



UNIVERSITÀ PER STRANIERI DI PERUGIA

FACOLTÀ DI LINGUA E CULTURA ITALIANA

CORSO DI LAUREA IN COMUNICAZIONE INTERNAZIONALE

ANNO ACCADEMICO 2003/2004

**Un criterio di analisi dell'efficacia della
Programmazione Neurolinguistica
applicata al processo educativo infantile**

LAUREANDA
Leila Schrott
Federici

RELATORE
Prof. Franco

CORRELATORE

INDICE

PREMESSA.....	p. 4
INTRODUZIONE.....	7
PRIMA PARTE	
I. Programmazione Neurolinguistica.....	9
I.1. Elementi di comunicazione.....	9
I.2. Cenni sul funzionamento della mente umana.....	14
I.3. Cos'è la PNL.....	17
I.4. La Storia.....	21
I.5. Obiettivi e presupposti.....	23
II. Le strategie della PNL.....	27
II. 1. I Sistemi Rappresentazionali.....	28
II. 2. I segnali individuabili dei movimenti oculari.....	35
II. 3. Il Rapporto: Rispecchiamento, Ricalco, Guida, Calibrazione.....	40
II. 4. Modello di strategia T.O.T.E.....	51
II. 5. La Time – line.....	54
II. 6. L'Ancoraggio.....	64
III. Esempi di settori dell'applicazione della PNL.....	68
III. 1. L'attività imprenditoriale e organizzativa.....	68
III. 2. La PNL nella pubblicità.....	71
III. 3. Human resources: il reclutamento e la selezione	74
III. 4. Le professioni sanitarie.....	75
SECONDA PARTE	
IV. La PNL nel processo educativo.....	78
IV. 1. Il bambino.....	79
IV. 2. L'educatore.....	88

IV. 3. L'ambiente.....	94
V. Strategie applicate all'apprendimento.....	99
V. 1. Visual Learning.....	99
V. 2. L'Ancoraggio: uno strumento per crescere.....	102
V. 3. Insegnare come imparare.....	105
V. 4. Imparare ad imparare.....	108
V. 5. Thinking Strategies: rafforzare il potere della mente...111	
V. 6. Motivare e Convincere.....	115
V. 7. Problem Solving.....	118
VI. Imparare giocando.....	123
VI. 1. <i>For Mother Earth</i> e Intelligenza Emotiva.....	123
VI. 2. I progetti di <i>For Mother Earth</i>	127
VI. 3. I giochi di <i>For Mother Earth</i>	139
CONCLUSIONI.....	148
GLOSSARIO.....	153
BIBLIOGRAFIA.....	157

PREMESSA

Il lavoro al quale mi sto dedicando è conclusivo di un percorso universitario, che mi ha reso più consapevole degli obiettivi che desidero raggiungere, e ha rafforzato in me quelle convinzioni che erano all'inizio delle vaghe percezioni.

La simbolica compagna di viaggio è stata la Comunicazione, oggetto di studio centrale in diverse discipline. A essa voglio dedicare la mia tesi.

La mia attenzione si centrerà su un aspetto specifico, prendendo in esame un modello che propone strategie comunicative, che ha il nome di Programmazione Neuro-Linguistica. Il motivo del mio interessamento nasce dal fatto che questa nuova neuro-scienza pone al centro del suo studio il comportamento dell'individuo, non limitandosi alla sua descrizione e attenta analisi, ma proponendo reali possibilità di cambiamento e miglioramento.

L'individuo è un animale sociale che intesse continuamente relazioni con ciò che lo circonda. Qualsiasi sua forma di espressione è comunicazione che si carica di numerose valenze. Un atto comunicativo, i cui elementi fondamentali sono la presenza di un emittente, di un ricevente o destinatario, e di un codice che influenza la comprensione del messaggio veicolato, è costituito dal 7% di parole, il 38% di tonalità, il 55% di aspetto fisiologico.

Quindi la parte di maggior rilevanza in una qualsiasi forma di comunicazione è costituita dal linguaggio non verbale o analogico: i movimenti del corpo, la postura, la mimica facciale, la tonalità della voce, l'arrossire del volto. Questi aspetti sono di forte interesse per la PNL, che

cerca di individuarne l'efficacia mettendo in luce il legame irriducibile che esiste tra ogni gesto comunicativo e il funzionamento neurologico.

Un buon comunicatore è colui che riesce a far coincidere le intenzioni comunicative con il proprio atteggiamento, che è in grado non solo di esprimersi con efficacia ma anche abile nell'ascolto. Il saper ascoltare è dote indispensabile affinché vi sia congrua comprensione e interazione armoniosa tra le parti interessate.

Per raggiungere questo obiettivo bisogna trasporsi nell'altro, capire le sue parole, le differenze tonali che usa, i gesti che privilegia, prestare attenzione alla postura, alle sue pause, dare valore ai suoi silenzi e non solo al messaggio che elabora ed espone.

Questo modello di studio e interpretazione del comportamento degli individui e della struttura dell'esperienza soggettiva, viene applicato in tutti gli ambiti in cui la comunicazione ha un ruolo cruciale: management e comunicazione, settore vendite, politica, psicoterapia, sport e massime prestazioni, cambiamento personale, gestione del benessere e della salute.

La Programmazione Neurolinguistica sta prendendo piede, però, anche nei settori della formazione e della pedagogia, raggiungendo le scuole, i centri didattici e di formazione. Quest'ultima e attualissima applicazione ha catturato il mio interesse.

I protagonisti della mia ricerca sono stati, quindi, i bambini, piccoli uomini, custodi e depositari dell'avvenire delle nostre società, oggetti e soggetti di molteplici studi e investigazioni.

Il maggior interesse della PNL è il cambiamento e la ri-programmazione avendo come destinatari un pubblico adulto.

Se le stesse tecniche avessero come fine non il cambiamento ma la formazione e si rivolgessero a dei bambini e al loro universo infantile, cosa avverrebbe?

La risposta a questo interrogativo sarà uno degli intenti della mia tesi, e il suo svolgimento, uno strumento per analizzare l'efficacia della Programmazione Neuro-Linguistica e per scoprirne le applicazioni future più interessanti e utili.

INTRODUZIONE

Il lavoro è strutturato in due parti: la prima, composta da tre capitoli, presenta un'analisi della PNL, la sua storia, i suoi obiettivi, le sue possibili applicazioni; nella seconda parte, organizzata in tre capitoli, l'attenzione si concentra invece sull'applicazione della PNL al processo educativo infantile.

La PNL viene esaminata, innanzitutto, come strumento per rendere più efficace la comunicazione interpersonale (I paragrafo), e come strumento di studio dell'esperienza soggettiva, partendo dal funzionamento della mente (II paragrafo).

I paragrafi successivi sono dedicati alla descrizione più dettagliata del metodo, attraverso gli studi dei suoi fondatori, che precisano le strategie da applicare per raggiungere con successo e rapidità gli obiettivi prefissati e i risultati desiderati.

Il secondo capitolo tratta le specifiche strategie come il Rapport, l'Ancoraggio, la Time-line, il modello T.O.T.E ed altre, che trovano attuazione nei più svariati settori. Il capitolo successivo offrirà alcuni esempi pratici.

La seconda parte è frutto di ricerche approfondite e di materiale proveniente dagli Stati Uniti, non ancora tradotto in lingua italiana, che riguarda lo studio di alcuni insegnanti ed esperti, che ormai da anni usufruiscono delle tecniche di PNL per migliorare il processo d'apprendimento dei bambini.

Il metodo pedagogico della PNL viene costantemente messo a confronto con i principali metodi, maggiormente conosciuti, come quello steineriano, montessoriano e piagetiano; l'obiettivo di questo raffronto, che riguarda il

ruolo dell'educatore, dell'ambiente e del bambino, è quello di dimostrare l'efficacia e l'innovazione della PNL nel campo dell'insegnamento.

Seguono l'esposizione e la spiegazione di tecniche, strategie, attività, progetti e giochi, studiati appositamente per i bambini e per il loro livello di sviluppo e di apprendimento. Ogni strategia ha come fine ultimo la creazione o il rafforzamento di abilità e competenze, che interessano non solo il campo prettamente scolastico, ma anche quello personale.

L'ultimo capitolo vuole dar voce ad un esempio concreto dell'utilizzo delle tecniche di PNL, analizzando l'esperienza di un'associazione italiana e umbra, *For Mother Earth*, che da anni nelle scuole porta avanti progetti basati sulla Programmazione Neurolinguistica accostata alla Globalità dei Linguaggi.

Queste metodologie sono strumentali per l'alfabetizzazione emotiva al fine di formare dei soggetti capaci di riconoscere e gestire le proprie emozioni, che sono alla base di ogni comportamento.

Gli ultimi due paragrafi, infine, sono composti da un elenco sostanzioso di progetti e giochi, rivolti a bambini di ogni età, con finalità specifiche per sviluppare o migliorare i talenti e le potenzialità dei soggetti.

L'analisi generale dell'argomento vuole essere, per quanto possibile, priva di soggettività e filtrata da opinioni personali o interpretazione, che, al contrario, sono palesate nelle conclusioni.

PRIMA PARTE

I. PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA

Il buon comunicatore deve comportarsi
come un ramoscello sotto il vento:
piegarsi quando è necessario per poi
ritornare nella sua posizione originaria.

R. Bandler

I. 1. Elementi di comunicazione

Penso sia un'esperienza abbastanza comune quella di entrare in un ambiente, vedere una persona per la prima volta, e prima ancora di poter scambiare con quella una parola, aver chiara la sensazione, positiva o negativa, che ci trasmette.

Quando ciò accade, usiamo l'espressione volgare "a pelle" per descrivere tale pregiudizievole impressione; che può in molti casi dipendere dalla comunicazione non verbale emessa inconsapevolmente dal soggetto. Anche la semplice osservazione di una fotografia di un soggetto è in grado di generare delle simili reazioni in noi. La sola presenza, apparentemente neutra, di un individuo, condiziona il nostro stato interno e quindi la nostra comunicazione.

Ogni comportamento, microscopico o macroscopico che sia, rappresenta un comunicato in uscita per il trasmettitore A (output) e un comunicato in entrata (input) per il ricevente B. Ogni input comunicativo genera una elaborazione, che attraverso processi psiconeurologici interni (S.I), produce cambiamenti psicofisiologici percepibili all'esterno che danno informazioni su di essi (C.E.). A loro volta, essi rappresentano un output per B e un input

per A, che riceve questo dato tramite gli apparati sensoriali, elaborati attraverso il S.I., producendo un comportamento esterno. Per questa ragione si parla della comunicazione come di un ciclo di feedback (Fig. 1). Mentre siamo tutti, chi più chi meno, consapevoli delle risposte macroscopiche (gesticolazione, linguaggio verbale), ci risulta più difficile l'attenzione ai processi micro-comportamentali.

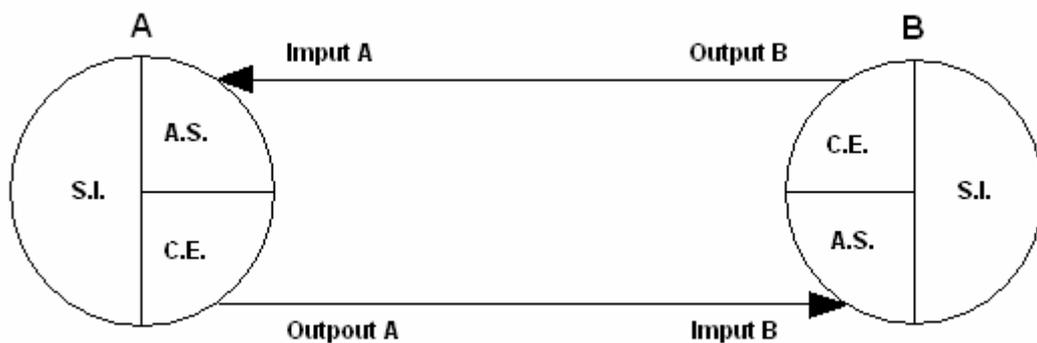


Figura 1

I micro-comportamenti (movimenti degli occhi, cambiamenti del colore della pelle, modificazioni del respiro), danno importanti informazioni sulla persona, sui suoi processi di elaborazione interna e sul suo stato interno. Un attento osservatore, è in grado di ricevere consapevolmente molte più informazioni di quanto il comunicatore stesso pensi di trasmettere.

Attraverso il riconoscimento di questi linguaggi del corpo, che essendo inconsci sono difficilmente falsificabili, il comunicatore eccellente trarrà indicazioni per meglio orientare la comunicazione successiva.

In un qualsiasi sistema comunicante, ciò che accade dipende dal feedback, dove ogni risposta è conseguenza della precedente comunicazione e causa

della successiva, qualunque sia il risultato esso è strettamente dipendente da cosa si è detto e da come è stato detto.

Non esiste comunicazione corretta o sbagliata se non in relazione ad un obiettivo. Se il risultato che otteniamo ci indica di non aver raggiunto ciò che volevamo, non sarà certo ripetendo la stessa comunicazione che il risultato varierà. È necessario, quindi, analizzare il risultato e di conseguenza variare il nostro comportamento per giungere allo stato prefissatoci.

Differentemente da ciò che comunemente si pensa, il buon comunicatore non è colui che sa dare molte informazioni, ma colui che sa trarre maggior numero di informazioni dal suo interlocutore.

La comunicazione è un processo dinamico e occorre pertanto essere flessibili. La migliore dote di un comunicatore è proprio la flessibilità, cioè la capacità di variare il comportamento per ottenere il risultato desiderato.

Come comunichiamo

L'essere umano ha una peculiarità fondamentale, tra le tante, se comparato agli altri animali: la parola. Questo primato ci porta ad enfatizzare l'importanza del contenuto verbale del messaggio comunicativo.

Alcuni sperimentatori hanno studiato gli elementi componenti la comunicazione e la percentuale dell'impatto comunicativo di ogni componente, e ne hanno ricavato un grafico (vedi fig. 2). La rappresentazione ci indica come tanto interesse dedicato da parte nostra alla componente verbale (contenuto = cosa diciamo) è del tutto fuori luogo, racchiudendo questa, in termini di impatto, solo il 7%. Al contrario, tendiamo a non considerare la parte non verbale, cioè il come si dice qualcosa, che rappresenterebbe il 93% dell'impatto comunicativo.

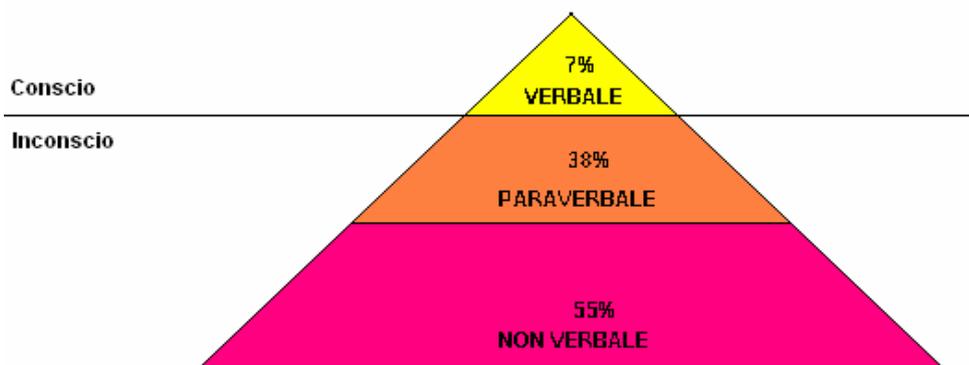


Figura 2

Il linguista John Grinder, di cui tratteremo più avanti, è stato uno dei due studiosi creatori della Programmazione Neuro-linguistica. Egli, consapevole della preminenza della comunicazione non verbale, si fece trasportare in piena Amazzonia presso una tribù di cui era del tutto sconosciuto il codice linguistico, per completare uno studio di cui si stava occupando. Pur non conoscendo una parola, riuscì dopo circa tre mesi a farsi eleggere capo tribù semplicemente ricalcando¹ il modo di atteggiarsi del capo in carica, il suo tono, ritmo, volume della voce, la sua mimica e gestualità.

Questo esempio è illuminante e paradigmatico, perché bene ci illustra l'ampio margine di impatto comunicativo che il linguaggio del corpo possiede. Elemento questo che è difficilmente controllabile a livello conscio e volontario.

Quando parliamo con un interlocutore la nostra mente conscia è impegnata nella codifica del messaggio verbale (digitale), la maggioranza dei messaggi vengono, al contrario, elaborati a livello inconscio. Ne consegue che la comunicazione è una funzione espressa e ricevuta soprattutto a livello inconscio.

¹ Per questo, come per altri termini evidenziati con la sottolineatura, si rimanda al glossario alla fine della tesi.

Gli elementi fondamentali della comunicazione sono il contenuto e la relazione.

Il contenuto del messaggio viene normalmente trasmesso con il linguaggio verbale, mentre la relazione con quello analogico.

L'eccellenza della comunicazione è funzione della congruenza tra contenuto e relazione: qualsiasi transazione comunicativa può condurre ad una situazione di scontro e di incontro, che può verificarsi sia a livello di contenuto, che a livello di relazione.

La situazione ottimale è caratterizzata da un completo accordo in entrambi i livelli e darà come risultato:

- una situazione di confronto
- probabile produzione di risultati
- stato interno: benessere
- posizione reciproca: parità

Al contrario, la situazione peggiore, che avviene quando gli interlocutori hanno una percezione sgradevole dell'altro e per giunta non condividono le argomentazioni trattate, è di totale scontro. In sintesi avremo:

- una situazione di scontro
- non si producono risultati
- stato interno: malessere-tensione
- posizione reciproca: disparità (one up/one down)

Tra i due estremi si verificano anche le situazioni intermedie, che creano situazioni meno radicali, ma di facile cambiamento.

Il buon comunicatore si deve sentire completamente responsabile dei risultati che ottiene (o non ottiene). È vero che la reale responsabilità è da ripartire tra i comunicanti, ma l'atteggiamento di chi vuole raggiungere gli obiettivi prefissati deve mirare alla totale assunzione di responsabilità.

Se si attribuiscono le responsabilità agli altri si diviene passivi rispetto ad un processo comunicativo che, al contrario, è attivo e dinamico. Qualora dovessimo trovarci in una situazione in cui un'altra persona non ci consente di raggiungere un obiettivo è buona norma porsi il quesito:

Cosa posso fare io perché lui faccia ciò che io desidero e ciò che desideriamo insieme?

I. 2. Cenni sul funzionamento della mente umana

L'esistenza umana è costituita da eventi governabili e altri che esulano dal nostro controllo. Questi ultimi li etichettiamo come casuali perché sono al di là delle nostre possibilità. La razionalità, fondamento della cultura occidentale, spiega molte cose, mentre quelle non spiegabili evita di considerarle perché rientranti nella fatalità.

Solitamente consideriamo che la nostra esistenza sia totalmente controllabile con la logica, rifiutando tutto ciò che è costituito da impulsi, emotività, irrazionalità.

Come è possibile che impulsi ed emotività possano influenzare la nostra vita, se l'uomo occidentale afferma che con la razionalità è possibile dominare tutto, compresa la natura?

Forse questa convinzione andrebbe rivista poiché quasi tutti sanno che non sempre la logica può gestire quello che ci circonda e che si trova all'interno di noi stessi. Probabilmente l'emozionalità e l'irrazionalità, elementi che costituiscono ogni individuo, rivestono un'importanza maggiore rispetto a quanto ne attribuiamo.

Da cosa è costituita la nostra mente?

Il cervello è costituito da due emisferi dislocati nella parte sinistra e nella parte destra dell'organo cerebrale

L'emisfero sinistro è responsabile della razionalità, dell'articolazione della parola, della matematica, ed è sequenziale; l'emisfero destro, invece, è responsabile dell'emotività, del sogno, della creatività, dell'irrazionalità ed è il luogo in cui è depositato il programma mentale.

Per meglio spiegare il significato di quest'ultimo termine, possiamo affermare che, quando veniamo al mondo la nostra mente è quasi totalmente priva di influenze, il nostro cervello è libero da condizionamenti provenienti dall'esterno e quindi reagisce senza schemi precostituiti, anche se nel grembo materno le emozioni di nostra madre influiscono sul nostro stato emozionale.

Durante la crescita, la nostra mente passa attraverso tre fasi. Inizialmente, quando veniamo al mondo non siamo in grado di distinguere il negativo dal positivo.

Questa particolare fase è chiamata *Fase Sensoriale*, condizione in cui avvertiamo il piacere e la sofferenza, la gioia e il dolore ma non siamo in grado di definirli; ad esempio il bambino mette le dita in una presa elettrica e sente il dolore ma non sa definirlo.

Lo stadio successivo è chiamato *Fase Percettiva*, stato in cui conosciamo il significato del piacere e della sofferenza, ma non siamo in grado di

identificare la fonte che li detiene; ad esempio il bambino mette le dita nella presa di corrente, percepisce il dolore ma non sa identificare la fonte.

Infine attraversiamo la *Fase Riflessiva*, in cui identifichiamo la fonte buona e cattiva: identifichiamo la presa di corrente elettrica che fornisce la sofferenza, identifichiamo un genitore buono e quello cattivo.

È interessante fare una riflessione in merito agli stati di sviluppo: reputiamo un cibo disgustoso o piacevole, senza mai averlo assaggiato prima, solo guardando la smorfia di disgusto di nostra madre che cerca di farcelo mangiare. Il gusto non è ancora sviluppato, ma siamo in grado di decodificare una serie di messaggi non verbali provenienti da chi ci sta vicino.

La nostra mente può essere paragonata ad un dischetto vergine che viene scritto man mano che i genitori, o chi per loro ci forniscono delle informazioni.

Da bambini assorbiamo come spugne tutti i dati e li immagazziniamo formando il programma mentale entro i primi tre anni di vita e questo si perfeziona fino ai 12 anni. Questo disco è responsabile delle convinzioni profonde che spesso e volentieri limitano il successo della nostra vita.

Se da piccolo mia madre mi ha sempre ripetuto, ad esempio, che *sono un imbecille*, questa affermazione si sarà incisa nel mio inconscio in modo tale da farmi comportare *come un imbecille*, anche se questo mi reca sofferenza. Questo programma occulto sfuggirà alla mia consapevolezza e l'unica spiegazione che potrò darmi è che *sono un imbecille!*

Perché continuiamo ad assumere un atteggiamento negativo, o arrossiamo senza un apparente motivo davanti determinate persone o situazioni? Perché

a volte non riusciamo a raggiungere i nostri obiettivi anche se abbiamo tutto quello che ci serve?

Il motivo risiede nel fatto che l'inconscio ha un potere di controllo sulla nostra vita che arriva a superare il 90% rispetto al misero 10% della parte razionale.

Esistono attualmente un'infinità di tecniche, metodi, teorie che cercano di analizzare il mondo inconscio e migliorare la consapevolezza di esso.

Uno di questi metodi è la Programmazione Neuro- Linguistica, mezzo per investigare e scoprire sistematicamente le relazioni tra processi mentali consci e inconsci sperimentati dagli esseri umani nel loro comportamento e nelle loro interazioni con il mondo esterno.

I. 3. Cos'è la PNL

Il nome PROGRAMMAZIONE NEURO-LINGUISTICA è composto da tre termini che significano:

1. Programmazione: secondo gli studiosi, noi abbiamo dei patrimoni di programmi racchiusi nella nostra mente e questi programmi possono essere modificati.
2. Neuro: questi programmi vengono sistemati in maniera tale da diventare delle configurazioni neurali.
3. Linguistica: il linguaggio fa parte del nostro sistema di comunicazione con gli altri e attraverso dei linguaggi di precisione è possibile estrarre i limiti che ostacolano il raggiungimento dei nostri obiettivi.

La PNL è un atteggiamento.....

Caratterizzato da senso di curiosità, avventura e desiderio di imparare abilità necessarie a comprendere quali tipi di comunicazione influenzano gli altri.

È guardare alla vita come una rara opportunità di apprendere.

La PNL è una metodologia....

Basata sul principio che ogni comportamento ha una struttura che può essere estrapolata, imparata, insegnata e anche cambiata.

Il criterio di questo metodo è sapere cosa sarà utile ed efficace.

L'innovazione della PNL consiste nell'aver presentato un modello anziché una teoria, riconoscendo la soggettività della comunicazione verbale e non verbale.

È importante precisare la differenza tra teoria e modello: il ruolo di un modello è il descrivere il funzionamento di un sistema, mentre una teoria tenta di spiegare perché questo sistema funziona così.

Si potrebbe riassumere ciò con la formula: la teoria si interessa del perché e il modello del come.

Parliamo di un modello che non si occupa della realtà dei fatti, ma della rappresentazione mentale che gli individui ne hanno, prescindendo dai motivi che l'hanno generata.

La PNL è una tecnologia.....

Chia permette ad una persona di organizzare le informazioni e le percezioni che provengono sia dalla realtà esterna che interna, in modo da raggiungere risultati ritenuti impossibili in precedenza.

Questo metodo si occupa quindi dello studio della struttura dell'esperienza soggettiva.

La sua convinzione di base e la sua promessa è che le strategie efficaci di pensiero possono essere identificate, assunte e utilizzate da chiunque lo desideri.

Ma cosa vuol dire studiare l'esperienza individuale?

Vuol dire che ogni individuo è in contatto con il mondo esterno per mezzo della sensorialità, ovvero percepisce il mondo attraverso i cinque sensi e le sensazioni interne. Questa percezione è filtrata da tre tipi di filtri, che hanno formato la sua personalità. Questi filtri sono :

- Il filtro *genetico* che proviene dal suo patrimonio genetico ereditato alla nascita ed è una sommatoria complessa di geni provenienti dal passato;
- Il filtro *sociale* che viene costruito nel crescere, per mezzo dell'educazione ricevuta, della cultura, dell'istruzione, dei valori, della fascia sociale di appartenenza, delle ideologie apprese e professate, dello stile di vita che ha condizionato le scelte.
- Il filtro *individuale* che è costituito dalla storia personale, da quello che è accaduto nel vivere e che ha condizionato i valori, le emozioni, i sentimenti.

È quindi molto evidente che ogni persona percepisce le cose diversamente da un'altra e questa diversità forma il processo interno mentale che è composto dalle rappresentazioni mentali di quanto percepito, influenzando sui valori e le convinzioni, i quali avviano uno stato interno composto da emozioni, sentimenti e sensazioni che formano i metaprogrammi, le strategie delle persone ancora sotto forma di rappresentazioni mentali.

Dopo tutto questo lavoro interno, la persona risponde agli stimoli con un suo linguaggio, che come abbiamo detto è di due tipi, verbale e non verbale.

Il linguaggio non verbale è molto più importante di quello verbale e spesso rappresenta la vera comunicazione in quanto è inconscio, automatico, simbolico.

La PNL è perciò comunicazione e ricerca. È un modello nato dall'osservazione di comunicatori eccellenti, perciò insegna per prima cosa ad essere buoni ascoltatori e buoni osservatori, capaci di comprendere gli altri prima di essere comunicatori, insegnando, inoltre, come avere il controllo delle proprie strategie per poi poter comunicare efficacemente.

La grande innovazione della PNL è quella di entrare nell'osservazione, nell'ascolto e nelle sensazioni che produce la comunicazione non verbale su quattro livelli:

1. Cosa avviene nell'interlocutore;
2. Come viene espressa la sua comunicazione;
3. Cosa provoca in chi ascolta questa comunicazione;
4. Come si comporta, di conseguenza chi ha ascoltato e che risposte fornisce.

Possiamo affermare che la PNL rappresenta la più avanzata frontiera delle terapie ipnotiche e cognitive, che trova, nella riorganizzazione delle strategie della mente inconscia, il suo aspetto affascinante e promettente.

Risulta essere uno strumento potente per la sua plasticità, capacità di adattarsi a qualsiasi essere umano. Indubbiamente la PNL non può permetterci di capire quali sono le nostre finalità, ma può sicuramente aiutarci a chiarire i nostri obiettivi e la loro realizzazione.

Le caratteristiche principali della PNL si trovano:

1. Nell'accento posto sulle capacità creative e riorganizzatrici della mente inconscia, distinto dall'inconscio psicanalitico che viene completamente

trascurato, sia come struttura che ha creato il problema psichico, sia come entità in grado di risolverlo.

2. Nella descrizione minuziosa dei processi sensoriali, attraverso cui l'individuo organizza i dati della realtà esterna in quella sua interna, integrandoli con quelli già esistenti.
3. Nell'organizzazione di un sistema di strategie psicoterapeutiche, basate sulla capacità tecnica del terapeuta-operatore di entrare in rapporto con l'emisfero non- dominante della persona che ha davanti, piuttosto che con i suoi processi cognitivi.

La PNL si distingue dalle altre scienze del comportamento per lo sforzo compiuto verso la soddisfazione dei criteri scientifici di eleganza, affidabilità e precisione, attraverso l'utilizzo di costanti, indipendenti dal cambiamento della natura umana.

I. 4. La storia

La PNL nasce negli anni '70 ad opera di un linguista e un cibernetico, RICHARD BANDLER e JOHN GRINDER, dalla voglia di accrescere le potenzialità umane. La PNL, però, affonda le sue origini in un'epoca ancora più remota, nel 1949, dallo studio dell'Assertività.

Bandler e Grinder studiarono quelle particolari persone che eccellevano nei loro campi, come manager, scienziati, allenatori, sportivi ecc.. chiedendosi quale fosse la strategia utilizzata per vincere nel loro campo. Studiando si accorsero che queste persone applicavano delle strategie di comportamento, di motivazione e automotivazione che potevano essere riprodotte.

Da quest'analisi nasce la convinzione secondo la quale, se esiste un individuo al mondo che riesce ad eccellere in una determinata cosa, tutti gli individui possono raggiungere lo stesso risultato, modellando la sua strategia personale che lo porta verso il successo.

Richard Bandler, allora neolaureato all'università di Santa Cruz in California e John Grinder, professore in quella stessa università, incominciarono a studiare le caratteristiche della comunicazione usata da alcuni psicoterapeuti eccellenti, capaci di produrre cambiamenti in modo efficace.

Bandler e Grinder incontrarono Fritz Perls², terapeuta Gestalt, nel centro di Esalen in California. Dopo aver analizzato Perls, i due iniziarono a studiare la comunicazione di Virginia Satir, utilizzata nella famiglia. Nello stesso periodo l'antropologo Gregory Bateson consigliò a Bandler, suo grande amico, di analizzare il lavoro di Milton Erickson, medico noto come uno dei maggiori e più efficaci esperti in ipnosi clinica.

Anche da Erickson furono, così, estratti modelli di comunicazione di straordinaria efficacia in psicoterapia.

