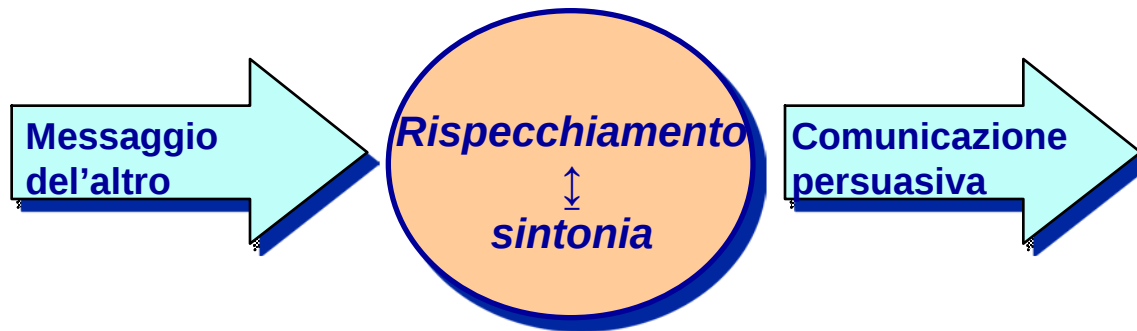


Il modello PNL



***Analizzando il modo in cui una persona parla è possibile scoprire
Il modo in cui categorizza le informazioni e pensa ed adattare di
Conseguenza il proprio modo di comunicare in modo da entrare in sintonia***

- Analizzare il linguaggio
- Individuare i criteri di categorizzazione
- Detrarne gli schemi cognitivi
- Sintonizzare la comunicazione

PNL: i modelli mentali

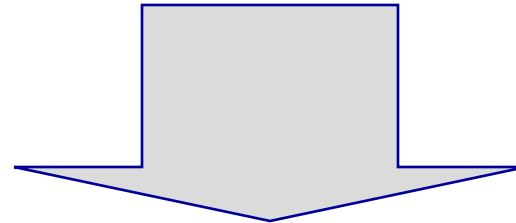


- *I nostri Modelli Mentali rappresentano la “mappa” che ciascuno di noi si è costruito per interpretare e muoversi all’interno della realtà*
- *Ciascuno di noi percepisce la realtà e la codifica secondo una modalità del tutto originale, per metà innata e quindi trasmessaci dai nostri genitori e per metà acquisita attraverso l’esperienza.*

PNL: Le mappe cognitive

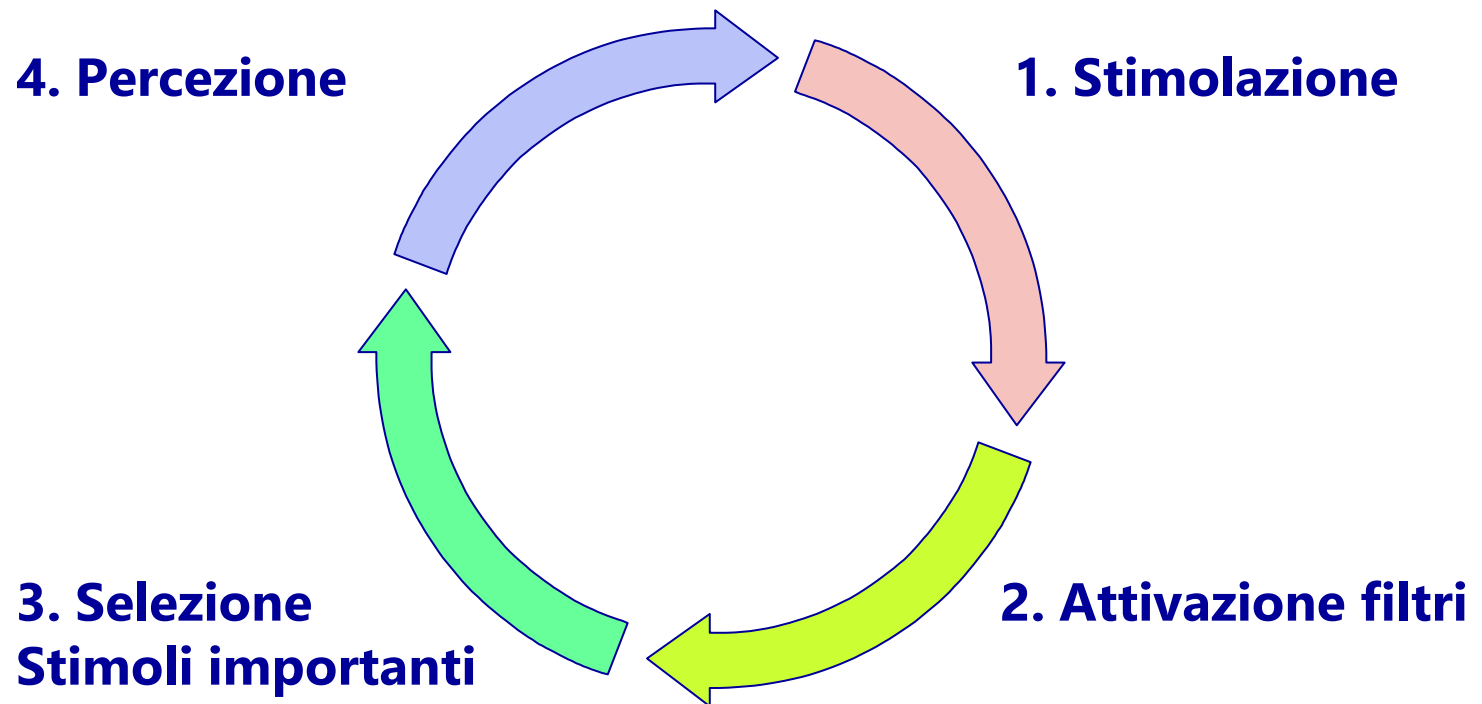


Le nostre Mappe mentali non sono altro che il risultato di una serie di filtri che abbiamo applicato ai dati che ci arrivavano dalla realtà esterna, selezionando di volta le informazioni più importanti.



Alcuni di questi filtri variano da momento a momento e dipendono dal contesto, altri sono stabili e caratteristici.

Pnl: Il modello percettivo





PNL: I filtri cognitivi

I filtri cognitivi stabili possono essere classificati in due gruppi:

- ◆ **I sistemi sensoriali**
- ◆ **I metaprogrammi**



◆ **I sistemi sensoriali
(VACOG)**

◆ **I metaprogrammi
(a selezione primaria,
funzionale,
temporale)**

PNL: I sistemi sensoriali

Visivo (V)

Uditivo (U)

Cinestesico (k)

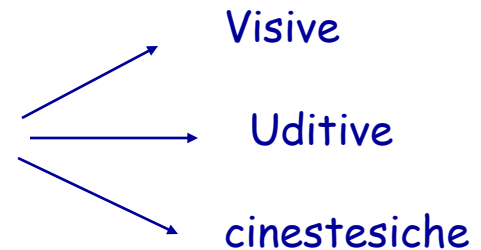
Il sistema cinestesico raggruppa i tre sensi mancanti negli altri due (olfatto, gusto, tatto)



Ciascuno di noi possiede tutti e tre i filtri,
ma da loro un'importanza diversa, è così
possibile individuare:



Persone tendenzialmente





PNL: I predicati sensoriali

Visivi	Uditivi	Cinestesici
Mostrare	Ascoltare	Toccare
Illustrare	Dire	Vibrare
Chiarire	Esprimersi	Tenere in sospeso
Inquadrare	Sentire	Provare
Esporre	Urlare	Seguire
Immaginare	Armonizzare	Contattare
Mettere a fuoco	Acuto	Caldo
Punto di vista	Grave	Freddo
Chiaro	Sonoro	Ruvido
Evidente	Chiassoso	Morbido
lampante	Silente	Doloroso

PNL: gli altri filtri cognitivi

I METAPROGRAMMI

Gli altri filtri cognitivi in PNL vengono chiamati metamodelli, perché sono dei modelli al di sopra della capacità di controllo. E' come dire che nessuno di noi ha la consapevolezza di applicarli.

