

# Guida PNL

[www.Autostima.Net](http://www.Autostima.Net)

## **PNL**

La Programmazione Neuro-Linguistica **PNL** è una meta scienza che studia i comportamenti delle persone di successo, identificandone dei **modelli**, ed estrapolandone delle tecniche pratiche da insegnare per superare qualsiasi situazione. Ovviamente il protagonista rimani tu, con le tue doti e con la tua seria volontà di cambiare.

Innanzitutto tieni conto che nessuno al di fuori di te può cambiare quello che provi dentro, perché sono le tue decisioni e non le condizioni della vita, a determinare il tuo destino. **La mappa non è il territorio** , dice la **PNL**. Secondo la **PNL** infatti, la tua rappresentazione interiore della realtà non riproduce esattamente la realtà, ma è solo un'interpretazione filtrata attraverso le tue credenze e i tuoi valori personali; un'interpretazione che puoi decidere di utilizzare a tuo vantaggio, per rendere più serena la tua esistenza.

Quello che la **PNL** insegna è che tu puoi **cambiare la tua vita in un istante**, abbandonare i tuoi limiti in un secondo, con la sola forza di volontà. Concentrati sui tuoi obiettivi e crea nella tua mente una rappresentazione visiva, uditiva e sensoriale della persona che vuoi diventare. Comunicagli la sicurezza, la fiducia, la passione, l'amore, la felicità che desideri avere, vivi le sue sensazioni, ascolta le sue parole decise, osserva il suo sguardo sereno e il suo respiro profondo. Questa è **PNL**. Semplifica le sue regole: rendi facile

soddisfare i suoi valori e difficile violarli. Caricati della sua energia. E comincia subito a vivere come quella persona, che è parte di te, senza più aspettare.

La **PNL** invita a raccogliere le sfide che la vita ti presenta, affrontale con la tua nuova identità, con la tua sicurezza, con la fiducia in te. Concentrati su come vorresti sentirti e su come ti sentirai quando le avrai superate, e con quello stato d'animo positivo vincerai qualsiasi difficoltà, presente, passata e futura. Crea un'alternativa per i tuoi ricordi dolorosi, rivivi, con **le nuove risorse che oggi hai a disposizione**, le tue esperienze passate, modificandone la percezione ed eliminandone le connotazioni negative.

## **Comunicazione PNL**

Nei rapporti dai fiducia alle parole e alla comunicazione, cerca di essere comprensivo. Non è importante la forma, ma il contenuto, l'idea che si vuole esprimere, il risultato che si vuole ottenere. "**La comunicazione è il risultato che si vuole ottenere**". Non esistono cattivi ascoltatori, ma solo cattivi comunicatori. Ricordati che le persone non sono il proprio comportamento: devi sempre andare oltre, essere flessibile e dinamico, capire il punto di vista degli altri, interpretarne i comportamenti ed intuirne le esigenze.

La PNL aiuta in questo compito attraverso lo studio dei **sistemi rappresentazionali**: alcuni ragionano in termini **visivi**, hanno una forte immaginazione, traggono da ogni avvenimento la parte visiva memorizzandola e trascurando gli altri elementi. Inoltre hanno un tono di voce molto alto, un volume alto, fanno poche pause e hanno una respirazione veloce. La loro gestualità è descrittiva, le mani si muovono verso l'esterno, hanno una postura eretta e lo sguardo alto.

Altri ragionano invece in termini **uditivi**, parlando ed elaborando soprattutto le parole. Hanno un tono di voce molto armonico oppure monotono, piatto. La loro gestualità è a direttore d'orchestra, ovvero muovono le mani a tempo con le parole, e le tengono vicino alle orecchie. Spesso spostano la testa verso la fonte del suono, tenendo la testa reclinata.

