

Che me ne frega a me della PNL

Inviato da Massimo Melina per Persuasione.net

Che me ne frega a me della Programmazione Neurolinguistica di Massimo Melina, 14 Novembre 2006. Imitare l'imitazione è la base dell'apprendimento. Molta gente brillante, con spiccata capacità innovativa, finisce per avere difficoltà a riconoscere l'importanza dell'imitazione, e la ritiene una pratica degradante o di rara necessità. La PNL stessa nasce dall'imitazione, perciò è bene porre le fondamenta del discorso. Quando osserviamo un fenomeno (Esempio 1: nostra madre che cucina. Esempio 2: un cane che abbaia), possiamo trovarlo utile (Esempio 1: preparare noi una cena romantica. Esempio 2: intimorire un branco di cani che ci assale), ma prima di dare sfogo alla nostra capacità di inventare e innovare, soddisfacendo il nostro ego, dobbiamo essere in grado di ripetere il fenomeno almeno nei suoi tratti efficaci. Nella cucina, ad esempio, può risultare inutile canticchiare come faceva nostra madre, ma magari è utile usare il grembiule per non farci ritrovare con il vestito involontariamente macchiato all'arrivo della persona che vogliamo conquistare con i nostri manicaretti. Il grembiule potrebbe venire tranquillamente scartato nel processo di astrazione, e potrebbe essere fatale. Astrarre l'astrazione è ciò che ci permette di vivere senza avere un cervello più grosso del nostro torace. È una capacità a doppio taglio, che è sia da tenere a freno, sia da sviluppare. Astraendo noi eliminiamo i dettagli che consideriamo inutili. Ed è per questo che è a doppio taglio, la sua bontà sta nella nostra capacità di discernere ciò che è utile da ciò che non lo è. In cucina potremmo tralasciare una cosa utile come il grembiule, e poi con tante minuscole chiazze di sugo sulla camicia pensare "il grembiule mi era passato dalla mente". Ma non si tratta di un problema di memoria, il grembiule è stato volutamente scartato perché considerato una informazione ridondante, cioè non importante ai nostri scopi. Nell'esempio 2, per intimorire il branco di cani, possiamo tranquillamente scartare il fatto di essere completamente ricoperti di peli (è un dettaglio inutile), mentre è importante aver focalizzato che l'atto di abbaiare va fatto guardando i cani, e non altrove, altrimenti l'efficacia va a farsi friggere. Tutto questo per dire che noi astraiamo continuamente, ed è importante farlo perché il mondo è stracolmo di informazioni (il colore delle scarpe di nostra madre mentre cucinava, la lunghezza del pelo del cane) di cui possiamo tranquillamente fare a meno e che mai troverebbero posto nella nostra testa. I modelli scartando e scartando, quello che otteniamo è un modello. Il modello non è la realtà. Se consideriamo il nostro cervello infinito, la realtà è ancora più infinita, e nella nostra testa non ci entra. Per questo nella nostra testa abbiamo modelli, che ci piaccia o no. I modelli sono importanti altrimenti non riusciremmo probabilmente ad applicare ciò che abbiamo imparato ad altri casi somiglianti. Se un branco di cani ci ha assalito, come nell'esempio 2, è importante essere in grado di riconoscere un tentativo di aggressione anche se i cani sono diversi dall'altra volta. Il modello potrebbe quindi essere cani aggressivi, che corrono verso di me, meglio scappare. In questo modello abbiamo scartato tante cose, come la razza dei cani, il posto in cui ci troviamo, il numero di cani, etc. Ed è fondamentale che si tratti di un modello, perché la realtà cambia continuamente, non si ripete mai, e perciò non sapremmo sfruttare di volta in volta la nostra esperienza. La bontà del modello, si traduce quasi sempre in bontà del risultato. Anche se ce ne accorgiamo poco, noi abbiamo numerosi modelli in testa che ci permettono di decidere come comportarci quando ci troviamo in mezzo ad altra gente. Il nostro successo nelle interazioni umane dipende molto da questo. Quando siamo con un amico che ha appena vissuto un fatto molto spiacevole, cerchiamo in genere di farlo pensare ad altro. Evitiamo anche di dire cose che possano ricordargli l'incidente, e questo perché abbiamo un modello in cui associamo il ricordo