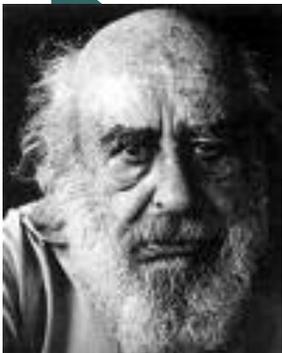


Programmazione neurolinguistica

La PNL non è un insieme di tecniche.
È, piuttosto, lo studio e il modellamento
delle strategie di successo.



OBIETTIVI della PNL

Obiettivi:

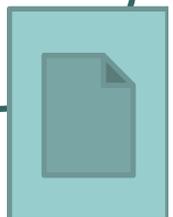
- individuare nella struttura dell'esperienza individuale **come** una persona sviluppa certi comportamenti e ottiene certi risultati, sia desiderabili sia indesiderabili;
- elaborare **strategie** valide (efficaci) su *come* fare le cose; per esempio, su *come* insegnare, piuttosto che su *che cosa* insegnare.

Armando Luisi



LE STRATEGIE (presupposti e definizioni)

- Ogni persona è programmata per fare quello che fa.
- Ogni nostro comportamento è diretto da strategie operanti internamente (è scritto nella mente).
- I comportamenti sono conseguenza di **sequenze di rappresentazioni mentali** (schemi neurologici). Senza schemi neurologici non può darsi il comportamento.
- Le sequenze di rappresentazioni si chiamano **strategie**.



LE STRATEGIE

- Per ottenere i risultati desiderati, le strategie
 - si possono migliorare;
 - si possono apprendere.
- Qualche volta è utile cambiare strategia o disporre di strategie differenti per lo stesso obiettivo, per
 - aumentare le possibilità di scelta;
 - superare i sentimenti negativi determinati da strategie inadeguate;
 - potenziare le capacità di apprendimento.

LE STRATEGIE

- Le strategie si possono estrarre (elicitarle) raccogliendo informazioni per rendere esplicita la sequenza di rappresentazioni mentali che forma una strategia.
- Le informazioni si possono raccogliere
 - tramite il linguaggio verbale (con apposite domande)
 - tramite l'osservazione del soggetto mentre esegue una certa strategia.

LE STRATEGIE (linguaggio di precisione)

- Se si utilizza il linguaggio verbale, occorre fare ricorso a un linguaggio che ci permetta di inviare messaggi comprensibili e di raccogliere informazioni precise.
- A questo scopo si parla di *linguaggio di precisione*.
- Categorie di frasi prive di precisione:
 1. Mancanza di soggetto noto (uso di *tutti, nessuno, si dice, la gente ...*) . Le domande possono aiutarci a capire a chi specificamente fa riferimento la persona che parla.

LE STRATEGIE (linguaggio di precisione)