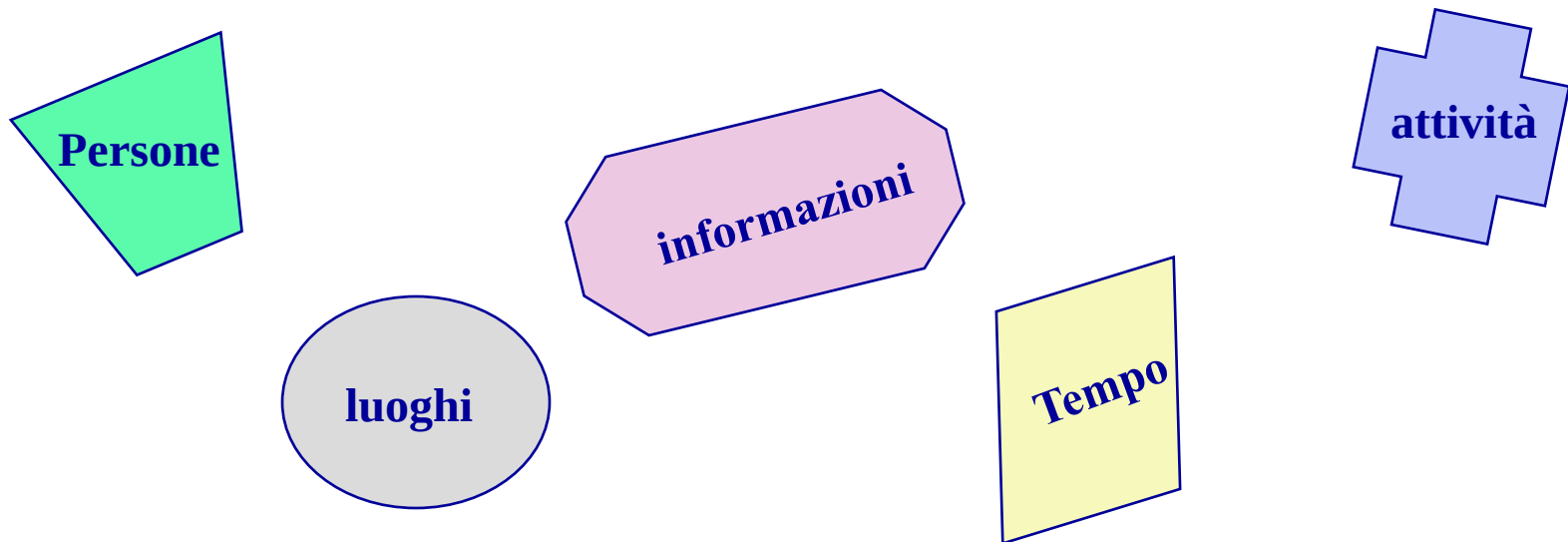


PNL: i metaprogrammi

A selezione primaria

I meta programmi a selezione primaria indicano su quali aspetti della realtà ci si concentra maggiormente.

Questi aspetti saranno maggiormente ripetuti nell'arco delle espressioni linguistiche.



Riuscire ad individuarli ed a rispettarli nel colloquio con l'altro facilita di molto la sintonia e la fiducia.

PNL: i metaprogrammi

A selezione primaria



◆ **Persone**

- ◆ Indica la tendenza a prestare attenzione ad esseri umani precisi (Carla, Francesco, Giovanni.....)

◆ **Cose**

- ◆ Identifica la tendenza a prestare attenzione agli oggetti ed alla loro descrizione (posacenere di granito, attaccapanni in legno, telefono nero...)

◆ **Luoghi**

- ◆ Identifica la tendenza a prestare attenzione al luogo o comunque alla collocazione spaziale (vicino S.Pietro, dietro la finestra...)

◆ **Informazioni**

- ◆ Identifica la tendenza a prestare attenzione alle cause che hanno scatenato gli eventi (perché mi piace, visto che pioveva...)

◆ **Tempo**

- ◆ Identifica la tendenza a prestare attenzione ai momenti precisi in cui gli eventi avvengono (il 15 sett., le 12.30, 10 min prima...)

◆ **Attività**

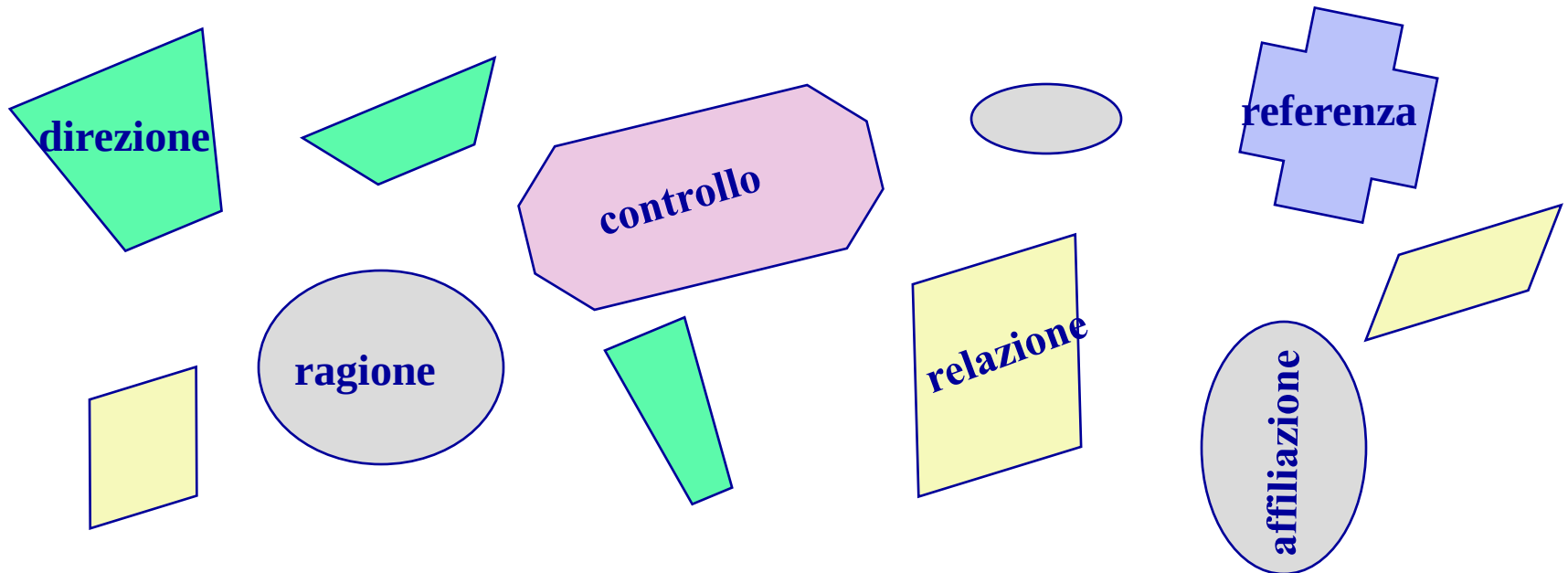
- ◆ Identifica la tendenza a prestare attenzione alle azioni svolte utilizzando molti verbi (ho fatto, diceva, guadammo...)

PNL: i metaprogrammi

A selezione funzionale

I meta programmi a selezione sono filtri più complessi dei precedenti.

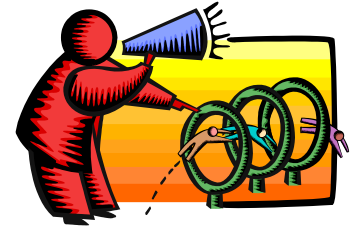
Si tratta di alcune dimensioni dicotomiche, si tratta quindi di individuare verso quale dei due estremi si posiziona il nostro interlocutore.



Riuscire ad individuarli ed a rispettarli nel colloquio con l'altro facilita di molto la sintonia e la fiducia.

PNL: i metaprogrammi

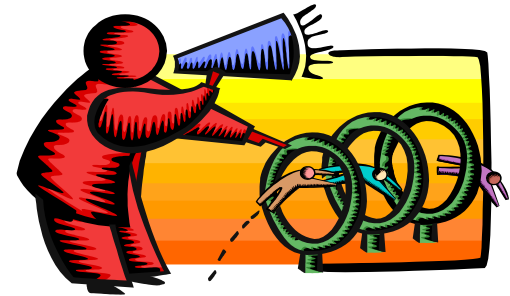
A selezione funzionale



- ◆ **Direzione (verso/lontano da)**
 - ◆ Indica la spinta motivazionale (mi attivo per ottenere un vantaggio o per fuggire da un danno?)
- ◆ **Ragione (possibilità/necessità)**
 - ◆ Identifica un altro aspetto della spinta motivazionale (mi attivo perché posso o perché devo?)
- ◆ **Controllo (reattivo/proattivo)**
 - ◆ Identifica il locus of control (reagisco agli eventi o li anticipo?)
- ◆ **Referenza (interna/esterna)**
 - ◆ Indica i criteri di decisione (per decidere mi affido a ciò che credo io o a ciò che credono gli altri?)
- ◆ **Affiliazione (aggregante/disaggregante)**
 - ◆ Identifica il proprio rapporto rispetto agli altri (preferisco condividere le esperienze o distinguere il tuo dal mio?)