Infine i **cinestesici** danno maggiore importanza alle sensazioni che provano o che hanno provato. Hanno un tono e un volume di voce molto bassi e fanno delle pause piuttosto lunghe, assaporando ogni singola sensazione. La loro gestualità è dall'esterno verso il proprio corpo, arrivando anche all'auto contatto. Le loro spalle sono rilassate, lo sguardo è relativamente basso. Il respiro è profondo, basso, addominale e per questo hanno un colorito roseo.

Attraverso lo studio di questi indizi è più facile **entrare in sintonia** con un'altra persona, semplicemente utilizzando il suo modo di ragionare. Così ad una persona prevalentemente visiva puoi dire "immagino che tu possa vedere il mio punto di vista..", ad una uditiva puoi dire "ascolta quello che ti sto dicendo..", infine ad una cinestetica puoi dire "senti quello che sto provando.." e così via.

## Rapport

Sicuramente ti è capitato di conoscere una persona e sentirti con lei particolarmente a tuo agio. Con buone probabilità avevate lo stesso sistema rappresentazionale (visivo, uditivo o cinestetico), e vi rispecchiavate senza saperlo. Ma cosa è il **rispecchiamento**? Si tratta di ricalcare gli atteggiamenti fisici e verbali della persona con cui stai parlando, per poter accedere al suo modo di pensare e al suo stato d'animo.

Il rispecchiamento può avvenire su diversi livelli:

- **verbale**: ricalcandone le parole, i predicati sensoriali, le espressioni e i modi di dire.
- **paraverbale**: ricalcandone il tono di voce, il volume, le pause, etc.
- **non verbale**: ricalcandone la posizione, i movimenti, i gesti, il respiro, etc.

Quando riesci a rispecchiare una persona con naturalezza e senza forzature, l'interlocutore si sentirà maggiormente compreso, più vicino a te, più a suo agio: a quel punto avrai raggiunto il cosiddetto "**Rapport**":

Arrivato al Rapport, potrai **prendere il controllo** della situazione, guidare la persona a tuo piacimento, portarlo in stati d'animo migliori e più produttivi, facendolo uscire da situazioni magari difficili da affrontare. Prova a modificare la tua posizione e con ogni probabilità sarà lui a rispecchiarti senza rendersene conto.

## Movimenti oculari

Dopo essere entrato in sintonia con una persona, rispecchiandone parole e gesti, puoi arrivare a convincerla delle tue idee. Queste tecniche hanno un'ampia applicazione nel mondo del lavoro, dove raggiungere il "rapport" significa portare a termine una vendita o far firmare un contratto.

Di fronte ad una persona è importante studiarne ogni movimento, ogni parola, per avere un **feedback** immediato. La PNL sottolinea l'importanza del linguaggio non verbale e in particolare degli occhi. I movimenti oculari prodotti dall'inconscio hanno dei significati ben chiari e stabiliti.

Visivo costruito ----- Visivo ricordato

Auditivo costruito ----- **OCCHIO** ----- Auditivo ricordato

Cinestesico ----- Dialogo Interno

Secondo questo schema, se il tuo interlocutore sposta gli occhi in alto a destra, significa che sta ricordando una immagine, e così via. Per le persone mancine, lo schema va invertito. Le applicazioni sono notevoli: è facile in questo modo verificare le affermazioni fatte a parole e osservare eventuali incongruenze. E al tempo stesso osservare il modo in cui si accede ai ricordi, in termini visivi, uditivi o cinestesici.

## **Posizioni percettive**

Di fronte ad un'animata discussione con il tuo interlocutore nel tentativo di persuaderlo, potresti trovarti in difficoltà. Affrontando e vedendo la situazione da un nuovo punto di vista, potresti uscirne con relativa facilità. Esistono tre posizioni percettive:

1) **te stesso**: quando guardi la situazione associato a te stesso, ovvero con i tuoi occhi;

2) **il tuo interlocutore**: quando cerchi di vivere la situazione con i suoi occhi, calandoti in lui e guardandoti con i suoi stessi occhi. Come ti vedi? Cosa vorresti sentirti dire?