del fatto spiacevole con lo stare male. Stessa cosa quando siamo da soli insieme ad una persona che vogliamo conquistare, e sappiamo che certi modi di guardarla sono migliori di altri, ai nostri scopi. I modelli possono essere visti come delle associazioni tra un insieme di cose, e un altro insieme. Primo insieme: ricordare fatto spiacevole; secondo insieme: stare male. In questo caso i due insieme sono composti da una singola cosa, ma non è sempre così. Di questi modelli noi ne facciamo strategie. Se il modello dice che A procura B, e noi vogliamo B, allora noi facciamo A. Se invece vogliamo che B non avvenga, sappiamo che non dobbiamo fare A. Un po' semplificato, ma abbiamo guadagnato in linearità. Il nostro modello. Noi non conosciamo la realtà. La realtà è troppo vasta. Noi abbiamo un modello della realtà, e questo modello è composto da tanti piccoli modelli che si applicano alle situazioni più disparate: quando cuciniamo, quando siamo in compagnia, quando passeggiamo. Non penso sorprenderà nessuno se affermo che la qualità della nostra vita dipende molto dalla qualità di questo modello. Questo si evolve in continuazione, grazie all'esperienza giornaliera, ma può evolversi molto più in fretta se siamo in grado di riconoscerne altri e farli nostri. Spesso l'orgoglio è un ostacolo in questo processo. Come riconoscere un buon modello? Una buona strategia? Rispondere esattamente a questa domanda potrebbe significare paradossalmente dare la ricetta per la felicità. Non è alla mia portata, però esiste un consiglio molto semplice: giudicare dai risultati. Cercare di apprendere una cosa da qualcuno che non ci riesce, raramente è una buona strada. Imparare a rimorchiare ragazze è una cosa che dovremmo fare da qualcuno che ci riesce, e bene. Non è sempre così ovvio riconoscere un buon risultato, ma noto che molto spesso si fanno errori grossolani, perciò cominciamo a riparare questi. La qualità del nostro giudizio ovviamente è fondamentale. Se bocchiamo una strategia solo perché chi la applica ci sta antipatico, perdiamo una possibile fonte di apprendimento. Un altro buon consiglio, a mio avviso, è mai considerarsi perfetti, e sempre avere il sospetto che possiamo imparare qualcosa dalla persona che abbiamo di fronte, chiunque esso sia. Questo ci permette di migliorare le nostre strategie più in fretta, e in sostanza, raggiungere più in fretta i nostri scopi. La Programmazione Neurolinguistica La P.N.L. ci offre essenzialmente due cose: un modello, e delle tecniche. Il modello è riferito al comportamento umano, ci dice perciò come funziona l'uomo, o meglio, come funzionerebbe. Ricordiamoci infatti che è un modello, non la realtà. Perciò se questo modello è molto diverso dal vostro, non sentitevi subito in conflitto. Una decappottabile può essere una scatola blu, ma anche una fantastica fuoriserie, sono due modi di vedere la stessa cosa anche se non centrano niente l'uno con l'altro. Gli autori stessi della PNL prendono le distanze dall'idea che la PNL sia verità. Non lo è, dicono, e non c'è nessun bisogno che lo sia, perché è solo un modello. Se questo modello vi funziona (raggiungete i vostri scopi), allora bene. Se invece non trovaste utilità, buttatela via, perché l'utilità è l'unico scopo che si prefigge. Ultimamente ho letto di uno studio che è stato fatto sulla PNL, i cui risultati

portavano a dire che non è per niente dimostrabile e pertanto volevano sminuirne il valore. Temo che questi signori non abbiano capito le basi del discorso. La PNL nasce dall'astrazione. Chi l'hai inventata ha osservato al lavoro alcuni dei più grandi terapisti (quelli con i risultati insomma), e hanno cercato di eliminare tutti i dettagli inutili, per ottenere un modello che, senza essere troppo complesso, contenesse pressoché tutte le cose efficaci. Non sta a me dire se ci sono riusciti. A me questo modello funziona magnificamente, ma cosa vi garantisce che io stia dicendo la verità? Solo una vostra esperienza personale può farlo. Il modello della P.N.L. La PNL descrive il comportamento umano quasi come se fosse una macchina, una serie di input associati ad output. Io non credo che