Alla fine degli anni '70 un allievo di Bandler, Rodert Dilts incominciò a sviluppare con lui la PNL. Oggi egli è riconosciuto come colui che iniziò a sviluppare la PNL in modo scientifico. Dilts è noto per i suoi lavori di ricerca

² Fritz Perls (1893-1970), fondatore della terapia della Gestalt, aveva notato che l'uomo tende a staccarsi dalle esperienze negative, perciò tentò di sviluppare delle tecniche per aiutarlo ad accettare anche l'esperienza negativa e a farla propria. Virginia Satir (1916-1988), terapeuta familiare, autrice di libri e insegnante delle tecniche della terapia familiare, stimolava il cambiamento nelle persone che si rivolgevano a lei attraverso il sistema di psicoterapia conosciuto come "The Satir Growth Model", un modello basato sulla presa di coscienza di comportamenti che provocano incomprensione all'interno della famiglia e il cambiamento degli stessi. Milton Erickson (1901-1980), importante ipnoterapista che lavorò sia nel campo della psicologia che in quello della psichiatria, sviluppò tecniche ipnoterapiche utili per esplorare l'inconscio e per permettere al paziente di superare le proprie paure. Si definì consulente familiare e acuto osservatore, qualità che lui stesso riteneva efficace per il suo lavoro.

e sviluppo in PNL in svariati campi, dalle applicazioni aziendali alle malattie ritenute incurabili.

La diffusione del metodo è avvenuta intorno agli anni '80 dopo la pubblicazione di *La Metamorfosi Terapeutica, Ipnosi e trasformazione, La ristrutturazione*; così come il lavoro di Anthony Robbins *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri* pubblicato nella metà degli anni '80.

Un autore di spicco dell'evoluzione e dell'attuale applicazione della Programmazione Neurolinguistica è John La Valle: consulente e formatore nelle più avanzate applicazioni al business e alla persuasione (coautore con Bandler di *Persuasion Engeneering*).

I. 5. Obiettivi e presupposti

La Programmazione Neurolinguistica permette di individuare modi nuovi di comprendere come la comunicazione verbale e non verbale influisce sul cervello umano.

L'obiettivo è quello di creare una serie di comunicazioni su esperienze specifiche, che permettono ad ogni membro di identificarsi in una comunicazione, al fine di definire ed elaborare ogni possibile tensione o difficoltà, che possono ostacolare la piena comprensione.

Per questo si ritiene che la PNL sia un'eccellente opportunità di comunicare meglio con gli altri, migliorando i rapporti interpersonali; sia lo strumento efficace per raggiungere i propri obiettivi e influenzare il raggiungimento dei targets altrui; il mezzo necessario per individuare e selezionare modelli di comportamento vincenti che permettono la crescita personale, lo sviluppo della propria creatività e la rapidità di apprendimento.

Alla base di questi cambiamenti c'è la convinzione che ogni individuo può avere il massimo controllo su alcuni processi della nostra neurologia, che vengono erroneamente chiamati "automatici". La PNL insegna a comunicare correttamente e per fare ciò fornisce delle metodologie e delle tecniche. Quando si parla di comunicazione troviamo uno stretto legame con la persuasione e il convincimento che molto spesso viene confuso con la manipolazione.

Laura Cuttica, prima Master Trainer e la sola Licenced Instructor della PNL in Italia, nel suo primo libro *L'avventura del comunicare* sostiene che molti terapeuti italiani, psicologi e medici, in generali disinformati sulla PNL, perché sconosciuta e non insegnata in nessuna scuola dello Stato, o magari venuti a contatto in maniera errata o superficiale della materia, ritengono che essa sia una tecnica direttiva e manipolatrice e come tale possa essere irrispettosa della delicatezza di situazioni di sofferenze psichiche.

Questo è possibile se la PNL è mal condotta, come lo stesso avviene per la incompetenza, mascherata dalla boriosità del ruolo o del potere, di tutti i terapeuti incapaci, pur possedendo titoli e specializzazioni.

Chi antepone i valori cerebrali e materiali, compreso la manipolazione degli altri, perché le tecniche se messe a frutto forniscono svariati modi di "entrare" nelle persone, non fa PNL. Se ciò è fatto senza il valore dell'integrità e del rispetto, diventa negativo e di sola utilità di chi usa impropriamente la PNL.

La PNL considera 20 presupposti indispensabili per avere successo: pensieri che determinano il comportamento, insieme ad attitudini e metodologie. Lo sviluppo di ogni punto è possibile per mezzo di tecniche.

I presupposti sono:

- 1) La PNL è lo studio dell'esperienza soggettiva ed è nata da una ricerca per cui la curiosità della ricerca le appartiene.
- 2) Qualunque processo umano, detto anche strategia, è schematizzabile e riproducibile.
- 3) Si possono programmare le strategie di successo, scoprire i motivi dell'insuccesso di una strategia. Le strategie sono i processi di pensiero che conducono alla realizzazione di un comportamento.
- 4) Una dote fondamentale di una persona, di una società, di un'istituzione o impresa è la flessibilità, cioè la capacità di modificare tanto quanto è necessario del proprio comportamento per ottenere il risultato voluto.
- 5) Se al mondo esiste qualcuno molto abile nel fare qualcosa, è possibile imparare la strategia della sua capacità e insegnarla a tutti quelli che ne hanno bisogno.
- 6) Il mondo è il territorio di tutti, la mappa del mondo è una costruzione personale, questa mappa non è il territorio intero, ma solo una parte di esso.
- 7) Per raggiungere l'eccellenza e il successo occorre superare i limiti della propria percezione della realtà e la PNL estende o esce dai limiti ed aumenta le percezioni di ciò che è possibile.
- 8) La capacità di cambiare il processo con il quale si fa esperienza della realtà è molto più utile e efficace che pensare di cambiare il contenuto dell'esperienza personale della realtà.
- 9) Le risorse di cui un individuo necessita per affrontare un cambiamento sono già dentro di lui.
- 10) Occorre considerare i risultati come feedback ovvero come risposte e non fallimenti.

Tutti i risultati e i comportamenti sono apprendimento, sia che portino a raggiungere l'obiettivo desiderato, sia che non ottengano l'obiettivo. La vita è una scuola continua e noi siamo allievi dalla nascita alla morte.

- 11) Ogni comportamento nasconde un'intenzione positiva e ogni comportamento ha il suo valore nel contesto in cui si è verificato, occorre scoprirlo.
- 12) Ogni comportamento è una forma di adattamento al contesto in cui viene appreso e che lo determina.
- 13) L'essere umano è un sistema cibernetico, quindi qualunque cosa accada, anche solo una parte di questo sistema, influenzerà, senza dubbio, tutte le altre parti del sistema e dei sistemi entro i quali questo sistema è parte.
- 14) Ogni comportamento è comunicazione, anche il silenzio comunica, spesso molto più efficacemente delle parole.
- 15) Ogni comportamento è frutto del funzionamento dei processi neurali interni, sia che si tratti di linguaggio che del colore della pelle o del movimento degli occhi. Quindi ogni cambiamento di questi segnali fornisce informazioni sulla trasformazione di questi processi interni.
- 16) Le rappresentazioni sensoriali, verbali e non verbali, sono le basi del linguaggio dell'esperienza soggettiva.
- 17) Non esiste una comunicazione corretta o sbagliata. Esiste il risultato che definisce il tipo di comunicazione che lo ha determinato e bisogna imparare a leggere o ascoltare cosa esprime il risultato e di conseguenza variare il comportamento che lo determina.
- 18) Chi sa comunicare bene è responsabile sempre di ciò che ottiene, ma anche di ciò che non ottiene.
- 19) I comunicatori di successo sono creativi e accettano ed utilizzano tutti i comportamenti.
- 20) Si cambia a qualunque età e la gioia di vivere non ha età.

II. LE STRATEGIE DELLA PNL

La Programmazione Neurolinguistica
si propone di modellare le più alte qualità umane:
identificare le strutture comportamentali
caratteristiche di persone note per eccellere
in un campo in particolare.

J. Grinder

La PNL studia il comportamento eccellente e di conseguenza ha trovato le chiavi d'accesso per raggiungere l'eccellenza, che ha scomposto in ogni sua parte, mettendola in strategia.

La strategia è una serie di atteggiamenti e comportamenti logici consequenziali che portano da uno stato ad un altro, da un movimento ad un altro, da un'immagine ad un'altra, da una parola ad un discorso. Sono quindi coinvolti tempo e movimento, necessari per passare dallo stato iniziale a quello finale, che chiamiamo, stato presente, il primo, e stato desiderato, il secondo.

Tutte le successioni del comportamento umano costituiscono una strategia, come per esempio il grattarsi la testa: lo stimolo è una sensazione di prurito, che provoca una risposta motoria alla mano che si alza e gratta la testa finché il prurito non è cessato. Altro esempio è avere la voglia di ascoltare un brano musicale, ciò comporta la ricerca del compact disc/audio cassetta/disco nel posto in cui è conservata la musica in casa, oppure lo si va a comprare sino a che il desiderio che ha mosso tutto ciò non viene soddisfatto. L'obiettivo di una qualsiasi strategia è il raggiungimento di un risultato, di un obiettivo, dello stato desiderato.

Esistono anche delle strategie interiori che riguardano le motivazioni, la presa di decisione, l'apprendimento e la crescita interiore.

Tutto il comportamento esterno è controllato da strategie processate internamente: ogni persona possiede strategie che vanno dall'alzarsi la mattina dal letto, dall'essere capaci di imparare ed insegnare.

Sino ad ora, i modelli culturali non insegnano tecnicamente le specifiche strategie che sono necessarie per avere il comportamento desiderato, sia diretto che implicito.

La PNL, invece, fornisce tecniche e procedure utili a modificare strategie di molti aspetti della propria vita e crea nuove strategie allo scopo di ottenere gli obiettivi desiderati.

La chiave del successo è il modo di utilizzare la strategia più efficace. In PNL, l'aspetto più importante di una strategia sono i Sistemi Rappresentazionali al quale dedicherò il prossimo paragrafo.

II. 1. Sistemi Rappresentazionali

Un input sensoriale è processato internamente, rappresentato e tradotto in risposta in una rappresentazione sensoriale. Questo vuol dire che noi siamo in contatto col resto del mondo per mezzo dei nostri sensi connessi con la nostra sensorialità interiore.

Noi vediamo, ascoltiamo, fiutiamo, gustiamo, tocchiamo il mondo e dentro di noi avviene un assemblaggio di dati che provocano sensazioni. Le modalità sensoriali con le quali le persone codificano, organizzano e danno significato alle esperienze si chiamano *sistemi rappresentazionali*.

La PNL distingue tre tipologie in base al canale preferenziale usato per elaborare le informazioni interne. Ovvero vi sono persone che prediligono elaborare le informazioni attraverso immagini, i suoni o le emozioni.

Ad esempio, dopo aver visto un film, in un gruppo di persone ci saranno alcuni, che avranno prediletto la colonna sonora o gli effetti acustici, altri la scenografia e gli effetti speciali, altri la “vibrazione” e l’atmosfera che si è creata nel film. Infatti le tre tipologie di sistemi rappresentazionali sono:

- 1) Visivo = immagini
- 2) Auditivo = suoni – parole – rumori
- 3) Cinesestetico = sensazioni – il gusto – l’olfatto – tatto

Le percentuali di appartenenza riscontrate sono:

- 40% Visivi (simbolo V, dall’inglese Visual)
- 40% Cinesestetici (simbolo K, dall’inglese Kinesthetic)
- 20% Uditivi (simbolo A, dall’inglese Auditory)

Questo non significa che se una persona è Visiva non può elaborare anche negli altri due canali, ma frequentemente, elaborerà le informazioni tramite le immagini.

Ogni persona, all’interno della categoria di appartenenza, ha una sua percentuale personale, poiché ognuno ha un Sistema Rappresentazionale che prevale sugli altri, a causa dell’influenzamento avuto dal patrimonio genetico, dall’educazione e dalla propria esperienza di vita. Questo Sistema che prevale sugli altri è riscontrabile osservando ed ascoltando in modo mirato chi parla o comunica senza parole. L’informatore è sempre una miniera da cogliere.

Le percezioni entro ogni Sistema Rappresentazionale sono composte da piccole unità riunite in classi, chiamate sub-modalità. Le esperienze sono rappresentate, codificate e immagazzinate a livello di sub-modalità o sottomodalità. Esse danno significato percettivo all'esperienza umana.

Le persone hanno un' infinita ricchezza di informazioni sensoriali disponibili in ogni sistema e in ogni momento.

Gli input sensoriali sono filtrati in vari modi dal Sistema Nervoso Centrale.

Consciamente, c'è una limitata informazione disponibile al momento presente, per effetto dei filtri che si attivano sugli input percettivi e che sono operazioni sistematiche di cancellazione, distorsione e generalizzazione, che nel complesso si riferiscono ad un processo di modellamento universale. Senza questi filtri neurologici le persone sarebbero sovraccaricate di continue e irrilevanti informazioni.

Questo processo di modellamento rende possibile alle persone di mantenere coerente la loro esperienza. Conseguentemente, le percezioni di esperienze consce sono necessariamente ristrette a un numero limitato di sottomodalità percettive, diverse le une dalle altre (Visive, Uditive, Cinestetiche).

Questi processi di modellamento universale rendono disponibile una vasta gamma di opportunità e possibilità, utilizzando la creatività umana, e spiegando, anche, come le persone abbiano limitazioni o problemi nei vari aspetti della loro esperienza.

La rappresentazione della realtà, attraverso le esperienze percettive, necessita di una grande quantità di cancellazioni di input sensoriale. Perciò, ogni percezione è basata su rappresentazioni facsimili. Il significato del facsimile, in questo caso, è che ogni rappresentazione è un modo di codificare sistematicamente informazioni circa la realtà che non è realtà.

Questo è il modo di costruire la mappa della realtà o *mappa del mondo* individuale, che non è il mondo. In questo modo, tutte le percezioni si possono considerare basate su rappresentazioni interne dalle quali esse sono derivate, anche se incomplete.

Le rappresentazioni sensoriali, o Sistemi Rappresentazionali come è sopra dichiarato sono tre e sono rilevabili ascoltando parlare, od osservando attentamente la persona con la quale si relaziona. Tutto ciò deriva dal linguaggio analogico, che non si riferisce al contenuto del messaggio, ma all'utilizzo di certe parole più che altre, o del comportamento non verbale.

Il linguaggio analogico è molto più importante di quello parlato (o logico) per instaurare dei rapporti o relazioni tra persone. L'appartenenza ad una tipologia o all'altra dipende dalle abitudini prese e dall'ambiente frequentato durante la crescita.

Questo è un imprinting che è molto condizionato dalle emozioni. Si può cambiare l'appartenenza a un sistema in modo maggioritario, che si è formata in modo spontaneo, e aumentare la sensorialità nei sistemi usati meno.

Per essere ottimi comunicatori è necessario equilibrare le percentuali ed avere tutta la sensorialità disponibile nello stesso modo. All'occorrenza ogni sistema può essere in maggioranza rispetto agli altri. Questa capacità, che si acquisisce con tanta pratica, è erroneamente favorita dall'attitudine alla flessibilità.

Il riconoscimento tipologico dei tre Sistemi Rappresentazionali tiene conto delle seguenti caratteristiche:

V: Visivo

Quando le persone visive camminano, mantengono una posizione dritta, se sedute, hanno la schiena e il corpo eretti e quando parlano hanno gli occhi rivolti verso l'alto.

Hanno una respirazione alta, visibile all'altezza delle spalle. Spesso siedono sulla punta della sedia. Tendono ad essere organizzati, ordinati, metodici, eleganti, si guardano molto allo specchio. Memorizzano vedendo immagini e sono poco distratti dal rumore. Hanno spesso problemi a ricordare le istruzioni verbali perché la loro mente tende a svagarsi.

Le persone visive sono interessate sul come le cose appaiono. Per esse, le apparenze sono importanti. Spesso sono magre e attente alla linea.

Il sistema visivo può rappresentare un'enorme quantità di dati simultaneamente e istantaneamente. La messa a fuoco contemporanea di immagini e di possibilità differenti tra loro è un fatto importante per prendere decisioni usando non solo le parole e sensazioni.

Esempi di alcune professioni scelte dalle persone visive sono lo stilista, il fotografo, l'architetto ecc..

A: Uditivo

Quando le persone uditive parlano, muovono gli occhi lateralmente. Respirano in posizione toracica. È tipico che parlino interiormente o si distraggano facilmente con il rumore (alcune muovono le labbra quando parlano da sole).

Sanno ripetere facilmente le cose, imparano ascoltando, di solito amano la musica e parlano al telefono. Memorizzano per gradi i procedimenti e le sequenze dei dati. La persona uditiva ama sentirsi spiegare le cose e risponde volentieri. Se partecipa ad un programma, si interessa a ciò che si deve dire, piuttosto che all'organizzazione o al preventivo.

Il processo uditivo è sequenziale e più lento di quello visivo che è simultaneo.

L'esperienza espressa in parole è sempre secondaria perché fornisce meno informazioni di quella primaria che è descritta anche senza parole. L'aspetto tonale del Sistema Uditivo aggiunge enfasi al significato e aiuta a capire i dati grezzi. Le capacità del Dialogo Interiore sono fatte per delimitare l'esperienza che vive il soggetto, riconoscere a quale categoria appartiene per dare la direzione, per pianificare, sintetizzare, commentare i dati grezzi, trarre conclusioni.

Esempi di alcune professioni scelte dalle persone uditive sono l'avvocato, il musicista, l'insegnante.

K: Cinestetico

Le persone cinestetiche hanno una respirazione bassa, addominale. Spesso si muovono e parlano lentamente. Gradiscono il contatto fisico, apprezzano il cibo.

Stanno più accostate alle persone di quanto lo facciano i visivi. Hanno una gestualità lenta, siedono comodamente. Memorizzano facendo qualcosa. Non badano all'aspetto, ma alla comodità delle cose che indossano. Se sono coinvolte in un programma, sono interessate ai contenuti e ai particolari di questo. Il sistema cinestetico è più lento degli altri. La valutazione di un'esperienza di un cinestetico avviene solo con il proprio sistema in modo dissociato.

Esempi di professioni scelte dei cinestetici sono lo scultore, il pilota d'auto, lo chef, il direttore di macchina.

Ad : uditivo digitale (dialogo interiore)

Queste persone passano molto tempo parlando tra sé e sé perché hanno accentuato il dialogo interno, per rimuginare i loro pensieri e le conversazioni avute. Per coinvolgerli in attività comuni occorre dar loro senso del

programma. Possono dimostrare caratteristiche degli altri sistemi rappresentazionali.

La persona uditiva digitale è a suo agio nel pensare e nel fare collegamenti logici.

Si possono riconoscere Sistemi Rappresentazionali in azione ascoltando le persone e leggendo libri o giornali.

Il comportamento, la gestualità, il tono di voce sono rivelatori della predominanza di un canale sensoriale sugli altri. Anche il contenuto verbale dei discorsi fornisce le informazioni corrette per riconoscere le tre tipologie nelle parole pronunciate. La scelta delle parole è inconscia, come è inconscia l'appartenenza ad una sensorialità rispetto ad un'altra.

I predicati visivi di cui è ricca una conversazione possono essere:

- vedere
- apparire
- osservare
- mostrare
- evidenziare
- rilevare
- immaginare
- illuminare
- brillare
- mettere a fuoco
- nitido
- vivido

I predicati uditivi possono essere per esempio:

- udire
- ascoltare
- suono
- armonizzarsi
- stare tutto orecchie
- risuonare
- accordare
- dire
- affermare
- esternare

I predicati cinestetici possono essere:

- provare
- toccare
- afferrare
- impossessarsi
- entrare in contatto
- insensibile
- concreto
- impressione

Alcuni esempi di predicati che esprimono una predilezione per il dialogo interiore possono essere:

- capire
- avere senso
- pensare
- motivare
- considerare
- concepire
- essere conscio
- convinzione

II. 2. I segnali individuabili dai movimenti oculari

I movimenti oculari degli esseri umani sono automatici, inconsci e legati ai Sistemi Rappresentazionali.

Il movimento rapidissimo delle pupille rivela la direzione dello sguardo e dimostra, di conseguenza, con quale sensorialità il soggetto accede all'esperienza che poi descrive con le parole.

Sviluppare la capacità di individuare il Sistema Rappresentazionale utilizzato in un dato momento dall'interlocutore, potrà essere uno strumento davvero efficace per condurre una valida comunicazione.

I movimenti oculari, segnali d'accesso all'interazione, sono micromovimenti che fanno parte del linguaggio analogico.

Essi sono collegati ai processi mentali dell'individuo o meglio fanno riferimento alle vie neurologiche. Quest'ultime, che provengono dal lato sinistro (campi visivi di sinistra), sono rappresentate nell'emisfero cerebrale destro, responsabile della memoria visiva. I campi visivi di destra stimolano, al contrario, l'emisfero sinistro, sede della costruzione delle immagini (non ricordate quindi, ma costruite).

Nell'individuo mancino avverrà esattamente il contrario, poiché ciascuno dei due emisferi cerebrali controlla l'attività della metà opposta del corpo.

Un emisfero diventa dominante quando controlla il lato utilizzato maggiormente. Quello dominante è responsabile del ragionamento di tipo causa-effetto; quello non dominante, del comportamento spaziale integrativo.

Quando arriva un input, che può essere una domanda che necessita di consultare l'archivio mentale per rispondere, allora gli occhi vanno a ripescare le immagini mentali dell'esperienza cui fare riferimento per poter rispondere alla domanda.

Gli occhi possono accedere a tutto l'archivio di esperienze, vale a dire alle voci, ai suoni, alle sensazioni e tutto ha una sua collocazione spaziale nell'archivio mentale. Rispondono in automatico alla velocità del pensiero che è molto più celere della parola e vanno a rispondere per proprio conto, anche se la persona non è direttamente interpellata; sono ricettivi di tutti gli stimoli che circondano l'uomo ed anche se egli risponde senza parlare, comunica con gli occhi.

Gli occhi fanno una ricerca interiore, seguono una strategia di ricerca che è legata all'esperienze passate e anche quelle immaginate, non ancora avvenute. La capacità rivelatrice che hanno gli occhi è utilizzata come alfabeto espresso

in codice, per modellare le strategie di successo rappresentate mentalmente ed espresse attraverso i movimenti oculari che sono rapidissimi.

Si può dire che, i movimenti oculari seguono la velocità della luce, mentre le parole o i predicati verbali della stessa esperienza seguono la velocità del suono.

Le direzioni che compiono gli occhi assumono dei precisi significati:

Vc: visivo costruito

Questo movimento (in alto a destra) si riferisce all'immaginazione di cose mai viste prima. Quando le persone le elaborano nella loro mente, gli occhi accedono al visivo costruito, perché seguono le immagini che si formano per rappresentare i pensieri. Questi movimenti possono essere prodotti accedendo ad un'esperienza per mezzo di una domanda, che implica una riflessione prima di fornire la risposta.

Un esempio di domanda per provocare questo movimento può essere:

Puoi immaginare la tua stanza se fosse esagonale?

Vr: Visivo ricordato

Questo movimento (in alto a sinistra) avviene quando il soggetto vede immagini, che nella sua mente richiama ad un evento passato. Accedere ai ricordi e fatti realmente accaduti. Alcune persone accedono al visivo ricordato guardando fisso nel vuoto, davanti a sé, con occhi sfuocati.

Un esempio di domanda che può provocare questo movimento è:

Di che colore era il tuo giocattolo preferito?

Ac: Uditivo costruito

Questo movimento (a destra, a livello) corrisponde all'elaborazione mentale di suono mai uditi prima.

Un esempio di domanda per provocare questo movimento può essere :

Prova ad ascoltare la mia voce come se parlassi come Paperino?

Ar: Uditivo ricordato

Questo movimento (a sinistra, a livello) avviene quando il soggetto ricorda mentalmente suoni e voci già uditi in precedenza.

Un esempio di domanda per provocare questo movimento è:

Ricordi la voce di tua madre?

K: Cinestetico

L'accesso a questo sistema avviene quando il soggetto ricorda o prova sensazioni. Avviene lo stesso movimento (in basso a destra), anche se le esperienze non sono ancora avvenute, perché riguardano il futuro o sono solo immaginarie.

Esempio di domanda per provocare questo movimento è .

Che cosa provi toccando l'acqua del mare?

Ad: Dialogo interno

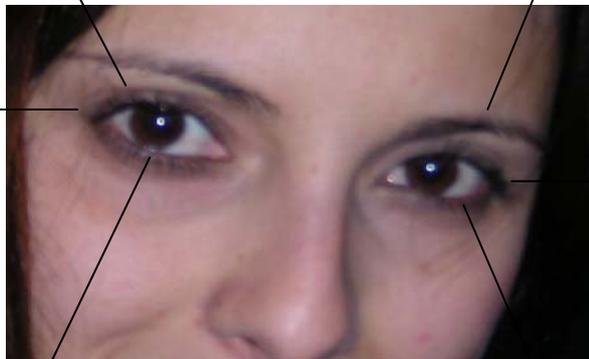
Questo movimento oculare (in basso a sinistra) avviene quando il soggetto entra in dialogo con se stesso. Esempio di domanda per provocare questo movimento: Cosa ti dici per alzarti la mattina?

La figura 3, nella prossima pagina, schematizza i seguenti movimenti.

Occhi rivolti a destra, in alto
Vc immagini costruite,
visualizzazione nell'emisfero
dominante.

Occhi rivolti a sinistra, in alto
Vr immagini rammemorante e
eidetiche, visualizzazione
dell'emisfero non dominante

**Occhi rivolti a
destra, a livello**
Ac esperienze
auditive costruite, si
mette qualcosa in
parole, accesso
auditivo all'emisfero
dominante



**Occhi rivolti a
sinistra a livello**
Ar esperienze auditivi
rammemorante, accesso
auditivo all'emisfero
non dominante

Occhi rivolti in basso a destra
C coscienza delle sensazioni corporee,
accesso cenestesico

Occhi rivolti in basso a sinistra
Aid dialogo interno,
si parla a se stessi

Figura 3.

II. 3. Il Rapporto: Rispecchiamento, Ricalco, Guida, Calibrazione

Nella lingua italiana, il termine rapporto significa: “relazione tra due persone” e “relazione, vincolo di affetto e affari, conoscenze o aderenze”³. Il concetto mostra evidente la sua importanza se applicato al momento della comunicazione.

Il rapporto non è uno stato, ma qualcosa di dinamico, un processo che si svolge quando si interagisce. Senza rapporto sarà difficile ottenere quello che si vuole da un'altra persona: non si riuscirà a vendere oppure neppure a farsi ascoltare, non si otterranno i propri risultati e non si aiuteranno neanche gli altri a raggiungere i propri.

Ogni persona ha il proprio modo di verificare se è in rapporto con chi si sta relazionando. La maggior parte delle persone percepisce di far presa sull'interlocutore e sente un clima di comprensione reciproca. Una cosa è certa: si nota chiaramente quando il rapporto manca o viene meno. Oltre a non raggiungere il proprio obiettivo, sarà impossibile stabilire una comunicazione chiara, scorrevole, soddisfacente.

Piccoli e grandi accorgimenti mutuati da uno studio ad ampio raggio quale è quello della PNL sulla comunicazione, potranno notevolmente migliorare la propria capacità di porsi in rapporto con gli altri, sovente in modo sorprendente.

Per mettersi in contatto, esistono diversi e svariati strumenti: possiamo parlare di empatia, ovvero di partecipazione, rispettosa vicinanza, tentativo di comprendere e di vedere le cose dal punto di vista dell'altro.

³ *Vocabolario della lingua italiana*, Zanichelli, 2000.

Oppure di rispecchiamento e armonizzazione che rappresentano il punto di partenza per mettersi sulla stessa lunghezza d'onda di un interlocutore ed entrare in un rapporto positivo con lui.

Non tutti hanno l'apertura mentale o caratteriale per accettare immediatamente o di buon grado uno sconosciuto. L'esperienza, il carattere ereditato o costruito nella vita, gli stati d'animo del momento, portano a volte a tempi lunghi per accettare un dialogo sereno con un'altra persona.

Possiamo allora decidere di accelerare questi tempi di avvicinamento e creare un rapport tramite l'utilizzo di una tecnica. Il Rispecchiamento, o mirroring, è una qualità che viene inconsciamente utilizzata da persone o coppie con un buon grado di affiatamento. Ne sono indicatori la stessa gestualità, la stessa postura durante un dialogo, la stessa andatura durante una passeggiata.

Il rapport in definitiva è un processo attraverso il quale si stabilisce e si mantiene un buon rapporto interpersonale di reciproca fiducia e accordo. Nel momento in cui si crea questa speciale intesa tra due persone, l'uno sarà portato inconsciamente e più facilmente a rispondere in modo positivo agli stimoli dell'altro e alla sua persona in generale.

Attraverso il rispecchiamento rimandiamo all'interlocutore, col nostro atteggiamento, lo stesso comportamento che appartiene al suo modello del mondo. Diventare uno specchio dell'altro, riflettendone la posizione corporea (ad es. le gambe accavallate durante un discorso, le dita delle mani intrecciate tra loro, l'espressione facciale, fino ad arrivare al tono di voce e alla respirazione), verrà percepito dal suo inconscio come empatia, somiglianza,

affinità. I muri di freddezza che ostacolano la comunicazione possono essere abbattuti se si impara ad ascoltare, osservare e “sentire” l’altro.

Rispecchiare non vuol dire “scimmiettare” pedestremente, ma entrare in sintonia, sempre con il rispetto e la delicatezza dovuti, senza essere invadenti o infastidire.

L’altra persona può percepire rispecchiato in noi il suo stato d’animo, sentendoci come un interlocutore vicino al suo modo di essere.

Questa tecnica ha il vantaggio di creare rapport senza necessariamente conoscere la storia dell’individuo né dividerla (cosa che richiederebbe tempi lunghi). Sarà sufficiente rispecchiare la gestualità (che è espressione di uno stato d’animo) per raggiungere già un buon risultato.

Chiara Lubich⁴, parla di empatia con un’espressione forte ma calzante: “Entrare nella pelle dell’altro”, al fine di creare la perfetta intesa e unità con l’interlocutore.

Come detto precedentemente, un primo strumento molto efficace per entrare in rapporto, è quello chiamato mirroring e consiste, quindi, nel rispecchiare e sintonizzarsi su alcuni comportamenti dell’interlocutore, in particolare:

- tono e tempo di voce;
- respiro;
- movimenti e posizioni del corpo.

Analizziamo punto per punto. Il Legouvè ha classificato la voce in relazione a suoni metallici: voce d’argento, voce d’oro, voce di rame. Secondo Quintiliano, invece, la voce può essere: bianca, cupa, tenera, aspra,

⁴ Chiara Lubich, fondatrice del movimento dei focolari. Premio Nobel per la Pace 1997.

acuta, dura, flessibile, piena, chiara, oscura. Si potrebbe aggiungere: articolata, indistinta, monotona, monocorde, singhiozzante, balbettante, alta, bassa, ecc..