PNL: i metaprogrammi

A selezione funzionale (continua)



◆ **Attenzione (obiettivo/processo)**

- ◆ Identifica il rapporto col compito e con le attività di svolgere (presto attenzione all'obiettivo o al processo?)

◆ **Chunks (grandi/piccoli)**

- ◆ Indica la quantità di informazioni a cui si presta attenzione (mi preoccupo dei singoli particolari, chunks piccoli, o mi interessano i dati essenziali, chunks grandi?)

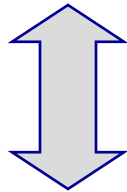
◆ **Relazione (adeguante/disadeguante)**

- ◆ Identifica la tendenza a prestare attenzione alle similitudini o alle differenze tra due oggetti o due eventi (siamo uguali o diversi?)

PNL: i metaprogrammi

A selezione temporale

I metaprogrammi a selezione temporale indicano il nostro rapporto con il tempo. Essi sono tre:



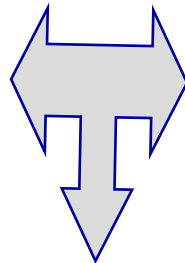
- ◆ Tempo preferenziale
- ◆ Tipo di controllo percepito
- ◆ Atteggiamento nei confronti del futuro



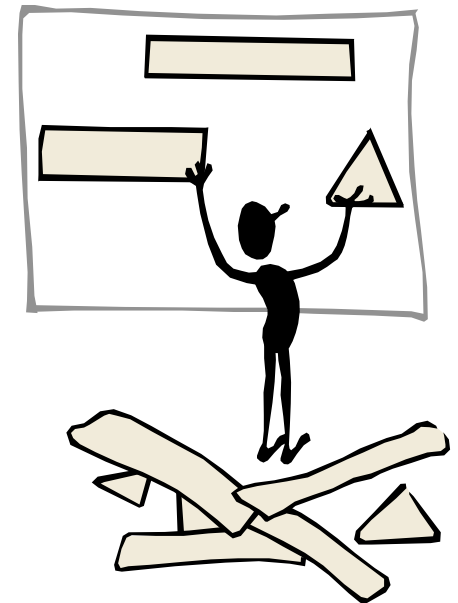
PNL: Il tempo preferenziale

**Ognuno di noi tende a concentrarsi
fondamentalmente su un periodo
temporale ed attraverso esso
interpreta gli eventi della realtà**

**PASSATO
PRESENTE**



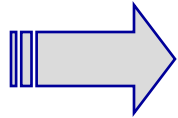
FUTURO



Questo ha delle conseguenze sul modo di vivere
le situazioni della vita .

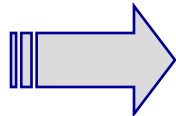
PNL: Tipo di controllo percepito

- **ATTIVO**



*SI E' CONVINTI DI ESSERE IN GRADO DI
DOMINARE IL TEMPO.*

- **PASSIVO**

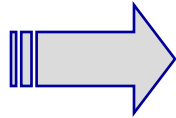


*SI E' CONVINTI DI ESSERE DOMINATI DAL
TEMPO*



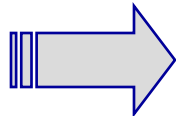
PNL: ATTEGGIAMENTO VERSO IL FUTURO

- **URBANO**

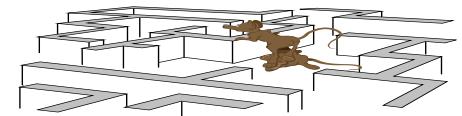


La persona vive il qui ed ora non preoccupandosi del futuro, tanto al momento opportuno si cecherà la soluzione ottimale: il futuro è in continua evoluzione e non è controllollabile.

- **RURALE**



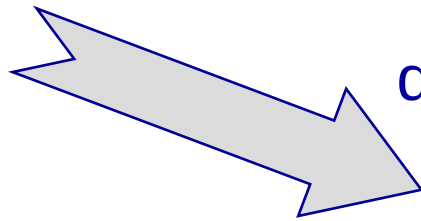
La persona vive il futuro come regolato dalle azioni dell'oggi (un po' come i contadini: "posso raccogliere solo se prima ho seminato"), è opportuno quindi predisporre per tempo le attività.



PNL: Il ricalco

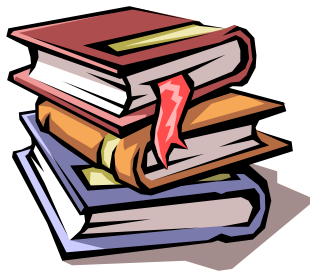
**Saper individuare i metaprogrammi di chi ci è di fronte e
saperli adattare serve per facilitare la relazione con l'altro.**

**Il ricalco è la tecnica che ci consente di “adattarci” al nostro
interlocutore. Ricalcare qualcuno vuol dire calibrare il
proprio comportamento ed il proprio modo di comunicare a
quello dell'altro.**

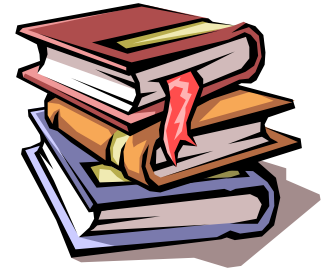


questo permette di:

- entrare più facilmente in sintonia**
- favorire la disponibilità dell'altro**
- facilitare l'accettazione del messaggio**



PNL: Il ricalco



Il ricalco può essere svolto in due modalità diverse. E' chiaro che maggiore efficacia si ha se le due modalità avvengono in contemporanea:

verbale



adattandosi quanto più possibile ai termini, i toni, i metaprogrammi, le hot words