l'uomo sia una macchina, ma per fortuna questo non mi impedisce di apprezzare la qualità di questo modello. Gli input vengono divisi in tre tipi, visivo (uno), auditivo (due) e tutto il resto (che va sotto il nome di cenestetico). Ognuno di questi tre viene poi diviso in interno ed esterno. Voi state leggendo questo testo, perciò avete un input visivo esterno. Se ora vi chiedo di ricordare il contenuto del vostro armadio (fatele), e vi appaiono nella testa immagini dei vostri indumenti, avete un input visivo interno. Stessa cosa per l'udito: posso chiedervi di pensare ad un vostro amico mentre vi sta chiamando per nome (fatele), e avrete un input auditivo interno. Per il cenestetico, un esempio di esterno è la sensazione tattile di quando toccate un oggetto caldo. Un esempio di cenestetico interno invece è il fastidio allo stomaco quando siamo agitati o in ansia. Tornando a bomba, questi input vengono associati ad output, e le associazioni tra input e output vengono chiamate àncore. Le àncore Facciamo un esempio di un'àncora che non necessariamente ci appartiene. Vediamo una ragazza molto bella per strada (input visivo esterno), immaginiamo di avvicinarci e interagirci (visivo interno), nella nostra immaginazione lei ci sorride e risponde bene alla nostra interazione (visivo interno), ci sentiamo gratificati e un po' euforici per la buona riuscita del tentativo (cenestetico interno). Il primo input ha come output l'immaginazione. L'immaginazione funge a sua volta da input per un'altra àncora, che la associa ad un altro output (euforia). L'euforia a sua volta funge da input ad un'altra àncora, che ci fa agire (mi sento bene, si può fare). Come potete ben capire, si tratta di un effetto a catena. Ad un certo punto lei ci porge la mano (visivo esterno), e noi automaticamente porgiamo la nostra (cenestetico interno) e avvertiamo il contatto con la sua mano (cenestetico esterno). Il fatto che abbiamo agito è dipeso dall'aver un'àncora positiva. Positiva nel senso che ci piace, e ci dice cosa fare anziché cosa non fare. Una persona timida avrebbe avuto un'àncora negativa, con un output di soggezione (cenestetico interno) o altra sensazione spiacevole, e avrebbe deciso di non fare nulla. Quindi le àncore fanno decidere cosa fare e cosa non fare (l'output). Creazione di àncore Man mano che viviamo, e abbiamo esperienze, creiamo àncore. Associamo i risultati alle condizioni in cui abbiamo agito. Ci sono persone che hanno delle fobie indesiderate. Una fobia indesiderata, in questo modello, è quasi sempre un'àncora che associa una certa cosa ad una sensazione sgradevole. Di solito la fobia è indesiderata perché la cosa in input è in realtà non dannosa, quindi il nostro output (comportamento) negativo è apparentemente insensato. Le àncore non hanno tutte la stessa forza, ed è anche per questo che a volte una fobia può essere difficile da combattere. La forza delle àncore dipende da diversi fattori. Uno di questi fattori è l'intensità delle sensazioni provate. Se la paura provata è stata molta, allora l'àncora sarà più forte. Un altro fattore è la frequenza con cui si presenta l'input. Se l'input è in realtà frequente, sarà più difficile che l'àncora sia forte. Esempio, una commessa serve un cliente che poi si rivela un rapinatore. Sicuramente si creerà un'àncora tra il cliente (generico) e la paura, ma siccome ha continuamente a che fare con clienti, magari centinaia al giorno, difficilmente quest'àncora sarà forte, e si indebolirà man mano che serve altri clienti. Se il rapinatore aveva un maglione rosso con un fiore vistoso ricamato, siccome si tratta un input abbastanza raro, ci sono molte possibilità che si crei un'àncora forte tra quel tipo di maglione e la paura. Il prossimo cliente con un maglione simile potrebbe mettere la commessa in forte disagio, se non peggio. Le àncore sono alla base dell'apprendimento. Apprendere può essere visto come la creazione di un'àncora. Si parla però di apprendimento solo quando l'àncora ha un valore di utilità, mentre si parla di fobia quando l'àncora associa una cosa non necessariamente dannosa alla paura, ma sempre àncore sono. Le