Questa varietà esiste in quanto la laringe, che è l'organo più importante insieme alle corde vocali per la formazione dei suoni, varia di dimensione a seconda del sesso e dell'età dell'individuo.

In genere ognuno di noi non è consapevole del tono e del tempo della propria voce, ma può ascoltare attentamente e sintonizzarsi su quella dell'interlocutore.

Qualsiasi tecnica di Programmazione Neurolinguistica quando è applicata bene, non dovrebbe essere riconosciuta. Per riuscire in questo, innanzitutto, bisogna essere realmente interessati a quello che la persona è e vuole, dimostrandolo attraverso un ascolto dinamico. Adeguarsi al tono di voce e quindi al suo volume, ritmo, timbro e velocità, garantiscono l'istaurarsi di un rapporto molto più rapidamente.

Il Mirroring del respiro è un secondo modo per stabilire un buon rapporto. Anche in questo caso occorre un po' di pratica, prima di applicare questa tecnica a livello professionale.

Le persone possono respirare alto nelle spalle, a metà del petto o basso nell'addome.

Gli uomini respirano in modo diverso dalle donne. In generale queste respirano alto nelle spalle, cosa che dà loro una voce più acuta, mentre la maggior parte degli uomini respira basso nell'addome o a metà del petto.

Dato che i segnali non verbali per identificare il tipo di respiro sono a volte difficilmente percettibili, a causa dell'ingombro degli abiti, bisogna imparare ad osservare la parte alta delle spalle.

Se questa si muove velocemente, corrisponde ad un respiro alto nel petto; se il movimento è invece lento, vuol dire che il respiro viene dal basso dell'addome. Una volta preso il ritmo del respiro dell'altro, ci si sintonizza.

Rispecchiare i movimenti è un'attività più complessa rispetto alle precedenti. Prima di tutto, bisogna identificare un movimento particolare che l'altra persona sta compiendo: per esempio si sfrega il naso frequentemente. Ogni volta che lo fa, battete contemporaneamente la penna sulla scrivania oppure con un piede seguite aritmicamente sul pavimento il gesto.

Si tratta di movimenti che vanno fatti con leggerezza, senza far rumore e con disinvoltura.

Il Mirroring passa inosservato anche perché le persone non sono in genere consapevoli dei loro tic, come spingersi indietro i capelli, toccarsi gli occhiali, grattarsi il mento o altri gesti.

Se ripetessimo gli stessi movimenti, in maniera identica, l'azione che diventa una strategia efficace, rischia di assumere le caratteristiche di una parodia. C'è un confine molto sottile tra il mirroring e l'emulazione: il ripetere, copiare la posizione deve essere fatto con estrema sottigliezza, altrimenti l'interlocutore può sentirsi schernito.

Non appena l'altro assume una data posizione, lentamente la si imita solo in parte, ad esempio solo la posizione delle braccia o delle gambe; dopo poco, si imita anche la parte tralasciata. Se l'interlocutore cambia di nuovo, bisogna essere attenti nel seguirlo nuovamente.

Quando il rapporto è istaurato, sarà l'altro a muoversi non appena noi ci muoviamo, assumendo la nostra posizione.

Il significato di tutto ciò, sta nel fatto che, la ripetizione di un atteggiamento esterno accentua delle somiglianze ed appiana le differenze, in modo che la comprensione e il rapporto aumentano. Gli esperti e i practitioner di PNL precisano, a proposito, che bisogna mirare sempre e prima di tutto alla convergenza di interessi altrimenti non solo non si istaurerà un rapporto, ma verrà meno la lealtà.

Richard Bandler riporta come paragone, affinché si comprenda pienamente come mai l'imitare e il ripetere costruisce un rapporto, il fenomeno naturale descritto da Itzhak Bentos in *Stanking the Wild Pendulum*. Orologi di diverse dimensioni con pendoli della stessa misura, quando sono messi sulla stessa parete gradualmente sintonizzano il movimento dei rispettivi pendoli.

Trasferendo il principio dagli orologi alle persone, Bentos afferma: “ La natura trova più economico in termini di energia avere avvenimenti periodici che hanno una frequenza vicina tale da accadere in sintonia.”

Per comprendere inoltre, i meccanismi sotterranei della natura umana che pilotano il mirroring, si prende in considerazione la propensione che l'uomo ha per ciò che è familiare e conosciuto che gli trasmette fiducia e affidabilità. Mentre la tecnica viene applicata a livello intenzionale e cosciente, gli effetti avvengono a livello inconscio, dove si verificano anche le valutazioni sulla qualità del rapporto (metacomunicazione).

La cosa fondamentale è ridurre la differenza ed il contrasto. La confidenza e il contatto sono così migliorati da conferire, a chi li cura, il potere poi, di

condurre l'iterazione dove vuole lui. Questo modo di procedere si chiama in neurolinguistica *pacing and leading*.

Nella realtà, può succedere di trovare un interlocutore che ha atteggiamenti e comportamenti negativi ai fini del buon rapporto o di una buona comunicazione in generale. In questi casi, la tecnica da applicare si chiama *crossover mirroring*.

Ci si sintonizza su un comportamento negativo, si entra in sintonia e poi si conduce verso comportamenti positivi.

Ad esempio, il nostro interlocutore sta seduto impettito con gambe e braccia incrociate e non ci guarda dritto negli occhi, anzi sembra che nemmeno ascolti: ha una comunicazione non verbale di massima chiusura.

Con disinvoltura incrociamo braccia e gambe e ci mettiamo rigidi come lui sulla sedia; dopo pochi minuti, con movimenti lenti, mettiamo li avambracci sulle ginocchia, le mani ben aperte in posizione di disponibilità, appoggiate alle ginocchia o sulla scrivania, in caso essa ci sia. Anche l'interlocutore, a questo punto seguirà le posizioni e assumerà un atteggiamento positivo, in modo del tutto spontaneo.

Per riguadagnare un rapporto si può anche utilizzare un rispecchiamento verbale, se in quel momento dell'interazione la componente verbale è dominante. Bisogna fare ricorso alle stesse parole o frasi riprendendo quelle più significative e rappresentative.

Se si vuole andare oltre, ci si può adattare ad elementi di stile dell'altro, alla pronuncia, ai modi di dire dialettali. Con grande flessibilità si può arrivare al contenuto, adottando parti significative della mappa dell'interlocutore, presupposti, interessi.

Il fatto di tenere conto di questi contenuti, che sono propri dell'interlocutore, non significa però che li dobbiamo condividere o approvare.

Il nostro comportamento consiste in un adattarsi al clima emotivo altrui.

Con le tecniche indicate si può quindi riguadagnare il rapporto oppure gestirlo nel tempo dell'interazione.

L'acquisizione di queste nuove tecniche, che mettono a fuoco la dinamica del rapporto piuttosto che il contenuto della comunicazione, ci permette di aumentare notevolmente la nostra capacità d'influenza nella comunicazione.

Il processo di comunicazione resta uguale in tutte le culture, il contenuto è differente.

Il ricalco

Il ricalco, come per definizione dei fondatori del PNL⁵, è considerato il procedimento mediante il quale rimandiamo al nostro interlocutore per retroazione, con il nostro stesso comportamento, i comportamenti e le strategie che abbiamo osservato in lui: cioè andiamo verso il suo modello del mondo.

Saremo riusciti a ricalcare bene la strategia di una persona, quando avremo assemblato le informazioni sulle quali stiamo lavorando, in modo tale che la forma della nostra presentazione coincida, stadio per stadio, con la sequenza di rappresentazioni per le quali passa in quella strategia la persona in questione.

⁵ R. Dilts, R. Bandler, J.Grinder, J. DeLozier *Neurolinguistic programmig: the study of the structure of subjective experience*, Astrolabio Edizione, 1982.

La guida

La guida è un termine usato nella PNL per indicare la capacità che abbiamo di accompagnare le persone lungo una direzione diversa da quella che stanno percorrendo.

È soltanto a partire dal rispecchiamento e dal ricalco, che si può indurre una persona a fare un cambiamento.

Così come il rispecchiamento è basato su elementi di uguaglianza, la guida si fonda sull'introduzione di una differenza nell'uguaglianza.

La guida ha lo scopo di allargare la mappa dell'altro.

Il rispecchiamento e la guida sono funzioni di processi di empatizzazione e influenzamento, che continuamente ricorrono nella nostra esperienza quotidiana.

La capacità di attuare queste strategie è alla base di ogni comunicazione efficace, in ogni ambito.

Nessuna applicazione di metodologie risulterà soddisfacente se prima tra le persone non si sarà instaurato quel binario preferenziale lungo il quale tutto è semplice, quella cornice lunga la quale tutto è possibile.

Calibrazione: calibrare i segnali e i canali sensoriali

La fase successiva e più approfondita del mirroring è la calibrazione: è il riconoscimento di un cambiamento di stato nella persona che ci viene da segnali non verbali. Calibrare significa saper raccogliere un feedback non verbale. Questa tecnica o procedimento è composta da diverse fasi:

- 1) osservare l'altro in modo più attento e sottile, orientando l'attenzione verso certi elementi perché sono ricchi di significato per l'interazione in corso. A questo scopo occorre togliere una parte dell'attenzione che

normalmente diamo al cosa/contenuto di un'interazione per spostarla al come (modalità usate dalla persona per esprimere i diversi contenuti);

2) leggere tra le righe, cioè osservare elementi minuziosi dell'esperienza dell'altro con sottile capacità discriminativi, concentrandosi su quello a cui normalmente non si fa caso ed interessandosi alle relazioni inconse dell'altro (oltre a quelle consce).

Quali sono le finalità della calibrazione?

Essa serve a prestare attenzione ad indicazioni fisiologiche e comportamentali che sono associate a stati interni, e si esteriorizzano quindi, dalle modalità di funzionamento interno.

Ogni minimo cambiamento esterno, infatti, testimonia sempre un cambiamento di stato d'animo interno

Calibrare non è valutare, fare apprezzamenti sui contenuti, ma significa fare un'osservazione delle modalità di funzionamento interno di qualcuno.

Non è nemmeno interpretare, perché conosciamo gli altri solo sulla base della nostra esperienza personale e quindi è facile, e spesso diventa pericoloso, allargare o distorcere l'esperienza altrui, proiettandone la nostra.

Nel funzionamento interno di una persona si possono distinguere più fasi. In un primo momento, avviene la **raccolta dati** tramite i sensi: è un passaggio obbligato per un contatto con l'esterno. Si può parlare di un'attività sensoriale conscia, temporanea, limitata con un necessario susseguirsi da un'informazione all'altra. Segue un'attività sensoriale inconscia, ininterrotta, simultanea e globale che è la più ricca.

Dopo la raccolta di dati si passa a un'**elaborazione interna** che corrisponde ad una complessa attività, composta di più fasi che avvengono in rapida successione. Partendo dall'attività percettiva, del tutto soggettiva si passa

all'attività di rappresentazione, ovvero la realtà esterna viene rappresentata all'interno.

La conseguente presenza della realtà in un modello rappresentativo, ne permette l'utilizzazione in varie operazioni mentali (memoria a lungo termine, ripresa di esperienze passate o lontanissime, costruzione di esperienze sconosciute, invenzioni, immaginazioni).

La terza fase è chiamata di **reazione**, in quanto la conoscenza concreta della realtà, sia pure solo come modello mentale, serve alla persona per sapere come reagire, cioè come comportarsi per influenzare o modificare tale realtà e per soddisfare i propri bisogni.

A questo punto appaiono i **comportamenti**: questa fase evidenzia il taglio soggettivo del processo, dato che non è possibile una concezione oggettiva della realtà. Ogni persona si fa un'idea della realtà che è data dall'impronta soggettiva che ognuno si attribuisce (mappa della realtà).

Esistono dei filtri che portano inevitabilmente alla soggettivazione.

Il primo è il **Filtro neurologico**, definito dai limiti nell'abilità di discriminare dei sensi, limiti di tipo genetico o costituzionale. Il secondo è un **Filtro socio-culturale**, rappresentato dagli influssi che il contesto geografico e culturale può determinare sulle modalità percettive soprattutto attraverso il linguaggio (usato anche per il dialogo interno).

L'ultimo è il **Filtro personale** e concerne la storia personale di ognuno, l'esperienza passata che conduce un certo riconoscimento di significato alla realtà con cui si viene a contatto.

Oltre a questi, nell'attività di elaborazione interna sono in funzione tre meccanismi che ognuno impiega in modi diversi in ogni occasione:

generalizzazione, distorsione, cancellazione. La generalizzazione si ha quando una singola esperienza viene presa come valida a rappresentare altre esperienze dello stesso tipo: è la base degli automatismi stimolo/risposta. La distorsione avviene quando si introducono degli elementi che modificano in modo arbitrario l'esperienza in corso, soprattutto le categorie spaziali e temporali.

La cancellazione permette di ridurre una pluralità di dati ad un livello che ne facilita l'elaborazione, scartando, con criteri puramente soggettivi, quanto non si ritiene indispensabile.

Abbiamo già visto come ogni esperienza, per quanto interna, possa essere descritta e rappresentata in modalità sensoriali, cioè con immagini, suoni, sensazioni.

La metodologia della Programmazione Neuro-linguistica si basa sui canali sensoriali, come la psicanalisi si basa su Ego, Super Io, Es, oppure l'Analisi Transazionale usa gli stati dell'io del Genitore, Adulto, Bambino.

Si può anche definire la modalità di funzionamento dei canali sensoriali (visivo, uditivo, cinestetico), come uno stato di coscienza mista.

Con la calibrazione, si possono cogliere le informazioni sul funzionamento dei tre sistemi sensoriali, si possono avere dati dall'osservazione esterna si e può arrivare a fare delle ipotesi su preferenze, modalità abituali di funzionamento, che portano meglio a conoscere e poter prevedere la realtà.

II. 4. Modello di strategie T.O.T.E.

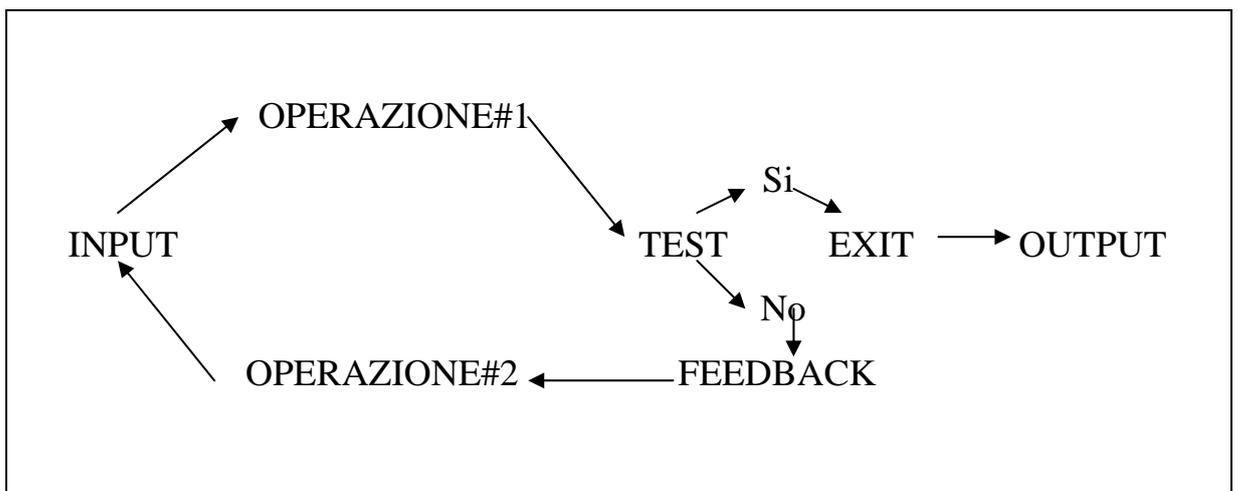
Ogni nostro comportamento manifesto è controllato da strategie operanti internamente. Ciascuno di noi ha un proprio insieme di strategie per motivarsi, per alzarsi dal letto la mattina, per delegare ai dipendenti le

responsabilità di lavoro, per imparare e insegnare, per condurre negoziati d'affari e così via.

Eppure i nostri modelli culturali, non ci insegnano esplicitamente gli aspetti specifici delle strategie necessarie per conseguire gli obiettivi comportamentali espressi o impliciti in ciascun modello.

Per descrivere una specifica sequenza di comportamento, la PNL sfrutta lo studio che per la prima volta fu formulata in “Plans and the structure of Behavior”, pubblicato nel 1960 da Gorge Miller, Eugene Galanter e Karl H. Pribram.

Questo studio si chiama T.O.T.E., che significa Test, Operate, Test, Exit e riprende una sequenza basata sul modello del computer.



Il primo Test è un input che dà inizio alla strategia; stabilisce i criteri per andare avanti partendo dallo stato come standard. Il secondo test si fa sullo stato desiderato.

1. L'Operazione dà accesso ai dati per avanzare ricordando, creando o raccogliendo le informazioni richieste dalla strategia, dal mondo interno e esterno, per procedere dallo stato presente allo stato desiderato.
2. Il secondo Test è un confronto di alcuni aspetti dei dati a cui si ha avuto accesso con i criteri stabiliti dal primo test. I due stati confrontati devono essere rappresentati nello stesso Sistema Rappresentazionale.
3. L'Exit, o il Punto decisionale, o "Punto di Scelta", è una rappresentazione del risultato del test e se c'è coincidenza tra stato presente e stato desiderato la strategia è conclusa.
4. Se non c'è coincidenza la strategia si ricicla.
5. La strategia si può riciclare:
 - Cambiando l'obiettivo o correggendo la strategia.
 - Adeguando i criteri, salendo o scendendo di livello, o riorientarli.
 - Specificando o affinando ulteriormente l'obiettivo.
 - Accedendo ad altri dati.

Questo modello è lo schema alla base di ogni apprendimento, strategia o azione.

Facciamo un esempio nel tentativo di rendere più esplicito il modello.

Supponiamo che vogliamo appendere un quadro su una parete vuota.

La parete vuota rappresenta lo stato presente o la situazione attuale.

L'obiettivo, lo stato desiderato è rappresentato dalla parete con il quadro appeso nel punto adeguato. Per raggiungere l'obiettivo sarà necessario compier delle azioni specifiche: per prima cosa prendere un martello e dei chiodi (OPERAZIONI) poi confrontiamo se lo stato desiderato è stato raggiunto (TEST). In questo caso è chiaro che porteremo il chiodo nel punto prefissato e diamo la prima martellata (nuova OPERAZIONE) e sagliamo la tenuta del chiodo (TEST).

Se il chiodo non è ben fissato si darà una nuova martellata e così via. Sarà solo quando il test sarà positivo e cioè quando lo stato presente e lo stato desiderato saranno coincidenti, il quadro appeso nel punto desiderato che si potrà uscire (EXIT) dallo schema.

Questa strategia può essere alla base di qualsiasi azione che ha degli obiettivi da perseguire. Nel caso dell'utilizzo T.O.T.E., in un qualsiasi processo comunicativo, l'obiettivo potrebbe portare l'interlocutore ad uno stato di benessere e per fare questo cerchiamo di calibrarci: modifichiamo il tono della voce e se il test ci dice che non è ancora sufficiente, cambiamo il volume e il test ci dice che il soggetto ha raggiunto lo stato da noi desiderato; a questo punto usciremo dallo schema.

II. 5. La time-line

L'uso della Time-line (o TL) è un'applicazione piuttosto recente delle tecniche della PNL, che ci consente di conoscere meglio un soggetto e di intervenire in modo efficace sulla sua rappresentazione mentale della dimensione tempo.

Più precisamente, la linea del tempo (tradotto letteralmente) ci consente di lavorare sui ricordi passati e su come si pensa possano svolgersi gli eventi futuri. Molto spesso i ricordi non corrispondono a ciò che è realmente avvenuto nel nostro passato: in parte il tempo trascorso, in parte altri meccanismi, hanno alterato considerevolmente ciò che i sensi hanno registrato.

Tutto questo, per il tecnico della PNL non costituisce un problema, egli non è un investigatore che indaga su fatti realmente avvenuti, non ha quindi

motivo di chiedersi quali meccanismi abbiano provocato eventuali alterazioni dei ricordi. E' importante ribadire che la PNL non si interessa alla realtà dei fatti, ma alla rappresentazione mentale che gli individui ne hanno, a prescindere dai motivi che l'hanno originata.

Tutto ciò, oltre che liberarci da inutili scrupoli legati all'attendibilità dei ricordi, ci permette anche di lavorare con il futuro sul quale ci possono essere solamente immagini mentali.

Gli utilizzi di questo procedimento sono molteplici: la linea del tempo può essere di aiuto al superamento di traumi passati o ansie future, e inoltre può facilitare la realizzazione degli obiettivi fornendo le risorse necessarie. Il modo di immaginare l'avvenire va ad influire su di esso, proprio come le considerazioni che facciamo sul nostro passato inevitabilmente condizionano il presente.

Le persone ambiziose hanno, spesso, una chance in più di arrivare al traguardo prefissato, poiché, ciò che precede il raggiungimento di un obiettivo, è spesso proprio la costruzione di un'immagine mentale che lo rappresenti.

Ciò che la PNL, e più specificatamente la TL, ci consente di fare, è mettere a fuoco il nostro modo di vedere il trascorrere della vita, prenderne consapevolezza e intervenire su di essa al fine di vivere meglio i ricordi del passato e "mettere i mattoni" in modo opportuno per costruire il futuro desiderato.

Per poter lavorare sull'esperienza soggettiva di un individuo dobbiamo ricondurre qualsiasi ricordo, cognizione o aspettativa alle rispettive submodalità, in quanto è proprio con queste che il tecnico PNL lavora.

La TL utilizza quasi esclusivamente la modalità visiva e le sue innumerevoli submodalità; di conseguenza, chi ha una predisposizione naturale a visualizzare ne sarà facilitato.

Sarà capitato a tutti di ascoltare qualcuno che, con espressioni come: *Ho lasciato il passato alle mie spalle*, ha dichiarato di collocare nello spazio circostante (in questo caso dietro di sé) le immagini di alcuni eventi della propria vita. Altri dichiarano di *vedere un futuro più roseo davanti a loro*; anch'essi non fanno altro che collocare nello spazio qualcosa che non esiste in nessun altro posto che non sia la loro mente.

Questa capacità di tirare fuori la soggettività per tradurla in immagini, suoni, sensazioni e descriverne la collocazione, l'intensità o la qualità, è proprio quello che ci permette di lavorare con la PNL.

Quello che il tecnico dovrà fare, sarà aiutare il soggetto a individuare nello spazio a lui circostante la collocazione delle immagini (relative ai vari momenti della propria vita), fino a costruire una linea che unisca gli eventi presenti, passati, futuri. Su questa linea, ad esempio, troveremo le rappresentazioni legate al primo giorno di scuola, l'immagine del momento presente e quella relativa a un momento futuro (come ad esempio il giorno della pensione o la nascita del primo nipotino).

Questo compito sarà piuttosto difficile per l'operatore di PNL, che dovrà combattere contro la perplessità del suo interlocutore sottoposto ad un indagine tanto insolita; sarà inoltre impegnativa anche per il soggetto, che dovrà far ricorso alla sua capacità di visualizzare, di ricordare, di tradurre in immagini, suoni e sensazioni i suoi ricordi e le sue previsioni future.

L'individuo che ricostruisce la sua TL vive durante l'intero processo gli stati d'animo più diversi: in alcuni momenti potrà esserci paura, in altri

fastidio, ma più spesso soddisfazione per essere riusciti a ordinare le idee in un modo così sistematico.

A causa della complessità di queste operazioni mentali, il tecnico dovrà essere dotato di molta pazienza, empatia, creatività e preparazione professionale per riuscire ad accompagnare il paziente o semplice interlocutore attraverso questa esperienza tanto insolita che sorprendente.

Il tecnico-programmatore dovrà avvalersi di uno schema di riferimento caratterizzato da tappe; dovrà essere dotato inoltre, dell'esperienza sufficiente per sapersi destreggiare con gli imprevisti che si verificano inevitabilmente, quando si lavora con la mente delle persone.

Se il procedimento che tra poco andremo a spiegare sarà eseguito in modo adeguato, si otterrà un eccezionale strumento di lavoro che permetterà il raggiungimento di molti obiettivi. Il procedimento da utilizzare è composto da tre tappe.

La prima tappa ha come punto di arrivo l'instaurazione del rapporto empatico positivo (rapport) tra il tecnico-terapeuta e il soggetto-paziente.

Lavorando con la time-line questo aspetto assume particolare importanza, in quanto il lavoro sarà piuttosto faticoso e necessiterà quindi di forte motivazione e spirito di collaborazione.

In questa fase oltre ad instaurare un rapport, l'operatore spigherà lo scopo del procedimento che si sta per intraprendere e avviserà l'interlocutore dell'impiego che sarà necessario per raggiungere un buon risultato. Una modalità valida potrebbe essere quella di presentare il tutto come un gioco stimolante e divertente, che potrà aiutare la persona a conoscere meglio se stessa e a raggiunger obiettivi importanti.

La seconda tappa corrisponde, una volta instaurato un rapport, a far prendere consapevolezza al paziente del fatto che egli ha già, nella sua mente,

una time-line e quello che dovrà fare sarà unicamente riuscire a prenderne coscienza e a verbalizzarla; questi dovrà rendersi conto che, quando pensa al suo futuro o al suo passato, è in grado di collocarli nello spazio a lui circostante definendone la direzione e la distanza.

Per far entrare il soggetto nell'ottica giusta, sarà importante fargli notare, che è normale collocare gli eventi temporali nello spazio a noi circostante. Per fare questo, il metodo migliore sarà ricordargli come le persone esprimono questo stato di cose tramite la metafore presentate precedentemente.

A questo punto la domanda che dovrà fare il tecnico sarà quella di farsi indicare con il dito dove si trova il passato e dove il futuro.

È importante porre la richiesta in questi termini al fine di superare le barriere razionali (che interverrebbero inevitabilmente se venisse chiesto al soggetto di dirci dove si trovano passato e futuro. La risposta in questo caso non sarebbe spontanea, ma ragionata e ciò comporterebbe la veridicità).

Per raccogliere più informazioni, verrà chiesto dove si trova l'immagine del momento della nascita e lo stesso deve essere fatto con l'immagine relativa al momento presente e a quello della morte. Grazie a questo verranno fissati tre punti importanti sulla linea che chiameremo P quello relativo al presente, N quello riferito alla nascita e M quello che indica la morte.

Con questa serie di operazioni verranno fissati gli estremi della linea del tempo e verrà indicato a quale distanza dalla testa l'individuo colloca il punto che corrisponde al presente.

Anche se la linea non è una retta precisa e in realtà non lo è quasi mai, unendo i punti individuati, si otterrà già un'idea, anche se approssimativa, di come è costruita la TL. Questa tappa è di particolare importanza poiché, oltre ad essere fondamentale per il lavoro successivo, consentirà al tecnico di

individuare alcune caratteristiche specifiche della persona, che potranno poi essere utilizzate per modificarne il modo di percepire il tempo.

Nella terza tappa il paziente verrà invitato a pensare ad alcuni eventi significativi del proprio passato e a collocarne le immagini, i suoni o le sensazioni sulla linea del tempo.

È bene chiarire che, collocare un evento sulla TL è un'impresione, in quanto è possibile che si percepiscano alcuni episodi della vita come spostati (rispetto alla traiettoria della linea che aveva costruito unendo solo i punti N, P e M).

In questa eventualità, è bene sottolineare che in realtà è la linea che si deve adattare alle immagini corrispondenti agli episodi e non viceversa. Sarà inoltre opportuno inserire sulla TL anche gli eventi meno gradevoli o addirittura traumatici; in corrispondenza di questi, infatti, si trovano spesso delle variazioni nella forma, nella direzione, nella curvilinearità, nel colore e nello spessore. È bene notare che alcune persone immaginando la propria time-line, non hanno l'immagine di una semplice linea scura, ma possono visualizzare un tunnel, un sentiero con diverse caratteristiche cromatiche e dimensionali.

Sta al terapeuta cercare di invitare l'interlocutore ad arricchire di particolari la time-line, per renderla più personale e rappresentativa.

Le tappe successive, perciò si differenziano a seconda del tipo di lavoro che sarà necessario per venire incontro alle esigenze di ogni soggetto.

Dalla descrizione di centinaia di TL, sono emerse due tipologie di linee molto frequenti, le quali si differenziano per una caratteristica precisa. La loro collocazione rispetto alla testa del soggetto.

Alcune persone, collocano la propria immagine del presente in corrispondenza della testa o del corpo e quindi la linea li attraversa; essi

posizionano il futuro davanti a loro e il passato alle spalle. Questa tipologia detta in-line, è presente in soggetti con caratteristiche peculiari.

Benché far elicitare la TL non sia un test psicologico, quando ci troviamo di fronte ad un soggetto in-line possiamo dedurre alcune considerazioni su come questa tipologia di TL possa influenzarne alcuni aspetti dell'esistenza.

Ipotizziamo che la TL abbia una forma come quella rappresentata in fig.5: la persona si sentirà in diretto contatto con i suoi eventi futuri e passati, in quanto si percepirà attraverso essi. Questo, a livello emotivo, comporterà un forte coinvolgimento con i ricordi del passato e le aspettative o i timori per il futuro.

Questa linea viene spesso elicitata da persone che soffrono per i loro trascorsi o sono in ansia per ciò che potrà accadergli, in quanto non riescono a vivere con distacco gli eventi meno gradevoli della loro esistenza. Questo stato d'animo è inoltre sovente accompagnato da una certa confusione, poiché gli eventi futuri, come quelli passati, sono spesso sovrapposti. Gli eventi piacevoli del passato si sovrappongono a quelli spiacevoli, non permettendo ai soggetti in-line di mantenere un ricordo bello, isolato da uno neutro o da uno brutto. Quando queste persone ricordano un'esperienza positiva, non riescono più a goderne, in quanto l'associano automaticamente ad altre (a causa della loro prospettiva particolare.)

L'altro tipo di time-line è chiamata through-time.

Come è possibile intuire guardando la figura 6, chi ha questo tipo di linea vive i momenti della sua vita con un certo distacco emotivo, poiché li percepisce distanti da sé; la persona through-time ha un ottimo controllo sugli eventi, perché la componente affettiva legata ad essi non ne impedisce un'analisi obiettiva. In virtù del fatto che i vari momenti della vita non sono sovrapposti

ma collocati in serie, l'individuo through-time riuscirà a distinguere con più chiarezza le varie esperienze vissute e a giudicarle in modo distacco.

Quello che la PNL cerca di dare, è una maggiore possibilità di scelta, ciò che le interessa è unicamente capire come è organizzata la mente e come poterne migliorare le strategie.