Fisico

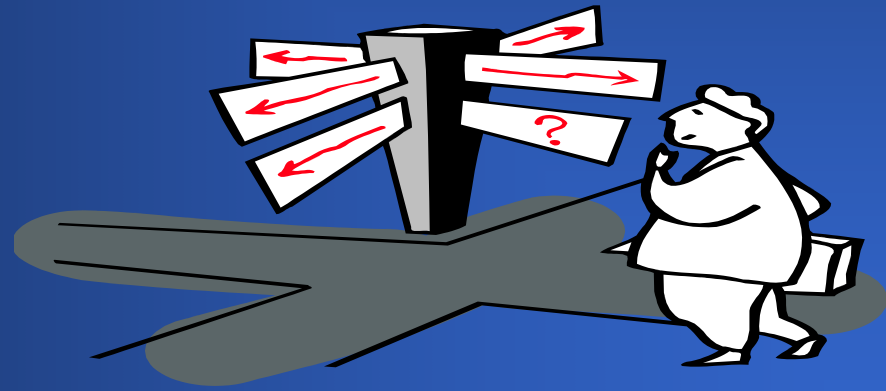


adattandosi e “ricopiando” la sua gestualità e i suoi movimenti

Coaching

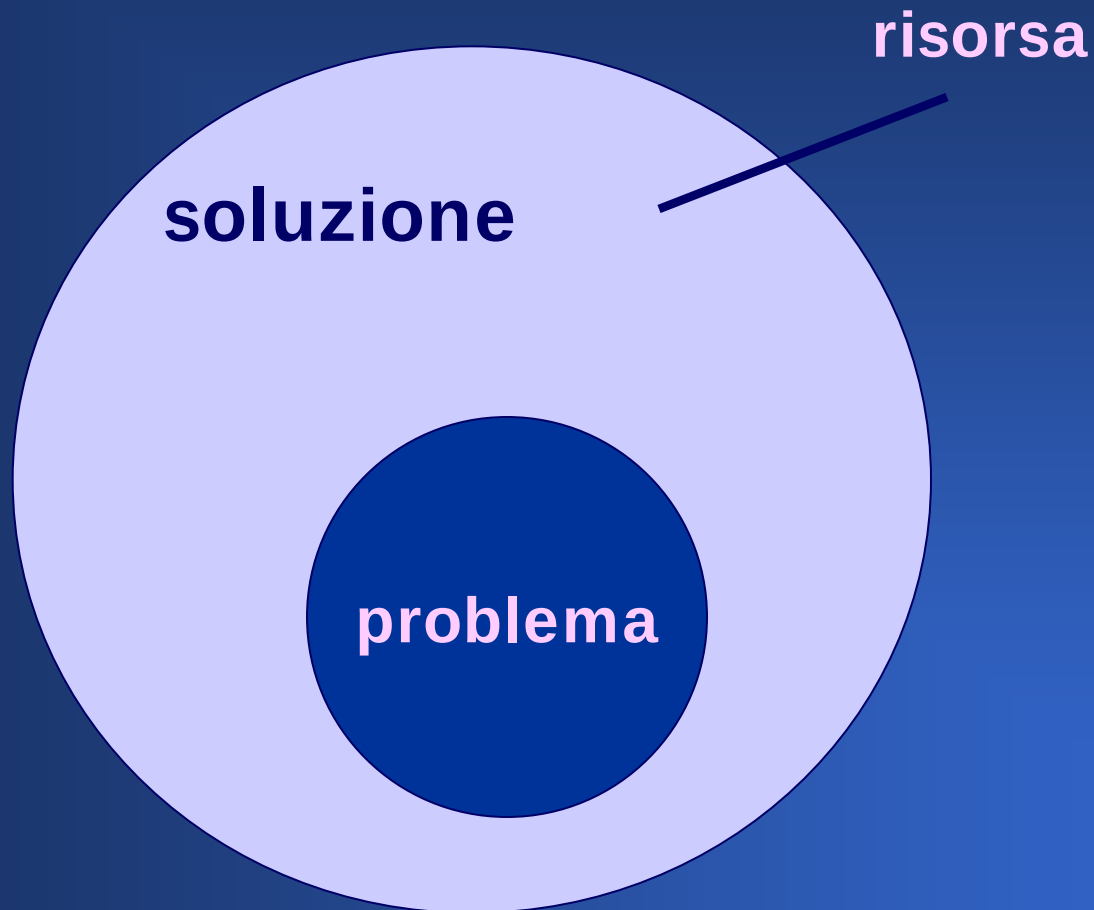
*Problem solving, metafore e
posizioni percettive*

Salvatore La Fata

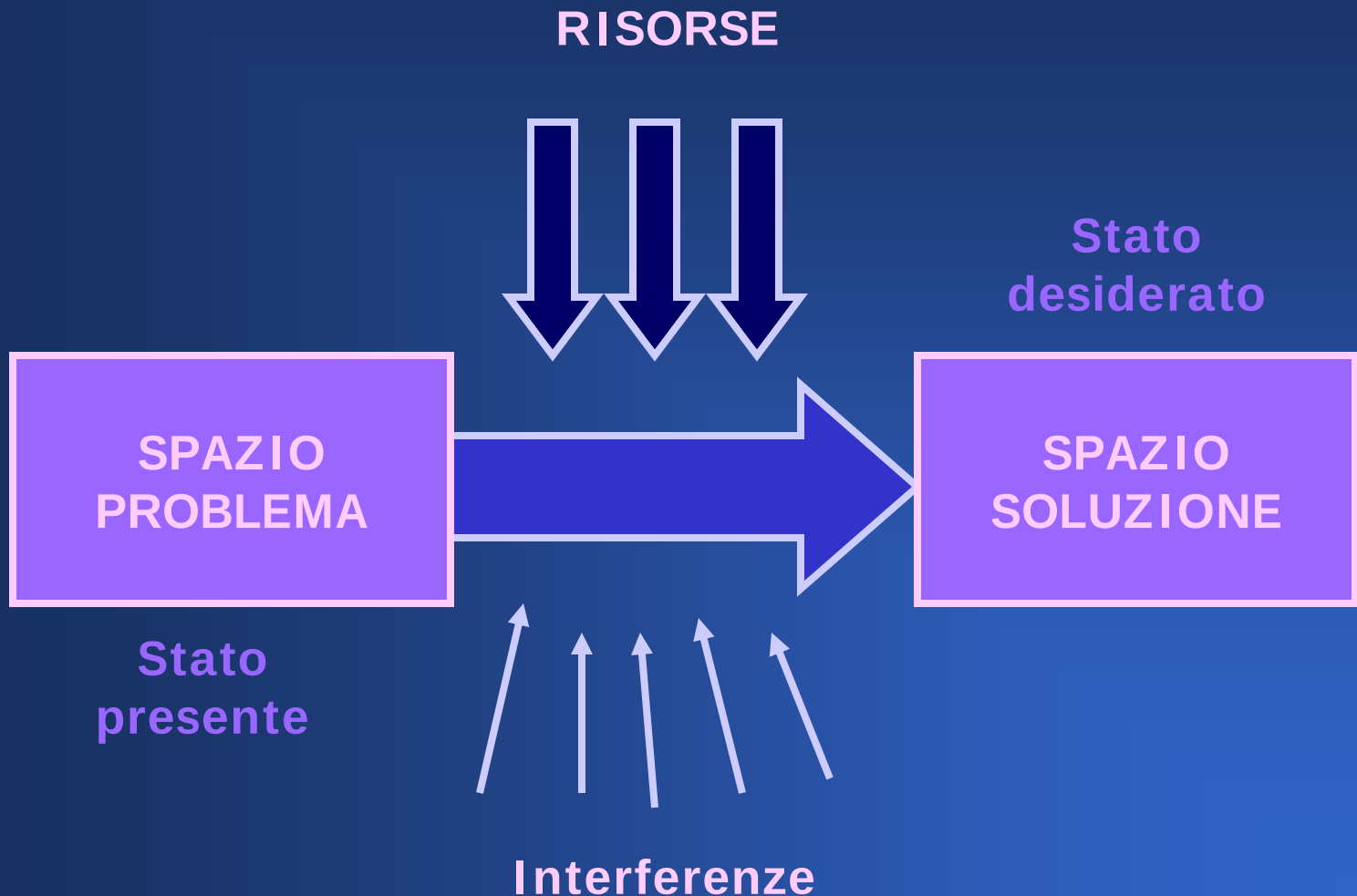


Che cos'è il problem solving?

Per la PNL il
problema si
trova
all'interno dello
spazio
soluzione



Il modello del problem solving



Pillole per pensare ...

Ma... come
definiamo lo
spazio
soluzione?

La mappa
non è il
territorio



Ovvero: noi non conosciamo la realtà (= il territorio) ma creiamo una sua rappresentazione (= mappa) funzionale ad orientarci all'interno della realtà stessa.

I numeri da ricordare...