3) **esterno**: quando ti dissoci e guardi la situazione dall'esterno, vedendo te e lui discutere. Come vorresti che andassero le cose?

Quando ti trovi in una posizione percettiva **dissociata da te** (la seconda o la terza), è più facile vedere la discussione con altri occhi, senza troppi coinvolgimenti emozionali, e con uno stato d'animo più sereno. E riuscirai a persuadere il tuo interlocutore in pochi minuti.

## **Metaprogrammi e Metamodello**

Persuadere significa innanzitutto capire il tuo interlocutore. E l'unico modo è comprenderne i modelli linguistici, i metaprogrammi, il sistema rappresentazionale. In una parola la sua Mappa. Ancora una volta la **mappa non è il territorio**: la sua rappresentazione interiore della realtà non riproduce esattamente la realtà, ma è solo un'interpretazione filtrata attraverso le sue credenze e i suoi valori personali. Quindi capire la sua mappa, consente di entrare nel suo mondo e rispettarne i valori.

I **modelli linguistici** sono il modo in cui l'uomo semplifica e modella la propria realtà, facendo generalizzazioni, deformando la realtà ed eseguendo delle cancellazioni che permettano di filtrare i dati necessari da ogni esperienza della vita. Capire in che modo il tuo interlocutore utilizza questi processi, ti consente di approfondirne la conoscenza e il modo di ragionare.

I **metaprogrammi** sono quelle regole che l'uomo crea, sulla base di riferimenti ed esperienze, per prendere decisioni in ogni situazione della vita: c'è chi valuta determinati fattori, e chi altri. Chi ha bisogno della conferma degli altri, e chi si fida solo di se stesso. Chi ama i cambiamenti e chi cerca stabilità. Chi si fida a priori e chi ha bisogno di continue conferme. E così via. Anche in questo caso capire in che modo il tuo interlocutore utilizza questi processi, ti offre molti vantaggi.

## **Ancoraggio**

Certamente ti sarà capitato di ascoltare una determinata canzone e automaticamente pensare alla persona che ami, rievocandone tutte le **emozioni associate**. Come quando senti un profumo particolare e rivivi emozioni passate. Ecco, questi sono due classici esempi di ancore.

L'**ancoraggio** significa associare ad un determinato stato d'animo, un segno ben preciso, inequivocabile. Ogni volta che si ripete, automaticamente rievoca quello stato d'animo. Può essere un profumo o una canzone, come già detto, ma anche un gesto, una stretta di mano, una pacca sulla spalla.

Fai questo esercizio: ripensa ad una situazione estremamente piacevole della tua vita, un momento in cui ti sentivi sicuro e forte. Rivivine le sensazioni, ascoltane i rumori e gli odori, immagina ogni dettaglio. Ora **stringi il pugno** più forte che puoi. In questo modo ancori uno stato d'animo molto positivo alla tua stretta. E quando ti trovi in difficoltà, stringi il pugno con la stessa intensità e ti sentirai subito meglio!

## **Ricordi dolorosi**

Un ricordo fa parte del passato: il dolore subito ormai è stato provato ed è già finito, la sofferenza non modifica il ricordo e non ci mette in condizione di affrontare con serenità gli avvenimenti. **Vivi il presente.** Oggi tu hai accesso a nuove risorse che prima non avevi, e che puoi utilizzare per superare qualsiasi difficoltà.

Chiudi gli occhi, prendi il ricordo che ti crea sofferenza, guardalo dall'esterno, come se fosse proiettato sullo schermo di un televisore. Tu ne sei il regista. Guardalo scorrere, osserva le immagini, ascolta le parole, rivivi le sensazioni. Poi riguarda la sequenza al contrario, dalla fine all'inizio, sempre più velocemente. Comincia a modificarne i particolari, **trasformalo in un cartone animato**, cambiane i colori, aggiungi particolari ridicoli, rendi i protagonisti del film caricature di loro stessi, storpiane il naso o le orecchie! E ora ricomincia da capo per tre volte. Alla fine il tuo ricordo perderà quelle connotazioni negative che aveva prima.

