

Che cos'è la Programmazione Neurolinguistica

La Programmazione Neurolinguistica (PNL) è il prodotto dello studio di due geniali personalità, Richard Bandler matematico e psicologo e John Grinder professore di linguistica. Nel corso degli anni '70 i due studiosi hanno iniziato a collaborare all'interno dell'Università di Santa Cruz (California) nel cercare di dar forma a ciò che più da sempre affascina l'ambito degli studi sull'uomo, il cambiamento. Imbevuti di cultura dalla terapia, all'antropologia, alla scienza della filosofia i due studiosi hanno estrapolato, attraverso un metodo d'indagine definito da loro stessi modellamento, un insieme di tecniche organico in grado di dare un'esplicita competenza a chi si interessa di comunicazione e di cambiamento. La PNL è lo studio dell'interazione umana che si occupa dei processi e delle forme di comunicazione per l'individuazione, lo studio e l'analisi delle strategie e dei processi che sono alla base dei comportamenti e delle attività umane.

Richard Bandler e John Grinder definiscono la PNL come lo studio dell'esperienza soggettiva, cioè di come ogni individuo costruisce il proprio modello del mondo e quindi di come agisce nel mondo. La sua natura così pragmatica pone particolare attenzione sull'interazione e sull'apprendimento esperienziale. La PNL mette in luce come sia importante la distinzione tra il "sapere" ed il "sapere come".

Il presupposto di base è l'affermazione del linguista A. Korzybsky: "la mappa non è il territorio", resa nota da G. Bateson. Per avere un contatto diretto con la realtà utilizziamo i nostri cinque sensi che ci permettono di filtrarla, costruendo una rappresentazione o mappa della stessa; tale rappresentazione è costruita prevalentemente da noi stessi, in modo totalmente soggettivo, ma con un grado di sistematicità che può essere esplorato attraverso le lenti della PNL. Bandler e Grinder, durante le ore passate a "modellare", termine inventato da loro per descrivere il processo di estrapolazione delle strategie mentali, i maestri della psicoterapia in azione hanno avuto delle intuizioni significative su come gli esseri umani organizzano la realtà. Bandler in uno dei suoi ultimi libri "Time for a change" racconta che. un giorno mentre stava nello studio di M. Erickson entrarono due persone particolari uno psichiatra con una sua paziente psicotica. Erickson, per mostrare alla cliente il suo modo di operare, chiese allo psichiatra di sedersi in quella che lui chiamava la "Sedia della trance". Non appena raggiunto uno stato ipnotico abbastanza profondo, Erickson iniziò a chiedere allo psichiatra di creare delle immagini, alcune appartenenti ad esperienze realmente accadute ed altre a cose immaginate". Bandler fu

molto colpito da quello che stavano ascoltando. “Le immagini reali sono rotonde e colorate, mentre quelle inventate sono quadrate e opache” disse lo psichiatra. In quel momento Erickson stava mostrando alla giovane psicotica che tutti abbiamo un modo per poter allucinare e non distinguere la realtà dalla fantasia solo che lei aveva perso tale capacità e voleva dimostrarglielo, facendole vedere come anche il suo rispettato psichiatra aveva perso tale percezione. Questo come altri curiosi aneddoti portarono i due autori a semplici, ma geniali intuizioni: l’input proveniente dall’ambiente viene filtrato attraverso i nostri cinque sensi formando dei pattern di interazione tra essi per dare significato alla realtà circostante. Quindi, modificando tali pattern, è possibile alterare le reazioni psicofisiologiche ad essi connesse. Combinando tali pattern, ponendo più attenzione alla forma che al contenuto, è possibile dare nuove direzioni alla mente, la quale è talmente legata alle proprie modalità di organizzare l’esperienza da esserne prigioniera.

La teoria della Programmazione Neurolinguistica è alquanto eclettica e polisemica: le sue radici affondano nella rivoluzione cognitiva di Miller, Galanter e Pribram passando dagli studi sulla comunicazione di P. Watzlawick, JH. Weakland, R. Fisch, DD Jackson (del Mental Research Institute di Palo Alto) alle brillanti intuizioni dell’antropologo Gregory Bateson per ritrovare conferme nella terapia strategica breve e nelle moderne tecniche di aiuto. Bandler e Grinder attraverso lo studio analitico dei maestri (Virginia Satir, pioniera della terapia della famiglia; Fritz Perls capostipite della Terapia della Gestalt; M. H. Erickson il noto Psichiatra e ipnotista clinico) riuscirono, nonostante teorie di partenza differenti, a sintetizzare i loro lavori basandosi sulla relazione e sulla forma piuttosto che sul contenuto, nella profonda convinzione che il denominatore comune dei loro “magici” interventi avesse una struttura. Impiegata in tutto il mondo ed in diversi contesti come nella formazione, nel marketing e in ambito clinico, la PNL si è più volte mescolata con altre discipline che, oltre a contornarla di un alone di mistero, l’hanno resa preda di idee newage che ne hanno danneggiato l’aspetto di ricerca-azione nella quale è nata. Tuttavia oggi è innegabile l’apporto del suo plus-valore negli ambiti sopraccitati ed in modo particolare in tutte quelle professioni che hanno come interesse preponderante la comunicazione. La PNL non è esente da critiche: “E’ importante sottolineare che la PNL non è un modello, ma una serie di tecniche e per questo in ambito terapeutico la sua efficacia è limitata: effetti sorprendenti ma con inevitabili ricadute” (Nardone, 2004).

Secondo i fondatori del movimento, la PNL sarebbe strumentale "all'individuazione delle modalità per aiutare le persone ad avere vite migliori, più complete e più ricche".

Essi coniarono il termine per denotare un presunto collegamento teorico fra i processi

neurologici ("neuro"), il linguaggio ("linguistico") e gli schemi comportamentali che sono stati appresi con l'esperienza ("programmazione"), sostenendo che questi schemi possono essere organizzati per raggiungere specifici obiettivi nella vita.

Bandler ha sostenuto che gli esseri umani siano letteralmente programmabili: "Quando ho cominciato usando il termine programmazione le persone si arrabbiarono veramente. Hanno detto cose come: "state dicendo che noi siamo come le macchine. Siamo esseri umani, non robot." Ciò che stavo dicendo veramente era proprio l'opposto. Siamo la sola macchina che può programarsi. Siamo auto-programmabili. Possiamo impostare programmi deliberatamente progettati e automatizzati che funzionano da soli per occuparsi di noiose mansioni terrene, liberando così le nostre menti per fare altre cose più interessanti e creative."