Molto spesso, si sostiene di mal sopportare le limitazioni causate dalla forma o dalla collocazione della sua linea del tempo; la PNL dà la possibilità di modificare la TL e un cambiamento di esso può essere accompagnato da svariati e differenti stati d'animo.

Se una persona volesse, per esempio, far ruotare la sua linea del tempo o raddrizzarla oppure passare da in-line a through-time, dovrebbe farsi seguire da un esperto, il quale suggerirà le modifiche in base alle reazioni emotive che gli verranno comunicate.

A seguito di questo cambiamento, il risultato atteso sarà uno stato d'animo diverso da parte del soggetto; egli potrà sperimentare, nei giorni successivi, in che modo l'aver cambiato la TL avrà influito sulla sua quotidianità.

Uno strumento di grande utilità all'elicitazione della TL è l'ipnosi. Avvalendosi di una leggera trance ipnotica, il soggetto avrà una maggiore facilità di visualizzare, nel concentrarsi e nel percepire i suoi stati d'animo.

Una volta visualizzato la TL, la prima cosa da sperimentare sarà muoversi agevolmente sopra e dentro essa. Qualora si verificassero difficoltà, potrà essere utile provare a disegnare la linea segnando su di essa, i punti relativi ai vari momenti rievocati precedentemente. Fatto questo, dopo aver provocato nel soggetto un rilassamento più o meno profondo, il terapeuta lo inviterà a vedere se stesso inserito nella sua TL in corrispondenza del punto P; successivamente il paziente sarà invitato ad immaginare di elevarsi a qualche

metro di altezza: questo gli provocherà un cambiamento di prospettiva distaccandolo emotivamente dalla situazione.

Il coinvolgimento emotivo sarà maggiore o minore in modo direttamente proporzionale all'avvicinamento o all'allontanamento dal punto in cui si trovano le immagini relative agli eventi. Successivamente si potrà ridiscendere sulla linea e ricontestualizzarsi nel punto P; si ripeterà l'esercizio fino a quando non si troverà agevole questa operazione.

Ciò dà la possibilità di vedere da una posizione nuova e distaccata gli eventi del passato e del futuro.

Un ulteriore esercizio interessante potrebbe essere quello di sperimentare la regressione.

Se vogliamo rendere un'immagine più chiara di quello che si prova muovendosi sulla TL, possiamo dire che, quando ci collochiamo sul punto P, ci vediamo nell'ambiente in cui ci troviamo realmente (per esempio, in una stanza). Questa ha due porte immaginarie situate a estremità opposte che si aprono una verso il passato e una verso il futuro. Attraversando, per esempio, la porta che conduce al passato, ci recheremo nell'ultimo posto dove ricordiamo di essere stati o nell'ultima situazione che abbiamo vissuto. Continuando in questa direzione (cioè verso il passato) ci ritroveremo, per esempio, alla scuola materna.

Il terapeuta potrà quindi invitare il soggetto a muoversi dentro la TL, attraversare queste porte e descrivere ciò che vede.

Se l'operatore noterà un'espressione felice nel suo interlocutore, potrà invitarlo ad associarsi emotivamente al "se stesso" che incontra durante il percorso.

Diversamente, se attraverserà una porta che lo conduce ad un evento doloroso, il tecnico lo inviterà a vedersi sollevato da terra, evitandogli quindi di rivivere una sofferenza.

Nell'utilizzo di questa strategia è evidente il fatto che la PNL sia una costola della psicologia e della psicoterapia, che riscontra un numero infinito di frutti positivi e casi risolti.

È importante sottolineare che chi utilizza le tecniche di PNL deve avere a monte una cultura professionale sostanziosa da permettere l'utilizzo di pratiche terapeutiche, perché il compito che esegue è di estrema delicatezza proprio perché si lavora con le persone e la loro vita personale.

Pa.

Pr.

F.

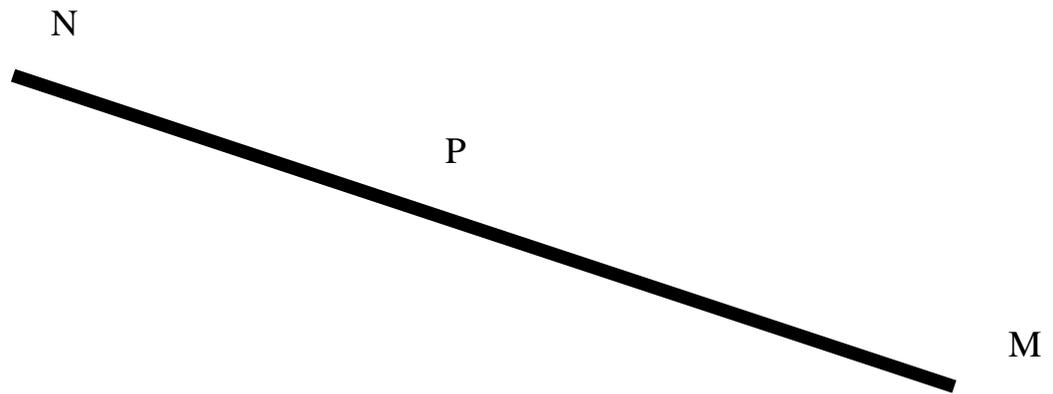


Pa. = PASSATO

Pr. = PRESENTE

F. = FUTURO

Figura 5- Individuo in-time, attraversa la linea



N= NASCITA

P= PRESENTE

M= MORTE

Figura 6 – Individuo through-time, è fuori dalla linea

II. 6. L'Ancoraggio

Ancorare significa fissare uno stato interno, allo scopo di riprodurlo immediatamente e in modo automatico quando l'ancora viene attivata. Questa tecnica in PNL, serve per avere velocemente delle risposte, in quanto l'ancora è un condizionamento che replica lo stato, tante volte quanto è attiva l'ancora stessa.

L'ancoraggio poggia sul presupposto, che tutte le esperienze vengono rappresentate dalle informazioni sensoriali. Ogni qual volta si reintroduce una parte qualsiasi di una data esperienza, si riproducono, in qualche misura, altre parti della stessa esperienza. Potremo quindi servirci di una parte qualsiasi di un'esperienza come ancora, per accedere ad un'altra parte dell'esperienza stessa.

Per molti aspetti questa strategia, perché così si può definire, non è che una versione, orientata verso l'utente del concetto *stimolo risposta* dei modelli behavioristici, ma con due sostanziali differenze: (1) Per stabilire l'ancoraggio non occorre un lungo condizionamento. Certo il condizionamento protratto contribuirà a stabilirlo, ma sarà spesso l'esperienza iniziale quella che lo fisserà nel modo più saldo. Dunque, le ancore promuovono l'uso dell'apprendimento per tentativi unici.

(2) Per fissare l'associazione tra l'ancora e la risposta non è necessario rinforzarla direttamente, con qualche risultato immediato prodotto dall'associazione stessa. Ossia, le ancore, o le associazioni, si fisseranno senza che occorran compensi o rinforzi diretti. Al pari del condizionamento, anche il rinforzo contribuirà al fissaggio dell'ancora, ma non è una condizione indispensabile.

(3) L'esperienza interna (cioè il comportamento cognitivo) è considerata altrettanto significativa, sotto il profilo del comportamento, che le risposte manifeste misurabili. In altre parole, la PNL sostiene che il dialogo, l'immagine o la sensazione interna, costituiscono una risposta allo stesso modo della salivazione del cane di Pavlov.

Il fissaggio dell'ancora richiede la predisposizione di uno schema sinestesico, ovvero la correlazione esistente tra rappresentazioni di due sistemi sensoriali diversi, che si sono associati nel tempo e nello spazio.

Questa tecnica è strettamente correlata ai sistemi rappresentazionali: ancorare significa, infatti, stabilire uno stimolo visivo, uditivo, cinestetico, atto a provocare una risposta che è uno stato interno.

Le ancore sono continuamente presenti nella nostra esperienza e nella nostra vita quotidiana. Anche i nomi, i luoghi, la voce, gli oggetti sono ancore.

Siamo immersi in un mare di ancore che suggellano i nostri stati e delle quali non ci rendiamo conto, e anche noi spesso con i nostri comportamenti suggelliamo con ancore gli stati che induciamo negli altri.

Se stiamo vivendo un'esperienza affettiva verso qualcuno, che magari sta soffrendo, istintivamente siamo portati a esprimere questo sentimento con un gesto, una carezza. Questo segnale di comunicazione non verbale può indurre nell'altro uno stato di consolazione e di sollievo, perché magari gli ricorda un gesto della madre. In questo, caso noi abbiamo inconsapevolmente riattivato un'ancora. Il rinnovare questo tocco d'ora, in poi farà accedere nuovamente la persona a quello stato.

La stretta di mano, un regalo, il biglietto per una festività, la telefonata, l'abito considerato porta fortuna, le cose che si fanno prima di un'occasione sono ancore. Tutte le celebrazioni, le inaugurazioni sono modi propiziatori di circondarsi di ancore positive.

Esistono anche ancore negative, basti pensare ai crisantemi, fiori apprezzati come gentile regalo in tutto il mondo fuorché in Italia, perché rammentano i cimiteri e il solo vederli procura una sensazione di tristezza. Le fobie, per esempio, sono stati negativi associati automaticamente ad alcune ancore: una persona vede e ascolta qualcosa e istintivamente ha una sensazione estremamente negativa visiva-cinestetica o uditiva-cinestetica.

Alcune caratteristiche dell'ancora possono incidere sull'efficacia dell'ancoraggio. È importante che l'ancora sia:

- Congruente: cioè abbia una qualità comune con lo stato. Un urlo di guerra non sarà l'ancora più adatta per uno stato di rilassatezza, così come una carezza non sarà l'ancora più adatta per uno stato di sfida.
- Unica: cioè non sia ancora per stati diversi.

- Puntuale: cioè molto circoscritta e definita. Se è cinestetica, in un punto preciso del corpo. Se è uditiva, una parola ripetuta con lo stesso tono e volume. Se è visiva, un oggetto con la stessa forma, dimensione e colore.
- Ripetibile: è importante che sia attivabile in ogni contesto.
- Tempestiva: è importante che sia apposta proprio prima che la persona raggiunga l'apice dello stato.

Un ancoraggio è ben riuscito, quando la persona alla quale abbiamo voluto fissare un' ancora, ogni volta che compie lo stesso gesto, oppure ascolti lo stesso suono o veda la stesso oggetto, abbia l'identica sensazione, risposta, o stimolo che è voluta essere stata sollecitata.

Questa strategia è applicabile con successo nei campi più svariati perché, creando un legame stretto e irriducibile tra il nostro agire e il nostro inconscio, facilita il raggiungimento dei propri obiettivi e degli stati desiderati.

III. ESEMPI DI SETTORI DELL' APPLICAZIONE DELLA PNL

Cercammo di creare la lingua universale
prima di accorgerci
che di universale mancava
la volontà di capirsi.

Simon Pears

La PNL ha creato un modello che risulta essere sorprendentemente innovativo ed efficace in ogni settore e situazione in cui, tra gli esseri umani, si svolga una comunicazione. In qualsiasi tipo di attività, le maggiori risorse sono costituite dalle persone che vi sovrintendono, quindi, ovunque l'uomo operi, può divenire esempio di applicazione della PNL e di conseguente rivoluzione.

Seguiranno degli esempi che meglio rappresentano il funzionamento delle strategie, ma ogni occasione, settore, campo professionale o personale possono beneficiare delle innovazioni applicative della Programmazione Neurolinguistica.

III. 1. L'attività imprenditoriale e organizzativa

Sono molti gli aspetti delle interazioni di tipo imprenditoriale e organizzativo che potremmo prendere in esame, questi che seguono sono solo alcuni settori specifici.

Il compito principale di ogni dirigente o amministratore è l'acquisizione della capacità organizzativa e di quella di gestire i rapporti con i dipendenti. Per riuscirci occorre passare per tre fasi essenziali.

La prima fase, che permette tutte le altre, è l'instaurazione del Rapport: un rapporto con gli individui, attento e aperto, risulta essere vantaggioso, perché ci permette di eliminare la resistenza che ostacola la comprensione. L'approccio a ciascun individuo, influirà in modo determinante sull'andamento dell'interazione.

Ricalcando le strategie e il comportamento dell'altra persona, rispecchiandone e rimandandole per retroazione il tono di voce e la cadenza, le espressioni, gli atteggiamenti e i gesti, potremo stabilire rapidamente un proficuo rapporto.

Dedicando all'inizio dell'interscambio della comunicazione tutto il tempo necessario a predisporre ancora di risorsa e ancora positive, potremo contribuire ad accelerare la progressione verso l'esito auspicato dell'interazione.

La seconda fase consiste nella raccolta delle informazioni, perché, come sappiamo, la conoscenza delle informazioni che ci occorrono e di come procurarcele, ci sarà di grande aiuto per ottenere che le cose siano fatte rapidamente e bene.

Varrà dunque la pena, progettando qualsiasi piano, procedimento, negoziato od operazione, di fondare per quanto possibile queste informazioni su uno specifico linguaggio a base sensoriale (che esprima cioè cose che ognuno possa vedere, udire, di cui possa avere la sensazione e sentire l'odore).

Prestando attenzione ai segnali non verbali, organizzando la nostra tattica per la raccolta delle informazioni e dando risalto alla forma e al modo di procedere, definiremo più rapidamente e meglio le modifiche necessarie per eliminare problemi, che ci fanno perdere tempo e denaro, non appena avremo scoperto quali sono le strategie che occorrono, per rendere manifeste nuove

possibilità di azione, vantaggiose e dinamiche. Le informazioni minimali da raccogliere per la giusta impostazione di qualsiasi decisione, soluzione di problema, processo di mutamento, dovrebbero comprendere:

- 1) Che cosa volete? (stato desiderato/risultato)
- 2) Che cosa vi sta succedendo ora? (stato attuale)
- 3) Che cosa vi impedisce di ottenere ciò che volete? (stato che è fonte di problemi)
- 4) Di che cosa avete bisogno per ottenere ciò che volete? (risorse)
- 5) Come fate a sapere se procedere in modo adeguato verso il vostro obiettivo? (retroazione)
- 6) Lo avete mai conseguito prima d'ora? Che cosa avete fatto per conseguirlo? (risorse).

Si tratta semplicemente di domande sul modo di procedere, ma successivamente le informazioni da raccogliere saranno relative al prezzo, alla convenienza, al profitto ecc..

Il ricalco del comportamento è un modo rapido ed efficace di raccogliere la informazioni relative al modello del mondo e alle strategie di coloro con cui lavoriamo.

La terza fase consiste nell'esposizione e nella presentazione delle nostre idee e dei nostri suggerimenti, in modo conforme e congruo alle strategie e ai modelli del mondo di coloro con cui abbiamo a che fare.

È sempre necessario ottenere un feedback sul modo in cui le nostre comunicazioni influenzano l'individuo o il gruppo che abbiamo di fronte. Infatti, uno dei presupposti basilari della PNL, è che la risposta che otteniamo dagli interlocutori è il significato della nostra comunicazione,

indipendentemente da quello che intendiamo attribuire alla comunicazione stessa.

III. 2. La PNL nella pubblicità

Le agenzie e gli operatori pubblicitari hanno utilizzato il ricalco delle strategie sin dalla nascita stessa della pubblicità (anche se probabilmente non ci hanno mai pensato).

Esaminiamo, per esempio il seguente annuncio pubblicitario, parafrasato quasi parola per parola da un periodico a grande diffusione:

Quando compro mi piace chiedere molte cose. In questo modo mi posso sentire sicuro di aver visto tutte le scelte e di fare davvero la migliore di esse. Il prodotto X ha la qualità migliore tra quanti ne ho visti....

La strategia di chi fa un'affermazione del genere è chiaramente:

Aid → V → Ci → USCITA.

Si tratta essenzialmente di una strategia di raccolta di informazioni, nella quale la persona fa delle domande, osserva gli esemplari del prodotto che le vengono mostrati e quindi li valuta cinesteticamente in base alla qualità richiesta dalla sua strategia di decisione.

Naturalmente, questo annuncio sarebbe stato adeguato, in qualche misura, per chiunque avesse condiviso una siffatta strategia.

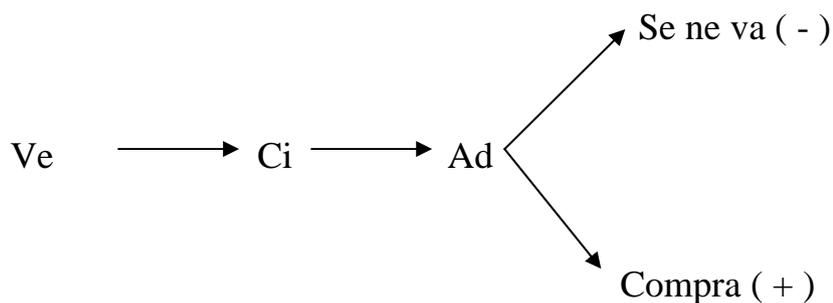
Una strategia, che ricalchi una diversa strategia di acquisto potrebbe avere invece, pressappoco questa forma:

Quando compero non amo sentirmi soggetto a pressioni. Se vedo qualcuno presentarmisi con tutte queste dubbie ostentazioni, dico subito a me stesso: “E chi ne ha bisogno?”, e me ne vado al più presto.

Ma la ditta X non ha mai chiesto di mettersi addosso dei lustrini. Fa una buona impressione vedere della gente che fa davvero le cose sul serio.

Posso dire in piena coscienza: “ Sa come si trattano i clienti.....”.

Questa dichiarazione ricalcherebbe una strategia con andamento:



In questa strategia si ricevono impressioni da ciò che si vede e quindi si fa una valutazione verbale che porta direttamente al risultato.

Poiché vi sono varie strategie di acquisto, un efficace approccio pubblicitario si basa sulla scoperta delle categorie strategiche più generali e diffuse, e sulla creazione di un annuncio che segua passo per passo l’andamento di ciascuna di esse.

La pubblicità di maggior successo si rivolge per lo più a tutti i Sistemi Rappresentazionali, ponendo in genere l’accento su uno o due di essi a secondo della natura del prodotto.

Il risultato essenziale che qualsiasi tipo di pubblicità vuole ottenere, è quello di predisporre delle ancore manifeste o coperte, che leghino il prodotto alle motivazioni e alle strategie d’acquisto dei consumatori, in modo che le ancore stesse, vengano innescate non appena i potenziali compratori entrino nel contesto in cui si vende quel certo prodotto.

Per questo motivo è importante inserire nell'annuncio alcuni segnali visivi o uditivi, che siano anche presenti nell'ambiente degli acquisti. La partecipazione del pubblico all'annuncio (il coinvolgimento di chi vede/ascolta), ottenuta mostrando ciò che l'osservatore vedrà con i suoi occhi o udrà sulla scena, fissa delle valide ancore associative al prodotto e all'ambiente del mercato.

Un altro punto importante, che la pubblicità spesso trascura, è di far sapere che cosa deve fare per acquistare il prodotto, dandogli istruzioni esplicite su dove andare e come procurarselo.

Anche l'adattamento al proprio vocabolario, al dialetto o alle espressioni idiomatiche della tradizione culturale della popolazione alla quale è rivolto l'annuncio pubblicitario, è un mezzo assai valido, spesso divertente, cui possono ricorrere gli incaricati delle vendite e gli operai pubblicitari.

Per esempio, John Grinder è stato consultato recentemente sul commercio dei fiori di una impresa, il cui principale obiettivo di mercato erano i fiorai, un mestiere per il quale è necessaria un'acutissima sensibilità olfattiva non comune nella massa della popolazione. Tra le varie raccomandazioni fatte per estendere a nuove zone l'attività del reparto vendite, l'autore consigliò di inserire nelle preposizioni per la pubblicità e la vendita, un assortimento di espressioni idiomatiche e termini relativi ai fiori, e di predicati olfattivi.

Sarebbe stato un piacevole modo di impedire che il rapporto appassisse e di assicurare un sano rigoglio, e anche di fornire un ambiente fresco, fertile e soddisfacente al fiorire della creatività degli addetti alle vendite e alla crescita del loro morale.

I termini del linguaggio dei fiori che è facile trapiantare nella conversazione quotidiana possono essere: profumo, rigoglioso, appassire, gemma, sfogliare, ibrido, fioritura, inaridirsi, effimero ecc..

In quasi ogni campo d'attività e di affari possiamo disporre di vocabolari specializzati, come questo dei fiori, da cui la comunicazione può trarre notevole vantaggio.

III. 3. Human resources : il reclutamento e la selezione

La Programmazione Neurolinguistica è uno strumento prezioso e pratico per quanti si occupano di reclutare, selezionare e addestrare il personale.

Dovrebbe essere intuitivamente evidente, che le strategie che applica un buon direttore alle vendite saranno diverse da quelle che fa un buon capo del personale o un buon tecnico. A chiunque sia preposto alle assunzioni o alla selezione si presentano due scelte:

1. Se nell'ambito della nostra organizzazione abbiamo già una persona con buone disposizioni innate, per l'incarico per il quale stiamo effettuando il reclutamento (vale a dire una persona che sia già in possesso delle necessarie strategie) e vogliamo assumerne altre, che ne riprendano il comportamento, dovremmo far emergere le sue strategie e registrarle. Quando ne avremo registrato le strategie di decisione, motivazione, apprendimento, creatività, effettueremo una serie di colloqui nei quali faremo emergere le strategie naturali dei candidati. Naturalmente, sceglieremo i candidati le cui strategie più si avvicinano a quelle dell'impiegato che abbiamo preso come modello.
2. Dopo aver estratto e registrato le strategie della persona in possesso delle disposizioni innate per l'incarico in questione, le possiamo installare in un impiegato o candidato già presente.

Possiamo anche scegliere un individuo che abbia tre delle quattro strategie necessarie e installare in lui la quarta.

A secondo delle caratteristiche dell'incarico e del tempo di cui disponiamo, possiamo trovare più vantaggioso optare per l'una o per l'altra scelta. Se l'incarico non è di alto livello tecnico e non comporta molte strategie sofisticate, il reclutamento sarà più facile. Se invece è tecnico sofisticato, avremo assai meno probabilità di trovare chi già possiede le strategie necessarie, e sarà più facile installarle in chi presenta i requisiti che più si avvicinano a quelli richiesti.

Se nella nostra organizzazione, non abbiamo alcuna persona altamente qualificata che possa essere presa come modello per il nostro procedimento di selezione, potremo sempre individuare in un'altra azienda o organizzazione qualcuno che abbia le capacità richieste e prendere le strategie a modello.

Possiamo scegliere di attuare dei programmi di sviluppo di carriera o di valorizzazione del personale concepiti per potenziare i Sistemi Rappresentazionali e le strategie degli impiegati presenti.

I programmi di questo tipo contribuiscono a dare impulso e forza alle capacità innate dei dipendenti e a sviluppare quelle che presentano delle insufficienze.

III. 4. Le professioni sanitarie

Negli ultimi anni molti studi hanno dimostrato che, una parte sorprendentemente elevata di malattie, oggi, è dovuta a cause che hanno a che fare con lo stress. Si è visto che una percentuale significativa di disturbi cardiocircolatori, ulcere, artriti, emicranie, infermità degli occhi e di altri sintomi fisici ha un rapporto diretto con lo stress, che è un risultato naturale delle strategie esistenti in molti individui. Lo stress di per sé può essere

estremamente funzionale e non del tutto negativo e risultare come motivatore e meccanismo positivo.

La mente (i processi neurologici) e il corpo (meccanismo governato da questi processi) sono parti interconnesse dello stesso sistema biologico.

I nostri Sistemi Rappresentazionali sono un' interfaccia con gli altri sistemi neurali, per cui i risultati neurologici sono delle strategie che influenzano le risposte motorie, la respirazione, il controllo autonomo delle secrezioni ghiandolari, la chimica corporea, il cuore e la pressione sanguigna, il metabolismo e persino il sistema immunitario.

L'attività neurale di una parte del nostro sistema biologico non può non avere effetto sul resto del sistema.

La Programmazione Neurolinguistica è una valida risorsa per la medicina preventiva e nel trattamento delle malattie psicosomatiche.

Cambiando il modo di dirigere e organizzare neurologicamente il proprio comportamento, attraverso le proprie strategie (ciò che comporta delle modificazioni di segnali d'accesso e risultati, ci si riorganizza fisiologicamente.

Da molto tempo ormai, nelle professioni medico-sanitarie si riconosce che l'atteggiamento psicologico è un contributo alla facilità e alla rapidità con cui il paziente riesce a guarire. Con la PNL si gestiscono processi di portata assai più ampia e profonda del semplice atteggiamento. Servendosi di questo metodo, molte persone hanno interrotto delle strategie che favorivano l'indisposizione, progettandone e mettendone in funzione altre destinate al controllo e alla regolazione dei principali aspetti dei loro disturbi fisiologici.

Gli esperti di PNL hanno osservato che i soggetti con strategie simili sono predisposti a disturbi simili e che si possono prevedere i tipi di infermità più probabili per una persona con un certo insieme di strategie.

Una valida tattica è quella di trovare una persona che sia riuscita a guarire in modo facile e rapido da una data malattia e prenderne a modello le strategie, seguita dall'insegnamento di queste strategie o dalla loro installazione in altri che abbiano la stessa malattia.

Questo non vuol dire che la PNL svaluti la medicina tradizionale o dissuada la gente dal servirsene, ma afferma con decisione, che le cause di molti sintomi fisici possono essere fatte risalire agli schemi di comportamento e possono essere alleviate con modificazioni del comportamento.

L'avvento del bio-feedback ha dimostrato abbondantemente, che i processi fisiologici autonomi possono essere controllati in misura assai maggiore di quanto non si ritenesse possibile qualche anno fa. Così come l'effetto placebo che sembra indicare l'esistenza di classi di sintomi e processi patologici che è possibile guarire da soli, senza il ricorso a farmaci attivi.

È certamente molto, quello che si può fare con il comportamento per evitare le infermità. Lo sviluppo e l'installazione di strategie può favorire l'accesso più diretto a forme di autoesame e autoregolazione.

Il procedimento di ricalcare strategie di motivazione e di apprendimento, può essere molto efficace per stimolare e promuovere abitudini salutari e piani di cura e programmi preventivi.

SECONDA PARTE

IV. LA PNL NEL PROCESSO EDUCATIVO

La vita stessa è la grande storia di vita
e si potrà uscire dalla scuola nel modo giusto
soltanto se dalla scuola si porta con sé
la capacità di imparare a conoscere
la propria vita dalla vita.

R. Steiner

Come detto finora, la Programmazione Neurolinguistica è il metodo che può essere applicato con successo a tutti quei settori in cui la comunicazione risulta essere centrale. La mia analisi, in questa seconda parte, si concentra sul mondo della scuola e sull' interazione che avviene tra bambini e tra bambino e insegnante. E' un campo, quello dell'educazione, in cui la comunicazione è sempre presente, come processo dinamico che cambia, cresce e si evolve.

Molto spesso però, invece di aiutare questo naturale e fruttuoso dinamismo, si tende a cristallizzare e a stabilizzare il processo educativo.

Il ruolo che la PNL può assumere è di straordinaria efficacia ed innovazione, e l'educatore, che mette in atto le sue strategie, risulta essere il protagonista di un profondo e radicale cambiamento, il cui beneficio è collettivo.

Prima di addentrarmi in questo immenso ambito, mi preme sottolineare la differenza tra due termini che comunemente vengono utilizzati senza distinzione: insegnare ed educare.

L'insegnante è colui che in-mette informazioni nei soggetti: l'immagine di quest' azione è un trasferimento da un pieno (insegnante) ad un vuoto (bambino) al fine di riempire quest'ultimo.

Il verbo educare rimanda all'allevare, ovvero tirar fuori qualcosa da qualcun'altro. Il bambino, in questo caso, non è un "vuoto", ma un luogo dal quale si estraggono competenze e abilità.

Da questa seconda immagine parte la PNL, e la sua concezione di feedback tra educatore e bambino si distacca dal tradizionale e stantio modo di insegnare, che si riduce ad un semplice trasferimento di dati, nozioni e informazioni. Al centro c'è il bambino come essere umano.

Come ci insegna la PNL, prima di una qualsiasi azione bisogna focalizzare l'obiettivo, la mission; perciò prima di applicare un metodo o una strategia di insegnamento bisogna aver chiaro ciò che desideriamo.

La domanda alla quale qualsiasi tipo di operatore, educatore, insegnante, allenatore è obbligato a rispondere prima di operare è: che tipo di essere umano voglio formare?

È alquanto evidente la responsabilità implicita in tale quesito.

IV. 1. Il bambino

In passato, concezioni antiquate dello sviluppo infantile e del suo apprendimento si basavano su di un sistema teorico facente riferimento ad un modello intrapsichico; l'assunto dominante della letteratura psicopedagogica dell'età evolutiva considerava il bambino come un organismo relativamente passivo, le cui azioni e reazioni apparivano finalizzate primariamente alla riduzione degli stimoli.

Attualmente, nell'osservazione del bambino si indaga il tipo di esperienza che egli fa nel momento stesso dell'acquisizione di nuove competenze, cioè l'esperienza soggettiva del bambino durante le interazioni sociali, quando e come sperimenta affetti, apprende, comprende gli altri e se stesso.

Sameroff⁶ propone un'ottica seconda cui lo sviluppo di ogni persona è configurabile come un sistema regolato su due versanti principali, esterno ed interno, biologico e sociale. La componente biologica, genotipo che fornisce la base per l'organizzazione comportamentale, domina alcune fasi dello sviluppo e dell'apprendimento, quali lo stadio prenatale e postatale, la pubertà e la vecchiaia. Nei periodi intermedi sembra svolgere una regolazione silente.

Il sistema sociale interagisce con la medesima intensità in tutte le fasi della crescita, e per tutta la vita di un individuo, per la formazione di modelli adattativi di funzionamento. Le relazioni hanno, quindi, un ruolo di primaria importanza, essendo lo strumento con cui si attuano le regolazioni evolutive che modificano le esperienze infantili in sintonia con le trasformazioni corporee e comportamentali. Attraverso scambi con i sistemi di regolazione, i bambini acquisiscono via via competenze di autoregolazione biologica e comportamentale, rimanendo comunque per l'intero corso della vita ancorati a contesti interni ed esterni.

Stern si è dedicato a costruire una teoria che tenesse conto dell'esperienza soggettiva del bambino, ha tentato di descrivere l'emergenza e lo sviluppo normale del senso del sé quale principio

⁶ www.meditazionepedagogica.it

organizzatore dell'esperienza. La premessa è che fin dai primi giorni, e forse anche prima della nascita, molto prima quindi dell'autoconsapevolezza e del linguaggio, esiste nel neonato una qualche forma di senso di sé e dell'altro. Un sé, diciamo, preverbale. Per "senso" Stern intende una semplice coscienza, da distinguere dalla consapevolezza autoriflessiva; non pensiero formulato ma esperienza vissuta.