12 55 86 41 34 75 92 67 25 81 53

L'ambito percettivo

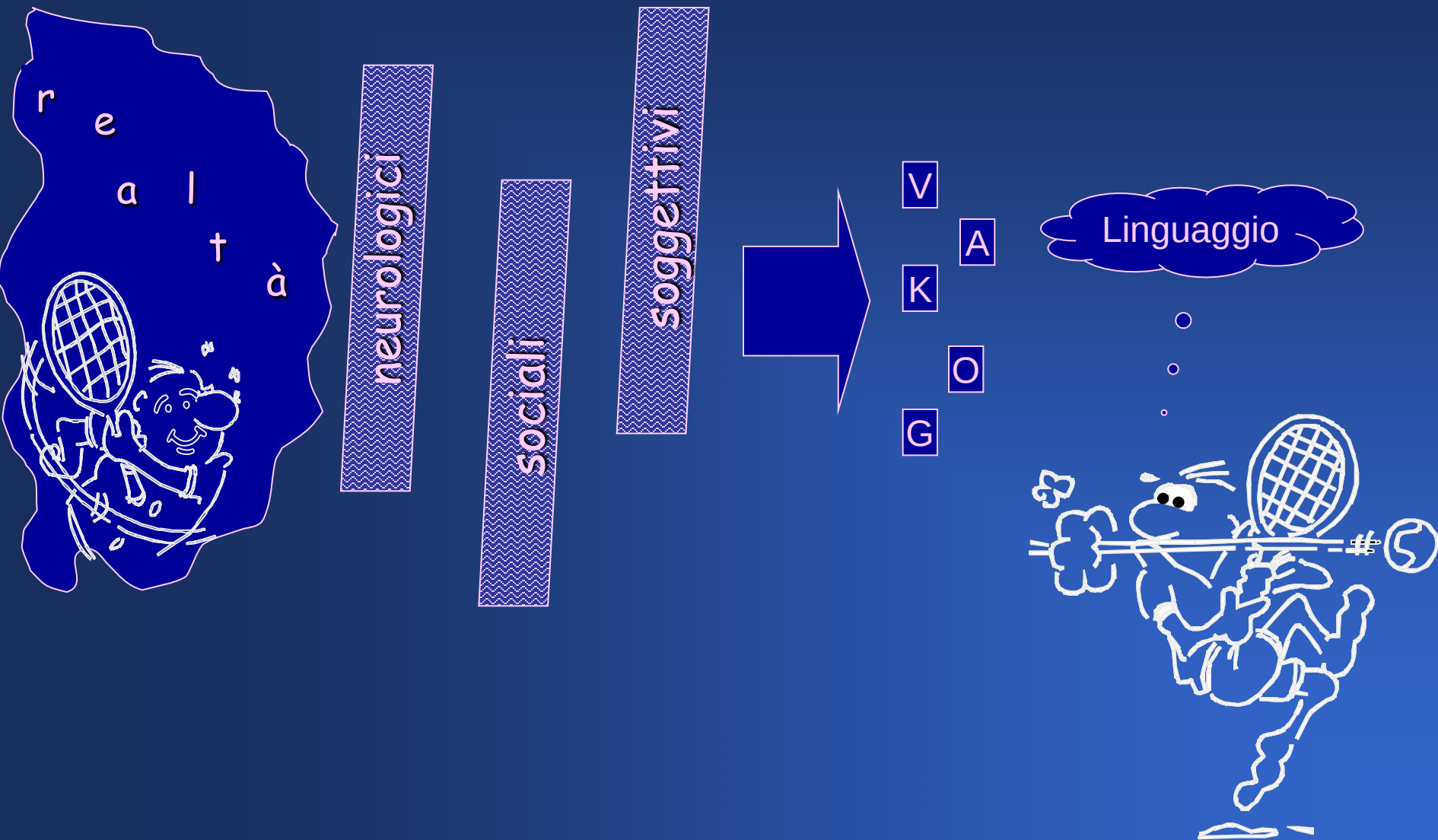
Regola di Miller

Inconsciamente riceviamo 2-3 mila informazioni per ogni infinitesima unità di tempo,

MA

gli esseri umani, in media, possono "maneggiare" consciamente e contemporaneamente solo da 7 ± 2 chunk di informazioni.

La costruzione della mappa







Pronuncia il colore e non la parola...