L'idea centrale della PNL è che i pensieri, i gesti e le parole dell'individuo interagirebbero tra loro nel creare la percezione del mondo. Modificando la propria visione (detta "mappa del mondo", cioè il sistema di credenze relativo a ciò che è la realtà esterna e a ciò che è la realtà interna), la persona può potenziare le proprie percezioni, migliorare le proprie azioni e le proprie prestazioni. La percezione del mondo e la risposta ad esso possono essere modificate applicando opportune tecniche di cambiamento.

La PNL servirebbe quindi a sviluppare abitudini/reazioni di successo, amplificando i comportamenti "facilitanti" (cioè efficaci) e diminuendo quelli "limitanti" (cioè indesiderati).

Il cambiamento avverrebbe riproducendo con attenzione i comportamenti e le credenze delle persone di successo (una tecnica chiamata modeling, o modellamento).

La PNL fu promossa in origine dai fondatori Bandler e Grinder negli anni settanta come una forma straordinariamente efficace e rapida di terapia psicologica, affermando che potesse essere d'aiuto nella cura di fobie e disabilità di apprendimento addirittura tramite una singola sessione di un'ora. M. Heap in un articolo sulla PNL scritto nel 1988 per *The Psychologist*, la rivista mensile della Società psicologica britannica, riferisce di un annuncio sentito presso un seminario di PNL in cui si sosteneva che i problemi di pronuncia potessero essere eliminati in cinque minuti tramite un NLP Training Programme. Bandler e Grinder scrissero in "The Structure of Magic" (1975) che "Il desiderio in questo libro non è mettere in discussione la qualità magica della nostra esperienza su questi stregoni terapeutici, ma piuttosto indicare che questa magia che compiono - psicoterapia...come altre attività umane complesse quali dipingere, comporre musica, o mandare un uomo sulla luna - ha una struttura ed è, quindi, imparabile, dato le risorse adatte. Nostra intenzione non è nemmeno sostenere che leggere un libro può assicurare che abbiate

queste qualità dinamiche. Non desideriamo in particolare rivendicare che abbiamo scoperto "il giusto" o il più potente approccio alla psicoterapia. Desideriamo soltanto presentare un insieme specifico di strumenti che ci sembrano essere impliciti nelle azioni di questi terapisti, in modo che possiate cominciare o continuare il processo infinito per migliorare, arricchire e ampliare le capacità che offrite per assistere le persone." E' importante anche prendere in considerazione la scelta del nome, in riferimento al nuovo approccio. Il nome scelto dai fondatori, infatti, è composto da tre componenti:

Programmazione, cioè la capacità di intervenire sulle modalità di comportamento variabili e fondate sulla percezione e sull'esperienza individuali. Tramite la PNL si interverrebbe su una gamma predefinita di comportamenti (programmi o schemi), che funzionano in modo inconsapevole ed automatico;

Neuro, ovvero l'insieme dei processi neurologici del comportamento umano, basato su come il SN riceve stimoli dagli organi di senso e li rielabora come percezioni e rappresentazioni;

Linguistica, che definisce il sistema con cui i processi mentali umani sono codificati, organizzati e trasformati attraverso il linguaggio.

Secondo gli autori, questa tecnica sarebbe stata capace di intervenire su problemi in cui gli psicoterapeuti incorrevano di frequente, quali fobie, depressione, abitudini ossessive, disturbi psicosomatici.

Bandler e Grinder rivendicavano che combinando i metodi di PNL con la regressione ipnotica, una persona può non solo essere curata efficacemente da un problema, ma anche resa amnesica in primo luogo del fatto di avere avuto il problema.

Successivamente è stata promossa come "scienza di eccellenza", derivata dallo studio di come persone di successo o eccezionali in campi differenti avrebbero ottenuto i propri risultati.

Nonostante l'abbondanza di affermazioni a sostegno già all'epoca della pubblicazione gli autori non riuscirono a portare alcuna evidenza empirica a sostegno. Questo fatto, insieme ai dubbi sulla fondatezza dei meccanismi presentati, ha fatto sì che la PNL non abbia ricevuto il sostegno della comunità scientifica.

La Programmazione Neurolinguistica oggi non viene considerata parte della corrente accademica prevalente della psicologia e ha ottenuto solo un limitato impatto in alcune tecniche di psicoterapia e di counseling.

La PNL è stata per diverso tempo accomunata a varie tecniche di manipolazione psicologica: Milton Erickson rispondeva a tali accuse affermando che tutti ci "manipoliamo"

per diverse ragioni e spesso a fin di bene, come fa una madre che accudisce i suoi figli e trasmette loro modi, pensieri e valori, o come fa un docente con i suoi allievi.

Oggi la PNL viene usata principalmente da praticanti delle forme di psicoterapia e psicologia parascientifica, soprattutto legati agli ambienti dell'ipnoterapia e del life coaching per la formazione aziendale.

Heap scrisse che, stante la difficoltà nello stimare la diffusione della PNL, il numero di persone che sono state formate al livello di "praticante" nel Regno Unito appariva di almeno 50.000 persone. Sempre secondo Heap, la tecnica era insegnata in numerosi seminari, specie nei paesi anglosassoni, in Norvegia, Spagna e Brasile, con modalità pratiche forse diverse.

La Programmazione Neurolinguistica è oggi una disciplina che riunisce vari ambiti dello studio della comunicazione umana e si propone come strumento per influenzare fattori quali l'educazione, l'apprendimento, la negoziazione, la vendita, la leadership, il team-building. Ha trovato applicazione anche nei processi decisionali e creativi, nello sport e nel counseling.

In Italia ha cominciato a diffondersi all'inizio degli anni ottanta inizialmente nel settore della formazione manageriale.

La PNL è tuttora considerata una pseudoscienza, e gli stessi sostenitori affermano che le sue applicazioni non debbano necessariamente avere fondamento scientifico, perché i principi fondamentali sono "ipotesi di lavoro che possono essere vere o meno. Il problema non è se siano vere, bensì se siano utili".

La metodologia che propone si basa sullo "studio della struttura dell'esperienza soggettiva" (Robert Dilts).

L'obiettivo pratico è comprendere come alcune persone riescano ad ottenere determinati risultati: questo dovrebbe avvenire tramite l'analisi, l'apprendimento e la modellazione (cioè l'acquisizione volontaria di determinati comportamenti). L'analisi dovrebbe condurre a definire un modello comportamentale, che poi dovrebbe essere replicato nel "paziente" tramite l'acquisizione dei modelli considerati efficaci. Ai modelli acquisiti da altri, si affiancherebbero poi modelli già in possesso del "paziente", ottenuti da esperienze passate e positive.

