

**PNL**

**RICHARD  
BANDLER**    **OWEN  
FITZPATRICK**

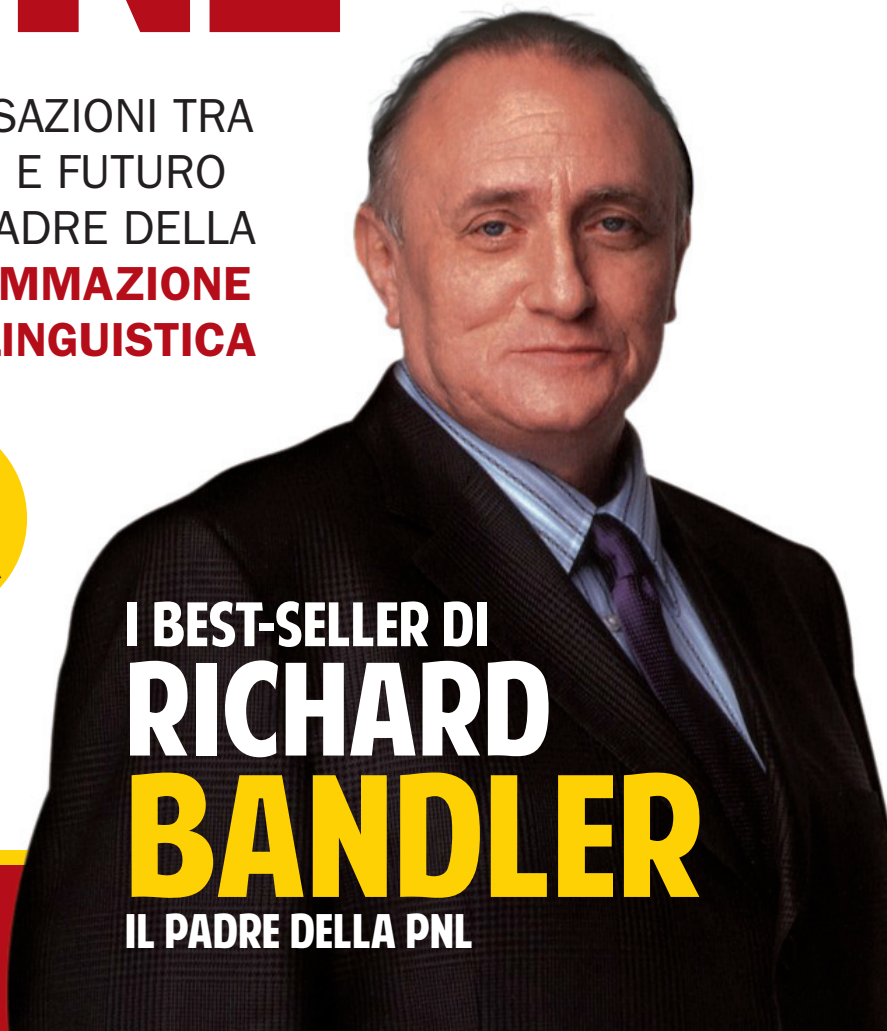
# **VIAGGIO** **NELLA** **PNL**

CONVERSAZIONI TRA  
PASSATO E FUTURO  
CON IL PADRE DELLA  
**PROGRAMMAZIONE  
NEURO-LINGUISTICA**

**CORSO  
GRATUITO  
DI PNL**  
VEDI RETRO  
DI COPERTINA



**I BEST-SELLER DI**  
**RICHARD**  
**BANDLER**  
**IL PADRE DELLA PNL**



## UNA BREVE STORIA DEGLI SCHEMI DELLA PNL

---

Il lavoro di modellamento di persone come Perls, la Satir ed Erickson portò rapidamente alla nascita di una serie di schemi e tecniche che sarebbero diventati il fondamento della PNL. Era nata una nuova tecnologia che avrebbe permesso di lavorare, ad esempio, con una persona che avesse una fobia, aiutandola a liberarsene in brevissimo tempo. Per spiegare alcune componenti del modello della PNL sono stati utilizzati termini come sistemi rappresentazionali, ancoraggio, segnali di accesso oculari, strategie e submodalità. Volevo chiedere a Richard dell'origine di questi modelli.