Il bambino, nelle prime settimane di vita, è un essere molto attivo ed ha una ben delineata tendenza alla ricerca di stimolazioni sensoriali. Durante questi momenti egli sembra impegnato ad apprendere i rapporti tra le esperienze sensoriali: esplora l'ambiente e discrimina le stimolazioni che predilige tra tutte quelle che gli vengono offerte (visive, gustative, olfattive, di intimità corporea, ecc..).

Il neonato dimostra una tendenza innata a formulare ipotesi sul mondo che lo circonda ed a verificarle, da cui gli deriva la capacità di confrontare esperienze diverse ed individuarne le caratteristiche comuni.

La componente affettiva dell'esperienza è fondamentale ed inscindibile da quella percettiva. In altre parole, non è possibile separare i processi cognitivi da quelli affettivi con i loro caratteri costanti e variabili.

Ci si potrebbe domandare se, ed in che modo, il bambino sia capace di integrare ed associare esperienze sensoriali distinte.

La scoperta più rilevante ai fini di una comprensione della capacità del neonato di formare rappresentazioni, riguarda la sua abilità di ricevere informazioni in una modalità sensoriale specifica e di tradurle in modalità sensoriali diverse.

Questa capacità, chiamata percezione amodale, comincia con la vita mentale ed indica la necessità di formare rappresentazioni astratte delle qualità primarie della percezione.

I bambini sono in grado di percepire attraverso ogni modalità sensoriale, e in grado di rappresentarle astrattamente e trasferirle in altre modalità. Cogliere le caratteristiche più globali delle modalità sensoriali diverse e ridurle in forma di modelli è la capacità emergente del bambino, che attribuisce così un ordine alle cose e acquisisce una consapevolezza circa le caratteristiche, la forma, l'intensità e gli schemi temporali.

L'ipotesi di Stern è che, a livello preverbale e presimbolico, al di fuori quindi di ogni consapevolezza, l'esperienza di riscontrare coincidenze tra modalità percettive diverse produca una sensazione di familiarità. L'esperienza presente e quella già vissuta sono messe in relazione: questo permette al bambino di costruirsi un'esperienza integrata di sé e degli altri.

Carmela Lo Presti⁷, insegnante e practitioner di PNL, che applica le sue strategie negli asili nidi e nelle scuole elementari, afferma che l'educatore deve costruire nei bambini le abilità e le competenze per raggiungere i seguenti obiettivi:

- I. Riconoscere se stessi
- II. Riconoscere l'altro
- III. Riconoscere l'ambiente

L'ottenimento di ciò avviene se il bambino, prima di tutto, viene messo in grado di riconoscere tutti i sensi, le sensazioni e le emozioni che gli appartengono, e solo così può instaurare un continuo feedback con chi sta accanto e la realtà che lo circonda.

⁷ Carmela Lo Presti, fondatrice di For Mother Earth, progetto di alfabetizzazione e sviluppo emotivo.

La PNL, come già esposto in precedenza, pone la sua massima attenzione allo sviluppo di tutti i sensi, Sistemi Rappresentazionali, attraverso i quali si comunica e si interpreta il mondo.

Blackerby⁸ è un insegnante americano che nel 1981 ha fondato *Success Skills*, una scuola di apprendimento e formazione in Oklahoma City, che ha come obiettivo quello di applicare e diffondere le strategie della Programmazione Neurolinguistica nel processo di apprendimento.

Il bambino, secondo Blackerby, è fin dalla nascita in totale comunicazione con l'esterno attraverso tutti i sensi, proprio come affermava Stern, ma venendo a contatto con le figure adulte, tende a concentrarsi e a prediligere le loro mappe mentali e comportamentali, in cui non appare l'armonia tra vista, udito, olfatto, gusto e sentire emotivo.

Ogni soggetto, perciò, inizia a rafforzare uno specifico Sistema Rappresentazionale che lo caratterizzerà anche nello stile di apprendimento.

Recenti studi a riguardo hanno individuato tre fasi distinte attraverso le quali passano gli individui, caratterizzata ognuna da un diverso sistema di percezione sensoriale, analisi, elaborazione, archiviazione e uscita delle informazioni.

Fra i 5 e i 7 anni il bambino predilige mediamente una modalità di insegnamento/apprendimento basata sulle sensazioni tattili- cinestetiche.

Tra gli 8 e i 12 anni predilige una modalità basata sul canale uditivo; dai 13 anni in poi la modalità diventa di tipo visivo, basata sulle immagini e sulle rappresentazioni interne di concetti astratti.

⁸ Don A. Blackerby, "Rediscover the joy of learning" 1996.

Rudolf Steiner, pedagogo di fama internazionale, già un secolo fa analizzava le fasi d'apprendimento di un bambino in relazione ai sensi, dichiarando, come anche la PNL, che le attività didattiche devono evolversi e modellarsi in base alle varie abilità che si formano nelle diverse fasi di sviluppo.

Nel metodo steineriano, i primi tre anni di vita del bambino sono i più importanti e fruttuosi, caratterizzati dallo sviluppo dell'udito e del linguaggio, come pure da tutte le altre funzioni sensoriali. Il metodo propone in questa fase, giochi di rappresentazione, versi ritmati, un ascolto di fiabe e canto; inoltre si insegna a dare vita a materiali naturali, come ramoscelli di legno, pigne, oppure teli colorati, trasformandoli di volta in volta secondo le intuizioni degli alunni e adattandoli agli usi più diversi. Il principio dell'apprendimento, in questa fase, è l'imitazione, che prende avvio dall'osservazione e dalla riproduzione di semplici attività casalinghe o attività artigianali che gli adulti di riferimento compiono. Nelle fasi successive i bambini sviluppano una forte capacità visiva che viene rafforzata attraverso attività di disegno pittorico, canti e poesie.

La Montessori inaugura un metodo del tutto differente per la sua epoca. Invece dei metodi tradizionali, che includevano lettura e recita a memoria, istruisce i bambini attraverso l'uso degli strumenti concreti, il che dà risultati assai migliori. Venne dunque rivoluzionata da questa straordinaria didattica il significato stesso della parola "memorizzazione", parola che non venne più legata ad un processo di assimilazione razionale e/o puramente celebrale, ma veicolata attraverso l'empirico uso dei sensi, che comportano ovviamente il toccare e manipolare oggetti. L'educazione dei sensi, anche per Maria Montessori è un momento preparatorio per lo

sviluppo dell'intelligenza e l'educazione del bambino deve far leva sulla sensibilità, parte centrale della psiche.

Anche la PNL modella le proprie strategie in base alle fasi di sviluppo dei sensi del bambino, ma cerca, con la stessa intensità, di sviluppare tutte le abilità necessarie e presenti nel bambino stesso, che fanno riferimento ai tre Sistemi Rappresentazionali. Per fare ciò, parte dall'assunto che solo quando le sfere visive, uditive e cinestetiche sono proporzionalmente presenti, il soggetto è in armonia con se stesso e in attenta propensione verso la realtà che lo circonda. Nel caso del processo d'apprendimento la presenza totale dei sensi garantisce al bambino un alto e rapido livello di apprendimento e un coinvolgimento attivo nel rapporto con l'educatore, che risulta essere maggiormente influente nel processo educativo.

Prima di procedere all'analisi dei vari sistemi di apprendimento che caratterizzano ogni bambino, percorriamo rapidamente il *ciclo della competenza* che secondo la PNL rappresenta le fasi dell'apprendimento che avvengono in ogni soggetto:

- 1) *Incompetenza inconscia*: non so fare una cosa e al momento non ho le idee chiare su cosa mi occorre (come quando i bambini vogliono fare il capostazione o guidare l'auto).
- 2) *Incompetenza conscia*: ancora non so fare quella cosa, ma comincio a scoprire cosa occorre (in termini di distinzioni sottili, micro, non semplicemente macro).
- 3) *Competenza conscia*: area della goffaggine; ci metto tutta la mia attenzione consapevole per fare la cosa che sto imparando, come imparare a leggere e a scrivere (in

prima elementare, allenarsi a scrivere una “a”, ricordarsi come si fa una “q”: da dove deve uscire il ricciolo? Come farla bella tonda?) o a guidare l’auto ed usare il computer le prime volte che l’abbiamo fatto.

- 4) *Competenza inconscia*: dopo un certo numero di volte o tempo di allenamento, lo facciamo senza pensarci più, in automatico, e lì scatta l’abilità di performance.

Ogni bambino, come abbiamo detto, impara attraverso i tre principali canali, uditivo, visivo e cinestetico. Molto spesso i bambini scelgono e privilegiano un canale di memorizzazione che diventa esclusivo finché l’insegnante-formatore non insegna loro a sfruttare tutti i canali.

Se l’insegnante sfrutta come supporto alla lezione, per esempio solo delle letture, raggiungerà solo ed esclusivamente quei soggetti che preferiscono e si identificano nel canale uditivo.

È perciò opportuno selezionare vari materiali di supporto come grafici, diagrammi, disegni utili per rappresentare ciò che si sta leggendo; una canzone per la memoria uditiva, una sigla scritta sulla lavagna per la memoria visiva e per la memoria cinestetica, proporre un esercizio come quello di scrivere il proprio nome con la mano non- dominante e cercare di fissare la sensazione o l’emozione che quest’ atto provoca.

Le lezioni svolte devono coinvolgere tutti i sensi dei bambini, e ciò non solo aumenta l’attenzione, ma anche il livello di apprendimento.

Anche Piaget nel suo celebre libro *Où va l’education* parla di apprendimento attivo, affermando che, capire vuol dire inventare, ovvero che l’insegnante deve essere in grado di stimolare continuamente l’attenzione e la curiosità degli alunni, che non devono essere contenitori

di nozioni e informazioni, ma reinventare le verità per riscoprirle autonomamente.

Il bambino che dispone di un *visual thinking* ha la possibilità di pensare a molte cose contemporaneamente perché crea delle continue immagini mentali che si possono disporre in sequenza o accostare; le risoluzioni sono infinite.

I bambini che prediligono questo canale hanno spesso ottimi risultati in matematica, logica, spelling e problem solving; sono soliti usare un linguaggio non verbale.

Per facilitare l'apprendimento di questi soggetti l'insegnante usa soprattutto materiale visivo, prediligendo le immagini alle parole. Vengono affascinati anche dalle espressioni del volto dell'insegnante che può sfruttarle per una più efficace comunicazione.

I soggetti che tendono ad un *auditory thinking* hanno come caratteristica quello di pensare in modo lineare, ovvero un'idea segue l'altra, e difettano di un'eccessiva lentezza.

Rendono maggiormente nella comprensione, nella corretta applicazione delle indicazioni date loro, nell'espressività della forma scritta; preferiscono la comunicazione verbale a quella analogica.

L'insegnamento rivolto a questi studenti deve rispettare i loro tempi prolungati per imparare una nuova nozione e concentrarsi su un'informazione alla volta.

Il formatore potrà sfruttare la propria voce per modulare e assecondare i cambiamenti di espressione e stati d'animo; il tono della voce è lo strumento necessario per catturare l'attenzione.

L'ultima categoria è quella relativa al *kinesthetic thinking*, attitudine propria di soggetti che prescelgono i settori in cui possono esprimere i loro sentimenti, sensazioni, emozioni, come l'arte e la letteratura.

Coinvolgere questo tipo di pubblico vuol dire creare continuamente storie, giochi avvincenti ed entusiasmanti, che permettono ai bambini di interpretare dei ruoli capaci di suscitare loro nuove emozioni e sconosciute sensazioni.

IV. 2. L'educatore

Quello che la PNL propone è un nuovo modo di fare scuola attraverso il ruolo dell'educatore.

Di fronte alle difficoltà di apprendimento, all'eccessiva lentezza o al cattivo rendimento, nessuno si è mai chiesto: "Il bambino sa come imparare?".

La mission della PNL e quindi dell'educatore che mette in atto le sue tecniche, è appunto, insegnare ai bambini come si impara. Fin da piccoli siamo stati messi di fronte a libri, a poesie, pagine e pagine di storia, espressioni e logaritmi senza avere gli strumenti necessari per poter apprendere con successo.

Molti insegnanti si limitano a pronunciare la frase *Rendi poco perché non hai metodo*, così si entra in un circolo vizioso in cui la sfiducia dell'alunno per gli scarsi risultati, influenza negativamente il ruolo dell'insegnante che non è in grado di catturare l'attenzione dei propri studenti, avendo come esito una diffusa frustrazione.

Esistono strategie per insegnare a memorizzare date, eventi, formule, espressioni matematiche, a leggere con attenzione interiorizzando il

significato, a rendere interessante ciò che risulta essere noioso e poco entusiasmante agli occhi dei bambini; ci sono metodi per prendere appunti, per migliorare la memoria visiva, per superare l'ansia da test o da interrogazione, per affrontare positivamente qualsiasi tipo di fallimento.

La PNL offre tutto questo, cercando di formare prima di tutto delle figure professionali, dei comunicatori e mediatori per eccellenza che siano insegnanti, educatori e allenatori contemporaneamente.

L'elemento catalizzatore è questa figura, ossia un adulto nel cui atteggiamento, l'allievo deve poter cogliere il convincimento profondo che ogni essere umano può modificare strutturalmente il proprio modo di apprendere.

L'obiettivo che devono prefissarsi gli educatori è quello di formare degli esseri umani in grado, innanzitutto, di riconoscere e gestire le proprie emozioni e i propri stati d'animo che sono alla base di qualsiasi tipo di comportamento; di essere consapevoli dei propri talenti, abilità e limiti per modificarli con atteggiamento positivo, di affrontare qualsiasi insuccesso come occasione di crescita e miglioramento.

Inoltre, le tecniche della Programmazione Neurolinguistica vogliono creare dei comunicatori in grado di usufruire delle potenzialità del linguaggio verbale e soprattutto analogico, per intessere delle relazioni positive e sane, per individuare e raggiungere non solo gli obiettivi personali ma anche quelli collettivi, elementi che risultano inscindibili.

In quest'ottica, l'interesse dell'educatore non si rivolge tanto a ciò che l'allievo sa fare, alla valutazione quantitativa della sua intelligenza ma a tutte quelle condizioni che possono indurre un'evoluzione: in quali aree si realizza maggiormente, quali sono i fattori che lo stimolano o lo

rallentano, come promuoverne l'estensione ad altri ambiti, a quali condizioni il progresso rilevato si consolida e si autoimplementa.

Linda Lloyd è l'autrice di *Classroom Magic*, un manuale per insegnanti ed educatori che vogliono applicare le tecniche della PNL. Il libro è strutturato come fosse un piano di lezioni settimanali ed analizza gli esercizi e le abilità che l'insegnante deve stimolare quotidianamente nell'alunno.

L'autrice delinea chiaramente la figura dell'educatore ideale che innanzitutto deve lavorare su stesso per raggiungere gli obiettivi prefissati, formarsi e credere fortemente al potere del cambiamento.

Nelle primissime pagine del suddetto libro emergono incisivi i valori e le credenze che sono alla base dell'ottenimento della mission:

- ◆ Insegnare a tutti i bambini;
- Insegnare attraverso tutti i sensi (vista, udito, gusto, olfatto, sentire interiore);
- ◆ I bambini apprendono più rapidamente e imparano meglio quando si divertono;
- I bambini apprendono ciò che viene inciso nel loro livello di consapevolezza;
- ◆ Rendere consapevole il bambino su ciò che sta imparando, unendo pratica e teoria;
- Successo chiama successo;
- ◆ L'oggetto dell'insegnamento è il pensare;
- Insegnare ai genitori a saper apprezzare i propri figli;
- ◆ Dare ai bambini la speranza di diventare ciò che essi vogliono;

- Usare un linguaggio positivo (dire “stai attento”- non dire “non cadere”).

Il bambino deve essere guardato nella sua totalità ed aiutato a crescere intellettualmente, fisicamente e spiritualmente.

Si possono rilevare numerose similarità nel metodo pedagogico sia di Montessori che di Steiner per quanto riguarda la definizione del ruolo dell'insegnante.

Il presupposto del primo metodo è la massima fiducia nell'interesse spontaneo del bambino, nel suo impulso naturale ad agire e conoscere. Ogni bambino, se posto in un ambiente adatto, e accompagnato da una figura adulta motivata, seguendo il proprio disegno interiore di sviluppo e i suoi istinti-guida, accende naturalmente il proprio interesse ad apprendere, a lavorare, a costruire, a portare a termini le attività iniziate, a sperimentare le proprie forze, a misurarle e controllarle.

A questo principio l'adulto deve ispirare la sua attenzione e in particolare due sono i suoi compiti fondamentali: saper costruire un ambiente suscitatore degli interessi che via via si manifestano e maturano nel bambino; evitare con interventi inopportuni, un ruolo di disturbo allo svolgimento del lavoro, pratico e psichico, a cui ciascun bambino va dedicandosi.

Ha scritto Maria Montessori che l'obiettivo a cui puntare “é lo studio delle condizioni necessarie per lo sviluppo delle attività spontanee dell'individuo, è l'arte di suscitare gioia ed entusiasmo per il lavoro. Il fatto dell'interesse che spinge ad una spontanea attività è la vera chiave psicologica dell'educazione.(....) Colui il quale nell'educare cerca di

suscitare un interesse che porti allo svolgere un'azione e seguirla con tutta l'energia, con entusiasmo costruttivo, ha svegliato l'uomo.”⁹

Continua dicendo “(i bambini) hanno bisogno di ricevere risposte complete, che provocano l'entusiasmo e suscitano il bisogno di nuove ricerche e di attività intensa”. Gli insegnanti, perciò, dovranno essere all'altezza del bisogno di conoscere e di esplorare dei bambini, ampliando la loro vita psichica, aprendosi a più larghi orizzonti, impadronendosi di nuove conoscenze di cui forse non sospettano l'esistenza”.

L'insegnante montessoriano opera dunque, con la fondata speranza che ogni individuo è chiamato dalla natura a realizzare la propria evoluzione psichica, secondo un disegno da essa preordinato, purché egli viva in un ambiente adatto alle forme del suo lavoro. L'insegnante allora non giudica i risultati conseguiti dal bambino, ma le cause che ne impediscono o ritardano l'ascesa, provvedendo ad osservarle, capirle e a modificare la circostanze che ostacolano il naturale sviluppo. Per questo motivo, egli non ha un centro e una periferia nella classe ed è contemporaneamente assente e presente, figura di aiuto, di organizzatore e osservatore della vita psichica, fisica e culturale dell'alunno.

Quest'aspetto è centrale anche nella pedagogia steineriana, che si pone come arduo compito quello di aiutare e sostenere lo sviluppo nel bambino di tutte quelle forze spirituali, animiche e fisiche che si presentano solo in germe alla sua nascita.

Il bambino, infatti, avrà bisogno per la sua crescita, tanto di un nutrimento materiale, che ne sviluppi il corpo fisico, quanto di un nutrimento spirituale, che sviluppi l'anima e lo spirito; non solo, ma egli richiederà anche quella giusta educazione che metta in rapporto la parte spirituale con quella fisica, e viceversa.

⁹ M. Montessori, *Introduzione e Psicogeometria*, Garzanti, Milano.

Secondo Steiner, quando il bambino viene al mondo è dotato di un corpo fisico, mentre le sue altre parti costitutive sono presenti solo in germe, come sono presenti nel seme della pianta tutte le sue future trasformazioni: e come la pianta ha bisogno di nutrimento e tempo affinché si sviluppino le foglie, fiori e frutti, così anche il bambino dovrà ricevere il giusto nutrimento dall'ambiente affinché sviluppi forze autonome di crescita.

Queste considerazioni non hanno solo un carattere teorico ed un valore soggettivo, ma sono il prodotto di un'indagine scientifica, con la quale vengono poste delle solide basi per un insegnamento capace di intervenire nel delicato processo di crescita in modo esperto ed efficace, grazie ad una profonda conoscenza dell'essere umano.

L'educatore deve conoscere perfettamente "le leggi evolutive della natura umana" e senza questa conoscenza non può insegnare.

Il suo ruolo è immenso, soprattutto perché secondo la scuola steineriana, egli è libero di prendere qualsiasi iniziativa e non è soggetto a limitazioni o regolamenti. Egli dovrà attenersi al programma ideale così come è stato delineato da Steiner stesso, ma nello stesso tempo, facendo continuo riferimento alle sue conoscenze dello sviluppo del bambino, quelle che sono le esigenze della classe che ha di fronte, quelle del mondo esterno.

La sua abilità sta nel mantenere in equilibrio queste diverse richieste, avendo però sempre di mira il sano sviluppo e la formazione del soggetto.

La Programmazione Neurolinguistica, anche riprendendo i metodi tradizionali, propone con forza, un educatore che viva personalmente le tecniche e le strategie che presenta alla classe, e sostiene che deve tenere un atteggiamento genuino, autentico, esprimendo i propri sentimenti positivi o negativi. È un essere umano che cresce insegnando, ma le cui

convinzioni e modo di essere rappresentano continuamente un modello per i bambini che ha intorno.

Come dice Lo Presti lo stile educativo del tipo “Fate quello che dico, ma non fate quello che faccio” è del tutto improbabile.¹⁰

I bambini, per il principio di imitazione che li sostiene dai primissimi giorni di vita, fanno solo ed esclusivamente quello che vedono fare ripetutamente dai propri caregiver e in questo modo imparano ad esprimersi, a relazionarsi a vivere.

Il concetto, però, che troviamo in tutte le scuole di pensiero da Piaget a Gordon¹¹ e nei libri di PNL è l’autoeducazione. L’adulto deve essere talmente abile da diventare “trasparente” come dice Steiner, capace, perciò, di fornire gli strumenti necessari affinché il bambino sia in grado di autogestirsi sotto tutti i punti di vista. L’educatore deve andare oltre la sua centralità, “perderla” per formare dei soggetti autonomi e autosufficienti.

Questa frase di Gibran mi sembra l’essenziale nelle tante parole e teorie che circondano il bambino:

Due cose può dare un adulto ad un bambino: le radici e le ali.

IV. 3. L’ambiente

La Programmazione Neurolinguistica, attualmente, non dispone di ambienti o strutture particolari ed indipendenti, per poter esprimere pienamente il suo carattere innovativo.

¹⁰ Preso da glossario “Adulti – Insegnanti – Genitori” in www.intelligenzaemotiva.it

¹¹ Thomas Gordon è psicologo clinico, stretto collaboratore di Carl Rogers, già presidente della California State Psychological Association. È presidente e fondatore dell’Effectives Training Associates, un istituto in cui i programmi di training per genitori, insegnanti ed educatori vengono realizzati.

Non esistono autori o practitioner di PNL che delineano un ambiente particolare come può avvenire in tante altre scuole che si basano su metodi, che se pur alternativi alle tradizionali visioni di educare, hanno delle strutture autonome ed autosufficienti in cui tutto, anche lo spazio rappresenta una forma di insegnamento.

Gli insegnanti che applicano, perciò, la PNL lavorano negli ambienti e nelle aule delle strutture statali che molto spesso risultano spoglie e poco adatte alle esigenze dei bambini.

La difficoltà di stabilire una comunicazione con lo spazio circostante è, perciò, molto elevata per gli insegnanti, che si concentrano soprattutto sul rapporto di forte empatia con i bambini, per stabilire tra loro un'atmosfera rassicurante e positiva. In questo modo anche le mura di un'angusta stanza rappresentano per il bambino un luogo di incontro e protezione, in cui egli ha la possibilità di esprimersi liberamente e di arricchirsi.

Carmela Lo Presti ha avviato diversi progetti che hanno come obiettivo la crescita emotiva e personale dei bambini, attraverso l'applicazione delle tecniche della PNL unite alla Globalità dei Linguaggi. Opera all'interno delle classi delle scuole materne, elementari e superiori pubbliche caratterizzate, molto spesso, da strutture carenti ed insufficienti, eppure, con l'utilizzo di semplici materiali e supporti, è in grado di stabilire un forte contatto anche con lo spazio che diventa funzionale alle strategie stesse.

L'ambiente in cui vivono i bambini deve divenire uno strumento per ancorare le distinte e versatili attitudini e competenze che gli educatori sviluppano quotidianamente attraverso il loro operato.

Le mura, perciò sono dei veicoli per imprimere le conquiste e i presupposti che ogni alunno si pone di raggiungere.

Un'attività che Lo Presti propone ai bambini, ad esempio, è quella di realizzare dei cartelloni colorati in cui scrivere il nome di ogni bambino appartenente alla classe, con accanto le abilità e i talenti che lo caratterizzano.

La compilazione di questi tabelloni avviene dopo un momento di confronto tra i soggetti, in cui ognuno parla di sé e contemporaneamente mette in evidenza le qualità dei compagni. Ogni qual volta un bambino apprende una nuova abilità o migliora in altre, i cartelloni, con il consenso di tutti, vengono ampliati e aggiornati. Ciò rafforza la consapevolezza di sé e degli altri, aumenta l'auto-stima e l'auto-valutazione, creando contemporaneamente una crescita dei rapporti interpersonali nella classe. Il bambino si sente valorizzato, apprezzato e invogliato a migliorare.

L'idea di attaccare i cartelloni sui muri rappresenta una strategia, un ancoraggio che rafforza l'apprendimento visivo collettivo: vedere scritto ogni giorno i propri talenti e le abilità e monitorare i miglioramenti, rappresenta per il bambino un input costante che consolida la crescita personale.

Un'attività analoga, chiamata "What do you want?" (Cosa vuoi?) è consigliata da Linda Lloyd in Classroom Magic, relativa all'ottenimento dei propri scopi. Dopo aver fornito ai bambini gli strumenti per prendere consapevolezza di ciò che vogliono, desiderano e sognano cambiare di se stessi, vengono indirizzati alla realizzazione di disegni, scritte o qualsiasi cosa ricordi loro visivamente e rapidamente lo stato desiderato.

Attraverso colori, tessuti, disegni, materiali e strumenti, canzoni, filastrocche, rappresentazioni, il bambino crea il proprio ambiente che lo descrive e lo rappresenta nelle sue intenzioni e valori positive, che alimenta la sua fantasia e creatività. È uno spazio che parla di lui e delle sue conquiste che avvengono con e grazie agli altri: sono proprio i

compagni che incoraggiano il bambino ad andare oltre il possibile fallimento, che lo valorizzano, lo apprezzano per quello che è realmente.

Lloyd consiglia ai bambini di ricrearsi nella propria stanza ciò che è presente nell'aula per rafforzare l'ancoraggio e il riconoscimento di esso.

Lo spazio e i materiali scelti sono componenti fondamentali e parti integranti di un metodo di insegnamento, attraverso i quali si facilita l'apprendimento e la comunicazione.

Nell'asilo steineriano, ad esempio, i bambini giocano con semplici materiali naturali (lane, stoffe, bambole di pezza, carretti di legno, cere colorate, ecc.), cantano, recitano filastrocche, ascoltano fiabe, dipingono, preparano il pane, fanno euritmia (arte del movimento guidata dalla musica e dalla parola fondata da Steiner stesso).

Pertanto l'ambiente viene considerato in modo che semplici attività della vita casalinga o attività artigianali possano venir osservate ed imitate con ricchezza di fantasia. I bambini si esprimono in piccoli giochi di rappresentazione, in girotondi e versi ritmati, ma anche in un ascolto pieno di meraviglia di fiabe e in uno spontaneo fluire nel canto.

Abitualmente queste scuole hanno strutture realizzate interamente in legno e materiali naturali, site in ambienti campestri e rustici, in cui l'apprendimento delle normali materie accademiche vengono accompagnate con altrettanta serietà da attività come falegnameria, taglio e cucito, arte.

Per la Montessori, è proprio l'ambiente a rivestire un ruolo fondamentale per lo sviluppo e la crescita dei bimbi; la scuola deve essere in grado di coinvolgerli e stimolarli nelle attività individuali e di gruppo,

accrescendo in loro, il senso d'appartenenza ad una collettività e nello stesso tempo dando loro piena libertà di movimento e di azione.

Anche gli arredi devono essere pensati e studiati tenendo conto della corporatura dei piccoli, costruiti all'insegna della leggerezza in modo che, proprio la loro fragilità, possa rivelare un utilizzo sbagliato o una mancanza di rispetto da parte di coloro che ne fanno regolarmente uso. Per questo motivo, nelle scuole montessoriane vengono utilizzati piatti di ceramica, bicchieri di vetro e soprammobili fragili. I bambini sono, in questo modo, invitati a coordinare i movimenti con esercizi quotidiani di autocontrollo, autocorrezione e prudenza.

Importante è anche il concetto di ordine, il cui mantenimento è il compito principale del bambino, nella convinzione che solo un ambiente ordinato e organizzato è in grado di far emergere le virtù nascoste di chi lo frequenta e lo vive.

V. STRATEGIE APPLICATE

ALL'APPRENDIMENTO

I bambini giocano ai soldati,
e questo si capisce.
Ma i soldati,
perché giocano ai bambini?

Karl Kraus

V. 1. Visual learning

Alla base di qualsiasi strategia della PNL, come sappiamo ormai, vi è il *rapport*, ovvero la costruzione di una relazione empatica positiva con il proprio interlocutore che si costruisce attraverso il rispecchiamento e il ricalco.

Anche in questo campo sono valide le tecniche descritte nel secondo capitolo e un buon insegnante può usufruirne per avere immediati riscontri affermativi.

Molte persone scelgono e privilegiano un' area sensoriale attraverso la quale prendere informazioni dall'esterno. Anche un insegnante, probabilmente, avrà sviluppato un unico modo di insegnare. Egli deve, secondo Lloyd, ampliare e arricchire il suo metodo, al fine di raggiungere tutti i bambini, con stili di apprendimenti diversi: molti hanno bisogno di *vedere* ciò che viene spiegato, altri hanno la necessità di *ascoltare* e altri ancora vogliono *capire* fino in fondo.

Per ottenere l'attenzione di un bambino visivo, l'educatore può sfruttare l'uso di specifiche espressioni facciali, disegni, immagini, foto, lavagne e

supporti visivi; deve focalizzarsi su delle parole chiave che scriverà ben in vista. Il soggetto visivo è sensibile anche solo ad uno sguardo di compiacimento o di rimprovero: il formatore dovrà perciò usare tutte le potenzialità che possiede per comunicare efficacemente anche tramite il suo corpo.

Al contrario i bambini prevalentemente uditivi, mostreranno maggior riguardo per il tono di voce, il ritmo, le pause, tutti elementi di grande impatto sui quali l'insegnante può esercitare modifiche: velocizzare il ritmo o rallentarlo, usare un tono rassicurante, incoraggiante o anche punitivo e d'ammonizione.

I bambini prevalentemente cinestetici necessitano di essere continuamente coinvolti e stimolati, in quanto rischiano di annoiarsi o distrarsi avendo un basso livello di concentrazione. Giochi, storie e letture avvincenti devono supportare l'insegnamento di qualsiasi materia scolastica.