I concetti fondamentali

Per comprendere la programmazione neuro linguistica è indispensabile conoscere alcuni dei concetti teorici che hanno permesso il suo sviluppo, specialmente quelli che si riferiscono al modo in cui l'essere umano percepisce l'ambiente in cui vive, si relaziona e agisce; ovvero come si crea l'esperienza soggettiva e come influisce sul modo di comportarsi dell'individuo. Uno dei presupposti di base della PNL può essere riassunto nell'affermazione del linguista *A. Korzybsky*: "la mappa non è il territorio", che grazie a *G. Bateson* è diventata nota. Da questa espressione si può comprendere come l'immagine mentale che ogni individuo ha del mondo non equivale al reale aspetto di questo, in quanto frutto della percezione del soggetto. Questo si deve al fatto che per conoscere e interpretare gli input derivanti dall'esterno l'uomo usa le sue capacità sensoriali, le quali filtrano l'informazione e gli permettono di costruirsi una rappresentazione del reale, ovvero **mappa del mondo**.

Questa rappresentazione è totalmente soggettiva, dal momento che ogni individuo interpreta l'informazione che riceve dalla propria elaborazione sensoriale sulla base delle sue esperienze passate, del suo stato emotivo (nel momento in cui percepisce) e della cultura a cui appartiene. Un altro presupposto della PNL ci porta a riflettere sull'importanza che ha la comunicazione nei rapporti interpersonali e come questa a sua volta influisce sulle nostre rappresentazioni e comportamenti. Quando una persona crea una rappresentazione, il modo in cui questa verrà costruita viene condizionato da fattori come le sue condizioni neurologiche, la situazione sociale, le caratteristiche personali e il suo livello di educazione; ugualmente il modo in cui viene visto il mondo condiziona fortemente il comportamento del soggetto, determinando le scelte che questo riconoscerà come attuabili e possibili. tutto questo a sua volta condiziona il modo in cui ogni persona comunica, trasmette informazione a gli altri e come essa interpreta I segnali che arrivano dall'esterno come risposta.

La "**grammatica transizionale**" di *Noam Chomsky* è un utile strumento teorico per comprendere meglio il modo in cui ogni individuo trasmette ed esprime le proprie esperienze, tenendo conto delle limitazioni già descritte, specialmente coi concetti di "**struttura superficiale**" ovvero quello che il parlante dice realmente e di "**struttura profonda**" che si riferisce a ciò che il parlante pensa e vuole manifestare.

La grammatica Chomskiana descrive le persone come esseri in grado d'interpretare e

produrre nuovi messaggi, enfatizzando il fatto che questi non saranno il prodotto né di ripetizioni, né di ricordi. Nel momento in cui una persona si trova di fronte alle sue esperienze del mondo, ne formula una rappresentazione linguistica abbastanza completa, varia e ricca di dettagli (struttura profonda); nonostante questo, nel momento in cui il soggetto cercherà di comunicare la propria esperienza ad un altro, si troverà davanti all'impossibilità di non usare espressioni che omettano, generalizzino e distorcano la sua rappresentazione (struttura superficiale). La distinzione di "gradi di profondità e completezza espressiva" è fondamentale nella teoria della Programmazione Neuro-Linguistica, dato che lo studio della struttura superficiale (ovvero i modi che i soggetti usano per descrivere il loro mondo interno), può essere molto utile per comprendere la struttura profonda degli individui; un esempio di questo sono i **pattern comunicativi** scoperti da *Grinder* e *Bandler* nei pazienti ericksoniani. Diventa dunque indispensabile tener conto delle regole comunicative che permettono un'efficace trasmissione dell'informazione; infatti la prima cosa da ricordare è che non esistono delle regole comunicative che abbiano un valore universale. Nel processo comunicativo entrano in gioco numerose variabili contingenti ed estemporanee, quali:

- **L'io**, ovvero le caratteristiche personali del soggetto che comunica e dell'interlocutore di riferimento; come possono essere l'età, i tratti caratteriali, l'umore, il livello d'istruzione, la cultura, valori di appartenenza...
- Gli eventi comunicativi già intercorsi con il medesimo interlocutore, ovvero la **storia della relazione tra l'io e il suo interlocutore**.
- **Gli obiettivi** che motivano la comunicazione.
- **Gli strumenti utilizzati** (posta elettronica, telefono, fax, colloquio "faccia a faccia", discussione di gruppo)
- Lo specifico **ambiente** in cui si svolge la relazione.

Oltre a tutto ciò, per una buona comprensione del messaggio che viene trasmesso è estremamente importante saper ascoltare attivamente i propri interlocutori, cercando di comprendere il vero significato delle parole altrui e prestare attenzione alle modalità espressive verbo-gestuali del proprio interlocutore; occorre tener presente che la comunicazione avviene sempre su due piani, quello del **contenuto** (cosa si dice) e quello della **relazione** (come lo si dice).

Al di là delle parole

La PNL trova nelle diverse forme del linguaggio una delle sue risorse più importanti per comprendere e modificare i modi che le persone hanno di vedere se stessi e il mondo, che possono portare sofferenza o che impediscono le persone di avere atteggiamenti più positivi e propositivi. Un programmatore neuro linguistico deve essere in grado di decodificare i messaggi che l'altra persona produce in modo conscio e inconscio attraverso i diversi tipi di linguaggio: verbale, paraverbale e non verbale. Vediamo più approfonditamente questa classificazione:

LINGUAGGIO VERBALE (CONTENUTO):

Questo livello è quello che descrive il mondo delle parole, il corretto utilizzo dei termini e del linguaggio. Il modo in cui ogni persona le parole e le strutture grammaticali che vengono più usate, possono essere una effettiva guida per comprendere il tipo di sistema rappresentazionale prediletto dal soggetto.

LINGUAGGIO PARAVERBALE (RELAZIONE):

Racchiude tutto ciò che ha a che fare con la voce indipendentemente dal significato delle frasi, ossia sono le caratteristiche sovra-linguistiche del linguaggio. Rivela molto sullo stato d'animo di una persona: mostra quando mente, quanta importanza dà a quello che dice, come si sente quando lo dice, ecc. Avere un buon controllo del paraverbale significa saper dare enfasi a quello che si vuole trasmettere con maggiore potenza. Possiamo enfatizzare alcune parti del nostro discorso per far sì che esse giungano più chiare all'orecchio del nostro interlocutore, oppure comunicare determinati sentimenti tramite il tono della nostra voce. Alcuni aspetti della comunicazione paraverbale sono:

- **IL TONO** o modulazione intenzionale della voce che viene usata il più delle volte per indicare il modo in cui deve essere interpretato quello che si dice; per esempio affermazioni, interrogazioni e esclamazioni (fa freddo, fa freddo?, fa freddo!). Il tono della voce può indicare sarcasmo, tenerezza, fastidio, ecc.
- **IL VOLUME** è l'altezza della nostra voce, che può essere usata come indici della situazione in cui si trova il soggetto e anche del suo stato d'animo, per esempio una persona in un pub alzerà il volume della sua voce per farsi ascoltare dal altro e la stessa persona alzerà la voce di nuovo quando sarà arrabbiata.