## ANCORAGGIO: CATTURARE LE EMOZIONI

Per me, uno degli aspetti più belli della PNL è l'idea di poter associare un'esperienza interiore, come una sensazione o un'emozione, a un comportamento. Questo ci permette di andare oltre i fenomeni esternamente osservabili e di lavorare anche con l'interiorità. È la tecnica conosciuta con il nome di ancoraggio. La psicologia comportamentale ci ha aiutato a capire come creiamo associazioni tra comportamenti positivi e ricompense, da un lato, e comportamenti negativi e punizioni dall'altro. Esplorare l'idea che gli stati interiori soggettivi di ciascuno potessero essere attivati da segnali di natura comportamentale era però una cosa del tutto nuova. Personalmente, ritengo che l'ancoraggio sia a tutt'oggi una delle parti più importanti della PNL.

Se, ad esempio, fai un certo movimento o gesto quando provi entusiasmo, quello stesso gesto o movimento ti permetterà, in momenti successivi, di attivare quella sensazione a comando ("condizionamento stimolo-risposta").

Le conseguenze di questo fatto sono davvero interessanti da considerare. Ad esempio, se devi tenere una presentazione e vuoi sentirti più sicuro di te, basta semplicemente che crei quella sensazione immaginando che aspetto hai, com'è la tua voce e che sensazioni provi quando la tua sicurezza è ai massimi livelli. Una volta che avrai chiara questa immagine di te, il passo successivo sarà individuare uno stimolo a cui associare la sensazione: ad esempio, congiungere il pollice e l'indice. In questo modo avrai associato tra loro stimolo e sensazione. Quando poi sarai in procinto di tenere la presentazione, ti basterà congiungere pollice e indice e

la sensazione tornerà. Ovviamente, più fai pratica di questa tecnica, più diventi bravo ad applicarla.

**Owen:** Richard, volevo parlare con te dei tuoi ricordi di quando per la prima volta hai scoperto l'ancoraggio, di quando per la prima volta ti sei accorto che l'ancoraggio era una cosa utile.

**Richard:** A dirti la verità è stata una cosa piuttosto bizzarra. Un tizio mi stava parlando di cosa lo faceva arrabbiare e io ho allungato la mano e l'ho interrotto toccandolo sulla gamba, ricordandogli poi qualcosa di cui aveva parlato prima e che lo rendeva felice. E lui ha cominciato a essere veramente contento di nuovo. Dopo alcuni minuti, non so cosa mi sia saltato in mente, l'ho toccato di nuovo sulla gamba e il tizio all'improvviso si è arrabbiato. Non si è arrabbiato con me: è tornato arrabbiato riguardo alla stessa cosa di cui stava parlando prima. Ricordai di aver letto qualcosa di simile ne *Il Corpo e il comportamento maturo* [di Moshe Feldenkrais], qualcosa sul condizionamento stimolo-risposta, e ovviamente il nome di Pavlov mi risuonò in mente come una campanella.

Ivan Pavlov, fisiologo russo, fu un pioniere degli studi sul condizionamento classico che tanto hanno influenzato la nascita del comportamentismo (una branca della psicologia). Pavlov aveva condotto un esperimento in cui dava da mangiare a dei cani e, contemporaneamente, suonava una campanella. Aveva ripetuto questa procedura diverse volte. Poi aveva suonato la campanella senza portare cibo e i cani avevano prodotto comunque un aumento della salivazione. L'esito dell'esperimento fu la teoria dell'associazione di uno stimolo (il suono della campanella) con una risposta

(la salivazione in aspettativa del cibo). Lo stimolo innesca quindi la reazione.

**Richard:** Mi dissi: “Non sarebbe bizzarro se fosse così semplice?”. Apprendimento istantaneo, ossia imparare da una singola esperienza, invece di costruire un condizionamento stimolo-risposta somministrando caramelle e cioccolatini per un lungo periodo di tempo, come cercavano di fare nelle scuole elementari allora. Così cominciai a sperimentare. Ricordo che quando abbiamo cominciato a fare ancoraggio mandai addirittura i miei studenti a lezione da alcuni mimi, perché i mimi sanno essere talmente precisi con i propri movimenti da creare immagini visive. Non volevo certo che i miei studenti diventassero mimi, ma che si rendessero conto che il modo in cui muovevano ogni parte del loro corpo doveva essere preciso, in modo da creare segnali precisi.

L’ancoraggio non è una cosa a cui penso molto, oggi, perché ormai per me è diventata una cosa automatica. Assurdo il fatto che si fosse parlato così a lungo di stimolo-risposta e condizionamento, che ci fossero gli studi di Pavlov e tutto il resto, e che non si fosse mai notata la differenza tra gli esseri umani e i cani. I cani sono molto più intelligenti per molti aspetti, ma gli esseri umani sono in grado di imparare molto più rapidamente.