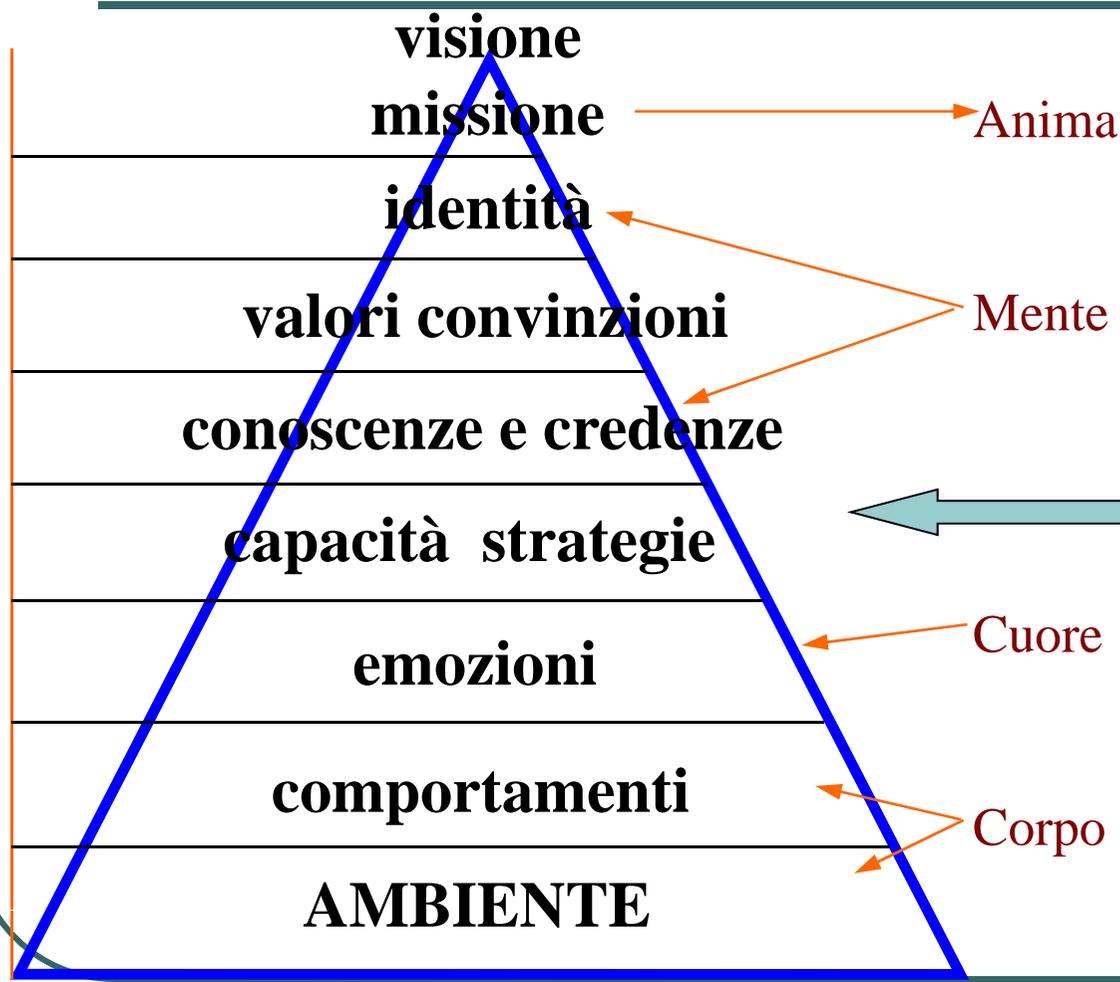
- Categorie di frasi prive di precisione (segue):
 2. Mancanza di riferimento al tempo (uso di *sempre*, *mai*, *qualche volta*, ...). Le domande spingono la persona a specificare meglio quello che dice.
 3. Espressione di necessità e di impossibilità (uso di *devo*, *dovrebbe*, *non posso*). Le domande ci aiutano a comprendere ciò che la persona ritiene una costrizione o un impedimento.

LE STRATEGIE (linguaggio di precisione)

- Categorie di frasi prive di precisione (segue):
 4. Verbi che necessitano di precisioni. Le domande spingono la persona a dare risposte su come si *rappresenta* l'esperienza espressa con un solo verbo.
 5. Mancanza di termine di paragone (uso di *troppo*, *meglio*, *molto*, *poco*). Le domande ci aiutano a comprendere i termini di paragone per la persona.

PRESUPPOSTI PNL

I LIVELLI



FULCRO: senza le capacità e le strategie (il come), il cosa e il perché diventano inutili

Programmazione Neurolinguistica

PNL

Richard Bandler, John Grinder, *La struttura della magia*, Astrolabio, Roma
R. Dilts, *Creare Modelli con la PNL*, Astrolabio, Roma, 2003

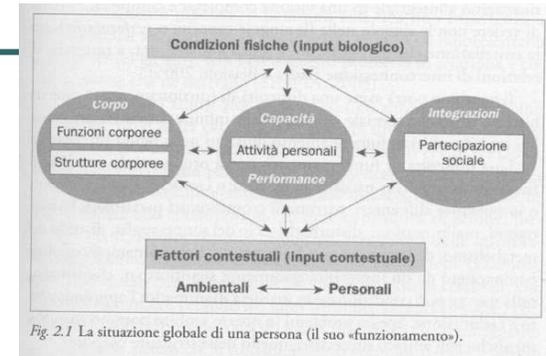
Programmazione = lavoro mentale che avviene nella persona all'atto del ricevimento di una informazione.

Neuro = l'esperienza è elaborata e filtrata dal nostro sistema nervoso attraverso gli organi di senso.

Linguistica = indica la relazione che avviene con l'esterno (in modo verbale o non verbale) in risposta agli stimoli ricevuti dall'esterno o affiorati internamente.

PRESUPPOSTI PNL

Interazione sistemica



La vita, le nostre interazioni, il nostro corpo, la nostra società sono una sorta di ecologia di sistemi e sottosistemi che si influenzano reciprocamente.