Individuare le strategie già in uso negli alunni può essere semplice per un insegnante osservando i movimenti oculari: ponendo loro una semplice domanda si può identificare il canale preferito. Il bambino che nel rispondere guarda in alto, tende ad avere un apprendimento visivo; se muove rapidamente gli occhi ai lati, da sinistra verso destra o viceversa, cerca la risposta in maniera uditiva; se guarda in basso cerca di sentire nella sua intimità la risposta esatta.

Blackerby, però, afferma che non tutti i canali sensoriali hanno la stessa rapidità ed efficacia nell'ambito dell'apprendimento e ciò può avvantaggiare alcuni e svantaggiare altri, stato che non è accettabile per un insegnante.

I canali uditivi e cinestetici sono strategie estremamente lente e complicate, al contrario di quello visivo che rende l'apprendimento rapido e facile.

La strategia dell'apprendimento visivo può essere insegnata ed ancorata in ogni soggetto che mostra eccessiva lentezza e difficoltà, ad esempio nel memorizzare una poesia. Qualsiasi parola deve immediatamente visualizzarsi ed imprimersi nella mente, creando un'immagine che mano mano si arricchisce e si completa in base all'aggiungersi delle informazioni. Se il bambino viene allenato ed educato a crearsi una rappresentazione visiva di ciò che legge o ascolta, sarà in grado di accedere alle informazioni con molta più rapidità, in quanto ha inserito nella mente una struttura ordinata che difficilmente può essere rimossa. È consigliabile, ad esempio, legare ogni immagine ad una parola chiave che è in grado di farla riemergere ogni qual volta si voglia. Per acquisire un'abilità del genere è necessario diverso tempo, ma attraverso il gioco lo studente diventa consapevole che la capacità di sfruttare la memoria visiva, apporterà svariati vantaggi in tutti i campi in cui viene applicata: matematica, geografia, storia ecc.

Nelle prime fasi della crescita di un bambino la sua capacità di apprendere è estremamente elevata, e ciò gli permette per esempio di imparare una seconda lingua con semplicità. Ecco perché, se gli vengono insegnate le corrette tecniche per apprendere, memorizzare ed imparare in queste fasi, egli ha una forte sensibilità alla modifica del proprio sistema mentale.

I bambini contemporanei sono figli dell'immagine: la televisione, i video games, le pubblicità, sono gli strumenti con i quali si confrontano quotidianamente. Le informazioni che ricevono dalla realtà esterna hanno un unico formato, quello dell'immagine che è rapido, continuo, mutevole ed estremamente incisivo.

L'uomo, e non solo il bambino, rischia di diventare quello che Sartori¹² definisce "homo videns", un uomo che fa esperienza del mondo solo esclusivamente attraverso le immagini fornite dal sistema dei media.

Purtroppo o per fortuna, non è questa la sede per discuterne, questa è una realtà effettiva e con la quale bisogna confrontarsi.

Nella teoria di Piaget, al contrario, emerge un rifiuto verso l'uso eccessivo del materiale audio-visivo, in quanto può condurre ad una specie di verbalismo dell'immagine, che facilita le associazioni senza dar luogo ad un'autentica attività. Il linguaggio visivo, a suo parere, viene impresso nella mente dei soggetti in maniera del tutto superficiale e non permette un'elaborazione profonda, unico mezzo affinché avvenga l'apprendimento.

Il bambino di oggi, però, è cambiato, ha altre abilità, stimoli esterni, interessi e il metodo d'apprendimento deve essere modellato su questo mutamento. Una lezione tradizionale che avviene con l'unico supporto della lettura di un libro o di una spiegazione orale, non è più pertinente e adatta ai destinatari, che hanno un nuovo linguaggio prevalentemente visivo e avranno bisogno di questo canale per apprendere.

V. 2. L'ancoraggio: uno strumento per crescere

Durante l'anno, l'insegnante, a livello del tutto inconscio, crea dei forti ancoraggi in svariati modi: attraverso la semplice spiegazione di una lezione, egli ancora gli alunni alle proprie parole, al tono di voce, alla postura del corpo, alle espressioni del viso ecc., che diventano dei mezzi

¹² Sartori, G.; Homo videns-televisione e post pensiero, Sagittari La Terza, Roma 1997.

per catturare la loro attenzione. Anche solo un sorriso, un gesto di incoraggiamento, possono far riemergere, anche successivamente, degli stati d'animo positivi e perciò dei comportamenti corrispondenti.

Molto spesso i bambini hanno delle capacità o abilità di cui non sono consapevoli, che usano raramente, o mettono in atto solo a scuola, o semplicemente sognano di possedere. L'insegnante può aiutarli a riconoscere e mettere a frutto l'uso di tutte queste competenze, attraverso il loro ancoraggio in base agli obiettivi.

Decorare la classe o la propria stanza con cartelloni che esprimono i successi raggiunti o scrivere degli slogan sulle credenze positive sono delle ancore che tendono a modificare quegli atteggiamenti o comportamenti negativi che non conducono ad ottimi risultati.

Lo Presti, in un progetto indirizzato ai ragazzi del liceo, ha proposto delle attività per individuare quelli che lei chiama i "pensieri killer", ovvero quei pensieri che innescano degli stati d'animo negativi, d'ansia, di paura che non permettono, ad esempio di superare delle situazioni difficili, come un'interrogazione. Sopra ogni banco gli studenti hanno applicato una frase o una parola che dà forza e consapevolezza di sé e permette loro di modificare e trasformare i pensieri negativi. Queste sono delle ancore che si accompagnano ad alcuni e semplici gesti che gli vengono insegnati per riattivare l'affermazione positiva che rimette loro nello stato migliore per affrontare il problema o il disagio.

L'ancoraggio però, secondo Lo Presti, non deve mai avvenire tramite una persona esterna, ma è consigliato l'auto-ancoraggio compiuto dallo studente stesso, altrimenti si potrebbe correre il rischio di generare dei rapporti di dipendenza che non sono affatto sani e non rafforzano la crescita del soggetto. Ciò che è possibile fare è insegnare ai bambini a

creare degli ancoraggi in maniera autonoma per imprimere degli stati emotivi vincenti, che semmai sono richiamati e rinforzati dal gruppo stesso.

Linda Lloyd, al contrario è favorevole all'ancoraggio esercitato dall'insegnante e nel suo manuale spiega come eseguirlo correttamente. Quando l'educatore si rende conto che gli studenti mostrano un atteggiamento distratto, frustrato oppure positivo, energico, egli può stabilire delle ancore attraverso le quali può ancorare gli stati d'animo corrispondenti.

Dopo aver notato le espressioni facciali, il tono di voce, il ritmo del respiro, il colore della pelle, l'insegnante è in grado di identificare il momento in cui i bambini stanno vivendo una situazione favorevole e a questo punto è possibile fissare lo stato d'animo positivo con un gesto, una parola, un tono di voce. Il movimento deve essere preciso perché successivamente, solo con la riproduzione esatta di esso, può avvenire un cambiamento positivo e si può beneficiare dell'ancoraggio.

Questa strategia possiede un gran forza e la sua gestione è estremamente delicata.

Il formatore può, sia creare delle nuove ancore, che eliminarne o rafforzarne delle vecchie. Se due ancore sono simultaneamente associate allo stesso evento, o l'ancora più incisiva prevale, oppure avviene un'integrazione in cui le due ancore ne creano una nuova.

Ad esempio, se un bambino ogni volta che compie un errore, si sente mortificato e offeso (ciò significa che un ancoraggio negativo già è stato fatto), l'insegnante può eliminare questa ancora e stabilirne una nuova, attraverso un gesto o una parola di lode ("Meno male che fai degli errori così possiamo migliorare, bravo, rendi il mio lavoro più semplice!") che al

bambino richiama un sentimento positivo, permettendogli di concepire un errore come un mezzo per apprendere.

L'influenza che l'insegnante ha sui bambini è molto più forte di ciò che si immagina, in quanto gran parte di essa avviene a livello inconscio; deve, perciò, essere consapevole di questo potere e utilizzarlo con saggezza. Se l'ancoraggio è messo in atto con amore e rispetto, può trasformarsi in un'efficace strumento di crescita.

L'educatore, insegnando con il totale coinvolgimento di tutti i sensi, crea delle ottime basi per ancorare, attraverso i canali sensoriali, ciò che i bambini apprendono, ed avere, inoltre, l'opportunità di richiamare l'esperienza ancorata con rapidità e semplicità.

Questa strategia è un ulteriore mezzo per rafforzare quelle abilità che possono essere trasferite da un campo all'altro, per migliorare la consapevolezza di sé e la propria flessibilità. Ogni volta che il bambino si imbatte in una nuova abilità, il ruolo dell'educatore sta nell'aiutarlo a visualizzare tutti i campi in cui è possibile l'applicazione: una competenza che si apprende a scuola può essere applicata a casa o nello sport o viceversa. L'ancoraggio offre le basi necessarie e sufficienti per fissare le sue potenzialità e renderlo maggiormente flessibile.

V. 3. Insegnare come imparare

Una volta che l'insegnante ha individuato i movimenti oculari, i sistemi rappresentazionali attraverso i predicati usati, il formatore cerca di ricorrere ai segnali d'accesso per ottimizzare l'apprendimento. Ad esempio, un bambino dice: “ Quando *vedo* il compito (occhi in alto verso

dx), mi *dico* che posso farcela (occhi in basso verso sx) ma mi *sento* troppo spaventato”.

Il modello (V) visual – (A) auditory – (K) kinesthetic è una strategia che probabilmente egli utilizzerà in diverse aree della propria vita.

Questa è solo una delle tante strategie che un soggetto può metter in atto e che può essere trasferita in qualsiasi settore.

Nonostante non tutte le strategie abbiano gli stessi risultati, lo dimostra il fatto che ci sono bimbi che rendono molto più di altri, la mission dell’educatore deve essere il gruppo e non il singolo. Egli deve coinvolgere tutti i bambini, spiegando, mostrando, facendo vivere loro un’esperienza focalizzata su ciò che si sta acquisendo, e trasferire la conoscenza di svariate tecniche d’apprendimento, tra le quali essi sceglieranno la migliore.

Linda Lloyd forma il maestro a scoprire e a mettere in atto la strategia più consona alla situazione, creando un elenco di consigli come segue:¹³

- 1) Pensa all’obiettivo che vuoi che i tuoi studenti raggiungano. Immaginalo visivamente e collegalo ai canali sensoriali (cosa devono sentire, vedere ecc...).
- 2) Decidi quali abilità sono necessarie per essere capaci di apprendere.
- 3) Entra in un atteggiamento positivo: i tuoi alunni vogliono e sanno apprendere. Insegna loro le capacità necessarie, coinvolgendo tutti i sensi e osservando continuamente il loro comportamento.
- 4) Una volta notato una risposta da parte della classe, se essa coincide con lo stato desiderato, congratulati con te stessa e con i bambini. Se non

¹³ *Classroom magic, op.cit., pag 106.*

corrisponde richiediti quali possono essere le abilità da costruire e sulle quali lavorare. Continua fiducioso/a.

- 5) Dopo aver provato tre o quattro volte con esito negativo, decidi di scegliere un altro scopo.

Molto spesso capita che, all'interno di un gruppo ci sia un soggetto con difficoltà di apprendimento causate dall'uso di una strategia errata che deve essere individuata dall'educatore, attraverso, ad esempio, una semplice domanda. Il bambino, per rispondere al quesito, guarda in basso a sinistra (A), in alto verso destra (V) e in basso a destra (K).

Questo è il suo modello d'apprendimento che, a questo punto, viene riprodotto dall'insegnante durante una spiegazione, dicendogli, prima qualcosa (A), mostrandogli una rappresentazione visiva del concetto (V), per indurlo, infine, a provare una sensazione, un sentimento legato a ciò che vede. Anche le domande che gli verranno poste dovranno riprodurre le stesse sequenze (Quando ascolti la parola evaporare e immagini l'acqua che va nell'aria, che sensazione proverai sulla tua pelle nel sentire l'aria che ti sfiora?)

Un'altra attività può essere quella di modificare la strategia d'apprendimento di un soggetto, al fine di renderlo in grado di acquisire conoscenze da diversi insegnanti, con diversi metodi. Prima di tutto bisogna identificare la strategia abituale del bambino, e successivamente sfruttarla per insegnargli altre strategie. Nell'esempio del soggetto precedente, se un'insegnante usa delle immagini solamente, il bambino non sarà in grado di comprendere finché il materiale visivo non verrà supportato da parole e spiegazioni orali. Il formatore di PNL gli può insegnare, invece, a prendere conoscenza del suo modello caratterizzante, invitandolo, quando è di fronte ad un'immagine, a provare una sensazione

con il ricorso ad un dialogo interiore, che gli permette di significare ciò che vede. Gli può fornire un esempio concreto dicendogli (A) di guardare l'immagine (V) e di descrivere l'impressione che percepisce interiormente (K).

Questi esercizi inseriti in *Classroom magic* sono indirizzati ai formatori, insegnanti e allenatori per raggiungere il bambino, conoscerlo, e sviluppare le potenzialità che sono inesprese. Un buon allenamento, per un insegnante alle prime armi che vuole mettere in pratica le tecniche di PNL, è quello di prendere come esempio un bambino nella classe e individuare la sua naturale strategia attraverso i movimenti oculari e l'analisi del linguaggio. La seconda fase consiste nel creare una lezione compatibile alle sue caratteristiche d'apprendimento e monitorare ciò che avviene in positivo o negativo.

V. 4. Imparare ad imparare

Essere consapevoli di qualcosa non è come impararlo: si può essere consapevoli di un nuovo atteggiamento positivo in diverse aree (come smettere di fumare, non ritardare agli appuntamenti, fare ginnastica per dimagrire ecc..), ma non si cambia o si migliora solo avendone la conoscenza. Bisogna avere la volontà di imparare nuovi comportamenti, sapere come apprenderli, metterli in pratica ed essere convinti dell'esito positivo e saperli applicare in qualsiasi contesto della propria vita. Seguiranno in questo paragrafo la descrizione di alcune tecniche di PNL applicate al processo educativo.

La PNL propone una strategia per imparare come imparare, ed è composta da diversi punti:

- MOTIVAZIONE – avere la voglia di imparare e cambiare.
- OBIETTIVO – sapere cosa apprendere.
- COME – sapere come apprendere.
- CONVINCIMENTO - sapere che hai già imparato e puoi farlo anche questa volta.
- COLLEGAMENTO – con altre aree - sapere quando e dove farlo.
- FEEDBACK – modificare ciò che si apprende attraverso il feedback.

Prima di insegnare qualsiasi cosa, bisogna indirizzare i soggetti in un atteggiamento d'apprendimento:

1) Aiutarli a sentirsi vincenti:

- a) usare posters, slogans, materiale visivo.
- b) Insegnargli a pretendere da loro stessi e recitare come se già fossero ciò che vorrebbero.
- c) Condurre loro a visualizzare gli obiettivi e i risultati come se fossero già stati raggiunti, focalizzandosi sullo stato d'animo e le sensazioni che ciò porta.

2) Insegnargli a focalizzarsi sull'attenzione, eliminando le possibili distrazioni.

3) Dare rilevanza al loro apprendimento:

- a) discutendo dell'importanza
- b) riferendosi alle conoscenze passate.

Questi atteggiamenti focalizzeranno l'attenzione del soggetto sulle motivazioni e sui risultati e gli forniranno le giuste basi per facilitare l'apprendimento di qualsiasi idea o concetto.

Una volta individuata la competenza che si vuol sviluppare nel bambino, per raggiungere un determinato scopo, l'insegnante deve costruirsi la strategia più consona all'abilità sulla quale vuole lavorare. Per far ciò deve porsi degli interrogativi:

- 1) Quale input o informazione sono necessari? Quale canale sensoriale è più adatto all'acquisizione dell'informazione?
- 2) I bambini come possono assumere l'informazione? Cosa devono pensare?
- 3) A cosa servirà il raggiungimento del risultato?
- 4) Quale feedback è necessario per migliorare il comportamento?
- 5) Qual è la migliore sequenza per ottenerlo?

Bisogna essere certi che:

- 1) il risultato sia specificato all'inizio della strategia.
- 2) tutti i sistemi rappresentazionali siano coinvolti (V, K, A)
- 3) se un sentimento conduce ad una decisione, riscontrare che la sensazione sia positiva.
- 4) non ripetere solo due comportamenti (V-A-V-A-V-A-V-A-V)
- 5) esistono delle verifiche dall'ambiente esterne.

L'insegnante può anche decidere di installare una nuova strategia:

- 1) provandola e verificandola passo dopo passo.
- 2) dimostrandola anche attraverso l'osservazione dei bambini.

- 3) parlandone con i bambini e tra di loro, anche interpretando il ruolo dell'insegnante.
- 4) indirettamente ponendo delle domande ai bambini (Quando ti dico una parola e visualizzi la sua immagine, che sensazione provi?).

Il compito dell'insegnante, che vuole applicare le strategie di PNL, è ancora più delicato e di responsabilità di qualsiasi altro tipo di insegnante: ogni strumento è una potente arma che se utilizzata malamente o per scopi insani, può rilevarsi non solo diseducativo, ma destabilizzante per la formazione della personalità del bambino. Per installare delle strategie è necessario un lavoro costante e ripetuto, che deve essere condotto con serietà e professionalità. L'insegnante deve essere la prima persona a vivere coerentemente ciò che insegna e a credere nell'efficacia delle metodologie che mette in pratica.

V. 5. Thinking strategies: rafforzare il potere della mente

L'oggetto dell'insegnamento è il pensiero: istruire il bambino alla pratica del pensare significa offrirgli la possibilità di migliorare la sua vita futura.

Ci sono molti soggetti che risultano essere vincenti in determinati ambiti e attività, e proprio questi soggetti possono essere degli utili strumenti per facilitare l'insegnamento ad altri elementi con maggiori difficoltà: come Bandler negli anni '70 aveva osservato e modellato le strategie di Milton Erickson, così i bambini, attraverso la maestra, possono imparare a modellare le strategie di un bambino con alta capacità di apprendimento.

Si possono far emergere o scoprire le tecniche usate, chiedendo al bambino come fa una determinata cosa, come si accosta ad una materia

nuova: la sua spiegazione risulta utile sia per i compagni, che comprendono maggiormente un linguaggio a loro vicino, ma soprattutto per l'educatore, che può analizzare l'uso dei predicati e i segnali d'accesso come il suo linguaggio non verbale.

Una semplice strategia (V-A-K) da sfruttare per risolvere un problema di aritmetica potrebbe essere: Osservo il problema (V), decido il da farsi (analizzo il processo) e lo metto in pratica.

Per individuare quale canale sensoriale un bambino predilige o quale sequenza d'azioni mette in atto per conoscere la realtà, il formatore deve focalizzare la sua attenzione sulle dinamiche mentali che il soggetto mostra e di conseguenza quale comportamento esprime. Ad esempio, quando gli viene illustrato un nuovo compito o test, analizzare quali sono le sue reazioni, i movimenti del viso, il ritmo della respirazione, il tono che usa. Tutti questi sono elementi che determinano il sistema di pensiero che, se troppo laborioso e complesso, deve essere modificato.

Per raggiungere quest'ultimo obiettivo, ovvero lavorare sul cambiamento della strategia di pensiero, si possono scegliere diverse vie:

- 1) Se un bambino ha un sistema lento e inefficace, l'insegnante deve determinare quella parte che rallenta il processo, per renderla più leggera, o attraverso la ripetizione e l'interpretazione del ruolo, oppure attraverso l'ancoraggio.
- 2) Facendo lavorare insieme due bambini con strategie diverse allo stesso problema, ci sono alte opportunità che ognuno insegni all'altro le strategie vincenti e modifichi quelle inadatte.
- 3) Si può insegnare al bambino un'altra strategia per gestire la stessa cosa, invitandolo ad osservare i comportamenti dei suoi compagni e perciò le loro strategie.

Mutare l'approccio mentale che un soggetto ha nell'affrontare la risoluzione di un problema, non vuol dire snaturarlo, ma insegnargli a lavorare su se stesso e su quei processi che apparentemente sembrano automatici e immutabili, ma che al contrario, soprattutto nei bambini, sono malleabili e flessibili. Il cambiamento, certamente, deve essere lento e a piccole dosi, che non dissesta il sistema mentale, ma lo addolcisce e lo modella; solo in questo modo si avranno risultati positivi.

Nella *thinking strategy* è compresa anche la capacità organizzativa di pensiero, che molto spesso non è sviluppata nei bambini, semplicemente perché non è stata insegnata loro. Gli esempi per migliorare quest'abilità che ci mostra Linda Lloyd sono molteplici¹⁴:

- 1) Mostrare l'organizzazione del libro di testo - contenuti, indice, prefazione, introduzione ecc.- come sono strutturati i capitoli- individuare o meno la presenza dei sommari- come si presenta fisicamente il libro ecc..
- 2) Leggere gli appunti di un compagno e annotarli sulla lavagna, per capire l'organizzazione del pensiero, per migliorare l'attenzione ai dettagli.
- 3) Insegnare a focalizzare, sottolineare e sintetizzare delle letture.
- 4) Mostrare un'intera struttura in immagini, foto, schemi e altro materiale visivo e spiegare un pezzo alla volta ricollegandolo al processo completo (ottima tecnica per insegnare la matematica).

Per insegnare ai propri alunni a pensare, a snellire il proprio processo mentale o ad ancorare una strategia più efficiente ed opportuna, bisogna

¹⁴ "Teaching organized strategy", in *Classroom Magic*, pag. 115.

lavorare costantemente con loro ed osservarli, comprenderli, ascoltarli, dargli spazio e centralità. È il rapporto empatico, anche questa volta, la base minima per fare un buon lavoro.

Allenare uno studente ad un corretto pensare significa renderlo più curioso, attento e vigile alla realtà che lo circonda e quindi anche agli altri. Blackerby a riguardo attesta che, porre delle domande ai bambini e fare notare loro la varietà esistente nel rispondere, alimenta il funzionamento corretto del pensiero. Ad esempio, si possono proporre le seguenti domande su un brano o un'immagine:

- Ricordo effettivo: Come si chiamava quel signore?
- ◆ Memoria dettagliata: Di che colore era il cappello?
- Interferenze, presupposizioni: Cosa stava pensando in quel momento?
- ◆ Esempi: Dai un esempio di come cercava di trovare il tesoro.
- Indovinare: Cosa succederà ora?
- ◆ Teorizzare: Cosa voleva dimostrare facendo ciò?
- Ipotizzare: Come avrebbe potuto fare per risolvere il suo problema?
- ◆ Valutare e giudicare: Quale è stato il pensiero più giusto che ha fatto?

Il bambino deve imparare ad utilizzare il suo pensiero, sapendo che per alcune domande esistono delle risposte esatte, mentre per altre esistono solo opinioni o giudizi.

Quando il soggetto non conosce la risposta ad una domanda, è ottimo esercizio, dice Lloyd, invitarlo ad indovinare. Il *Guess Game* è uno strumento per incrementare l'immaginazione e la creatività del bambino, per rafforzare la sua autostima in quanto è in grado di rispondere correttamente con le abilità che possiede, per renderlo aperto agli altri punti di vista. L'insegnante non correggerà né giudicherà nessun pensiero,

ma apprezzerà e incoraggerà ogni bambino a fidarsi dei propri pensieri e idee e valorizzare quelli degli altri.

V. 6. Motivare e convincere

La motivazione è l'elemento guida per l'apprendimento di un bambino o di un qualsiasi altro soggetto. Insegnando, si osserva come si riesce facilmente a motivare alcuni, e con estrema difficoltà si raggiungono altri. Anche la motivazione, è ricollegabile ai Sistemi Rappresentazionali che si scelgono e in base ai quali si costruiscono delle strategie: quando si cerca di stimolare un bambino bisogna modellarsi sul suo sistema d'apprendimento.

Carmela Lo Presti, alla mia domanda: “Come fai a motivare i bambini più svogliati e distratti?” mi ha risposto : “ Se un bambino viene coinvolto con l'utilizzo di tutti i sensi, non può non rispondere.”

Egli si pone nell'atteggiamento giusto quando capisce che ciò che sta imparando è importante e benefico non solo per lui, ma anche per gli altri; che tutte le abilità e competenze apprese a scuola sono sfruttabili nella vita di tutti i giorni, in famiglia, nello sport.

L'educatore può aiutarlo in questo percorso, cercando di mostrargli la relazione logica che c'è tra un argomento e l'altro, tra una materia e l'altra e tra ciò che è stato fatto lo scorso anno con quello che si farà il prossimo.

Ogni bambino vuole apprendere, rendere e essere soddisfatto di ciò che impara, perché come abbiamo visto precedentemente, dietro al comportamento più distaccato e distratto c'è un'intenzione positiva che deve essere identificata e canalizzata nella giusta direzione.

I bambini, a differenza degli adulti, sono motivati naturalmente a raggiungere il livello e lo stato desiderato. Ma un bambino che si sente d'appartenere ad un livello mediocre, lavorerà mediocrementemente senza pensare di poter migliorare o raggiungere obiettivi superiori.

Ma se l'educatore focalizza la sua attenzione sui suoi talenti, valorizzandoli e potenziandoli, distinguendo gli errori che egli può compiere dalla persona che è, il bambino acquisirà tale consapevolezza di sé e di ciò che può, da sentirsi continuamente motivato e apprezzato.

Il gruppo, in questo cammino di scoperta, è fondamentale e può essere il motore propulsore per il cambiamento di atteggiamenti o comportamenti negativi o asociali.

Linda Lloyd dispensa consigli a riguardo per aiutare i formatori nello sfruttare appieno le occasioni di crescita e di maturazione date dal gruppo.

Si rivolge agli insegnanti affermando: "Create situazioni in cui i bambini si possano dire a vicenda - Puoi farcela! - oppure - Ce l'hai fatta! -".¹⁵

- 1) Insegnare a lavorare in coppia o in un piccolo gruppo.
- 2) Sono leciti solo complimenti e incoraggiamenti.
- 3) Incoraggiare gli studenti a complimentarsi l'uno con l'altro.
- 4) Coppie di studenti affini per le stesse abilità, insegneranno ad altri micro gruppi, in quanto sono aiuto e incoraggiamento per gli altri.
- 5) Tutti i bambini devono ricevere complimenti, non solo quelli che rendono di più.
- 6) Creare un gioco in cui i soggetti possono scrivere un complimento o un talento di un'altra persona (La consapevolezza delle potenzialità degli altri, aiuta ad essere consapevoli delle proprie abilità)

¹⁵ "Convincing strategies – How we know that we know", in *Classroom Magic*, pag. 122.

In ogni tecnica che propone l'esperta di PNL, si nota l'importanza che si dà al feedback, strumento grazie al quale riusciamo a capire se la strategia che stiamo mettendo in atto è efficace o meno. In qualsiasi tipo di comunicazione, guardiamo alla reazione dell'altro; in matematica facciamo la prova per verificare la correttezza; in scienze ricorriamo all'esperimento e alla verifica per valutare la scientificità dell'evento.

L'educatore deve insegnare la strategia del feedback, ad esempio concentrandosi per l'intera lezione su un unico canale sensoriale, per verificare la presenza degli altri sistemi rappresentazionali non messi in uso.

Ricorrere ad un test, per esempio, è esaminare il feedback della classe.

L'insegnante, però, dovrebbe ricorrere al test, compito o interrogazione, solo dopo aver insegnato qualcosa di nuovo per controllare l'efficacia della lezione. Il miglior test è verificare se le abilità sulle quali si sta lavorando vengono applicate con naturalezza in altri ambiti o settori: solo mettendo i bambini di fronte ad una nuova situazione, l'insegnante può controllare la messa in atto delle competenze appena apprese; se la risposta è affermativa, i soggetti avranno realmente interiorizzato e appreso la lezione.

I risultati del feedback, sono inoltre degli strumenti per modificare, alleggerire o stravolgere le strategie future.

All'inizio di qualsiasi lezione, l'educatore dovrebbe non solo monitorare costantemente i feedback passati per migliorare l'apprendimento, ma crearsi un piano per organizzare meglio il proprio lavoro e gli obiettivi che vuole raggiungere, per poi rispondere ai seguenti punti:

- Risultati dell'insegnamento o dell'apprendimento;
- Abilità necessarie;

- Atteggiamento positivo monitorando: motivazione- risultati-strategia d'apprendimento-convincimento-feedback;
- Analizzare le risposte dei soggetti. Modifica la strategia e ricomincia se i risultati non sono stati raggiunti, altrimenti congratulati con te stesso e con i tuoi alunni.¹⁶

V. 7. Problem Solving

Un'altra strategia, che deve saper applicare l'educatore all'interno della classe, è quella del problem solving, ovvero la metodologia per affrontare un problema. Risulta essere una delle tecniche più delicate perché se ancorate e installate con successo nei bambini, può dare risultati straordinari, creando degli esseri umani in grado di riconoscere una difficoltà e affrontarla con abilità e destrezza.

Il problem solving permette di affrontare i motivi del proprio disagio, o di quello altrui, con un approccio metodico ed adeguato che aiuta a:

1. definire con la massima precisione il problema, le sue conseguenze, analizzare cosa è stato già fatto per cercare di fargli fronte;
2. valutare la situazione, le condizioni che influiscono su di essa, i vincoli e le potenzialità che esprime, quali sarebbero gli sviluppi più auspicabili;
3. sviluppare ipotesi di comportamento per affrontare le difficoltà in oggetto;
4. potenziare le capacità di prendere una decisione e di perseguire le scelte effettuate;

¹⁶ Strategia T.O.T.E. Vedi capitolo II.

5. verificare se i comportamenti che si mettono in atto sono effettivamente efficaci.

Thomas Gordon propone delle metodologie utili, sia per impostare una efficace relazione tra insegnante e allievo e tra allievi stessi, sia per gestire con sicurezza un problema o un conflitto che si viene a creare tra le parti.

I concetti chiave per il metodo Gordon, che viene fortemente sostenuto dalla PNL, sono due: l'ascolto attivo e il messaggio-io.

Per capire quando usare l'uno o l'altro metodo, l'insegnante dovrebbe immaginare di costruire un rettangolo, chiamato *fenêtre*, e porre i comportamenti accettabili in alto e quelli inaccettabili in basso. Tale soglia non è rigida, ma varia a seconda del tempo, del luogo e delle condizioni psicofisiche dell'insegnante.

Un comportamento accettabile, per esempio, in certe situazioni (chiacchiericcio dei ragazzi all'inizio mattinata) non lo è in altre (fine della giornata in cui tutti sono stanchi). Ci sono quindi comportamenti che l'insegnante accetta perché adeguati (collaborare, studiare, discutere..); altri che accetta perché non disturbano (isolarsi, distrarsi..); altri che non accetta perché impediscono un lavoro sereno (alzarsi in continuazione, picchiare i compagni, parlare durante le spiegazioni).