L'importante è che rivivi in maniera adeguata e ricca di particolari il tuo nuovo film modificato. Il tuo inconscio non può distinguere un ricordo reale da uno ricostruito dal tuo cervello, perchè in entrambi i casi si tratterà di **un'interpretazione che non corrisponde alla realtà**, ma che è filtrata attraverso le tue credenze e i tuoi valori personali; un'interpretazione che puoi decidere di utilizzare a tuo vantaggio, per rendere più serena la tua esistenza.

## **Situazioni difficili**

Nessuno è immune a eventi negativi e a brutte esperienze: ma puoi interpretarle nel giusto modo, ricordando che ogni esperienza della vita contribuisce alla tua crescita interiore e a creare riferimenti utili per il tuo futuro. E quando ti senti giù e sopraffatto dagli eventi fatti questa domanda: **"come vorrei sentirmi? perchè? cosa me lo impedisce?"**. Il solo fatto di porsi queste domande, ti obbliga a dare delle risposte, a cercare la soluzione senza soffermarti sul problema. Concentrarsi sulla soluzione ti permette di agire in uno stato d'animo positivo e rafforzante e potrai vedere il tuo problema sotto una nuova luce.

## **Cura fobie con Pnl**

Uno dei metodi insegnati dalla PNL è questo: immagina in ogni dettaglio una **situazione assolutamente piacevole**, nella quale hai avuto fiducia in te, sicurezza, forza interiore. Visualizzala nella tua mente: cosa vedi? cosa senti? cosa riesci ad ascoltare? si tratta di un'immagine o di un film? a colori o in bianco e nero? è vicino o lontano dai tuoi occhi? è nitido o sfocato? Nota bene tutte le caratteristiche di questo ricordo.

Ora immagina, dissociato da te stesso (cioè da fuori), una situazione in cui si possa manifestare la tua **reazione fobica**.

Ancora una volta controllane tutti i particolari. Probabilmente vedrai un'immagine buia, sfocata e così via, anche se poi dipende tutto da come sei abituato ad raffigurarti le situazioni.

Quello che devi fare è semplice: **trasforma la situazione fobica in una positiva**. Prendi ogni singolo dettaglio e modificalo in modo da renderlo uguale a quello della situazione positiva. Ad esempio prendi l'immagine negativa, aggiungile colore e luminosità, rendila più nitida, finché non assomiglia all'immagine positiva. E così via per tutti i particolari.

Ora prova a rivivere la situazione fobica: ti stupirai di vedere come tutte le **sensazioni negative sono letteralmente scomparse!**

## **Ristrutturazione**

La ristrutturazione di un evento si fonda ancora una volta sul presupposto che la **mappa non è il territorio**: la tua rappresentazione interiore della realtà non riproduce esattamente la realtà, ma è solo un'interpretazione filtrata attraverso le tue credenze e i tuoi valori personali. Questo significa che ciascun evento può essere interpretato da vari punti di vista e ricontestualizzato.

La ristrutturazione del contesto significa questo: prendi un evento, riconsideralo in una situazione diversa e cercane nuovi significati. Ad esempio se una persona è molto testarda per le faccende di casa, puoi ristrutturarne il contesto: quella stessa testardaggine, sul lavoro può diventare determinazione ed essere considerata una grande qualità.

La ristrutturazione del contenuto significa invece modificare il senso che tu dai ad un evento: ad esempio se il tuo datore di lavoro si lamenta di te, non vuol dire per forza che sei incapace o incompreso. Potrebbe voler dire che il tuo capo ti stima e vorrebbe aiutarti a crescere in un determinato lavoro. E così via.