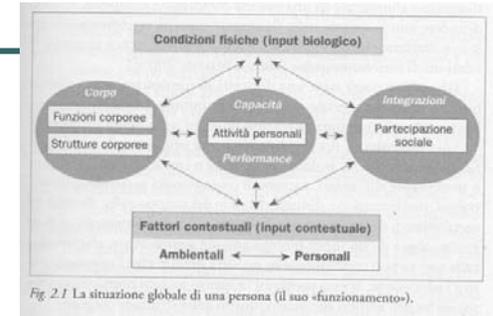
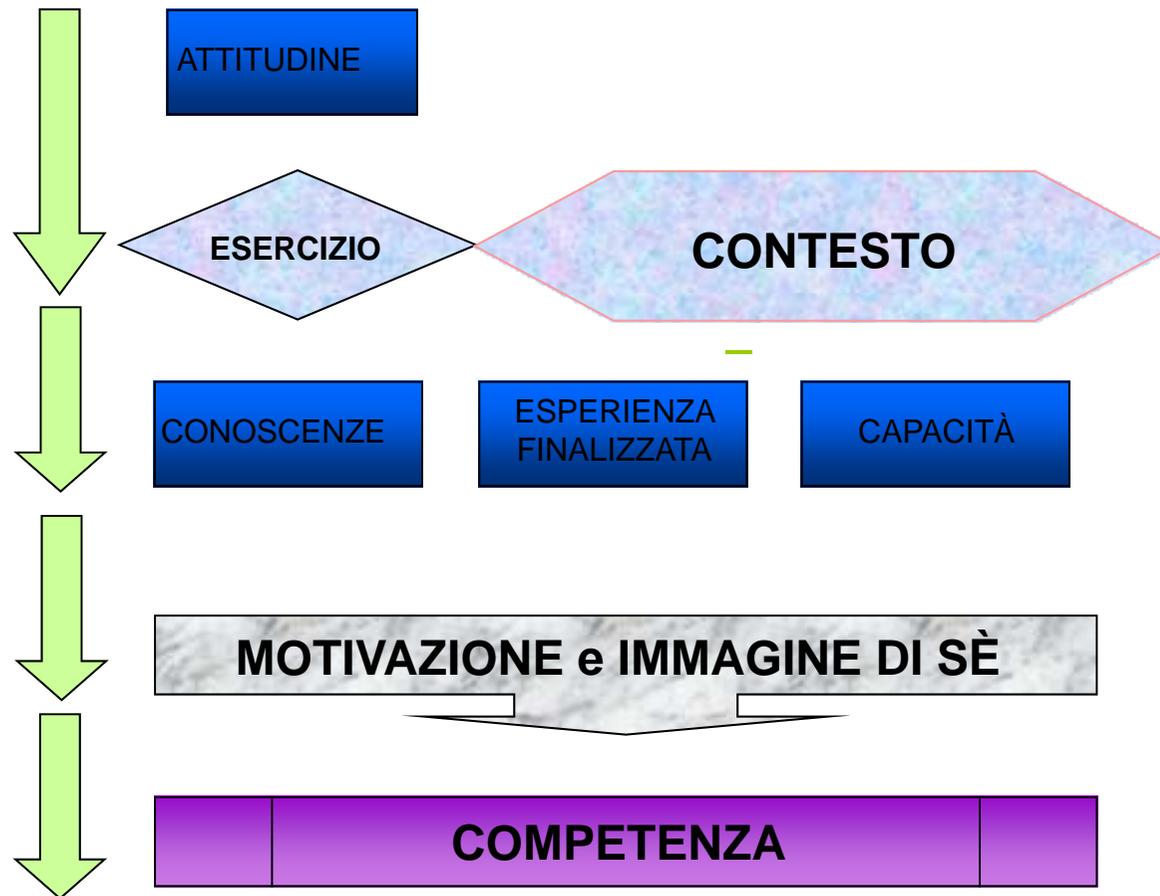
Le persone vengono condizionate da molti aspetti dei sistemi che le circondano.

Per il cambiamento va considerato l'intero sistema di interazione che influenza (incoraggia, stimola, deprime) un fenomeno o un processo.