- **RITMO**: è come si succedono i suoni, le parole, le frasi, le pause all'interno del discorso. Generalmente un ritmo ripetitivo e monotono rilassa, un ritmo variante e un tono variabile coinvolge, un ritmo veloce e un tono variabile diverte.
- **VELOCITA'**: Strettamente collegata al ritmo, è il rapido o il lento succedersi delle parole.
- **TIMBRO**: è la qualità del tono stesso. Una voce può avere un timbro gracchiante o pulito. Rende il discorso più gradito.

LINGUAGGIO NON VERBALE (RELAZIONE):

La comunicazione non verbale manifesta emozioni, sentimenti, stati d'animo (attraverso un sorriso, l'azione dell'aggrottare le sopracciglia); per segnalare amicizia, ostilità, disponibilità, aggressività (stringendosi la mano, facendo l'occholino); inoltre può essere usata per "colorire", enfatizzare ciò che si dice a parole (con sguardi, espressioni del volto, gesti).

Il linguaggio non verbale ci mostra come per l'essere umano non comunicare sia impossibile, poiché anche nel momento in cui non si desidera interloquire, implicitamente attraverso la comunicazione non verbale si manifesta comunque un comportamento, perciò si comunica sempre qualcosa; anche la propria volontà di non comunicare attraverso un semplice silenzio. Esempio è l'esperimento ideato da un'importante teorico del cinema sovietico (Pudovkin) che ha sottoposto ad un pubblico ignaro tre primi piani di un famoso attore, statici e tali che non esprimessero alcun sentimento e seguiti, di volta in volta, dall'immagine di un piatto di minestra, da quella di una donna in una bara e da quella di una bambina con un giocattolo. Il pubblico fu commosso dalle capacità dell'attore dell'esser afflitto per la donna e gioioso per la bambina. Questo perché oltre all'influenza che può aver avuto la fama dell'attore sul giudizio del pubblico riguardo le sue capacità recitative, l'esperimento e il suo risultato si fondano su un'errata valutazione secondo la quale il volto fisso sarebbe inespressivo; credenza confutata da studi che dimostrano che l'espressività fisica (linguaggio non verbale), in particolar modo quella facciale, non consta di un suo grado zero e quindi non può mai esser considerata come neutra. In altre parole l'espressione del volto mutava significato in base al contesto in cui veniva immesso, ossia dalla relazione che si istituisce tra il volto stesso o persone con cui esso entra in relazione. Alcuni degli aspetti più importanti nella comunicazione non verbale sono: lo sguardo, la gestualità, la postura, il comportamento spaziale, ecc.

Sistema rappresentazionale

Per la creazione della rappresentazione del mondo, ogni individuo fa uso degli input provenienti dai tre canali sensoriali che vengono chiamati **sistemi rappresentazionali**. Ogni individuo ha un modo particolare di percepire ciò che lo circonda, anche se la percezione del mondo esterno viene acquisita grazie ai cinque canali sensi, uno di questi sarà sempre dominante e usato con maggior frequenza, creando un suo repertorio di modalità espressive ricorrenti, distinto da quello degli altri e collegato con la sua mappa del mondo:

VISIVI

Alcune persone preferiscono, anche se inconsciamente, fare uso del sistema visivo, ovvero prestano più attenzione ai dettagli di carattere visivo (immagini, colori, grandezza, posizioni in un campo visivo...), inoltre tendono a ricordare più facilmente quello che hanno visto e tendono ad usare espressioni che fanno riferimento a caratteristiche tipiche dell'immagine (*allargare gli orizzonti, farsi un quadro della situazione...*).

AUDITIVI

Gli individui definiti così fanno lo stesso con l'informazione uditiva (suoni vari, rumori, musiche, parole...): prestano maggiore attenzione a questo tipo di input e tendono a ricordarli più facilmente, di conseguenza anche il loro linguaggio si scopre ricco di espressioni che rimandano a fenomeni di tipo uditivo (*c'è qualcosa che stona, non me la racconta giusta...*).

CENESTESICI

Le persone che prediligono questo sistema rappresentazionale registrano le loro esperienze dall'esterno soprattutto attraverso i sensi dell'olfatto, del tatto e del gusto (sento che andrà bene, mi puzza di bruciato...).

Secondo la PNL, si deve modulare la comunicazione, sincronizzandola con i ritmi del nostro interlocutore, con i suoi segnali non verbali inconsci e utilizzando lo stesso linguaggio verbale, dopo averne individuato le parole chiave. Questo "sintonizzarsi" con la persona che si ha davanti, ha un fortissimo impatto sull'inconscio di questa, favorendo così l'instaurazione di una relazione di fiducia (**RAPPORT**).

Modellamento

La grande intuizione della PNL è quella che siamo tutti potenzialmente uguali, ma la differenza che c'è tra gli individui è il modo in cui ogni persona fa uso di modelli di comportamento diversi davanti alle situazioni di vita. Il modellamento è il cercare di comprendere quali siano i modelli usati da quegli individui che conseguono alti risultati nei diversi ambiti della vita; attraverso l'osservazione e facendo loro delle domande (metamodello), per poi trasmetterli ad altri individui. Per modellare è importante osservare: il modo in cui comunica e usa il suo corpo, la sua mappa del mondo, ovvero il modo in cui forma i suoi modelli di realtà.

Fasi

RAPPORT con il cliente (fase di calibrazione o matching)

RICALCO

GUIDA (leading, più terapeutica e propositiva)

L'insieme di pattern (schemi ricorrenti relativi alla comunicazione verbale e non verbale), sistemizzato in un quadro coerente, costituisce il nucleo originario della Programmazione Neuro-Linguistica (che infatti non è una teoria, ma bensì il risultato del modellamento di ciò che funziona).

1. Il **rapport** può essere definito come quell'empatia, quella fiducia, che è necessariamente alla base su cui ogni buon rapporto poggia. Costituisce un elemento chiave nella persuasione, l'arte di ottenere l'appoggio e la cooperazione di altre persone, l'arte di fare in modo che esse facciano quelle che vuoi. Le tecniche e le strategie implicate in ogni comunicazione di successo si riconnettono tutte, in qualche modo, al Rapport.

Si può raggiungere attraverso l'atteggiamento di mettere in risalto le somiglianze piuttosto che le differenze tra due individui, che di conseguenza tendono verso un compromesso comportamentale, su una specie di punto d'intesa su uno o più piani della relazione.

