

Nello stesso modo in cui

io _____

Qual è una convinzione simile che hai già?

1.3. Valori e convinzioni funzionali al miglioramento del Sé

Robert Dilts, circa quindici anni fa scriveva (*"Belief"*, Metamorphus Press, Portland, ed. it. 1998):

"ho cominciato ad esplorare per la prima volta in modo serio i processi relativi al cambiamento delle convinzioni quando mia madre ebbe una recidiva di tumore al seno nel 1982, con metastasi diffuse e poche speranze di guarigione. Aiutandola nel suo drammatico ed eroico cammino di guarigione, ebbi l'occasione di conoscere profondamente gli effetti delle convinzioni sulla salute delle persone e sugli altri livelli di cambiamento che un completo e persistente mutamento comportamentale implica.....la sua salute migliorò in modo spettacolare e decise di non intraprendere la chemioterapia, radioterapia o qualsiasi altro trattamento convenzionale. Nel momento in cui scrivo (sette anni dopo) mia madre gode di una salute eccellente.....".

Quindici anni dopo queste parole di Robert Dilts non solo sono ancora valide ma hanno trovato conferma in innumerevoli studi tanto che si è sviluppata una vera e propria disciplina, la Psicobiologia, che indaga ed approfondisce quest'area del sapere.

Questo modello del cambiamento, fondato sulle convinzioni ed i valori, trova applicazione in altri campi, oltre quello della salute e della psicoterapia, tanto da diventare uno degli strumenti principali di ogni buon Counselor o Coach, ma a livelli elementari può essere provato da ciascuno su se stesso.

Il modello è molto semplice concettualmente e assai complesso nell'agire pratico.

Chiamiamo "stato attuale", lo stato in cui esiste un problema che vorremmo affrontare.

Chiamiamo "stato desiderato" lo stato in cui vorremmo trovarci.

Per passare dall'una all'altra condizione occorrono evidentemente delle risorse, che in genere abbiamo disponibili dentro di noi.

Pensiamo a chi vuole dimagrire o smettere di fumare.

Ha certamente la volontà - anche chi pensa di non averla - per mettersi a dieta, fare più movimento ecc., tutte le cose che i medici consigliano.

Il punto è che però quasi mai si ottiene un risultato. Almeno un risultato duraturo. Perché? Cosa c'è che non va?

Quello che non va è il nostro sistema di Convinzioni e Valori, che è allineato diversamente.

Se vogliamo fare la dieta ma siamo convinti che mangiare è il principale piacere della nostra vita, o quasi, se ci sentiamo soddisfatti solo quando ci sentiamo lo stomaco ben pieno, se una

festa non è una festa senza una bella mangiata e bevuta, allora sarà ben difficile cambiare, senza affrontare queste “Convinzioni Limitanti”.

Il punto è quindi che oltre le risorse, da utilizzare in positivo, abbiamo bisogno di eliminare le interferenze, tra le quali ci sono anche, ma non solo, le convinzioni limitanti.

Bisogna quindi che tu voglia cambiare, sappia come farlo e ti conceda l’opportunità di farlo.

Ma - si potrebbe obiettare - potrei non avere le risorse per eliminare le interferenze. Questo non è vero: tutti abbiamo, dentro di noi, tutte le risorse di cui abbiamo bisogno per risolvere i nostri problemi.

Occorre solo che ne prendiamo coscienza e impariamo ad utilizzarle.

A seconda che si decida o meno di affrontare una terapia o un processo di Counseling o un cambiamento meno impegnativo (naturalmente ciò dipende dallo spessore del problema da affrontare) le problematiche si presenteranno in maniera diversa.

In ogni caso sarà fondamentale affrontare alcuni passaggi.

Gerarchia dei valori: ognuno di noi assegna ai propri valori un ordine di priorità, ordine in base al quale decide cosa fare in una certa situazione.

Quindi una gerarchia dei valori non è altro che l’ordine gerarchico che assegniamo ad un certo valore nella nostra vita.

Chi assegna al successo a tutti i costi la priorità numero uno, trascurerà la salute, magari la famiglia o chissà che altro pur di inseguirlo, nella speranza di raggiungerlo.

Può darsi che questa persona abbia un problema di salute (c’è un’infinità di libri sulla riscoperta della famiglia e della salute da parte di manager di successo dopo un infarto o simili) e sia costretto a cambiare la priorità dei valori.

Fortunatamente non sempre è necessario utilizzare eventi tanto traumatici per cambiare.

Si possono ristrutturare i propri valori grazie ad un appropriato esame, che aiuti a ristrutturare la gerarchia che, quasi sempre, è stata costruita senza averne consapevolezza.

Fate questo semplice esercizio:

Prendete in esame un valore che desiderate rafforzare.

Domandatevi che cosa è importante per voi stessi.

Interrogatevi su qual è il collegamento tra ciò che per voi è importante e quel valore.

Potreste scoprire che in realtà è più avanti o indietro, nella vostra gerarchia dei valori, di quanto credevate.

Se verificate che la vostra gerarchia dei valori non è funzionale o comunque è all'origine del problema che desiderate affrontare, allora sarà necessario avviare un processo di revisione dei valori.

Costruire un sistema di valori coerente è indispensabile per rafforzare l'impegno e la motivazione.

Anche le organizzazioni traggono giovamento da un sistema di valori coerente e condiviso.

L'allineamento tra Vision, Mission, strategie e comportamenti è fondamentale per costruire team efficaci e persone motivate; senza l'allineamento è impossibile creare spirito di squadra.

Ma, anche se le persone sono disponibili a cambiare il loro sistema o la loro gerarchia dei valori, spesso credono che sarà comunque impossibile realizzare il risultato che desiderano.

In questo caso sono le loro convinzioni a limitarli, e occorre in tal caso aiutarli a prendere in considerazione un'altra posizione percettiva, un altro punto di vista e comportarsi "come se".....

Un altro strumento, anzi il più importante, è la ristrutturazione: si può cambiare il significato o il contesto della convinzione

In "Change", di Watzlawick, Weakland e Fisch (ed. it. 1974) è riportato un simpatico e istruttivo esempio di ristrutturazione.

Il comandante di un distaccamento dell'esercito ha l'ordine di far sgombrare una piazza durante una sommossa.

Temendo un bagno di sangue, si rivolge così alla folla: "Signore e Signori, ho l'ordine di sgombrare la piazza dalla "canaille" (siamo a Parigi, nell'800). Vedo però moltissimi cittadini onesti, che invito ad andarsene per essere certo di far fuoco solo sulla "canaille".

In men che non si dica, la piazza si vuotò in silenzio.

Ristrutturare il significato delle parole, creare nuove catene di convinzioni, a sostegno dei valori che realmente vogliamo rafforzare, in ultima analisi. "chiarirci le idee" su quali realmente sono i valori più importanti e quali convinzioni sono ad essi associati, è uno strumento formidabile per migliorare la vita delle persone e delle organizzazioni.