Gli esseri umani sono capaci di apprendere sulla base di una singola esperienza. Non lo fanno molto spesso, perché i segnali devono essere veramente, veramente precisi. La cosa interessante dei lavori di Pavlov non è tanto che i cani salivassero quando suonava la campanella alla frequenza di 440 Hz; è il fatto che, cambiando la frequenza e passando a 430 Hz o 420 Hz, il quantitativo di saliva diminuiva proporzionalmente. Poi la cosa

veramente interessante, di cui anche i ricercatori non avevano capito niente e di cui non parlavano, era il fatto che se smettevano di dare la bistecca ai cani, quando poi suonava la campanella i cani cercavano di mordere i ricercatori. Quando allo stimolo non seguiva più la ricompensa, i cani si arrabbiavano perché gli avevano soffiato la bistecca. È questa la differenza tra gli esseri umani e i cani: dopo un po' i cani smettono di rispondere allo stimolo, se gli togli la bistecca. Gli esseri umani, invece, sarebbero capaci di manifestare la stessa risposta all'infinito, ne sono sicuro. È il potere della nostra capacità di avere idee. È per questo che, quando le persone cominciano ad assumere certe sostanze – di quelle che all'inizio hanno un effetto positivo davvero potente, ma poi il soggetto sviluppa tolleranza – dopo un po' non ci sono più effetti positivi, ma rimane la dipendenza. Il cervello pensa ancora che assumendo la sostanza ci sarà l'effetto positivo, anche quando questo non c'è più. Ho parlato con tossicodipendenti di ogni tipo... crack, cocaina, eroina... sanno benissimo che non gli fa più effetto, se non impedirgli di andare in crisi di astinenza. Io dico: "Perché non superi il periodo di astinenza e te ne liberi? Ogni mattina in cui ti svegli e hai i tremori dovrebbe essere un segno che sei di un giorno più vicino a liberarti del problema". E quelli rispondono: "Sì, ma quando penso all'idea di farmi, so che l'effetto sarà meraviglioso". E io: "Davvero? Mi hai appena detto che non è più così?". E loro: "Be', ma magari lo sarà". Gli esseri umani hanno questa idea di poter manipolare le risposte con la sola forza del pensiero razionale. Per me, invece, è l'immediatezza con cui è possibile far cambiare le sensazioni di una persona: questa è l'importanza dell'ancoraggio.

Ancorando si può ottenere istantaneamente una risposta davvero potente.

Oggi è una cosa che faccio per lo più con la tonalità della voce. Parlo con le persone di una cosa con un tono di voce e poi mantengo il medesimo tono di voce mentre parlo di cose per loro difficili, così che il mio tono di voce non rispecchi questa differenza. Quello che trasmette, invece, è umorismo o qualcosa di diverso e le persone cominciano a ridere di cose di cui solo pochi minuti prima non riuscivano a parlare senza scoppiare a piangere. La nostra capacità di cambiare ciò che proviamo riguardo alle cose, e tutte le tecniche che la PNL offre per fare proprio questo, sono in parte la conseguenza della iniziale scoperta dell'ancoraggio, quasi quarant'anni fa.

Il processo di ancoraggio è particolarmente utile per due ragioni.

La prima è che ci permette di sentirci come vogliamo, quando vogliamo. Ad esempio, una delle tecniche più praticate è quella che chiamo Brillante al quadrato. Immagina un quadrato per terra davanti a te e dentro a questo quadrato visualizza te stesso così come sei quando la tua sicurezza è al massimo. Fai in modo che questa immagine di te sia la più vivida possibile, quindi entra a tua volta nel quadrato, assumendo la stessa postura della tua immagine ideale. Con un poco di pratica, questo ti permetterà di sentirti istantaneamente sicuro di te in qualunque momento tu desideri, semplicemente immaginando il quadrato e compiendo un passo per entrarvi. In questo caso, il passo che fai per entrare nel quadrato diventa l'ancora: quando lo ripeterai in futuro, quello è ciò che in gergo chiamiamo "attivare" l'ancora.