BLU

ARANCIONE

GIALLO

VERDE

NERO

VIOLA

ROSSO

GIALLO

VERDE

NERO

BLU

ARANCIONE

VIOLA

ROSSO

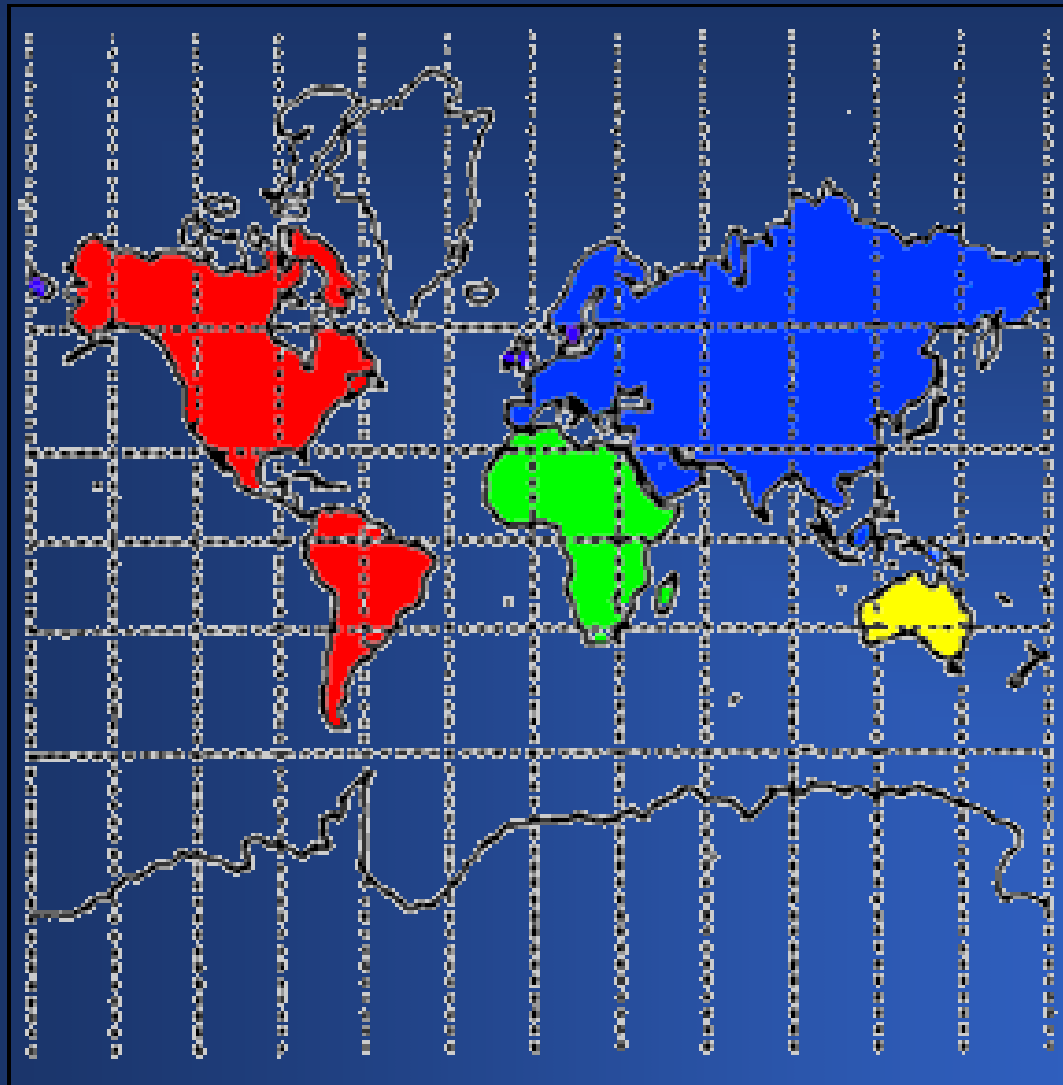
GIALLO

VERDE

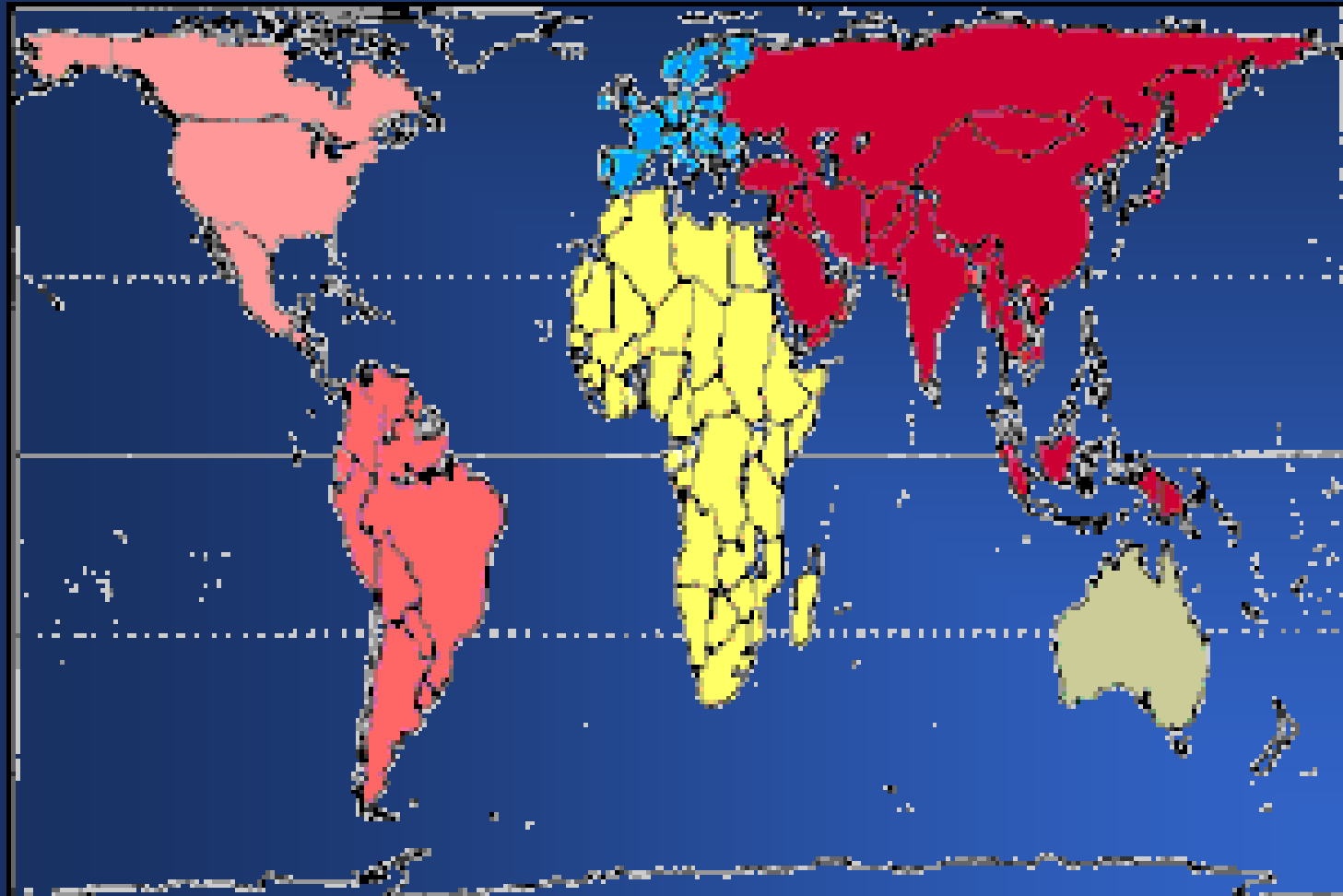
ARANCIONE

NERO

La mappa di Mercatore



La mappa di Peters



Pillole per pensare ...

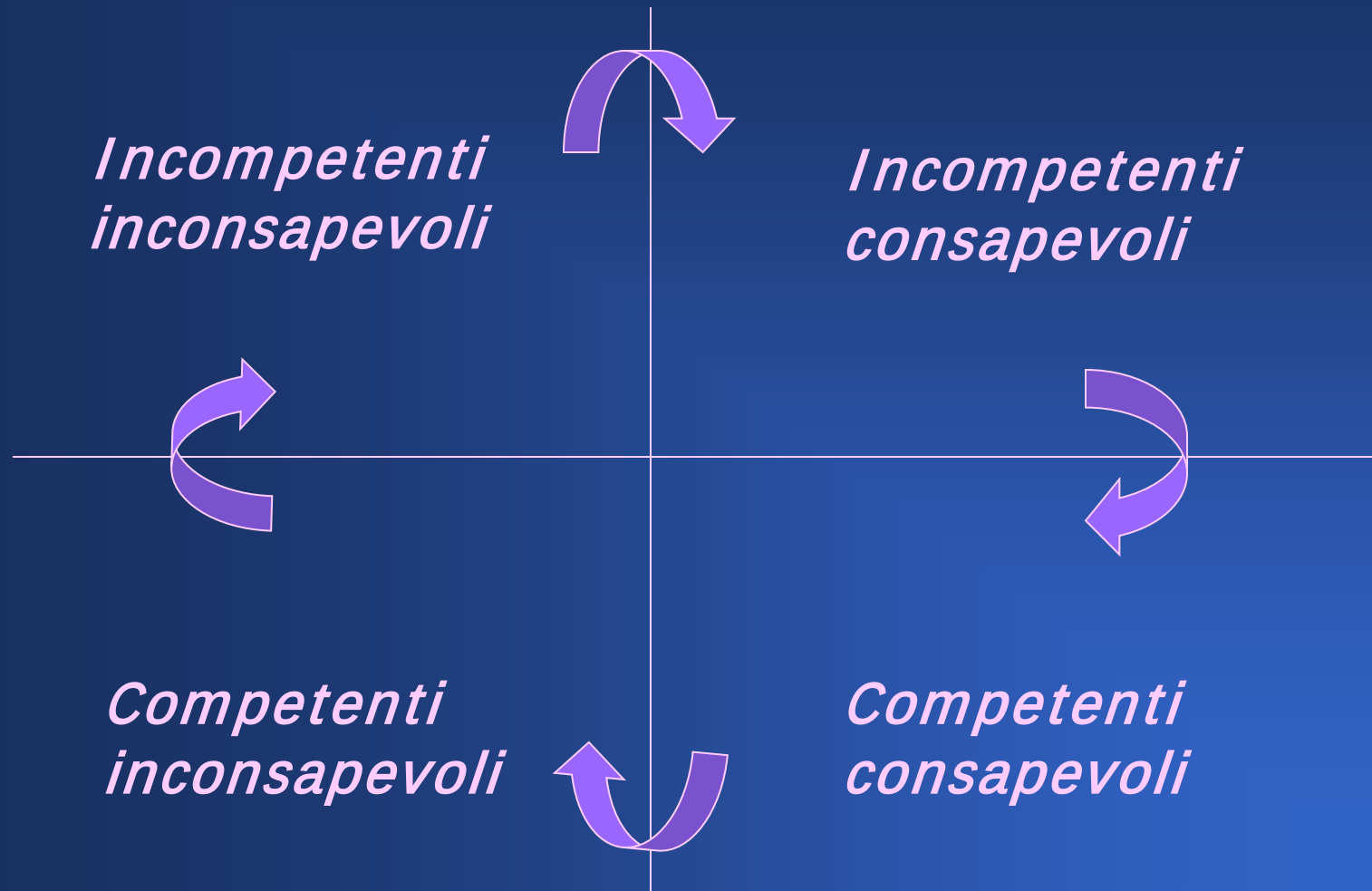
“Vorrei vedere le cose in modo diverso, ma...”



Per apprendere ad apprendere, bisogna diventare consapevoli dei propri modelli mentali

Ovvero: ognuno ha una propria mappa e solo diventandone consapevole può decidere di uscirne e cambiare schema.

Circuito base dell'apprendimento



Pillole per pensare

“Ma cos'è, in fondo, un problema?”



I problemi esistono
solo nella misura in
cui noi li
inventiamo

Ovvero: non esiste il problema in sé senza osservatore. Il problema è una conclusione personale e soggettiva che “le cose non sono come dovrebbero”. (Simon)

- Quale è la somma di tutti i numeri da 1 a 100 ?
-
- Avete un minuto e mezzo per assommare mentalmente tutti i numeri da 1 a 100
 - $1+2= (3)$ " $(3)+3 = (6)$ " $(6)+4=(10)$ ecc.
ecc.
 - Come il piccolo Gauss, all'età di sette anni arrivò così velocemente alla soluzione del problema:

La soluzione è 5050. Gauss aveva “invertito la marcia, dicendosi: “siamo davanti ad una lunga serie di cifre. Il primo e l’ultimo numero assommati ($100+1$) danno 101, così come $2+99$ danno 101 e anche $3+98$ danno ancora 101. Quindi mi trovo davanti a cinquanta paia di numeri che danno tutti 101. E più rapido moltiplicare 50×101 ed il risultato è 5050.”