2. Il **ricalco** è il processo attraverso il quale un individuo contribuisce ad instaurare rapport con un'altra persona. Negli anni '60 gli psicologi Condon e Sander scoprirono che la condivisione del modo di comunicare avvicina le persone. Ricalcare lo stato d'animo di una persona, i suoi gesti, la sua mimica, significa

mettersi in sintonia con il suo stato attuale, avvicinarsi al suo modello del mondo. Emulando tutto ciò otteniamo che la persona osservandoci trova rispecchiato in noi il suo stato d'animo, il suo modo di vivere il momento, e tutto questo scaturisce in un senso di benessere emotivo e di consenso reciproco, accrescendo così le possibilità che essa veda in noi un buon interlocutore, una persona vicina al suo modo di essere. Il fattore che rende così potente ed irresistibile il ricalco è che, quando ricalchiamo qualcuno, questi per poterci rifiutare, dovrebbe rifiutare il suo stesso modo d'essere.

3. La **guida** è il momento in cui dopo il ricalco, si è creata una sintonia con l'individuo. Questo particolare momento può essere usato per cambiare il comportamento infrangendo il ricalco, cercando così di indurre l'altra persona a cambiare anche il suo.

Strategie Decisionali

Una strategia decisionale è un procedimento attraverso cui passa una persona per raggiungere una decisione. Questo procedimento è normalmente inconscio e se ne possono distinguere due tipologie:

VERSO

-Gli individui che operano da una leva motivazionale di questo tipo, si muovono verso ciò che desiderano o vogliono.

-Tendono a sminuire le difficoltà e le possibili conseguenze spiacevoli; obiettivi sono spesso distratti dalle inoltre sono soggetti a forte conseguenze negative. motivazione da incentivi.

>secondo la PNL: **RICALCO**

enfaticamente cosa otterranno, tenendo conto che potrebbero ignorare le nostre azioni vanno verso la stessa direzione.

VIA DA

>secondo la PNL: **RICALCO**

enfaticamente che le vostre azioni permetteranno loro di evitare ciò che vogliono. (lavorare su questo, in obiettivi).

Indice Referenziale Interno-Esterno

È un metaprogramma (ovvero un filtro percettivo in entrata e in uscita che influenza i nostri comportamenti) che può essere interno o esterno. Questo schema riguarda il modo in cui le persone decidono.

INTERNO

ESTERNO

Fraasi tipiche

-*"Io penso che..."*

-*"Mia madre ha detto che..."*

-*"Ho deciso di..."*

-*"I miei amici pensano che..."*

-*"Per decidere ho bisogno di..."* - -*"Ho sentito dire che..."*

-*"Devo capire se..."*

-*"Il mio collega sostiene che..."*

CARATTERISTICHE

- Una persona con indice referenziale interno ha i suoi standard personali e li esterno, invece, hanno bisogno di usa per agire e decidere. Le persone che consigli. Si affidano di più alle altre agiscono con un indice referenziale persone e vogliono sapere cosa ne interno raccolgono informazioni, ma pensano gli altri. Sembra che decidono da soli, in base ai loro criteri di abbiano difficoltà a prendere una valutazione personali e alla loro decisione e chiedono agli altri quale esperienza soggettiva. Si opporranno al sia il loro criterio di valutazione. fatto che sia un'altra persona a prendere Sapranno di aver fatto un buon una decisione per loro, anche se si tratta lavoro quando qualcuno glielo dice. di una buona decisione. Di fronte alla domanda "Come fai a sapere di aver - Al contrario, per motivare una fatto un buon lavoro?" tale individuo persona con indice referenziale risponderà "Lo so e basta". esterno occorre usare frasi come - Per motivare una persona con indice "*Tutti dicono che...*" o "*Può*

referenziale interno a prendere una certa *chiederlo a chiunque!* È utile dir decisione, occorre fornirle tutte le loro che altri hanno già fatto e preso informazioni di cui ha bisogno e poi una determinata decisione: dare concludere dicendo *“Solo Lei è in feedback continuo (ovvero un grado di decidere cosa sia meglio stimolo proveniente dall'esterno) per fare...”* È conveniente lasciar decidere il stimolare la formulazione di una soggetto (meglio proporre che ordinare). scelta.

La PNL e la psicoterapia

La PNL non viene considerata una scienza poichè le sue affermazioni non sono basate sul metodo scientifico e molte delle tecniche che utilizza sono basate su teorie che non hanno fondamento nell'attuale corpus di conoscenze mediche e psicologiche. E' da far però notare che gli stessi sostenitori della PNL affermano che le sue applicazioni non debbano necessariamente avere fondamento scientifico poichè i suoi principi fondamentali sono "ipotesi di lavoro che possono essere vere o meno. Il problema non è se siano vere, bensì se siano utili". La PNL viene descritta in molti modi ma intendiamo in questa sede riportare la definizione che le stesse scuole di PNL hanno elaborato: esse ne parlano come di un "Manuale d'Uso per il Cervello" (o come "software per il cervello"). Il legame della PNL con la dimensione psicoterapeutica è indubbio dato che le sue origini si possono individuare nei tentativi di Bandler e Grinder di identificare le strategie utilizzate proprio dai grandi professionisti della psicoterapia (persone che già conseguivano risultati eccellenti nel loro lavoro) e conseguentemente appropriarsi delle medesime strategie per riuscire a conseguire le loro stesse prestazioni ottimali. E' importante però ricordare che la PNL non è una vera e propria psicoterapia, ma è una tecnica il cui obiettivo terapeutico principale è quello di fornire strumenti che permettano all'individuo di raggiungere una più profonda comprensione di sé e degli altri, di sviluppare un'attitudine empatica e buone competenze comunicative, di sciogliere blocchi emotivi-cognitivi e trasformare creativamente convinzioni e decisioni limitanti in opportunità di crescita.

Si possono individuare tre caratteristiche principali nella PNL:

- La concezione dell' inconscio sia come motore creatore del problema psichico (grazie alle sue capacità creative e organizzatrici) , sia come struttura in grado di

risolverlo.

- La descrizione dei processi sensoriali attraverso i quali l'individuo organizza i dati della realtà esterna integrandoli con quelli già esistenti e i processi di decodificazione che influenzano i comportamenti emessi in risposta agli stimoli;
- La terza caratteristica concerne l'impegno in un'attività di organizzazione di un sistema di strategie psicoterapeutiche precise che consentono all'esperto in PNL di portare il paziente stesso a una ristrutturazione funzionale delle sue strategie interne, in modo che possa raggiungere la meta terapeutica (cioè i suoi obiettivi). Quando il programmatore neurolinguistico propone al paziente una tecnica, evita di fare interpretazioni o comunicare giudizi nei confronti di quest'ultimo, ma in contemporanea diventa parte attiva alla ricostruzione del mondo. Le tecniche utilizzate forniscono infatti una struttura di riferimento cognitivo grazie alle quali il cliente ha la possibilità di riorganizzare le proprie percezioni del mondo (scoprendo quali sono le strategie utilizzate per creare il problema).