L'insegnante si dovrà chiedere: Di chi è il problema?

Se il problema è dell'alunno, si interverrà usando l'ascolto attivo; se invece è un problema dell'insegnante, interverrà con il messaggio-io.

Quando gli alunni hanno un problema, di frequente gli insegnanti si intromettono cercando di aiutarli con dei buoni consigli, con dei suggerimenti tratti dalla loro stessa esperienza o invitandoli a riconoscere la realtà dei fatti e attenersi ad essa. Nonostante le buoni intenzioni, spesso

questi tentativi creano più problemi di quanti ne risolvano o finiscono per bloccare la voglia di comunicare nel bambino.

Per non incorrere nel pericolo di reagire malamente, usando delle barriere che comunicano la non accettazione del problema dell'alunno (comandare, ammonire, criticare indagare, consolare, minimizzare...), Gordon consiglia la tecnica dell'ascolto attivo. Ascoltare una persona, infatti, aiuta a liberarla da ciò che la opprime facendole inoltre capire che è accettata con tutti i suoi problemi.

L'ascolto attivo prevede quattro momenti:

1. l'ascolto passivo: permette all'alunno di esporre, senza essere interrotto, i propri problemi (prestare attenzione concreta e totale al bambino);
2. messaggi d'accoglienza: informano il bambino che l'insegnante lo segue e lo ascolta, possono essere non verbali (costante contatto con gli occhi, un cenno con la testa, un sorriso..) o verbale ("ti ascolto", "sto cercando di capirti")
3. inviti calorosi: incoraggiano il soggetto a continuare il discorso, ad approfondire quanto sta dicendo ("vuoi dirmi qualcosa di più?", "continua pure!");
4. ascolto attivo: l'insegnante riflette il messaggio del bambino, recependo solamente senza emettere messaggi personali o giudizi.

Questo metodo, oltre a lasciare all'alunno la piena gestione dei suoi problemi, evita fraintendimenti ed incomprensioni.

Quando, invece, l'insegnante ha di fronte un alunno che con il suo comportamento impedisce un lavoro tranquillo in classe, dovrà applicare, secondo Gordon, il metodo messaggio-io. Con questo metodo,

l'insegnante mette a confronto i propri sentimenti e bisogni con il comportamento inaccettato dell'alunno, esprime cioè cosa prova quando il bambino compie un'azione che può provocare determinati effetti. I messaggi-io, a differenza dei messaggi-tu (“perché continui a disturbare”, “sei sempre disordinato”) esprimono un sentimento di chi parla, senza comunicare valutazioni sull'alunno che compie l'azione, ponendolo di fronte agli effetti del suo atto e ai sentimenti che provoca negli altri.

Il metodo messaggio-io consta di tre momenti:

- descrizione senza giudizio;
- effetto tangibile e concreto;
- reazione agli effetti.

L'insegnante non userà più, quindi, “tu sei...” ma “io sento...”.

Il bambino sentirà che gli comunica il suo vissuto personale con autenticità ed onestà, senza assumere atteggiamenti di difesa.

Se Gordon indirizza il suo lavoro all'insegnante e al cambiamento del suo metodo rispetto ai bambini, Linda Lloyd propone delle strategie rivolte a migliorare l'atteggiamento con il quale il bambino si accosta al problema.

Alla base di qualsiasi tecnica c'è il desiderio di insegnare loro che il problema può essere un'occasione per migliorarsi e confrontarsi con altri punti di vista.

Attraverso semplici giochi ed esercizi, il bambino lentamente si abitua ad un nuovo comportamento basato su un atteggiamento essenzialmente positivo: se il soggetto costantemente ripete il comportamento, a lungo andare diventa un programma mentale che viene messo in atto automaticamente.

Tra i giochi, ad esempio, uno che risulta particolarmente idoneo per sviluppare l'autocontrollo e l'autogestione è quello di costruire una scatola all'interno della quale i bambini, idealmente, vi inseriscono le loro problematiche giornaliere, invitandoli a scindere tra il problema e lo stato d'animo che esso genera. L'insegnante, attraverso il riconoscimento delle emozioni negative e l'accettazione di esse, aiuta i bambini a modificare la situazione emotiva, e perciò a vedere il problema da un altro punto di vista.

Un ulteriore esercizio consiste nella realizzazione di due disegni, uno rappresentante un panorama malinconico, l'altro festoso e sereno. L'utilizzo dei colori sarà, sicuramente, il tratto caratterizzante dei disegni; l'insegnante, per stimolare anche nei bambini più piccoli, la predisposizione al cambiamento, li invita ad intervenire sui colori, modificandone i toni: il panorama malinconico, se inizia a tingersi di colori vivaci, può assumere un aspetto diverso.

Creare nel bambino delle immagini visive efficaci per dimostrare la possibilità di incidere sul problema semplicemente modificandone le tonalità, risulta essere la via vincente.

La PNL lavora sull'atteggiamento, cercando però di individuare le emozioni che lo provocano; solo così facendo si può essere consapevoli di se stessi e in grado di gestire le grandi e piccole difficoltà.

VI. IMPARARE GIOCANDO

Tutti i grandi sono stati bambini una volta
ma pochi di essi se ne ricordano.

Antoine De Saint-Exupéry

VI. 1. For Mother Earth

In questo capitolo¹⁷ descriverò il progetto portato avanti da Carmela Lo Presti e Barbara Quadernucci, professioniste impegnate nell'ambito della formazione infantile e della Programmazione Neurolinguistica da molti anni, che realizzano: corsi di formazione e aggiornamento professionale per insegnanti, educatori, genitori; percorsi didattici per le scuole, corsi per famiglie, adulti, adolescenti e bambini.

Ho avuto l'immenso piacere di intervistare Carmela Lo Presti e ho trovato in lei una donna che ha dedicato tutta la sua vita alla scuola, per vent'anni come professoressa di lettere nelle scuole medie e superiori ed ora come allenatrice e consulente esterna. Avendo conseguito il Diploma di practioner e di Master Practitioner in PNL e formandomi con Stefania Guerra Lisi, ideatrice della Metodologia della globalità dei linguaggi, ha deciso di integrare questi due metodi, mettendo a punto delle Tecniche per lo sviluppo dell' *intelligenza emotiva*.¹⁸

¹⁷ Tratto da www.intelligenzaemotiva.it e dai libri *L'allenamento emotivo per i bambini*, I/II volume, Edizioni Era Nuova, 2005

¹⁸ Daniel Goleman è uno psicologo che ha divulgato il concetto di Intelligenza emotiva, pubblicando nel 1995, il suo libro intitolato "Intelligenza emotiva". È definita da Goleman: "la capacità di motivare se stessi, di persistere nel perseguire un obiettivo nonostante le frustrazioni, di controllare gli impulsi e rimandare la

Nelle scuole di ogni ordine e grado, ha portato e porta una nuova metodologia educativa e progetti innovativi, come risultato della sua personale ricerca nel settore dello sviluppo dell' intelligenza emotiva, dell'educazione alle emozioni e dell'educazione ambientale, riscuotendo consensi dagli utenti e dagli addetti ai lavori (dirigenti scolastici, insegnanti, genitori).

Lo Presti ha ideato e strutturato il Progetto FOR MOTHER EARTH®, che sta portando avanti insieme alla sua collaboratrice, educatori e Istituzioni, con l'obiettivo primario di sviluppare le risorse umane di adulti e bambini. Sviluppare cioè quel grande patrimonio di capacità e di intelligenze racchiuso in ogni essere umano, che ha bisogno di *terreno* (ambiente umano socio-culturale) e di *concime* (stimoli appropriati) per venire alla luce e diventare ricchezza disponibile per la collettività anche in funzione della salvaguardia del Pianeta.

Quando un bambino (e poi un adulto) non riesce ad esprimere e a sviluppare pienamente le sue potenzialità, la collettività tutta si impoverisce dell'unicità che egli rappresenta: ha perduto quelle risorse che non sono riuscite a fiorire, a diventare idee, azioni, relazioni, emozioni, espressioni creative e costruttive.

Lo sviluppo di queste capacità e di queste intelligenze avviene attraverso un processo lungo, che non si esaurisce nell'arco di un anno. E' indispensabile, quindi, che esso proceda negli anni della scolarizzazione e fino alle scuole superiori, se consideriamo l'ambito scolastico; se invece

gratificazione, di modulare i propri stati d'animo evitando che la sofferenza ci impedisca di pensare, di essere empatici e di sperare".

consideriamo la vita dell'essere umano, lo sviluppo di queste capacità continua negli anni della maturità e della vecchiaia e contribuisce alla formazione di quella che siamo soliti chiamare saggezza, in quanto si tratta di un processo che riguarda l'essere umano in tutte le diverse fasi del suo sviluppo psichico.

E' questo il motivo per cui FOR MOTHER EARTH si configura come Progetto pluriennale, sia a livello formativo scolastico e professionale, sia a livello della crescita personale. Come non è pensabile e non si pretende che un bambino impari a leggere correttamente e speditamente e a comprendere pienamente il senso di tutto ciò che legge in un solo anno, così non è pensabile, e non si può pretendere, che un bambino diventi emotivamente competente attraverso una sola esperienza educativa in tale direzione. Come l'apprendimento della lettura è un processo, analogamente è un processo acquisire la capacità di *leggere* e comprendere le proprie emozioni e quelle degli altri, che richiede allenamento continuo finché non diventa un'abilità automatica.

E' un processo che ha inizio con la nascita e dovrebbe entrare a far parte dei programmi scolastici, come percorso educativo trasversale, come base comune ad ogni disciplina, a partire dal nido e almeno fino al completamento della scuola dell'obbligo, dalla nascita alla prima adolescenza. Oggi questo è solo un augurio e un sogno, ma sarà certamente la realtà della scuola del nostro futuro. Attendere che questo desiderio diventi realtà, però, non basta. E' necessario operare da subito, dentro e fuori della scuola, affinché maestri, insegnanti e genitori avviino consapevolmente un cambiamento nel sistema educativo italiano, partendo dalla realtà locale nella quale sono presenti, in modo che col tempo ciò che oggi avviene sporadicamente e in qualche isola felice, sia diffuso ad ogni livello della scuola e in modo sistematico e professionale.

L'analfabetismo emotivo¹⁹ è diffuso, infatti, nei bambini, nei ragazzi e nei giovani che studiano, a prescindere dal loro quoziente di intelligenza, nei giovani che lavorano e negli adulti, a prescindere dalla professione esercitata e dal livello culturale. D'altro canto, l'alfabetizzazione emotiva non è ancora un obiettivo della nostra società, come prova il fatto che nessuna campagna è stata ancora promossa con questa intenzione, diversamente da quanto invece viene realizzato per vincere l'analfabetismo tout court. Ma se non sono ancora maturi i tempi per una campagna sociale di massa che possa alfabetizzare emotivamente, sono ormai maturi i tempi :

- perché questo processo si avvii, da subito e in maniera diffusa, nella realtà delle nostre scuole di ogni ordine e grado;
- perché educatori, maestri, insegnanti e genitori comincino ad acquisire le competenze necessarie per insegnare ai bambini, fin dalla più tenera età, e agli adolescenti, a “leggere” e a “scrivere” le proprie emozioni, e a sviluppare quella abilità che predispone alla pace che è l'empatia, gettando così le basi per una umanità più sana.

Non sono necessarie, infatti, riforme o sperimentazioni fantascientifiche. Con l'avvio dell'autonomia nelle scuole, non solo tutto ciò è possibile, ma è addirittura sollecitato dal Ministero della Pubblica Istruzione.

¹⁹ Mancanza di consapevolezza e quindi di controllo e di gestione delle proprie emozioni e dei comportamenti ad esse connessi * mancanza di consapevolezza delle ragioni per le quali ci si sente in un certo modo * incapacità a relazionarsi con le emozioni altrui - non riconosciute e non rispettate - e con i comportamenti che da esse scaturiscono.

Le Proposte Educative presentate sono il risultato di quindici anni di ricerca, sia teorica che esperienziale, con bambini dai due anni in su, con ragazzi e con giovani, con i loro insegnanti ed educatori, con genitori, con operatori sociali, con anziani. Tali proposte non hanno assolutamente la pretesa di risolvere tutti i problemi che i bambini, i ragazzi e i giovani vivono all'interno della Scuola o della famiglia. Ma ciò che propone For Mother Earth è, però, un contributo e uno strumento efficace per prevenire i disagi e i problemi che nascono:

- dall'ignoranza emotiva
- dalla sfiducia in se stessi,
- dalla mancanza di autostima,
- dalla rigidità mentale,
- dal mancato sviluppo della capacità creativa che costituisce “una marcia in più nel trovare strade alternative ed efficaci per risolvere i problemi”.²⁰

Un contributo importante capace di facilitare il ristabilimento dell'equilibrio, laddove esistano già problemi che affondano le loro radici nella scarsa conoscenza di sé e degli altri.

VI. 2. I Progetti di For Mother Earth

I Progetti proposti per la Scuola dell'Infanzia e la Scuola Primaria sono suddivisi in due gruppi:

²⁰ Da una Ricerca dell'Università dell'Ohio – USA – pubblicato sul Creativity Research Journal.

1) ALFABETIZZAZIONE EMOTIVA

Il gruppo è articolato in 4 Sezioni: “giocare con le emozioni”, “le emozioni attraverso le parole d’autore”, “educazione sessuale e intelligenza emotiva”, “educazione ambientale e intelligenza emotiva”.

2) SVILUPPO DELL’ INTELLIGENZA EMOTIVA

Il secondo gruppo è articolato in 2 Sezioni: “giocare con le emozioni” e “le emozioni attraverso le parole d’autore”.

I progetti destinati agli alunni, pur nella diversità di programmi e contenuti, hanno come obiettivo finale di un percorso pluriennale lo sviluppo:

- della personalità, attraverso la presa di coscienza di sé, dei propri bisogni e dei mezzi espressivi;
- dell’intelligenza emotiva, come consapevolezza delle proprie emozioni, capacità di riconoscimento in se stessi e negli altri delle emozioni di base e delle loro sfumature, che consente di dare alle emozioni il nome appropriato. Considerata ancora come comprensione delle situazioni o delle reazioni che producono i diversi stati emotivi ed uso delle abilità acquisite per costruire rapporti empatici;
- della capacità creativa, attraverso il coinvolgimento in attività che prevedono l’uso di tutti i linguaggi e di più linguaggi contestualmente, la ricerca e la sperimentazione personale;

- dell'intelligenza corporea, cinestetica, attraverso il coinvolgimento in attività che prevedono l'uso di tutto il corpo o di parti di esso;
- dell'intelligenza interpersonale attraverso giochi che stimolano la comprensione degli altri e la collaborazione;
- dell'autostima e della fiducia in se stessi;
- delle competenze individuali nell'uso dei diversi linguaggi – corporeo, grafico/cromatico, sonoro/musicale, plastico, verbale.

In altre parole, lo sviluppo di quelle risorse umane fondamentali perché ogni bambino possa crescere in modo sano ed equilibrato e possa esprimere il meglio di sé, ponendo le premesse di un essere umano radicato nella realtà, collegato con la sua dimensione interiore, socialmente inserito e realizzato, consapevole e responsabile della propria vita. I singoli progetti possono essere considerati, sia come moduli in sé conclusi, sia come parte di un intervento pluriennale.

In entrambe i casi ogni progetto:

- ha obiettivi specifici e prodotti finali diversi;
- viene personalizzato, in modo da integrarsi, lì dove è possibile e per quanto è possibile, con il programma didattico annuale e in modo da adeguarsi ai bisogni della classe: le proposte indicano le tematiche di massima. Sono parimenti solo indicativi i prodotti finali, che potranno subire modificazioni, se ritenute necessarie, per la realizzazione del progetto personalizzato.

- sviluppa la capacità creativa degli insegnanti e degli educatori, attivandone spesso risorse nascoste o poco utilizzate, valorizzandone le competenze specifiche, nel pieno rispetto delle diversità e della libertà didattica;
- può essere adattato a specifiche esigenze didattiche.

Qualora richiesto, i nuovi percorsi didattici possono essere costruiti secondo le necessità didattiche, di programmazione o di altra natura.

Seguono nel testo diversi esempi di progetti realizzati da Carmela Lo Presti e Barbara Quadernucci, in collaborazione con gli insegnanti di ruolo.

A) Progetto: Io sono... l'Albero

Le finalità di questo progetto sono quelle generali indicate precedentemente e nello specifico dell'alfabetizzazione emotiva come:

il riconoscimento/decoding delle emozioni di base; la produzione/encoding delle espressioni facciali e della postura delle emozioni di base; la contestualizzazione delle emozioni di base; l'acquisizione di competenze nell'uso di tutti i linguaggi. Inoltre, lo sviluppo della capacità di passare da un linguaggio ad un altro; lo sviluppo della capacità di usare il corpo, la parola e l'immagine per comunicare le proprie emozioni.

Il percorso didattico – interdisciplinare - procede attraverso un parallelo continuo tra il “seme” umano e quello dell'Albero. L'Educazione ambientale si intreccia, così, inizialmente, con l'Educazione sessuale su base affettiva ed emotiva, per proseguire poi con il rapporto albero-essere umano, mondo naturale-ambiente umano e sociale.

Partendo sempre dall'informazione scientifica, strutturata in modo differente a seconda delle diverse fasce di età, si procede attraverso giochi simbolici di gruppo, in coppia ed individuali, che coinvolgono il corpo e ne sviluppano il linguaggio, alternandosi ad attività grafico-cromatiche, plastico-manipolative, sonoro-musicali, verbali - sia individuali che di gruppo - per l'acquisizione di competenze in tutti i linguaggi e un approccio multidisciplinare. Le tappe di questo percorso molto entusiasmante sono:

- a) Nella "pancia" della mamma come il seme nella Terra;
- b) Dalla "pancia" della mamma verso la luce;
- c) Il seme nella Terra come il bimbo nella "pancia" della mamma;
- d) Io sono..... l'Albero;
- e) L'Albero visto con gli occhi di dentro;
- f) Vedo con le orecchie;
- g) Il simbolo dell'Albero nel viso e nel corpo;
- h) I colori della Natura sono sfumati;
- i) La bellezza della diversità di forme e colori;
- l) Le maschere degli alberi;
- m) Lo sai che gli alberi parlano?
- n) Un Albero come amico.

B) Progetto: La bellissima Storia della mia nascita e delle mie emozioni

Le finalità di questo progetto sono: l'acquisizione della consapevolezza della bellezza, della sacralità e della positività del corpo; l'educazione ad un rapporto sano e positivo con il proprio corpo; l'educazione alla naturalezza della sessualità; il riconoscimento/decoding delle emozioni di base; la produzione/encoding delle espressioni facciali e della postura delle

emozioni di base; la contestualizzazione delle emozioni di base; l'acquisizione di competenze nell'uso di tutti i linguaggi; lo sviluppo della capacità di passare da un linguaggio ad un altro; lo sviluppo della capacità di usare il corpo, la parola e l'immagine per comunicare le proprie emozioni.

La storia della nostra nascita è la storia delle nostre prime sensazioni/emozioni. Per imparare a comunicare agli altri le nostre sensazioni e le nostre emozioni è importante ricordare e capire quando e come abbiamo cominciato a sperimentare emozioni e sensazioni e quindi come siamo arrivati qui, come siamo nati. L'educazione sessuale è, infatti, innanzitutto educazione alla conoscenza di sé (Chi sono? Come sono fatto? Cosa provo, sento?), alla conoscenza delle proprie radici (Da dove vengo? Come sono arrivato qua?).

Questa consapevolezza facilita un incontro positivo, sereno e costruttivo con l'altro (in senso lato e ampio: con tutto ciò che io non sono; e in senso più ristretto: con l'altro, di sesso diverso dal mio) che è sempre un incontro emotivo/affettivo.

Partendo dall'informazione scientifica, strutturata in modo differente a seconda delle diverse fasce d'età, vengono proposti giochi simbolici corporei, che raccontano in modo divertente, coinvolgente e stimolante il percorso umano fino alla nascita, la comunicazione corporea mamma-bambino, il vissuto emozionale del feto, alternati ad attività grafico-cromatiche, sonoro-musicali, plastico-manipolative, verbali, sia di gruppo che individuali.

Dalle "nascite" – i giochi di nascita sono più di uno – si procede poi all'incontro con gli altri e a quello che ci suscitano; all'esplorazione di

spazi grandi e piccoli ed ai nostri vissuti negli uni e negli altri; all'attenzione e al riconoscimento delle emozioni, in noi stessi e negli altri, che accompagnano costantemente la nostra vita; all'espressione delle emozioni, che continuamente proviamo proprio perché viviamo, attraverso tutti i linguaggi, verbali e non.

Tutto il percorso si avvale di giochi psicomotori che vedono impegnati i bambini individualmente e/o in gruppo.

C) Progetto: Il Corpo come strumento di comunicazione, conoscenza, socializzazione

Quando abbiamo imparato a comunicare con il corpo? Che cosa comunichiamo continuamente?

Per avere risposta a queste domande, attraverso giochi simbolici molto divertenti e coinvolgenti, il bambino ritorna alla sua prima esperienza di comunicazione corporea: quella nella pancia della sua mamma, e da lì arriva, sempre attraverso un percorso ludico, fino alla sua nascita, grazie alla quale adesso è in grado di manifestare il suo ricco mondo emozionale e di interagire con la realtà che lo circonda.

D) Progetto: Un Mondo di Emozioni

I pre-requisiti necessari per questo progetto sono l'aver partecipato ad uno dei percorsi di alfabetizzazione: "Il Gioco delle Emozioni" o "Il Corpo come strumento di comunicazione, conoscenza, socializzazione".

Gli obiettivi che si pone sono simili a quelli dei progetti precedenti, ma si richiede una maturità nell'allenamento emotivo che viene rafforzato attraverso questo percorso.

Alla base ci sono le emozioni, che devono essere catalogate sotto forma di gioco, come ad esempio:

Se le Emozioni avessero una casa....

- Le Famiglie delle emozioni.
- Vita in“famiglia” : come vivono le Emozioni.
- Colori, suoni, forme, gesti, comportamenti, parole delle emozioni.
- I giochi delle emozioni.
- Il Libro-Casa delle emozioni

E) Progetto: I Giochi delle Emozioni 2 - Riconoscere ed Esprimere le Emozioni per Raccontare

Anche in questo progetto le finalità e i prerequisiti sono gli stessi del progetto precedente. Si cerca di proporre l'abc delle Emozioni attraverso un percorso tutto da giocare per inventare storie da raccontare con il corpo, i colori, i suoni, individualmente e in gruppo.

F) Progetto: Se l'Emozione fosse...

Il Percorso segue questa struttura:

- a) partendo dalle "Carte dell'Emozioni" di base, si avvia un "Circle Time" sulle esperienze fatte dai bambini collegate all'emozione che di volta in volta viene "pescata"²¹;
- b) si gioca poi, individualmente e in gruppo, il gioco "Se l'emozione fosse...", prendendo in considerazione ogni volta un'emozione e traducendola nel linguaggio non verbale, che verrà richiesto

²¹ I seguenti giochi verranno analizzati nel paragrafo successivo.

dall'educatore;

c) al linguaggio corporeo vengono collegati numerosi giochi psicomotori, individuali e di squadra, che completano il percorso, per sviluppare le competenze nell'uso dei linguaggi non verbali.

G) Progetto: Il Diario delle mie Emozioni

Il percorso (analoghe finalità ai precedenti) aiuta i bambini a focalizzare l'attenzione sulle esperienze quotidiane, piccole o grandi che siano, e sulle emozioni che vengono generate. Partendo da quanto già appreso sulle emozioni di base, si svilupperà la conoscenza di sé attraverso la tenuta di un diario emotivo che consentirà di:

- a) familiarizzare con le emozioni nelle loro diverse sfumature;
- b) osservare quali emozioni proviamo più frequentemente;
- c) prendere coscienza delle situazioni in cui, e/o in presenza di chi, proviamo determinate emozioni;
- d) affinare la capacità di contestualizzazione delle proprie emozioni;
- e) prendere coscienza delle reazioni degli altri alle nostre emozioni;
- f) utilizzare metafore e similitudini desunte dalla propria esperienza diretta e indiretta per raccontare e rappresentare le proprie emozioni.

H) Progetto: Dalle parole d'Autore o dalla Fiaba allo Spettacolo Sperimentale

I risultati che si vogliono raggiungere attraverso questa attività sono: sviluppare e affinare delle competenze in campo emotivo; sviluppare la capacità di immedesimarsi in una situazione/emozione, di entrare nei panni di un altro; scoprire il rapporto Pensiero-Emozione-Comportamento; fare acquisire la consapevolezza dell'universalità delle emozioni; sviluppare le competenze linguistiche in relazione alle emozioni; fare

acquisire le competenze per tradurre le parole/emozioni d'Autore in Spettacolo, attraverso i linguaggi non verbali; attivare la motivazione e far nascere l'amore e il gusto per la lettura e per l'apprendimento interdisciplinare e multidisciplinare; sviluppare la disponibilità a "farsi vedere" attraverso il "Gioco dell'Attore"; promuovere il senso del gruppo e la collaborazione di gruppo; fare acquisire le competenze specifiche per la costruzione di un libro.

Il percorso si rivolge a bambini che hanno già imparato a riconoscere e ad esprimere attraverso il viso e il corpo, in modo consapevole, le emozioni di base e alcuni componenti delle rispettive famiglie. Il percorso didattico è così strutturato:

- a) ascolto della lettura recitata, del brano o sezione del libro d'autore o dell'intera fiaba scelta, possibilmente in un luogo diverso dall'aula, magari la palestra, dove i bambini possano stare anche comodamente sdraiati per terra, senza scarpe, in relax, in modo da poter godere della lettura fine a se stessa, ad occhi chiusi prima, ad occhi aperti poi;
- b) socializzazione e verifica in gruppo della divisione in macrosequenze e dell'individuazione e connotazione dei luoghi e dei personaggi;
- c) in gruppo si attua la divisione del testo in sequenze-emozioni, la ricerca nel testo delle parole o frasi chiave riguardanti il mondo emozionale dei personaggi;
- d) lingua ed emozioni: i sinonimi delle emozioni evidenziate;
- e) abbinamento emozione-colore;
- f) formazione dei gruppi attraverso la comunicazione inconscia, in perfetto silenzio: gruppo colonna sonora ed effetti sonori, gruppo scenografia, gruppo strutture plastiche ;

- g) trasformazione delle parole-emozioni in emozioni/suono, emozioni/colore, emozioni/plastico, con l'uso di ogni tipo di materiale, sia strutturato che di recupero;
- h) costruzione di diapositive con frammenti di gelatine colorate: emozione/luce-colore ;
- i) le emozioni dei personaggi diventano “spettacolo sperimentale”, senza parole e senza prove;
- l) costruzione di un grande libro individuale, in cui ogni bambino ricostruisce il percorso realizzato nei gruppi, per esprimere in assoluta libertà di invenzione e di tecniche, il percorso emozionale del protagonista – con cui si è identificato – in modo autobiografico.

I) Progetto: Le paure dei bambini

Il percorso si rivolge a bambini che hanno già imparato a riconoscere e ad esprimere attraverso il viso e il corpo, in modo consapevole, le emozioni di base e alcuni componenti delle rispettive famiglie.

La paura di cose reali e definite, così come quella indefinita e vaga è, tra le emozioni negative, quella che maggiormente impedisce al bambino di avere curiosità, di sperimentarsi in attività nuove, di mettersi in gioco, di rischiare, di sbagliare o, con una sola parola, di crescere con serenità e in modo equilibrato in ogni ambito della sua vita. Il Percorso procede attraverso:

- a) l'ascolto attento e rispettoso di quanto i bambini definiscono paura, mai svaloriata o banalizzata o peggio ancora ridicolizzata, e delle risorse/qualità ritenute necessarie per superare la paura, utilizzando la tecnica del “Circle Time”;

- b) l'informazione sulle emozioni in generale (cosa sono - come possono manifestarsi - sono provate da ogni essere umano indipendentemente dal sesso e dall'età ...) e in particolare sulla paura (la paura è un'emozione naturale, che può rendere attenti e prudenti.... - quando è eccessiva o fuori di luogo può impedire di conoscere il mondo e di arricchirsi di esperienze utili e importanti... - i tipi di paura che si possono provare, attraverso quanto i bambini hanno raccontato - ecc.) tutte le volte che la situazione lo consente, in modo naturale;
- c) il racconto individuale di storie autobiografiche incentrate sulle proprie paure e il loro superamento, attraverso l'utilizzo di tutti i linguaggi;
- d) esercizi e giochi per superare le paure;
- e) giochi e prove per superare la paura del buio;
- e) la comunicazione e l'espressione della paura e delle emozioni che l'accompagnano, attraverso l'utilizzo di tutti i linguaggi;
- f) il gioco della metamorfosi della paura.

L) Progetto: Se mi arrabbio...

Quest' attività vuole sviluppare le competenze linguistiche in relazione alla rabbia, nelle sue sfumature e gradi, acquisendo consapevolezza:

- a) sulla propria e sull' altrui rabbia;
- b) sulle risorse necessarie per superare la rabbia;
- c) sulle alternative esistenti al comportamento socialmente inaccettabile connesso all'espressione della rabbia;
- d) che la rabbia e ogni altro tipo di emozione che crea disagio sono vissute anche dagli adulti e il provarle non comporta alcun giudizio negativo, in quanto nessuna emozione è giudicabile;

e) che le emozioni e i comportamenti che da esse derivano sono due cose distinte e separate;

f) che i comportamenti socialmente inaccettabili possono essere modificati e sostituiti con comportamenti efficaci ed accettati.

La rabbia è un'emozione che lascia, assai spesso, grandi sensi di colpa e comporta una diminuzione del senso di autostima, in quanto è condannata in maniera vistosa e spesso violenta - in tanti modi - dagli adulti, che non distinguono il più delle volte l'emozione dal comportamento, giudicando il bambino stesso.

VI. 3. I giochi di For Mother Earth

Tutti i giochi presentati, oltre che avere come fine il divertimento, sono un allenamento e hanno la funzione di alfabetizzare i bambini in campo emotivo. Vanno dai più semplici ai più complessi. Non si è soliti indicare l'età per la quale sono adatti, perché i bambini ci insegnano che possono fare e fanno molto più di quanto un adulto possa pensare: è tutta una questione di fiducia in loro e di rispetto, non di aspettative.

Al nido, a scuola o in casa, se è l'adulto a proporre il gioco, questo va terminato prima che cali l'interesse del bambino, cioè va interrotto mentre il suo interesse è ancora alto. Successivamente, quando il bambino ha già familiarizzato con lo strumento nuovo, bisogna lasciarlo libero di continuare e di esprimersi anche modificando il gioco stesso.

