

La Programmazione Neurolinguistica, ovvero...lo studio dell'eccellenza umana

Come mai vi sono delle persone che riescono ad ottenere dei risultati eccellenti nelle diverse attività, avendo comunque a disposizione gli stessi mezzi o le stesse informazioni degli altri?

Tutti noi comunichiamo, eppure vi sono delle persone che pur utilizzando le stesse parole ottengono una risposta che li porta ad ottenere quello che hanno chiesto.

Molti si impegnano a fondo in quello che fanno, alcuni apparentemente fanno le stesse cose, ma ottengono risultati scadenti, altri invece eccellenti.

È come se tutti noi disponessimo dello stesso computer con gli stessi programmi e nel fare le stesse operazioni ottenessimo dei risultati molto diversi.

Quale può essere la differenza?

All'inizio degli anni '70, Richard Bandler (matematico con la passione della psicologia) conosce Fritz Perls (*psicoterapia Gestalt*) e Virginia Satir (*terapia della famiglia*). Il suo interesse nacque perché da buon matematico intuì che nei comportamenti di queste persone geniali si nascondeva uno schema. Partendo da questa considerazione iniziò ad appassionarsi allo studio dei geni. Bandler incontra John Grinder (laureato in filosofia e insegnante di linguistica) e assommando le loro conoscenze nasce la NLP (Neuro-Linguistic Programming).

La forza della NLP consiste nella sua capacità di estrarre le strategie che consentono alle persone eccezionali di ottenere risultati eccezionali; questa metodologia di studio del modello capace di tali cose si chiama "modelling".

Tutti noi attraverso i nostri cinque sensi facciamo esperienza del mondo (*neurologia*), poi la portiamo dentro di noi prediligendo una percezione particolare (*visiva, auditiva, cinestetica*) e la memorizziamo in un certo modo (*programmazione*). Fatto questo resta il problema di comunicare tale esperienza o di utilizzarla in modo funzionale (*comunicazione*).

Per la NLP, la comunicazione non si limita solamente alle parole, ma anche il nostro modo di vestire comunica chi siamo, come gli atteggiamenti indicano il nostro temperamento, ecc...

La comunicazione si può quindi suddividere come segue:

- le parole, i predicati che uso (*verbale*) 8%
- il modo in cui le dico, la velocità, la tonalità (*paraverbale*) 37%
- cosa faccio mentre le dico (*non verbale*) 55%

Le applicazioni della NLP si rivolgono ai più diversi ambiti delle attività dell'uomo. Troviamo le strategie adattate agli sportivi, al marketing, allo studio, alle terapie.

La figura che nella NLP utilizza queste tecniche per migliorare le performances si chiama "Coach".

Il Coach è la persona che ti porta da uno stato attuale (*stato = somma di pensieri, sensazioni fisiche o emozionali che provo in un dato momento*) a uno stato desiderato.

Es.: Sono allenato, nelle prove riesco benissimo ma in gara non ottengo risultati soddisfacenti!
Devo presentare una relazione e quando salgo sul palco non spiccico parola!
Ho studiato ma durante l'esame ho un gran vuoto in testa!

Sono situazioni diverse ma sono accomunate da una mancanza di risorse per ottenere quello che desidero.

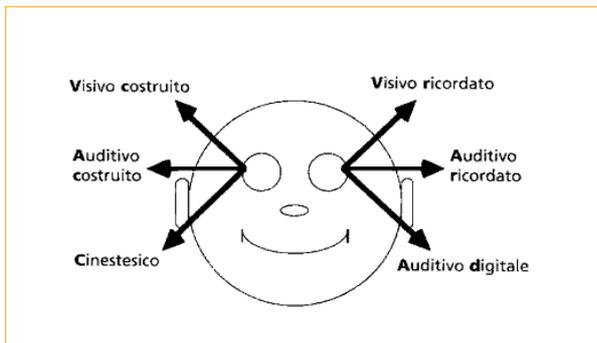
Cosa farà a questo punto il Coach?

Utilizzerà gli strumenti della NLP per estrarre le informazioni che riguardano le convinzioni, le capacità, i valori che possono influenzare positivamente o negativamente le prestazioni.

Come fa ad estrarre le informazioni?

Il Coach conosce come creare “*rapport*” con il cliente, ricalcando inizialmente i modelli linguistici, i comportamenti e i valori. Se io sono simile a tè, tu non devi difenderti e quindi possiamo comunicare sulla stessa lunghezza d’onda, così da capirci. I **metamodelli** di comunicazione indicano la “*mappa del mondo*” del cliente e se il Coach lo vuole aiutare ad ottenere risultati diversi deve utilizzare quella mappa. La mappa come tutte le mappe *non é il territorio* ma solo una rappresentazione soggettiva del territorio, quindi é infarcita di *cancellazioni* (non posso metterci tutto quello che c’è nella realtà, ma scelgo cosa tenere), dovrò per forza *generalizzare*, se ci metto un bosco questo sarà una macchia verde e non mi dirà che tipo di vegetazione c’è; e per ultimo la mappa risulta una distorsione della realtà, perché devo per forza adattarla al mio sentire o al significato che ho imparato a dare alle parole (se penso alla parola albero, posso andare con la memoria ad un albero particolare, forse un albero sotto il quale giocavo o vedevo dalla mia finestra, ma non é l’albero che in questo momento vedo, quindi devo prima andare all’immagine interna che mi dà il significato di albero poi devo adattarla o sovrapporla a quello che vedo) a questo punto ho fatto una *distorsione* della realtà.

La NLP utilizza gli accessi oculari.



Le persone in modo spontaneo dirigono lo sguardo nella direzione in cui hanno messo le informazioni.

Informazioni che nel loro *programma* sono immagini interne o parole ricordate o si parlano dentro per trovare le risposte.

Quando un Coach pone una domanda é attento a quello che il cliente fa, in base a questo ne arricchisce la mappa aiutandolo a recuperare le cancellazioni o le generalizzazioni o recuperare i significati di quello che percepisce.

Il Coach porta il cliente a rivalutare le proprie convinzioni, ad osservare le sue capacità, ed a scoprire quali siano i criteri di scelta o i valori che lo spingono a fare quello che fa.

Quello che si chiama **allenamento mentale** non é solamente vedere che si é in grado di fare meglio qualche cosa, ma é un lavoro per far si che il cliente acquisisca quell’ attitudine che fa la differenza, fra la semplice abilità tecnica e la presenza significativa in un dato contesto.

Gli strumenti che la NLP ha sviluppato sono così diversificati da adattarsi praticamente ad ogni campo delle attività umane.

Il lavoro vero e impegnativo é sempre del cliente, sarà lui che sale sul podio, il Coach é solo il mezzo che ti traghetta da dove sei a dove vorresti essere.

Giovanni Besomi
(Master Practitioner in nlp)

besomiterapie@bluewin.ch