Dunque, l'ancoraggio diventa utile perché ti permette di cambiare il tuo stato in modo potente creando una sensazione positiva e attivandola poi quando ne hai bisogno. Anche di fronte a qualcosa che ti faceva star male, puoi attivare un'ancora positiva nel momento in cui quella sensazione spiacevole si ripresenta e, così facendo, cancellare l'impatto della sensazione negativa. Ad esempio, se pensando a una persona ci sentiamo intimiditi, possiamo creare una sensazione veramente positiva di forza e assertività, e ancorarla. Poi, quando pensiamo di nuovo alla persona, possiamo attivare l'ancora associata alla sensazione di assertività: questo ci farà sentire immediatamente meglio a riguardo. E questo è un processo che col tempo diventa automatico e inconscio.

Il secondo modo in cui il processo di ancoraggio si dimostra particolarmente utile è nell'interazione con le altre persone. Possiamo influenzare gli altri in modo più efficace creando sensazioni positive e associandole a ciò che vogliamo la persona percepisca in modo positivo. Oppure possiamo creare sensazioni negative e associarle a ciò che vogliamo la persona rifiuti. Ad esempio, potremmo creare uno stato positivo nell'altra persona e associarlo al nostro prodotto; poi potremmo creare uno stato negativo e associarlo al prodotto della concorrenza. Come potrebbe funzionare nella pratica?

Poniamo, ad esempio, che io voglia creare in te una sensazione positiva da collegare all'iPhone e una sensazione negativa da associare al BlackBerry. Ecco come potrei procedere: ti parlerei delle buone decisioni che hai preso in passato e delle quali sei stato davvero soddisfatto. Parlerei degli acquisti andati a buon fine e dei migliori investimenti. Sarei estremamente positivo e sorridente; continuerei a



fare gesti alla mia destra e parlerei con un tono di voce razionale, positivo e allegro.

Poi potrei parlarti delle esperienze negative che hai avuto quando hai comprato dei prodotti che si sono rivelati uno spreco di denaro. Potrei parlarti di pessime decisioni e investimenti andati male. Nel frattempo gesticolerei alla mia sinistra e parlerei in un tono di voce leggermente negativo e fastidioso, con un abbozzo di smorfia sul volto.

A questo punto ti parlerei dell'iPhone facendo gesti alla mia destra, sorridendoti e utilizzando un tono di voce positivo e allegro. Poi potrei menzionare il BlackBerry facendo gesti alla mia sinistra e usando un tono di voce fastidioso e una leggera smorfia. Questo mi permetterebbe di creare, nella tua mente, un'associazione tra sensazioni positive e iPhone, mentre le sensazioni negative verrebbero associate al BlackBerry. È una cosa estremamente potente!

Per creare una sensazione o un'emozione, tuttavia, limitarsi a menzionare le esperienze della persona non è sufficiente. Ciò che determina l'intensità delle sensazioni è il modo in cui la persona pensa i propri pensieri, positivi o negativi che siano. Per esplorare *come* questo avvenga, dobbiamo parlare di submodalità.

## SUBMODALITÀ: LE CARATTERISTICHE INTERIORI DEI NOSTRI PENSIERI

C'è una serie di importanti elementi necessari per creare un intenso stato positivo. Le submodalità sono le caratteristiche delle immagini e dei suoni che creiamo nella nostra mente. Ad esempio, se pensate a qualcosa sarà solitamente in forma di immagine oppure di un dialogo interiore. In PNL esaminiamo le effettive caratteristiche e qualità dell'immagine o del dialogo interiore. Che si tratti di rappresentazioni piccole o grandi, a fuoco o sfocate, a colori o in bianco e nero, sono tutte distinzioni importanti per le vostre immagini mentali. Il volume e il tono della voce sono invece esempi di submodalità delle voci interiori.

**Owen:** Circa trent'anni fa hai scoperto che si poteva lavorare a livello di submodalità e hai capito quanto fosse utile questo tipo di intervento. Hai dei ricordi particolari di quel periodo?

**Richard:** Fin dall'inizio sapevamo che c'erano schemi ricorrenti di sinestesia ed è stato poi attorno alla metà degli anni Ottanta che abbiamo compreso l'importanza delle submodalità. Le usavamo già, senza sapere di farlo. C'erano tecniche di ancoraggio che facevano certe cose. Lavorando con le fobie, ad esempio, facevamo dissociare le persone, ma non ci pensavamo ancora in quei termini. Non avevamo ancora gli strumenti per effettuare tutti gli importanti processi di estrazione delle submodalità che abbiamo realizzato successivamente. È stato negli anni Ottanta che abbiamo effettivamente formulato questa distinzione e scoperto l'im-

portanza delle submodalità, penso. Quello che mi colpì più di ogni altra cosa fu il momento in cui vidi una persona, a un seminario, che stava cercando di far smettere di fumare un'altra persona. Non ero nemmeno io a tenere il seminario, ero lì di passaggio. I due stavano discutendo perché il primo accusava il secondo di non voler veramente smettere di fumare: voleva solo fumare (se ricordo bene) undici sigarette al giorno invece di un pacchetto intero.