Nel dare indicazioni, Lo Presti si rivolge all'adulto in genere – intendendo sia l'educatore del nido, sia l'insegnante, sia il genitore – e al bambino in genere, maschietto o femminuccia che sia. Tutte le attività possono essere fatte con più bambini insieme: dipende dai bambini e dagli insegnanti. E' consigliato comunque dedicare del tempo anche ad un bambino individualmente.

I giochi di For Mother Earth sono adatti ai bambini a partire dai 18 mesi di età fino ai 10/11 anni. I giochi qui proposti utilizzano quanto più è possibile tutti i canali sensoriali: Visivo (V), Uditivo (A), Cinestesico (K), Uditivo Digitale (Ad) poiché la PNL dimostra che quando tutti i nostri sensi sono coinvolti in un'attività, l'apprendimento avviene ad un livello più profondo. Inoltre, questo permette di coinvolgere entrambe i lobi cerebrali: il sinistro, quello predisposto all'analisi, alla logica ed al linguaggio e il destro, sede della creatività, della visione globale, del senso dello spazio e della musica.

Tutti i giochi, indipendentemente dal loro livello, hanno il medesimo obiettivo di carattere generale e cioè quello di sviluppare:

- l'intelligenza emotiva
- l'intelligenza interpersonale attraverso giochi che richiedono il contatto con gli altri e stimolano la comprensione degli altri e la collaborazione;
- l'intelligenza intra-personale, che ha a che vedere con la conoscenza di sé;
- la capacità creativa

Il gioco è lo strumento attraverso il quale il bambino si allena:

- nel riconoscimento delle emozioni – sia in se stesso che nell’espressione altrui – nelle loro diverse gradazioni;
- nell’espressione delle proprie emozioni – soprattutto attraverso il viso - nelle loro diverse gradazioni;
- nella contestualizzazione delle emozioni nelle loro diverse gradazioni, cioè nel mettere in relazione una specifica emozione con la situazione in cui si manifesta.

Seguono alcuni esempi di giochi intorno ai quali ruotano le attività proposte da For Mother Earth:

A) I giochi con le carte delle emozioni

Queste carte rappresentano delle facce che esprimono diversi stati d’animo, dalla tristezza alla rabbia, dalla gioia alla paura. Diventano degli strumenti efficaci attraverso i quali il bambino fa conoscenza visivamente delle varietà delle emozioni che ogni individuo vive. Le carte aiutano a:

- notare somiglianze e differenze;
- cogliere le caratteristiche comuni a ciascuna famiglia di emozione, nelle sue diverse gradazioni emotive;
- formare degli insiemi;
- imparare i nomi delle diverse gradazioni emotive, arricchendo il vocabolario affettivo;
- associare l’espressione emotiva al nome specifico dell’emozione, e non più solo al nome della famiglia emotiva;
- a diventare ancora più consapevole della ricchezza del mondo emotivo.

B) Le carte/foto da costruire

Dopo un po' di allenamento con le carte delle emozioni, si può fare il gioco di cercare, su riviste, quotidiani, ecc., volti espressivi ritagliandoli e incollandoli su cartoncino. Si possono utilizzare le carte/foto così ottenute per inventarne delle altre (gli obiettivi sono quelli già indicati).

C) Giochi con le carte degli eventi

Le carte degli eventi sono in tutto 54. Per ogni famiglia d'emozioni sono stati strutturati gli eventi, considerando tutte le gradazioni di intensità. Il gioco parte dalla consapevolezza che ogni essere umano, bambino o adulto che sia, vive ogni evento in modo personale:

- ciò che viene vissuto con una certa intensità da uno, è vissuto con una diversa intensità, maggiore o minore, da un altro;
- uno stesso evento può suscitare emozioni diverse a bambini diversi o ad uno stesso bambino, a seconda della focalizzazione del momento. Ad esempio: se ad un bambino viene tolto un giocattolo, si sentirà triste, se si è focalizzato sulla perdita; arrabbiato, se invece si è focalizzato sull'offesa; spaventato, se gli è stato tolto con violenza e urli (lo stesso vale per un adulto, anche se non parliamo più di giocattoli).

Utilizzando le carte degli eventi ciò che conta è individuare la/le famiglie delle emozioni possibili in quella situazione, e non la gradazione/nome dell'emozione. Tutte non in senso assoluto, ma riferite alle gradazioni prese in considerazione da Carmela Lo Presti per ciascuna categoria. Le abilità che grazie a questo gioco si sviluppano sono:

- il rispetto di procedure e regole ben definite all'interno del gioco;
- a collaborare con gli altri, per ottenere un risultato positivo;
- a ottimizzare il tempo a disposizione;
- a utilizzare i diversi linguaggi: grafico, verbale, corporeo;
- a riconoscere le emozioni – sia in se stesso che nell'espressione corporea degli altri;
- a esprimere, attraverso il linguaggio corporeo le proprie emozioni;
- a contestualizzarle, cioè a metterle in relazione con le situazioni;
- a creare sequenze temporali di eventi in associazione logica con le emozioni;
- a diventare consapevole che uno stesso evento può essere vissuto diversamente, sia emotivamente che come intensità emotiva.

D) Disegnare le emozioni: il gioco dell'autoritratto e del ritratto

Dopo l'allenamento di alfabetizzazione emotiva, a questo punto del percorso educativo, il bambino è in grado di sviluppare molte sue abilità innate ed è capace di cogliere molte più sfumature e particolari di prima: questa sua crescita si manifesterà nei ritratti e negli autoritratti in modo evidente. Ciò che occorre per giocare è:

- fogli di carta bianca o fotocopie in formato A4 della Scheda che riproduce la sagoma di un viso;
- pennarelli o pastelli colorati;

° uno specchio di almeno cm 20 x cm 20 (rivestire tutti i bordi con dello scotch telato, largo e colorato, in modo che non ci siano pericoli di tagliarsi e sia anche gradevole alla vista. Incollare lo specchio su un cartone molto robusto, più largo dello specchio, in modo che possa essere preso e spostato con facilità).

L'obiettivo specifico del gioco è allenare il bambino:

- ad ascoltare cosa sta provando, o entrare di nuovo in contatto con ciò che ha provato;
- a riconoscere l'espressione emotiva nel proprio viso;
- a porre attenzione ai particolari significativi di ogni emozione;
- a riprodurre ciò che osserva di sé allo specchio;
- a riprodurre ciò che osserva nelle espressioni di altri, dal vivo o in foto.

Dai 5/6 anni il bambino è inoltre in grado di:

- raccontare un momento in cui ha provato una data emozione (allenandolo negli autoritratti e nei ritratti di tutte le emozioni), in modo che possa riattivare dentro di sé l'emozione vissuta.
- guardare il suo viso allo specchio, mentre fa "una faccia", o guardare l'espressione di un compagno e riprodurla.
- I lavori si possono incorniciare ed appenderli, creando a casa, al Nido o a Scuola uno spazio per gli autoritratti e i ritratti di famiglia, della classe, ecc.

E) Le storie emozionanti

La narrazione di storie, come “Il Semino Chiccolino”, “La Farfallina Triste”, “La Storia di Camilla”, appositamente inventate per l’alfabetizzazione emotiva, oppure le più tradizionali come “Il mago di Oz” o “Pinocchio”, diventano delle occasioni per i bambini di calarsi nella vita dei personaggi e comprendere profondamente un altro punto di vista che gli permette di trasporre nella propria esperienza personale.

Le storie possono essere usate in due modi diversi:

1) Come storie che, raccontando di emozioni e nominandole, permettono al bambino:

- di familiarizzare con termini della sfera emotiva e dunque di ampliare il proprio vocabolario, per una migliore comunicazione che riguarda le sue esperienze interiori;
- di acquisire la padronanza dei termini emotivi, che va considerato uno strumento di allenamento emotivo importante, con l’effetto di rasserenarlo e di aiutarlo a recuperare più in fretta dalle situazioni di turbamento.²²
- di allenarlo a focalizzarsi non solo sugli eventi, ma sull’effetto degli eventi sul piano emotivo e quindi comportamentale.

2) Come traccia o filo conduttore per un percorso didattico, all’interno del quale collocare gli altri giochi proposti.

F) La musica per l’alfabetizzazione emotiva

Questo che segue è solo uno dei tanti esempi di percorso musicale per l’Alfabetizzazione Emotiva che For Mother Earth può proporre.

²² *Intelligenza emotiva per un figlio*, John Gottman, 1997, RCS Libri, Milano.

La classica fiaba di Rosaspina se raccontata, o meglio supportata da brani musicali di autori classici e contemporanei diventa un meraviglioso mezzo di crescita per i bambini. Questo, in particolare, è un percorso musicale strutturato personalmente da Lo Presti per un corso di formazione tenuto per le alunne della classe quinta del Liceo Pedagogico di Assisi.

Il percorso formativo aveva, tra gli altri obiettivi, quello di dare loro competenze nella narrazione “emozionante” attraverso la globalità dei linguaggi. E’ stata poi utilizzata, in una versione più ridotta, con i piccolissimi nel nido ed ha riscosso molto successo. Ai bambini è stata raccontata la storia di Rosaspina seguendo il percorso musicale e con la musica come sottofondo, i bambini hanno successivamente riconosciuto le emozioni abbinate alle musiche. Successivamente i bambini, ascoltando soltanto la musica, raccontavano loro stessi cosa succedeva a quel preciso punto della storia, descrivendo dettagliatamente le emozioni presenti.

L’obiettivo specifico è allenare il bambino:

- a sviluppare il canale sensoriale uditivo;
- a sviluppare la capacità sinestesica del pensiero, cioè la capacità di associare due o più sfere sensoriali. In questo caso quella uditiva e quella visiva;
- ad utilizzare tutti i canali sensoriali;
- all’ascolto;
- al riconoscimento del “tono emotivo” della musica;
- ad utilizzare contemporaneamente l’emisfero destro e quello sinistro;
- a passare da un linguaggio, sonoro-musicale, ad un altro, grafico-pittorico o cinestetico, allenando così il bambino a

sviluppare tutti i canali sensoriali e i sistemi di rappresentazione della realtà.

G) II GIOCO-TEST®

Un gioco-test è un gioco strutturato in modo tale da permettere di fare un confronto tra le competenze emotive dei bambini prima dell' intervento educativo e dopo.

Se si sceglie di fare il gioco-test all'inizio e alla fine dell' intervento, si ha la possibilità di:

- ° valutare in termini più oggettivi gli effetti del tuo intervento sui bambini, andando al di là dei cosiddetti “occhi di mamma” (o di maestra);
- ° ricavare suggerimenti su che cosa si può fare meglio o che cosa può essere considerato un punto di forza per l'allenamento emotivo.

In sintesi: i gioco-test servono per avere un feed-back il più possibile oggettivo sull'effetto che il percorso proposto ai bambini ha avuto sulle loro competenze emotive, dando la possibilità di verificare che cosa ha funzionato e che cosa può migliorare.

CONCLUSIONI

La Programmazione Neurolinguistica è un campo estremamente minato, in cui convergono diverse tesi, sia a favore che contro, soprattutto nel campo della psicologia, della linguistica, della socio-linguistica.

Ho cercato di compiere un'analisi il più possibile oggettiva per garantire ai lettori una conoscenza della materia priva di interpretazioni ed opinioni.

Inizialmente, ero estremamente scettica dell'efficacia delle strategie della PNL e del loro fondamento scientifico; questo primo atteggiamento però, mi ha stimolato una grande curiosità che mi ha permesso di entrare in contatto con un mondo a me sconosciuto e con un numero sostanzioso di persone che in diversi modi vi lavorano.

Quello che la PNL ha fatto, è stato creare una nuova figura professionale: il practitioner di PNL, ovvero un comunicatore, un mediatore, un terapeuta.

Come ben sappiamo, molte tra le facoltà universitarie che continuano a nascere in questi ultimi anni, sono quelle legate all'ambito della comunicazione (Scienze della Comunicazione, Comunicazione Internazionale, Mediatore Culturale) che, pur fornendo una cultura estremamente variegata e conforme ai cambiamenti della società, non delineano con precisione una figura professionale. L'intervento della PNL, in termini riduttivi e prettamente economici, ha significato una risposta ad un bisogno e ad una richiesta di mercato, proponendo Master, corsi di formazione, d'aggiornamento, ecc.. Esiste un numero elevatissimo di società o associazioni che organizza e gestisce qualsiasi cosa attinente alla PNL: in Italia, oltre alla NLPItaly, associazione ufficiale, c'è Max Formisano Training, Aleph, Bless you, Engineering and consulting e tante

altre. Ogni associazione poi, oltre a proporre i corsi di “Come migliorare se stessi e le proprie relazioni”, si specializza in un settore in particolare, dal management aziendale, allo yoga indiano, dal public speaking alla musicoterapica, dalla gestione delle risorse alla medicina alternativa. Sono sorte inoltre, delle forme più moderne come la PNL applicata Umanistica e la PNL3, che pur ispirandosi alla forma originaria di Bandler e Grinder, sviluppano una propria linea ed interpretazione.

Insomma, la Programmazione Neurolinguistica è uno strumento e come ogni strumento può essere utilizzato in tantissimi modi, in forme negative o estremamente positive.

Uno degli aspetti positivi, a mio avviso, è porre al centro dello studio l'essere umano, con i suoi comportamenti, i suoi atteggiamenti che si esprimono non solo attraverso il linguaggio verbale, ma soprattutto analogico. Focalizzandosi sulle relazioni tra esseri umani, ridà spessore e rilevanza alla comunicazione faccia a faccia, conio di Thompson²³, che nella nostra epoca è stata completamente sostituita dall'interazione quasi-mediata o mediatica. Come dice Meyrowits nel suo libro *No sense of place*, le interazioni che maggiormente caratterizzano la nostra società non hanno né un luogo né uno spazio preciso, non c'è più un reale incontro: guardando la televisione, attraverso internet, le chat lines, avvengono incontri in spazi fittizi in cui le relazioni sono falsate e non paritarie.

Abbiamo perso a tal punto la naturalezza di gestire i rapporti con le persone, la spontaneità della comprensione reciproca, da avere bisogno di un metodo o di frequentare un corso che ci insegni a capire gli altri, a comunicare in modo efficace, a leggere le loro emozioni, ad entrare in empatia con loro?

²³ Thompson, J. B., *Mezzi di comunicazione e modernità*, Il Mulino, Bologna.

Se la risposta è positiva, la PNL e il suo lavoro risulteranno utili.

Se, al contrario, non riteniamo di aver perso le caratteristiche “umane”, la PNL può essere sostituita dal buon senso, da una buona educazione, da valori e credenze, da un vivere non solo per se stessi ma per gli altri. Avendo come base questi principi, pur non utilizzando il ricalco o il rispecchiamento, saremmo in grado di capire quando parlare o quando praticare il silenzio, quando assumere un comportamento o un altro, per comprendere l'altro, per capire e fare nostre le sue idee, le sue sensazioni, i suoi problemi.

Esistono, però, molti settori lavorativi in cui la formazione è essenziale e prioritaria, come quello della scuola, in cui la PNL può fare tanto e bene. L'incontro con Carmela Lo Presti è stato un'occasione di crescita non solo per la mia tesi, ma soprattutto a livello personale, in quanto mi sono imbattuta in una donna le cui idee sono impregnate di positività volta al cambiamento.

La sua opinione riguardo la scuola è rivoluzionaria, ma allo stesso tempo radicata a valori e credenze di una grande semplicità; è consapevole che il lavoro che compie quotidianamente crea le fondamenta per un nuovo modo di vivere la scuola e di fare formazione, privilegiando la crescita del bambino, che viene accompagnato, con cura e rispetto, nella prima tappa della sua vita.

Il cambiamento del sistema educativo però non può iniziare dal bambino, ma deve nascere nelle Università, nelle scuole di specializzazione, dai tirocini, che devono essere in grado di formare delle figure professionali complete, con cognizioni psico-pedagogiche, linguistiche, ma soprattutto continuamente aggiornate sui mutamenti

esterni che modellano profondamente lo sviluppo di ogni bambino. In Italia, le tecniche di PNL, pur essendo applicate, sono poco manifeste e riconosciute, e riguardano una nicchia di persone più incline all'aggiornamento e alla formazione, le quali si devono comunque scontrare con un sistema tradizionale e poco organizzato.

L'utilità della PNL, nel sistema scolastico, non è ancora apprezzata sufficientemente, essendo ancora una disciplina sperimentale. Gli stessi professionisti del settore, in Italia e in Europa, sono tuttora ignari di molte organizzazioni e progetti che invece concretizzano in maniera efficace le sue strategie.

L'aspetto, però, che più mi preme sottolineare è l'importanza della comunicazione. Quello che ho voluto dimostrare attraverso questa tesi, è che è possibile educare i bambini al dialogo, alla mediazione; è possibile formare individui alla relazione interpersonale, educarli all'altro, per capire, ascoltare, comprendere, amare l'altro.

La scuola non può occuparsi solo della storia e della matematica ma, accanto alla famiglia, deve essere in prima linea per formare dei bambini integri, dal punto di vista umano, psicologico e spirituale. Soggetti che siano pronti non solo ad affrontare il mondo, ma a cambiarlo, essendo protagonisti di questo cambiamento.

I bambini possono diventare uomini di pace se fin da piccolissimi vengono loro offerti gli strumenti per comprendere se stessi e gli altri, se vengono circondati da adulti in grado di comunicare, se vivono in ambienti in cui il dialogo viene prima di tutto.

La società che rappresentiamo vive nella comunicazione, eppure, come dice Sfez : "Nella nostra società che non sa più comunicare con se stessa e in cui gli uomini stentano a comunicare, essi comunicano sempre di più, è

vero, ma si comprendono sempre di meno. Si è come smarrita la traccia dei principi e delle norme che assicuravano la coesione dell'insieme sociale: da qui la dispersione e la sovrapposizione dei linguaggi, la Babele quotidiana.”

I principi e le norme che mancano devono essere insegnate nuovamente a scuola per creare uomini nuovi.

Chiara Lubich, che fin da quando ero piccola, ha inciso fortemente sulla mia formazione, la cui spiritualità mi ha insegnato ad amare e mi ha educato all'ascolto, nel suo libro *Il Movimento dei Focolari e i mezzi di comunicazione sociale*, afferma: “Per comunicare, sentiamo di dover "farci uno" con chi ascolta. Anche quando si parla o si svolge un tema, non ci si limita ad esporre il contenuto del nostro pensiero. Prima sentiamo l'esigenza di sapere chi abbiamo dinnanzi, conoscere l'ascoltatore o il pubblico, le sue esigenze, i desideri, i problemi. Così pure farci conoscere, spiegare perché si desidera fare quel discorso, che cosa ci ha spinti, quali gli effetti di esso su noi stessi e creare con ciò una certa reciprocità. In tal modo il messaggio viene non solo intellettualmente recepito, ma anche partecipato e condiviso. Farsi uno, cioè entrare il più profondamente possibile nell'animo dell'altro, capire veramente i suoi problemi, le sue esigenze. Condividere le sue sofferenze, chinarsi sul fratello. Farsi in certo modo l'altro. In tale maniera il prossimo si sente compreso, sollevato, perché c'è chi porta con lui i suoi pesi, le sue pene e anche le sue gioie.”

GLOSSARIO

Calibrare: individuare lo stato d'animo dell'interlocutore attraverso i segnali che egli manifesta e che in precedenza avevamo avuto modo di associare allo specifico stato d'animo.

Condizioni di Ben Formato: le caratteristiche che deve avere un Obiettivo perché diventi un catalizzatore dei nostri comportamenti per la nostra mente "cibernetica". Alcune caratteristiche sono: Specificità, tempificazione, positività, evidenza del raggiungimento, controllabilità, ecc...

Congruenza: lo stato nel quale si è quando si agisce in modo coerente con ciò che si dice e si pensa. Quando si è congruenti la nostra comunicazione non verbale è allineata a quella verbale. opposto: Incongruenza.

Credenze: ciò che riteniamo vero in un certo momento, le nostre generalizzazioni circa la realtà in cui viviamo. Sono strettamente connessi ai nostri Valori e ci guidano nel percepire ed interpretare la realtà.

Installazione: installare una strategia in un soggetto. Vi sono due modi per compiere ciò: 1) con l'ancoraggio e l'inserimento degli stadi della strategia; 2) facendo provare al soggetto (una forma di auto-ancoraggio) la sequenza della strategia.

Mappa della realtà: è la rappresentazione della realtà che la persona ha dentro di sé. Costruita sulla base delle esperienze di ciascuno è unica ed è

costituita dalle proprie rappresentazioni interne in termini sensoriali (Immagini, Suoni, Sensazioni) e dal linguaggio che usiamo per comunicarle. In PNL non esiste “la” mappa della realtà, le mappe di tutte persone hanno pari dignità.

Modellare: il processo di osservazione e replica dei comportamenti di successo di altre persone. Include sia i comportamenti esteriori, evidenti e conosciuti dalla stessa persona che gli accessi interni di cui egli può non avere coscienza.

PNL3: di tutte le tecniche esistenti, la PNL3 è quella che più prende in conto la comunicazione subliminale. A differenza della PNL come viene attualmente insegnata nella maggior parte dei casi, la PNL3 introduce, libera da condizionamenti (3 in inglese si può leggere come three che ha lo stesso suono di free che significa libero) una ricontestualizzazione di molte nuove tecniche e si apre sul nuovo riabilitando al contempo l'antico. All'interno della PNL3 trovano così sviluppo e spazio antiche discipline così come l'EMDR II, (nuove tecniche EMDR) e l'interpretazione scientifica dell'enneagramma, utile per comprendere i tipi psicologici.

Ricalcare: adottare le modalità di comunicazione di un'altra persona (parole, postura, respirazione, etc...) in modo da creare o aumentare il Rapporto.

Rapporto: il senso di “connessione” che proviamo naturalmente con le persone con cui “stiamo bene” implica fiducia, disponibilità ed empatia.

Segnali di accesso: manifestazioni esteriori dell'accesso da parte della persona alle Rappresentazioni Interne basate sui diversi canali sensoriali (Immagini, Suoni, Sensazioni). I segnali includono la postura, i gesti, i movimenti degli occhi, la respirazione, etc...

Sistemi Rappresentazionali: il nostro modo di codificare la realtà nella nostra mente attraverso ciò che possiamo percepire attraverso le nostre uniche finestre sul mondo: Visione, Udito, Tatto, Olfatto, Gusto.

Stato: l'insieme delle rappresentazioni interne, le emozioni, la fisiologia di una persona in un certo momento. La somma dello "stato d'animo" e degli aspetti esteriori e interiori che lo codificano.

Submodalità: all'interno dei Sistemi Rappresentazionali esistono delle specificazioni denominate submodalità. Sono potenti strumenti di cambiamento e servono per modificare le rappresentazioni interiori e i nostri stati emozionali.

BIBLIOGRAFIA

- ANDREAS S., ANDREAS C., *Cambiare la mente. Nuovi schemi submodali di programmazione neurolinguistica*, Astrolabio, Roma, 1993.
- ANZIEU A., ANZIEU-PREMMEREUR C., DAYMAS S., *Il gioco nella psicoterapia del bambino*, Borla, Roma, 2001.
- BANDLER Richard, *Usare il cervello per cambiare. L'uso delle submodalità nella programmazione neurolinguistica*, Astrolabio, Roma, 1986
- “ *Magia in azione. Cambiamento e cura delle fobie con la programmazione neurolinguistica*, Astrolabio, Roma, 1993.
- “ *Il tempo per cambiare: come costruire la propria mente usando la programmazione neurolinguistica*, Astrolabio, Roma 1993.
- BANDLER, Richard, GRINDER John, *La struttura della magia*, Roma, Astrolabio. (traduzione di Mencio, A., titolo originale dell'opera *The structure of Magic*, 1975, Palo Alto, Science and Behavior Books).
- “ *La metamorfosi Terapeutica. Principi di programmazione neurolinguistica*, Astrolabio, Roma 1980.
- “ *Programmazione neurolinguistica. Lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva*, Astrolabio, Roma, 1982.
- “ *La ristrutturazione. La programmazione neurolinguistica e la trasformazione del significato*, Astrolabio, Roma, 1983.
- “ *Ipnosi e trasformazione. La programmazione neurolinguistica e la struttura dell'ipnosi*, Astrolabio, Roma, 1984.
- BANDLER, Richard, GRINDER, John, SATIR, Virginia, GENTILI, *Il cambiamento terapeutico della famiglia*, Astrolabio, Roma, 1992.
- BORRELLA , ANGELI, *Comunicare persuadere convincere. Come ottenere dagli altri quello che si vuole con le tecniche di programmazione neurolinguistica*, La Terza, Milano, 2002.

- BIJOU, Sidney, MCGRAW-HILL, *Analisi comportamentale dello sviluppo infantile*, Libri Italia, Milano, 1997.
- BEE, Helen, *Il bambino e il suo sviluppo*, Zanichelli, Bologna, 1999.
- DON, A. BLACKERBY, *Rediscover the joy of learning*, 2002.
- CENSI A., *La costruzione sociale dell'infanzia*, Angeli, Milano, 1995.
- CLEVELAND, *Modelli di PNL per la comunicazione interpersonale*, Astrolabio, Roma, 1996.
- CUTTICA Laura, *L'avventura del comunicare. Le strategie della programmazione neurolinguistica*, Xenia, 1996.
- “ *Il fascino dalla seduzione: la PNL meglio di Casanova*, Xenia, 2003.
- “ *L'ipnosi per amare la vita. La programmazione neurolinguistica in azione*, Edicolors, 2000.
- DILTS, Robert; BANDLER, Richard; GRINDER, John, *NLP Volume 1*, Astrolabio, 1992.
- DILTS, Robert, *Applicazioni di PNL*, Astrolabio, 1991.
- “ *Creare modelli di PNL*, Astrolabio, 1993.
- “ *I livelli di pensiero*, Astrolabio, 1998.
- DILTS, Robert; TESTA, *Leadership e visione creativa: come creare un mondo al quale le persone desiderino appartenere*, Astrolabio, 1998.
- EMILIANI, *Il mondo sociale dei bambini*, Il Mulino, Bologna, 1995.
- FILIGRASSO, *L'evoluzione del pensiero logico di Jean Piaget*, Urbino, 1967.
- FREIRE, Paulo, *La educación como práctica de la libertad*, Siglo XXI editores, Madrid 1996.

- FONZI A., *Cooperare e competere tra bambini*, Giunti, 1991.
- FO, Jacopo, *Guarire ridendo*, Mondadori, Milano 2001
- GIBSON, John, *Psicologia della classe*, La scuola editrice 1987.
- GOTTMAN, John, *Intelligenza emotiva per un figlio*, Bur Saggi, Milano 1997.
- GRANATA, Giulio, DE VECCHI, *PNL. La Programmazione neurolinguistica*, Xenia, 2001
- HEINZE, Robert, VOHMANN-HEINZE S., *PNL. Programmazione neurolinguistica*, Red Edizioni, 2003.
- ISTITUTO DELLE MOTIVAZIONI , *Enneagramma e programmazione neurolinguistica*, 2002.
- LAENG M., *Nuovi lineamenti di pedagogia*, La scuola editrice, Milano, 1992.
- LLOYD, Linda, *Classroom magic, Amazing Tecnology for Teachers and Home Schoolers*, Metamorphous Press Portland, Oregon, 1991.
- LO PRESTI, Carmela, *L'allenamento emotivo per bambini*, I/II volume , Edizioni Era Nuova, 2005.
- .LUBICH Chiara, *Il Movimento dei Focolari e i mezzi di comunicazione sociale*, in “Nuova Umanità”, XXIII, 2001/1, Città Nuova Editrice.
- “ *L'amore reciproco: nucleo fondamentale della spiritualità dell'unità*, Castel Gandolfo, 1989.
- MCLUHAN M., *Gli strumenti del comunicare*, Garzanti, Milano, 1967.
- “ *Il medium è il messaggio*, Feltrinelli, Milano, 1968.
- MILLER P, *Teorie dello sviluppo psicologico*, Giunti, Firenze, 1999.
- MORAT B., BIDOT N., *Ottanta giorni per capirsi. La programmazione neurolinguistica*, Xenia, 1999.

O'CONNOR J.; MCDERMOTT, *Manuale di PNL. Programmazione neurolinguistica e sviluppo personale*, Il punto di incontro, 2002.

O'CONNOR J., *Il libro del leader: guidare e coinvolgere con la PNL*, Il punto di incontro, 2002.

PIAGET Jean, *Cos'è la psicologia*, Newton, Roma, 1995.

“ *Dove va l'educazione*, Armando, 2000.

Le Jugement moral chez l'enfant, Paris, 1932.

PINNERI R., *La programmazione neurolinguistica*, Xenia 1992.

SARTORI, *Homo videns – Televisione e post-pensiero*, Sagittari Laterza, Roma, 1997.

SCWEBEL, Milton; RAPH, Jane; *Piaget in classe*, Edizioni subalpina, 1997.

SHERIDAN, D. Mary, *Il gioco spontaneo del bambino*, Cortina Editore, Milano, 1984.

THOMPSON, J. B., *Mezzi di comunicazione e modernità*, Il Mulino, Bologna.

VISALBERGHI A., *Pedagogia e scienze dell'educazione*, Mondatori, 1997.

WATZLAWICK P., BEAVIN J.H., JACKSON D.D., *Pragmatica della comunicazione umana – Studio dei modelli interattivi delle patologie e dei paradossi*, Editrice Astrolabio, Roma, 1971.

“ *La realtà della realtà*, Editrice Astrolabio, Roma, 1998.

WINNICOTT, *Gioco e realtà*, Armando, Roma, 1974.

SITI WEB:

www.programmazioneurologuistica.net

www.neurolinguistic.com

www.tuttopnl.it

www.nlpitaly.it

www.naturalia.net

www.pnlnet.com

www.ildiogene.it/psicologia.php

www.neuroingegneria.com

www.shantimandir.org

www.agopea.com

www.pnl-lowcost.it

www.pnloqpnl.it

www.educaeserv.it

www.corsi-pnl.com

www.qualitas1998.net/pnl

www.musicaterapiaonline.it

www.acmeformazione.it

www.anticipa.it

www.energiainmovimento.it

www.geocities.com

www.migliorati.org

www.mauroscardovelli.it

www.autostima.net

www.pnlmeta.it

www.maxformisano.it

www.xamer.virgilio.it

www.lexisitaly.com

www.pnl.info.it

www.mindpoint.it

www.modellidicomunicazione.com

www.pnl-campus.it

www.pnlumanistica.it

www.pnl3.autostima.it

www.giallopesca.it

www.poiticas.8m.com

www.gordontraining.com

www.meditazionepedagogica.it

www.psiconline.it

www.unc.edu.html

www.intelligenzaemotiva.it

www.neuroingegneria.it

www.barbiana.it

www.montessori.it