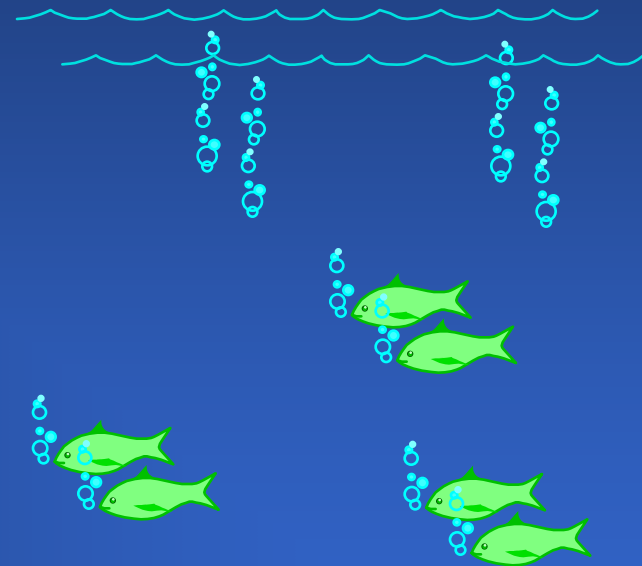
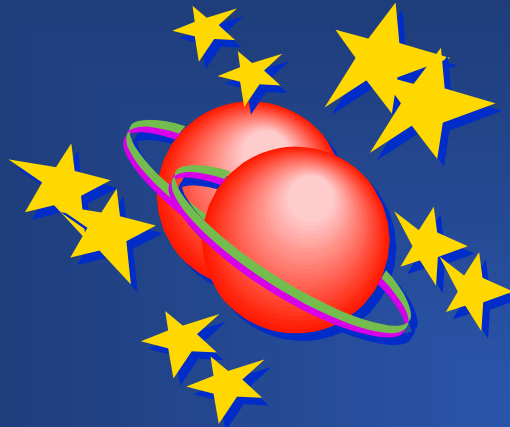
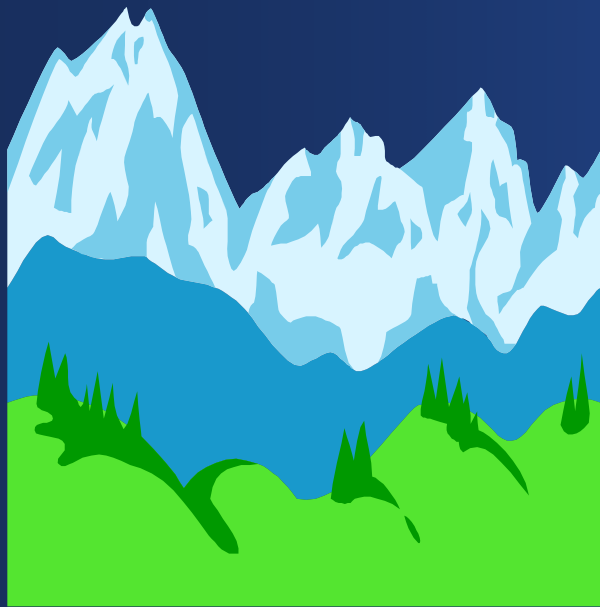
Ampliare il campo percettivo

- Ci sono tre persone che lasciano cadere un pezzo di legno dalla mano. Alla prima persona il pezzo di legno cade in terra, alla seconda il pezzo di legno sale verso l'alto ed alla terza il legno resta esattamente dov'era.

COME È POSSIBILE?



Ampliare il campo percettivo



È POSSIBILE!

I modelli di risposta

**MODELLO
REATTIVO**

STIMOLO

RISPOSTA

**MODELLO
PROATTIVO**

STIMOLO

**LIBERTÀ
D
SCELTA**

RISPOSTA

**Auto
consapevolezza**

Immaginazione

**Volontà
autonoma**

Coscienza

Immagine del sé

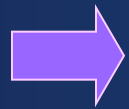
- ➡ E' la foto o ritratto mentale di se stessi
- ➡ Corrisponde alle relative capacità (stabilisce i limiti dell'individuo)
- ➡ Viene modificata dall'esperienza
 - reale
 - sintetica



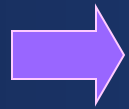
Noi agiamo COME il genere di persona che crediamo di essere. Le nostre esperienze rinforzano tale immagine, che diventa "oggettiva".

I nostri sentimenti, comportamenti e capacità derivano da tale immagine.

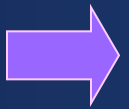
Le strategie di decisione



1. Ottimizzazione o strategia degli algoritmi



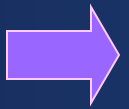
2. Euristiche



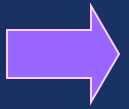
2. induzione / deduzione



3. Incrementali



4. Cibernetiche



5. Casuali

La strategia di ottimizzazione

Modello razionale che ricerca l'alternativa ottimale, secondo procedure costituite da passaggi precisi ripetibili (algoritmi)

Funziona in caso di:

- ➡ **obiettivi** perfettamente **chiari e definiti** (per la persona, per l'organizzazione e nel tempo)
- ➡ disponibilità di tutte le **informazioni** necessarie (su alternative e probabilità) per la definizione della scelta migliore (quella di massima utilità)
- ➡ disponibilità di **tempo**

La strategia di ottimizzazione

Modello formalmente corretto, ma poco utilizzabile nei contesti reali in cui, invece:

- esistono obiettivi discordanti o instabili
- esistono limiti cognitivi di attenzione, memoria, capacità di calcolo
- l'informazione ha un costo difficilmente stimabile
- esiste un limite di tempo

Inoltre, si basa su assunti soggettivi quali:

- **UTILITA'** (definita da valori e preferenze)
- **PROBABILITA'** (influenzata dalle credenze)

La strategia di induzione/deduzione

Per step:

nel primo caso si parte dallo stato finale desiderato e si risale in su fino a trovare una soluzione

Nel secondo si parte dallo stato iniziale problematico e si procede in avanti fino a trovare una soluzione

Entrambi i metodi:

- **richiedono molto tempo**
- **non sempre si hanno a disposizione tutti i dati necessari**

La strategia euristica

Modello a razionalità limitata basata su scorciatoie mentali

Funziona in caso di:

- ➡ **obiettivi conflittuali e non misurabili** oggettivamente (molteplicità dei decisori o delle preferenze individuali)
- ➡ **rischi non valutabili** con la probabilità oggettiva

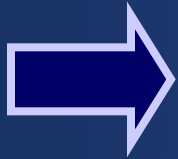
E' un processo che si struttura in itinere, tramite:

- un'accurata analisi preliminare
- successivi tentativi ed errori

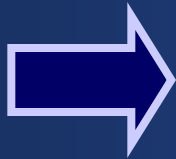
Le strategie non razionali

- ➡ La **strategia incrementale** si basa sull'esperienza passata, sull'**imitazione**, prescindendo dall'analisi degli obiettivi e dei rischi.
Si muove in una direzione per piccoli passi.
- ➡ La **strategia cibernetica** si basa sul meccanismo del **rinforzo**: vengono reiterate le azioni che hanno funzionato e vengono abbandonate quelle rivelatisi inefficaci.
- ➡ La **strategia casuale** si basa sul **caso**.