La PNL utilizza spesso il concetto dell'ancoraggio che può richiamare quello del riflesso condizionato. L'ancoraggio serve per introdurre un nuovo elemento sensoriale, solitamente un tocco operato dal terapeuta nei confronti del paziente (per esempio una stratta di mano), mentre quest'ultimo è impegnato a pensare ad un'esperienza positiva. Con questa tecnica è possibile associare (o ancorare) una esperienza di forza e sicurezza, vissuta o immaginata che sia, ad un qualche tipo di contatto stabilito tra paziente e terapeuta. Vediamo come questa tecnica può essere utilizzata nei confronti di un soggetto affetto da fobie: il paziente affetto da una fobia deve prima di tutto definire un programma che pianifichi cosa desidera ottenere dalla terapia e poi comunicarlo al terapeuta in modo codificato (per esempio "desidero smettere di X"). A questo punto gli si chiede di immaginare una fase della sua vita in cui si è comportato in modo positivo, con sicurezza, coraggio, decisione, ecc. e di concentrarsi su di esso al fine di rivivere tale episodio. Quando il paziente ha trovato un episodio con le caratteristiche richieste gli viene chiesto (per esempio) di tendere una mano per stringere quella del terapeuta. Tale gesto costituisce un "ancoraggio". Da questo istante tutto il coraggio e la sicurezza provate (e provocate dal ricordo dell'evento soddisfacente) sono associate alla stretta di mano e saranno disponibili per il resto della seduta. Viene poi chiesto al paziente di pensare a un episodio in cui non ha saputo reagire nel modo più appropriato a causa della mancanza di risorse necessarie (un evento in cui si è scatenata la fobia). In questa fase di ricordo la mano del paziente sarà sempre a contatto con quella del terapeuta ed ogni volta che lo

stesso si troverà in difficoltà la stringerà al fine di ritrovare quella sicurezza e quella forza che vi sono state ancorate in precedenza. In questo modo le sensazioni di forza e sicurezza diventeranno parte dell'episodio traumatico che a questo punto cesserà di essere tale.

Parlando delle applicazioni della PNL in ambito psicoterapeutico è importante ricordare che Richard Bandler, nei suoi primi lavori in PNL, si mise alla ricerca di quelle persone che avessero sofferto di disturbi fobici ma che fossero anche riusciti a guarirne. Quindi, mentre il campo d'indagine della psicopatologia classica sono le persone affette da una patologia, gli studi di PNL prendevano in esame coloro che avevano superato la patologia. L'intento era chiaramente di analizzare questi casi per scoprire cosa li differenziasse da tutti gli altri. Si scoprì che tali individui avevano superato le proprie fobie grazie al passaggio da un utilizzo del "sistema visivo ricordato a uno visivo costruito" e che la tendenza di questi soggetti era vedersi fuori dalla scena (in modo dissociato). Per chiarire meglio il processo vengono qui di seguito presentati gli step da seguire per l'applicazione di tale tecnica:

- Il soggetto deve pensare ad episodio in cui si è manifestato il sintomo fobico.
- Poi deve immaginare di esser davanti ad un proiettore che trasmette sullo schermo la scena traumatica.
- Il paziente deve a questo punto immaginare di alzarsi e spostarsi in cabina di proiezione e guardarsi dall'esterno mentre lui stesso sta osservando lo schermo.
- Poi far scorrere il filmato fino alla fine e da questo punto far scorrere tutto all'indietro associando elementi spiritosi alle immagini (musichette comiche, trucchi cinematografici esilaranti, risate) come fosse un film comico.
- Scorrendo tutto all'indietro modificando le rappresentazioni mentali dell'evento vissuto si arriverà al punto del "film" in cui tutto deve ancora iniziare e l'individuo era in uno stato di quiete.

Ciò che si deve sempre tenere a mente è la potenza e la pericolosità di queste tecniche nel caso in cui venissero utilizzate con leggerezza e superficialità. A prima vista possono sembrare "giochi" ma è necessario utilizzare tali strumenti in un modo appropriato e solo dopo aver effettuato la dovuta preparazione. Non bisogna dimenticarsi che, nel caso di un'applicazione terapeutica, i destinatari di queste tecniche sono persone malate e che, a seconda del disturbo, le fobie e i comportamenti ossessivi compulsivi nascono spesso altri problemi e curare il sintomo non è sempre la strada più opportuna per eliminare il problema alla radice.

La PNL e lo sport

Tutti noi sappiamo quanto il corpo sia capace di influire sulla mente, tanto è vero che è sufficiente effettuare uno sforzo fisico per rendersi conto degli effetti che esso comporta a livello cognitivo. Raramente si prende in considerazione quanto la mente possa influire sul corpo e quanto questo sia importante nel raggiungimento di una prestazione eccellente.

Riuscire a raggiungere un buon livello di concentrazione prima o durante la gara, resistere allo sforzo e utilizzare ad un livello ottimale le proprie energie nel momento decisivo, credere nelle proprie capacità anche nelle fasi più difficili di una manifestazione sportiva, fanno la differenza tra un atleta capace di vincere ed un "eterno secondo". Osservando le riviste di sport, dove vengono elencati i vincitori dei campionati e dei tornei nelle varie discipline sportive, è possibile notare l'inesorabile ripetersi di alcuni nomi. Deve essere un fenomeno frustrante per i concorrenti che gareggiano continuamente con tali atleti "speciali" ma è evidente che esistano delle persone che sembrano "programmate al successo" e altre che non riescono ad uscire fuori dai momenti difficili. Questi ultimi, o "eterni secondi", non sanno creare i loro sentieri verso il successo.

Possiamo affermare con sicurezza che i risultati che raggiungiamo come sportivi sono frutto di due elementi fondamentali ed entrambi indispensabili per essere vincenti: l'allenamento fisico e quello mentale. Ciò che l'atleta pensa ed immagina nella sua mente prima e durante la gara determina i risultati che potrà raggiungere. I grandi atleti che riescono a coniugare un allenamento fisico intenso ad un atteggiamento mentale costruttivo e motivante riescono ad accedere alle proprie risorse e potenzialità nascoste e svilupparle al meglio.

Grazie alle strategie e alle tecniche offerte dalla Programmazione Neuro Linguistica è possibile aumentare la qualità delle proprie prestazioni sportive. L'intensità con cui si affrontano gli allenamenti, il desiderio di vittoria e la focalizzazione continua sul successo sono tutti elementi fondamentali. E' altrettanto importante ottenere lucidità mentale, fluidità di pensiero, capacità di liberarsi di influenze negative e migliorare la qualità della concentrazione.