àncore esistono indipendentemente dal fatto che noi sappiamo che esistono. Noi viviamo ugualmente anche senza sapere che esistono i batteri, ma sapere che esistono ci aiuta in diversi modi. L'esistenza delle àncore può essere messa in dubbio mentre quella dei batteri più difficilmente, ma vi ricordo che in questa sede non abbiamo la pretesa di trovare la verità, ma solo l'utilità. Utilità delle àncore Come può tornarci utile sapere che esistono le àncore? Faccio un esempio molto banale. Una persona ha la paura del buio, e noi la mettiamo al buio per un certo tempo convinti che affrontare la paura l'aiuterà di certo. Magari funzionerà, ma una cosa molto probabile sarà che la persona fobica, anziché focalizzarsi sui propri sensi cenestetici esterni e notare che nulla di male gli sta accadendo, si focalizzerà sulla cenestetica interiore, dove a causa della paura provata, tutto sta andando male, e questa esperienza rafforzerà l'àncora. Risultato: abbiamo peggiorato la situazione. Le àncore rappresentano l'esperienza, non la ragione. Abbiamo agito praticando una terapia d'urto basandoci su un modello poco efficace (direi disastroso) perché pensavamo che rappresentasse bene la realtà. Avere un modello che rappresenti bene la realtà può significare non fare errori così grossolani. Le àncore entrano in gioco molto più spesso di quanto crediamo. Posso riportare un'esperienza personale. Mi sono ritrovato circa un anno fa, a vivere un'esperienza in cui mi sentivo molto sicuro di me, forte e fiducioso, e mentre vivevo quelle sensazioni, un po' per gioco, un po' inconsciamente, mettevo le labbra in una posizione per me insolita, a cui non ero abituato. A distanza di un giorno o due mi sono ritrovato un po' per caso a rimettere le labbra in quella stessa posizione, e BAM! ho avvertito immediatamente un aumento della mia sicurezza. La cosa mi ha preso alla sprovvista, ci ho riflettuto e nel giro di poco mi sono reso conto che nei giorni passati avevo creato un'àncora abbastanza forte tra la sensazione cenestetica esterna delle labbra, e quella cenestetica interna di sicurezza. Per diversi giorni ho potuto sfruttare quell'àncora per sentirmi più sicuro quando volevo. Ma più che per vera utilità la usavo per divertirmi: mi divertiva sentirmi così diverso così di colpo, come una lampadina che si accende e si spegne a comando. Non è una sensazione troppo comune! C'è da dire che le àncore non sono statiche, e si evolvono, perciò si rinforzano quando vengono confermate dall'esperienza, e si consumano man mano che vengono smentite dall'esperienza, quindi non sono eterne. Note conclusive La PNL oltre a descrivere le àncore (il modello) descrive anche dei modi in cui modificarle, crearle, distruggerle (le tecniche). Non è un campo di cui mi sono molto interessato, perciò non dirò niente. Attualmente sono così soddisfatto della mia vita che non sento lo stimolo di un ulteriore studio, ma non posso che riconoscere il contributo

apportato dagli studi introduttivi che ho fatto sulla PNL, che sfrutto quotidianamente. Tra i concetti base della PNL non posso non segnalare l'idea che tutto ciò che è fisicamente possibile può essere ottenuto da un individuo. Chi si ritiene una persona poco creativa, può inventare, chi è timido, può diventare sicuro, il tutto manipolando adeguatamente le àncore. È un'idea molto positiva, e già solo crederci non può non mettere entusiasmo: se voglio, posso. L'entusiasmo è un ottimo carburante che in molte occasioni è determinante nel raggiungimento dei propri scopi. Quante volte capita di fallire in cose di cui siamo capaci, solo a causa delle condizioni mentali in cui ci troviamo (insicurezza, stress, distrazione). È fondamentale avere l'assetto mentale giusto oltre che le capacità fisiche. Sono dell'opinione che l'assetto mentale proposto dalla PNL sia formidabile. Se volete fare un approfondimento ulteriore sull'argomento, ma sempre alla portata di tutti, vi rimando a "La metamorfosi terapeutica", di Bandler e Grinder, edizioni Astrolabio oppure ad uno degli interessanti e utili corsi pratici di Persuasione.net, che affronta nel dettaglio queste e altre strategie.