I principali meccanismi di distorsione nell'analisi e problem solving

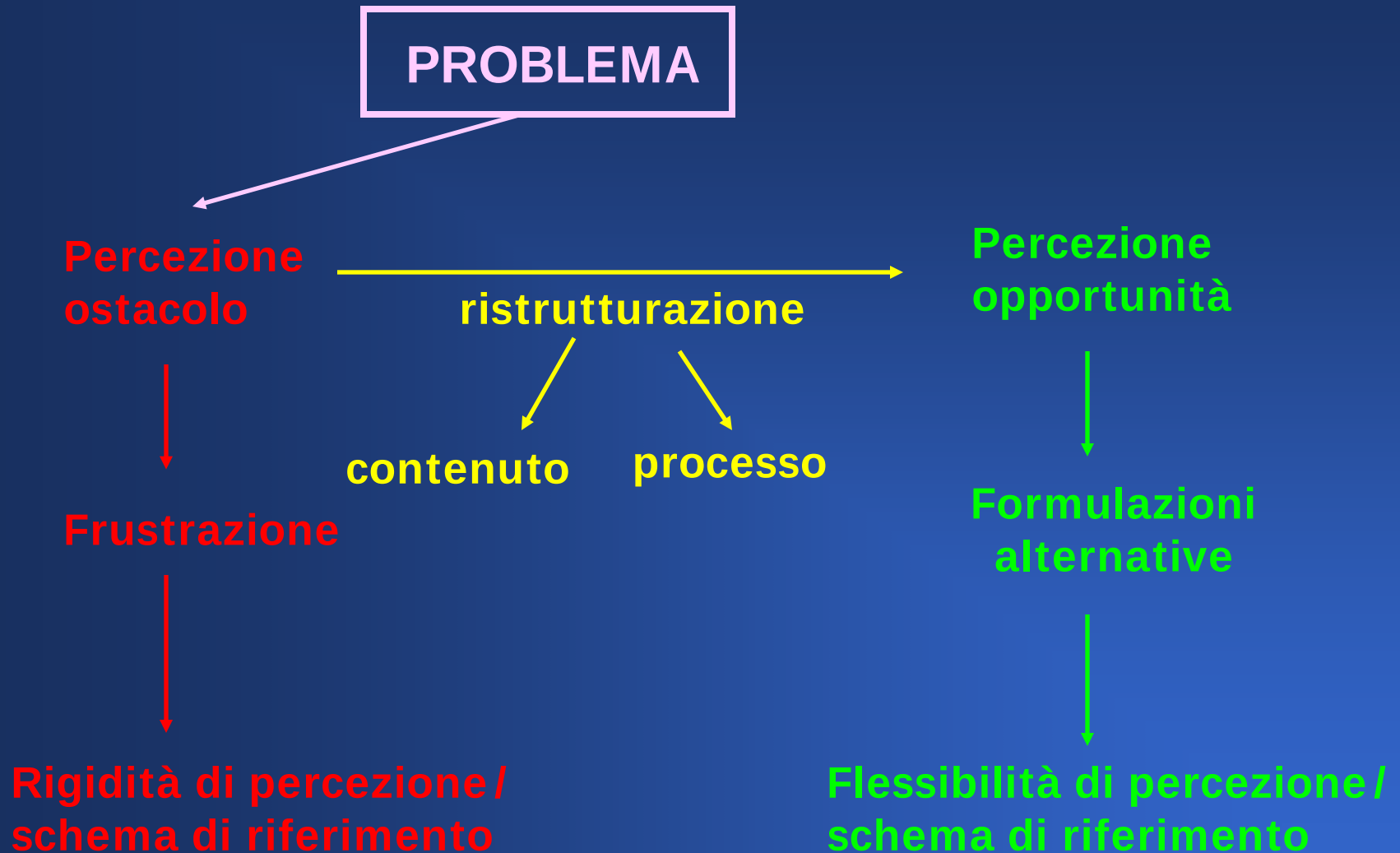


La **dissonanza cognitiva**
di Festinger

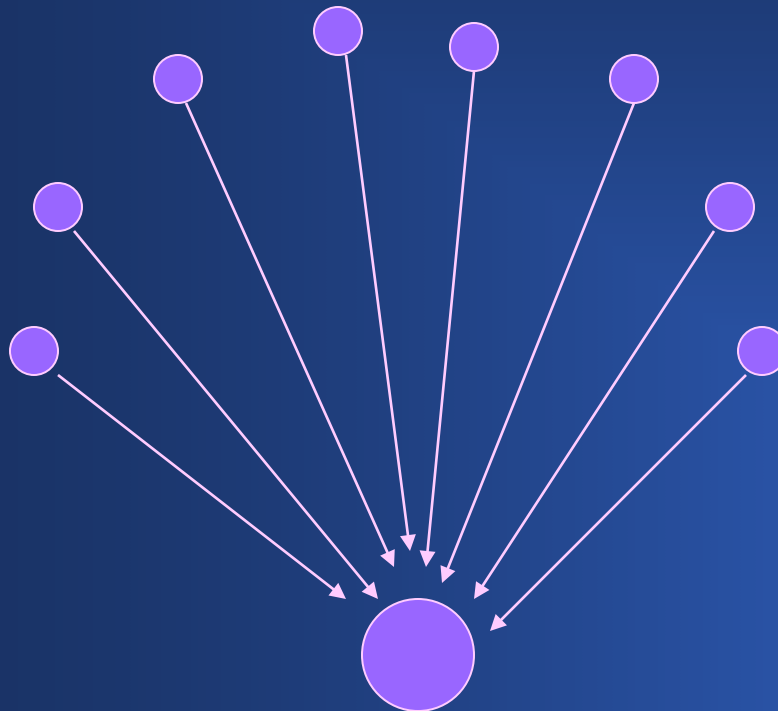


Il **marcatore somatico**
di Damasio

La ristrutturazione



Pensiero verticale (convergente)



**Possibili
risposte a
fronte di un
problema**

Pillole per pensare ...

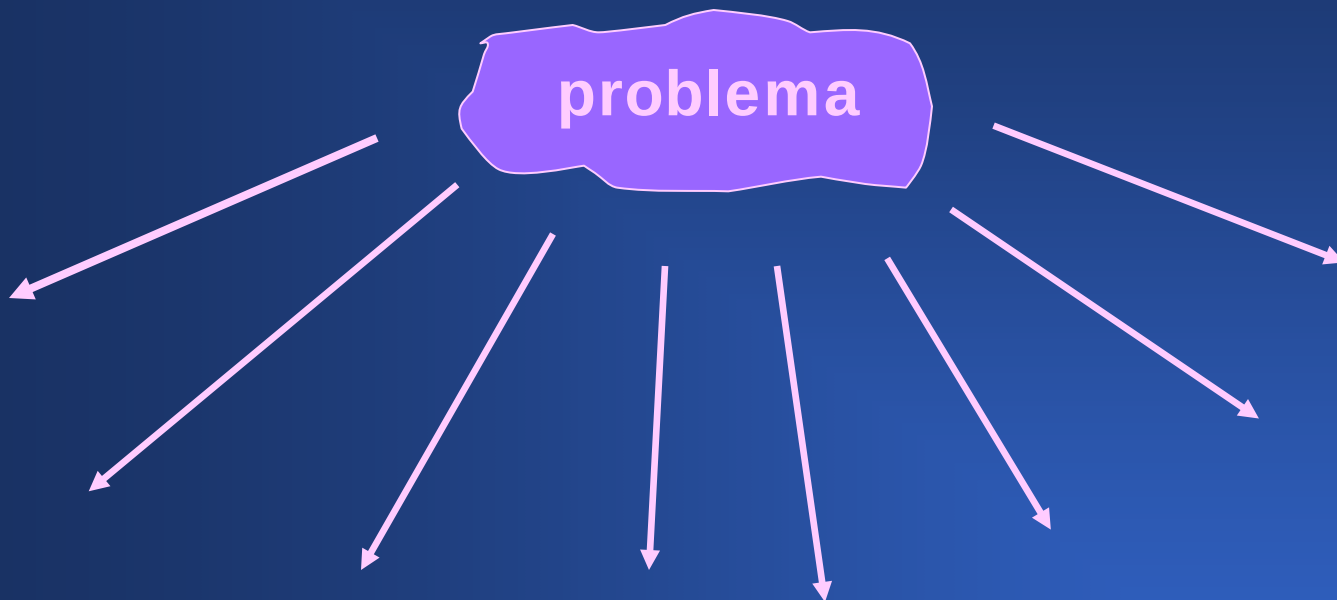
“Non ho le
risorse...”



Se non puoi fare
niente,
che cosa puoi
fare?

Ovvero: ognuno ha dentro di sé le risorse
di cui ha bisogno, anche se non ne è
consapevole.

Pensiero laterale (divergente)



**Possibili ed interessanti
risposte da esplorare**

L'insight

Ristrutturazione percettiva del campo!!

- Spesso è preceduto da un periodo di applicazione infruttuosa
- Implica un nuovo modo di vedere il problema
- Arriva non pensando



I sei cappelli per pensare

Metodo di ragionamento inventato da Edward De Bono, ha una triplice funzione:

1. Definisce la parte da recitare, senza coinvolgere la nostra identità



2. Focalizza l'attenzione su aspetti diversi, semplificando il pensiero

3. Consente a noi e agli altri di cambiare registro e di invertire la rotta

I sei cappelli per pensare



- bianco** → indica analisi dei dati, raccolta di informazioni. Il pensatore si sforza di essere imparziale ed obiettivo
- verde** → indica creatività, produzione di nuove idee. Il pensatore ricerca alternative, provoca il movimento
- rosso** → indica emotività, sentimenti, intuizioni. Il pensatore non deve mai giustificare le proprie sensazioni
- giallo** → indica gli aspetti positivi e l'ottimismo. Il pensatore è propositivo e costruttivo, ricerca le opportunità
- nero** → indica il senso critico, rileva gli aspetti negativi. Il pensatore mette in evidenza errori di procedura e lacune
- blu** → indica pianificazione, organizzazione e controllo. Il pensatore guida gli altri, riassume il pensiero e dirime le controversie

Le posizioni percettive

Il problem solving e la presa di decisione hanno uno dei propri motori (altri sono le credenze e i valori) nella prospettiva da cui guardiamo il mondo

- **Prima posizione: io con me stesso.** Quella che viviamo quando siamo in pieno contatto con i nostri pensieri, i nostri bisogni, le nostre emozioni.
- **Seconda posizione: io con l'altro.** Quando riesco a sintonizzarmi con lo stato d'animo dell'altro entrando nella sua prospettiva (empatia)
- **Terza posizione: osservatore.** Quando siamo in grado di osservare la situazione dall'esterno senza implicazioni personali
- **Quarta posizione: noi.** Quando l'io non è più solo con se stesso ma si fa abbracciare da una totalità sentendosi parte di un tutto.

Le posizioni percettive