La PNL offre strumenti potentissimi per incrementare la performance e permette di raggiungere facilmente lo stato mentale ideale in grado di portare ai migliori risultati.

Vediamo ora più nel dettaglio quali sono le tecniche e i temi su cui si concentra

la PNL in ambito sportivo :

Grazie alla tecnica di ancoraggio è possibile stimolare le risorse interiori necessarie nei

momenti più critici. E' possibile riassumere il funzionamento di questa tecnica in codesto modo: il coach PNL sportivo porta gradualmente l'atleta ad uno stato di notevole sicurezza in se stesso, di certezza delle proprie capacità e del raggiungimento del risultato stabilito. Quando l'atleta raggiunge tale stato di grande autostima lo ancora ad un qualsiasi gesto (per esempio ad una pressione in una parte del corpo o ad una frase da dire). In questo modo, quando l'atleta si troverà in una situazione in cui necessiterà di provare nuovamente uno stato emotivo e cognitivo come quello raggiunto in precedenza con l'operatore PNL, potrà utilizzare l'ancora scelta (gesto, frase, pressione) ed attraverso di essa evocare lo stato associato a quell'ancora.

Un altro compito fondamentale del coach PNL è quello di aiutare il proprio atleta a fissare degli obiettivi e occorre stabilire un piano d'azione per raggiungere tali obiettivi. Per questa ragione sembra fondamentale che gli obiettivi sappiano motivare, siano realistici, raggiungibili e gratificanti. Può sembrare assurdo ma non sempre un atleta si pone un obiettivo chiaro. Per definire in modo dettagliato i "goal" della prestazione è necessario che l'individuo conosca quale sarà lo stato d'animo che lo accompagnerà durante la gara, come attingere alle proprie riserve di risorse nel caso in cui la situazione diventi complicata e sforzarsi di visualizzare nei minimi dettagli quali saranno le mosse che gli permetteranno di vincere. Solo una volta definiti i propri obiettivi è possibile concentrare i propri sforzi per il raggiungimento di essi e, soprattutto, riuscire ad accettare gli insuccessi come tappe fondamentali per l'ottenimento di risultati fortemente voluti. Per il raggiungimento di un elevato livello di autostima risulta effettivamente fondamentale sviluppare la capacità di accettare i propri errori altrimenti si rischierebbe di creare una concezione di sé fondata sull'illusione di essere perfetti.

Un tema di grande importanza sviluppato nelle teorie PNL è quello legato all'analisi ed il superamento delle convinzioni limitanti: l'atleta può scoprire caratteristiche di sé che erano nascoste, qualità che possono permettergli di avere una migliore prestazione. Un bravo coach PNL nello sport deve saper offrire al suo atleta gli strumenti necessari per far emergere ogni sua capacità nascosta. Il tentativo è quindi quello di abbattere quelle convinzioni limitanti sulla bontà delle proprie potenzialità e su quello che potremmo raggiungere (i classici esempi di convinzioni limitanti sono: "non ci riuscirò mai", "è impossibile per me superare quell'ostacolo", "non ci sono mai riuscito e non ci riuscirò mai" etc. Insomma quelle credenze di cui noi siamo fermamente convinti e che contribuiscono a costruire la nostra realtà). Attraverso le tecniche offerte dalla PNL si possono così trasformare le credenze limitanti in motori di ricerca per occasioni da

sfruttare al meglio passando per esempio da “non posso riuscire” a “posso provare”.

Una delle più suggestive tecniche della PNL applicate in ambito sportivo è sicuramente la visualizzazione creativa. Partendo dal concetto della mente quale strumento impegnato di continuo in attività di immaginazione e, conseguentemente, portato a elaborare risposte sulla base delle immagini da esso stesso create (talvolta prendendole anche per realtà), potrebbe tornare utile utilizzare volontariamente il processo immaginativo della mente. Definito e descritto in modo dettagliato l'obiettivo, l'atleta può visualizzare creativamente tutta la gara così come se la stesse ricordando. Tornerebbe utile al raggiungimento del suo obiettivo finale anche arricchire le scene di particolari positivi e motivanti concedendosi il lusso di non avere paure e freni. La tecnica consentirebbe all'atleta di entrare in seguito nella visualizzazione al momento della gara effettiva con lo stato emotivo positivo e la predisposizione vincente che era riuscito ad evocare nella visualizzazione generata precedentemente. La manipolazione dei processi immaginativi risulta quindi essere uno strumento utilizzato dalla PNL con grandi risultati in ambito sportivo ed in particolare per migliorare le proprie tecniche motorie, per controbilanciare le immagini negative di errori commessi o che si teme di commettere con immagini positive, per rilassarsi prima e dopo la prestazione sportiva, per ottenere autostima prima di una competizione, per pianificare le strategie da adottare, per riuscire a mantenere la calma nel corso d'una gara, per imparare dai propri errori e dai propri successi.

PNL e la formazione personale

Le aree di applicazione della PNL sono numerose, dal campo medico a quello psicologico, economico, scolastico ecc.. Ciò accade in quanto possiamo considerarla come un utile strumento per imparare a replicare i risultati funzionali al successo che si intende raggiungere. In particolare essa risulta efficace nella formazione personale dell'individuo, per la sua crescita interiore.

La PNL infatti permette di migliorare la comunicazione interpersonale ma anche di controllare e modificare quei processi automatici o procedurali del nostro cervello al fine di realizzare i propri obiettivi, essa è un modello di studio della struttura dell'esperienza soggettiva, della comunicazione e dei processi di cambiamento in funzione di obiettivi concreti orientati all'eccellenza.

Esistono molte tecniche utilizzate nell'ambito della formazione personale, alcune di esse sono legate all'ipnosi o all'autoipnosi il cui scopo è quello di condurre una persona al

raggiungimento dei propri obiettivi attraverso metodiche mentali. Tra queste ritroviamo **l'induzione di Dave Elman** che è caratterizzata da alcune fasi: “ il rilassamento fisico, il test degli occhi, il frazionamento, il test di rilassamento fisico” ecc.. Un'altra tecnica connessa all'ipnosi è **l'autoipnosi indiana**; caratteristica di questa procedura è il grande accento posto sulla visualizzazione e sulla proiezione. Anche questo metodo implica l'utilizzo di uno schema procedurale:

Visualizzazione della scena desiderata
Portare la scena all'altezza del cuore e caricarla con le emozioni
Portare la scena all'altezza dell'ombelico, al centro del proprio essere
Iniziare la respirazione 6 3 6 (Il tempo per ogni respiro che dovete prendere è di sei unità, il tempo di trattenimento è di tre unità e il tempo di espulsione dell'aria è di sei unità.) fino a sentire come un'energia
Visualizzare una luce alla radice del naso sotto le palpebre chiuse
Mandare luce alla scena
Effettuare una profonda espirazione mandando la scena all'eterno e sentendola divenire vera
Ringraziare

Tra le altre tecniche applicate all'ambito della formazione professionale ritroviamo una procedura che nel testo abbiamo visto essere applicata in numerosi ambiti: **l'ancoraggio** . In particolare le “ancore”, che rievocano il legame con un particolare stato d'animo o con una reazione comportamentale, possono essere attivate sia dall'individuo stesso che dal tecnico della PNL a fini terapeutici. Solitamente in questo ambito le ancore sono prevalentemente di tipo cenestesico in quanto risulta più facile toccarsi una parte del corpo piuttosto che intonare una canzone o vedere un'immagine per esempio per darsi coraggio.