PRESUPPOSTI PNL

Interazione sistemica

UN MODELLO DI SVILUPPO DELLE COMPETENZE

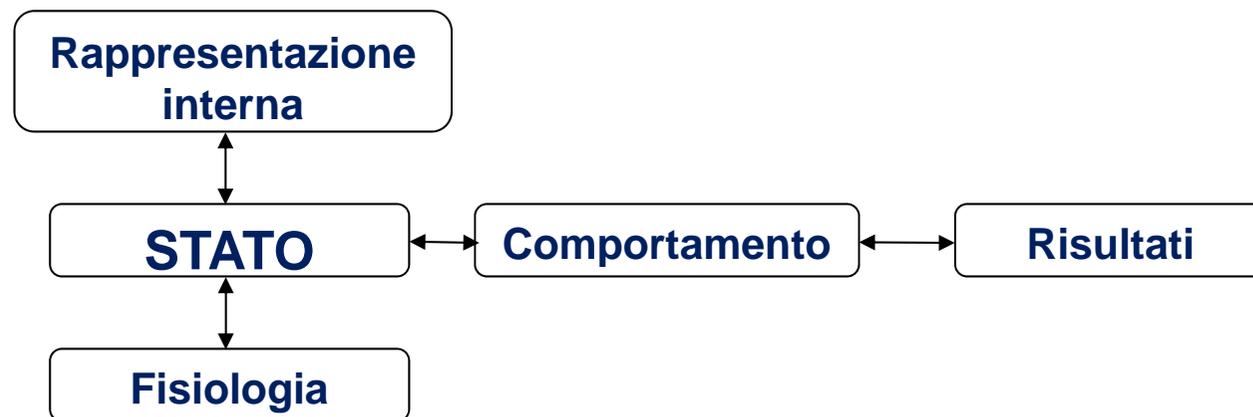


Le **dotazioni personali** si esprimono in **competenza** se sussistono due condizioni:

- 🌐 il **contesto** che fornisce opportunità di esercizio
- 🌐 la **motivazione** e l'**immagine di sé**, che spingono l'individuo ad **agire**, applicando conoscenze e manifestando abilità in **prestazioni orientate** allo svolgimento di un compito, **dotato di senso** per il soggetto stesso.

Lo STATO ... per cambiare

- **STATO = la condizione emozionale, il modo in cui ci si sente in ogni momento.**



Il modo in cui ti senti dentro determina in larga misura i risultati che ottieni.

Lo STATO ... per cambiare

La rappresentazione interna – i pensieri: *Ciò che hai nella mente determina il modo in cui ti senti.*

La rappresentazione interna – le emozioni: *Il modo in cui ti senti può modificare la tua fisiologia.*

La fisiologia: *La tua fisiologia può modificare il modo in cui ti senti.*

Puoi cambiare il modo in cui ti senti – ogni volta che vuoi ...



Modellamento

Il modellamento è un **PROCESSO**
attraverso il quale impariamo
qualcosa da qualcuno,
intuitivamente o consapevolmente.

I NOSTRI DEBITI

- A CHI SIAMO DEBITORI?
- VERSO CHI VORREMMO ESSERE DEBITORI?

- Che cosa sai fare in maniera eccellente?
- Quali sono le tue strategie vincenti?

- Che cosa ti piacerebbe saper fare al meglio?
- Quali strategie vincenti desidereresti possedere?

MODELLAMENTO E PNL

METODOLOGIA

- Questionari, interviste, giochi di ruolo, simulazioni
- Osservazioni dal vivo dell'esperto in azione
- Ricordare e rivivere un'esperienza specifica
- Realizzare un compito che preveda o susciti una determinata capacità/strategia
- Agire come se ... (uso dell'immaginazione liberandosi dalla percezione attuale dei limiti della realtà)

MODELLAMENTO INTUITIVO

È il modellamento tipico dei **bambini**.
È **olistico** (si prende il tutto nel suo insieme)
Coinvolge **l'emisfero destro** (intuitivo/creativo)
È **simultaneo** (coglie contemporaneamente più parti)
È **inconscio** (avviene automaticamente)

Tipico della seconda posizione (nei panni di ...).
Più la persona mi trova simile a lei, più sento che c'è un cambiamento dentro di me.
Ci si avvicina alla struttura profonda della persona; non c'è solo il ricalco.

MODELLAMENTO INTUITIVO

Non c'è cambiamento senza modellamento intuitivo.

Il pericolo del cambiamento intuitivo è quello di essere manipolati.

Per tale motivo è necessario un rapporto di fiducia.

**Da una dimensione globale (d'insieme) al particolare
(**approccio deduttivo**)**

**Da una posizione di associato interno con se stesso ad
una di associato esterno (**Interno → esterno**)**

MODELLAMENTO INTUITIVO

Il modellamento è il piacere di

- essere l'altro
- essere con l'altro
- essere nell'altro

Si impara e si cambia nell'amore.

identificazione

fiducia

proiezione

MODELLAMENTO ANALITICO

È il modellamento tipico dell'**adulto**.
È un processo **induttivo**: da tante piccole parti (micro) a un modellamento macro.
Coinvolge l'**emisfero sinistro** (razionale)
È **frazionato** (coglie singole parti distinte)
È **conscio** (avviene consapevolmente)

Procede dalle parti all'insieme (**dall'esterno → all'interno**)

Dopo aver osservato scelgo le parti e le faccio mie.
Per osservare sono in terza posizione.

MODELLAMENTO ANALITICO

**Il modello analitico
richiede**

- un contratto
- interazione e rapport

accordo

relazione