Applicata ai vari contesti della vita, la ristrutturazione può risultare molto utile, sia per affrontare dolori e sofferenze del passato, sia per i piccoli problemi quotidiani che portano rabbia e frustrazione. Provare per credere!

## **Corsi di Formazione PNL**

Spesso ci si domanda se vale o no la pena di investire in Corsi di Formazione. Ma la vera domanda è: quanto stress accumuliamo ogni giorno? Quanto tempo passiamo a seguire attività che "dobbiamo" fare? Quante volte ci siamo detti o abbiamo sentito dire "lo sono fatto così, non posso cambiare", "La gente non cambia"?

E' ora di dire basta! Noi esseri umani siamo fantastici, abbiamo delle potenzialità illimitate, siamo ricchi di risorse e di potere interiore! Cosa aspettiamo a tirarlo fuori?

Investire su se stessi è questo. Significa dedicarsi un po' di tempo, anche quando il tempo ci sembra sempre agli sgoccioli. Siamo noi i protagonisti della nostra realtà, nessuno è più importante di noi!

Passiamo anni con idee strane in testa, del tipo "devo fare questo, perchè me lo ha detto lui", "mi devo laureare perchè sennò i miei genitori non sono contenti", oppure tipo "sono troppo vecchio per fare questa cosa", "sono troppo giovane per fare quest'altra", "sono fatto così, non posso cambiare", "non sono capace di fare niente".

Ma chi lo dice?! Si tratta solo di credenze che ci limitano, che non ci permettono di credere in noi stessi, nelle nostre risorse, nei nostri talenti!

Ognuno di noi ha tantissimi talenti. Ecco che investire su noi stessi e sulla nostra crescita personale ci guida alla riscoperta delle nostre risorse. Siamo unici!

E per una volta, invece di passare ore a leggere il libretto di istruzioni del nostro cellulare, impariamo le istruzioni del nostro cervello e della nostra potentissima mente. Impariamo a comunicare in maniera efficace e persuasiva. Impariamo a distinguere le nostre potenzialità dai nostri limiti. Impariamo a crescere ogni giorno con degli obiettivi ben fissati.

Sì, possiamo realizzare i nostri sogni. Credendo in noi stessi, avendo più fiducia e più autostima, investendo su noi stessi.

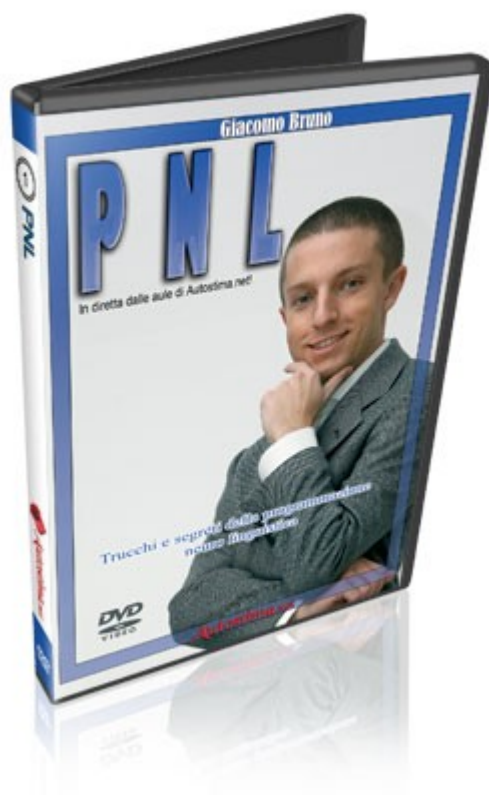
# Per Approfondire

## [Ebook PNL SEGRETA](#)



Raggiungi l'Eccellenza con i Segreti dei Più Grandi Geni della PNL

## Videocorso di PNL



Trucchi e Segreti della Programmazione Neuro-Linguistica