La PNL e la pubblicità

Il linguaggio pubblicitario si trasforma continuamente, si modifica sulla base delle richieste del pubblico, del mercato e della moda ma allo stesso tempo, a sua volta, è in grado di influenzarle. Gli “addetti” alla progettazione degli spot pubblicitari al giorno d’oggi sono infatti attenti conoscitori di quelle dinamiche psicologiche che inducono gli individui a prendere le decisioni. A tale proposito vedremo quali elementi della PNL (Progettazione Neuro Linguistica) vengono impiegati per invogliare ad una scelta piuttosto che a un’altra l’utente nell’ambito della pubblicità e, più in generale, come vengono utilizzati nelle strategie di promozione commerciale.

STRATEGIE UTILIZZATE NELLA VENDITA

Tra le tecniche utilizzate nell’ambito della vendita, considerate le leve che, opportunamente utilizzate, possono garantirci risultati potenti, ritroviamo:

- Tecniche di Rapport
- Tecniche di Fascinazione e concentrazione dell’attenzione
- Suggestioni potenti
- Tecniche di approfondimento
- Tecniche di suggestione operativa
- Tali strumenti possono condurre al conseguimento dei seguenti obiettivi:
- Possibilità di diventare guida e assistente dell’acquirente
- Ottenere l’attenzione del cliente
- Costruire un forte interesse nel cliente
- Indurre un forte desiderio
- Stimolare il compratore all’azione.

Ci addentreremo nella spiegazione di alcune di queste tecniche per comprendere meglio l’utilizzo della PNL nell’ambito del commercio e della vendita.

Il rapport

Il **rapport** consiste nella capacità di sintonizzarsi sullo stato emozionale dell’altro. Un principio fondante della comunicazione efficace è che ognuno tende ad apprezzare maggiormente le persone che percepisce simili a sé stesso. I concetti di empatia e di rapport esprimono un processo di rispecchiamento e sincronizzazione reciproca della mente e del corpo di due individui durante un’interazione comunicativa. La dinamica di

rapport opera a livello subliminale e può essere costruito con elementi di ricalco che abbiamo analizzato nei capitoli precedenti (cap.).

La fascinazione

Diventare un venditore significa imparare ad utilizzare l'arte della Fascinazione e la Persuasione. Un individuo che possiede tali caratteristiche è più facilmente creduto in quello che afferma e dimostra. La fascinazione persuasiva permette di interagire con gli altri avendo pieno dominio sulle dinamiche di base dell'essere umano. Riproponiamo le informazioni sopra citate sottoforma di tabella riassuntiva, paragonando alcuni momenti della vendita ad alcuni momenti di stato ipnotico:

TECNICA	RISULTATO	STATO MENTALE
Stabilire Rapport	diventare guida e assistente dell'acquirente	RAPPORT
Tecniche di fascinazione	Ottenere l'ATTENZIONE del cliente	Fascinazione
Suggerzioni Potenti	Per favorire la nascita di un forte INTERESSE nel cliente	Suggerzione
Tecniche di approfondimento	Per costruire un forte DESIDERIO	Approfondimento
Tecniche di suggestione post operativa	Per stimolare il compratore all'AZIONE	Richiesta

Paret M., (2008) *Vendita E Comunicazione Persuasiva Con PNL 3 E Ipnosi - Corso Per Vendere, Convincere, Affascinare, Sedurre, Persuadere - Programmazione Neurolinguist.* Web Services Ltd

PNL E PUBBLICITÀ: L' ANCORAGGIO

Addentrandonci nell'abito più specifico della pubblicità possiamo vedere come questa si rivolga ad individui molto diversi tra loro che prediligono l'utilizzo di diversi canali sensoriali. Molti spot televisivi si preoccupano quindi di coinvolgere più canali percettivi contemporaneamente. Se pensiamo alle pubblicità che più conosciamo infatti noteremo come siano presenti immagini molto suggestive, generalmente di belle ragazze, accompagnate da una piacevole colonna sonora che solitamente segue i momenti più significativi dell'intero spot, volti a mostrare la marca del prodotto e a stimolare quei meccanismi psichici che inducono lo spettatore all'acquisto. Anche nel mondo cinema è presente un'analogia struttura rappresentativa multisensoriale. Ecco che entra in gioco la Programmazione Neurolinguistica che identifica l'ancoraggio come strumento della comunicazione interpersonale che può essere utilizzato negli ambiti sovra citati. Esso consiste in un processo attraverso cui uno stimolo sensoriale, un'azione, un gesto (per esempio una particolare stretta di mano) viene associato ad uno o più stati emozionali intensi, in modo che, successivamente, sia possibile rievocare quello stato quando si ripresenta quello stimolo. Questo meccanismo è utilizzato spesso dagli individui nella loro vita quotidiana, basti pensare ai gesti che gli sportivi mettono in atto prima di una partita o di una prestazione agonistica per evocare in loro stati d'animo quali la gioia o la grinta; oppure ai momenti in cui, ascoltando una canzone connessa ad un episodio della nostra vita riproviamo le sensazioni ad esse connesse. Nella pubblicità un determinato stimolo viene solitamente associato ad una sensazione positiva che potrà essere immediatamente rievocata in seguito con la presentazione della stessa immagine, o dello stessa azione o della stessa musica. Ricordiamo infatti, come precedentemente accennato e come meglio spiegato nei capitoli precedenti, che gli individui utilizzano dei sistemi rappresentazionali differenti, per questa ragione le "ancore" a cui fa riferimento la PNL sono di tre tipi: **L'ancora visiva, quella auditiva e quella cenestesica**. La prima sfrutta come "stimolo" una foto, un'immagine, un colore, ecc; l'ancora auditiva agisce attraverso la musica, i suoni, le parole, ecc; infine l'ancora cinestesica funziona generando nell'individuo una sensazione particolare nel proprio corpo, enfatizzando gli aspetti più sensoriali.

Presentazione di:

Bonino Paolo, Caldani Simona, Orrù Rebecca, Quevedo Oscar e Vinci Molly