Ricordo di aver pensato: che idiozia! O lo fai o non lo fai. Dissi qualcosa dal fondo dell'aula. Il tale sul palco non si rese conto di chi avesse parlato e mi aggredì verbalmente. Mentre mi sbraitava contro, il resto dei presenti sapeva che ero stato io a parlare. Poi nella sua testa una vocina deve aver detto: "Oh oh!". Mentre quelli del pubblico si voltavano, qualcuno deve addirittura avergli detto: "Quello è Richard, vero?".

Quando i nostri sguardi si incontrarono, le espressioni delle due persone sul palco cambiarono radicalmente. E mentre camminavo verso di loro dissi letteralmente: "Cosa ti fa pensare di poter fumare undici sigarette invece di un pacchetto al giorno?". Incalzai: "Cosa ti fa pensare che sia una possibilità?".

Lui cominciò letteralmente a muovere le mani per aria come se misurasse delle cose e disse: "Quando penso a queste cose qua, sembra impossibile. Essere una persona che non fuma mai è al di fuori di ciò che è possibile". Poi spostò le mani dalla parte opposta del corpo e disse: "Queste qui invece sono le cose che penso di poter fare. Penso che potrei ridurre le sigarette a undici al giorno. Ma non potrei fare nessuna delle cose che stanno di là".

Ricordo di aver guardato alle due posizioni nello spazio e di aver pensato: perché non le possiamo scambiare di posto? È molto difficile spostare un'immagine facendola passare direttamente at-

traverso la linea mediana del corpo e mantenerla nella nuova posizione. Non so perché. Così gli feci letteralmente prendere una delle immagini e gliela feci visualizzare davanti a sé, poi presi l'altra immagine e, mentre rimpiccioliva la prima, gli dissi di ingrandire la seconda. E così nacque lo schema dello Swish. Lo facemmo tre volte e fu sufficiente perché la persona non fumasse mai più. Questo mi mise un'idea in testa: dovevamo guardare alla cosa in termini matematici.

Ora, in quel periodo avevo anche un laboratorio olografico dove lavoravamo sempre con variabili non lineari: distanza, intensità della luce, polarizzazione della luce. Con gli ologrammi, se sbagli anche di uno sputo non viene fuori niente.

Considerare quelle sessantaquattro variabili non lineari e poi considerare le submodalità come variabili non lineari e individuare le equazioni che rendevano le cose permanenti distinguendole da quelle con risultati temporanei: questo sì che era un grosso progetto di matematica. La maggior parte dei partecipanti ai corsi vedeva unicamente il risultato, ma non si rendeva minimamente conto della quantità di calcoli su cui si basava.

Una volta considerate tutte le cose a cui avevamo pensato in termini di schemi di sinestesia ed esaminate le tecniche che avevamo utilizzato e che producevano cambiamenti permanenti, rianalizzando il tutto e costruendo un modello matematico per le submodalità, siamo stati in grado anche di calcolare cosa altro c'era di possibile. Di conseguenza, una caterva di nuove tecniche è improvvisamente piovuta dal cielo e la maggior parte delle persone non ha capito da dove saltasse fuori.

Derivavano dalla capacità di comprendere un modello matematico. Modellare una cosa non significa imitarla: significa calcolarne le caratteristiche.

Questo sistema matematico permette poi di computare anche quali altre cose produrranno risultati simili e quali ne produrranno di completamente diversi. L'esperienza degli anni precedenti ci aveva permesso di arrivare quasi per caso a un certo numero di tecniche. Quando siamo riusciti a realizzare questo tipo di modello, la PNL e le sue tecniche fecero un balzo in avanti epocale. Fu questo a permetterci di centuplicare la quantità di cose che eravamo in grado di fare anche solo l'anno precedente. Per me è questo che fa delle submodalità un passo così importante per la PNL.

## SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI E SEGNALI DI ACCESSO OCULARI: INDIZI SU COME PENSIAMO

Prima dell'avvento delle submodalità, c'era già stata la scoperta dei segnali di accesso oculari. Questi suggeriscono che quando una persona muove gli occhi in una determinata direzione, sta creando mentalmente immagini, oppure sta parlando con se stessa, sta udendo suoni interiori o sta elaborando delle sensazioni. Quando domandiamo qualcosa a una persona, questa per rispondere deve recuperare le informazioni dalla propria mente. Allo scopo, la maggior parte delle persone tende a muovere gli occhi in una specifica direzione. Prestando attenzione a questo tipo di segnali ci si può fare un'idea piuttosto precisa di *come* la persona stia accedendo alle informazioni.

Ad esempio, se gli occhi di una persona puntano in basso verso la sua sinistra, questo suggerisce che è in corso un dialogo interiore. Se sta parlando con se stessa è meno probabile che la persona presti attenzione a chi le parla dall'e-

sterno. Immaginiamo invece che guardi più volte in basso a destra: questo potrebbe indicare un qualche blocco sotto forma di sensazione.

Alcuni anni fa Brian Colbert (mio amico e co-fondatore dell'Irish Institute of NLP) e io stavamo tenendo un corso di PNL a Edimburgo. Alla fine del seminario una donna venne da me e mi disse che non riusciva a immaginare il proprio futuro. Era stata in terapia da alcuni professionisti, mi disse, e aveva provato con la PNL, ma nessuna delle tecniche che avevano utilizzato aveva funzionato. Per farmi un'idea di cosa volesse dire, le chiesi di pensare al suo futuro.

Istintivamente rivolse lo sguardo in basso verso la sua destra, poi tornò a guardarmi e disse: "Non ci riesco".

Notato questo fatto, dissi: "Okay, voglio che guardi in alto alla tua destra e che tu mantenga lo sguardo in quella direzione. Adesso, mentre lo fai, voglio che immagini il tuo futuro".

Mentre la donna eseguiva le mie istruzioni, l'espressione sul suo viso cambiò: i suoi occhi si accesero come se stesse vedendo qualcosa per la prima volta. Tutti gli altri avevano provato interventi piuttosto sofisticati per aiutarla. Io avevo semplicemente notato che sembrava bloccata nelle proprie sensazioni: una volta tirata fuori di lì, questo cambiò ciò che era o meno in grado di fare.

I segnali di accesso oculari sono collegati ai sistemi rappresentazionali. Si può desumere il modo in cui una persona elabora le informazioni anche ascoltando le parole che usa. L'idea è che le persone tendono a usare parole come *osservare*, *punto di vista*, *visione*, *mostrare*, *guardare*, quando elaborano pensieri visivi; parole come *ascoltare*, *suonare*, *dire*,

*parlare o armonia* quando elaborano auditivamente; e parole come *accarezzare, soppesare, toccare, afferrare o stringere* quando elaborano le idee in modo cinestesico. Se rispecchiamo le parole collegate ai sensi che una persona utilizza, ci sarà più facile stabilire un senso di connessione e questo aumenterà le probabilità che la persona si senta capita.

Avevo sentito Richard fare l'esempio di Virginia Satir, che con la sua terapia familiare incontrava spesso coppie dai sistemi rappresentazionali differenti. Questa differenza si era rivelata come una delle cause dei conflitti. La donna magari affermava che il proprio partner non le *diceva* mai di amarla, mentre l'uomo si difendeva sostenendo di *dimostrarglielo* ogni giorno. Per quanto Virginia avesse intuitivamente colto nel segno, questo aspetto fu riconosciuto nella sua importanza solo dopo che Richard e John la ebbero modellata.

**Owen:** I sistemi rappresentazionali e i segnali di accesso: potresti raccontarci un po' delle prime cose che ricordi sulle tue esperienze a riguardo?

**Richard:** I segnali di accesso c'erano fin dall'inizio. Avevo letto un articolo su un periodico di neurologia in cui si parlava di uno studio sulla percezione e sui movimenti dei bulbi oculari quando si guarda qualcosa. Avevano constatato che quando si chiedeva a una persona di ricordare l'immagine di una casa bianca che le era stata mostrata, gli occhi del soggetto solitamente si spostavano in alto a sinistra. Il ricercatore che aveva condotto lo studio sosteneva che questo dovesse significare qualcosa.

Dopo aver letto l'articolo cominciai a pensarci sopra, così andai a tenere una lezione con un gruppo di circa trecento studenti e cominciai a fare loro del-

le domande. Mentre lo facevo, tutti muovevano gli occhi nella stessa direzione, con l'eccezione degli studenti che avevano l'orologio sul polso destro. In seguito realizzammo un vero e proprio questionario con domande di ogni tipo, per notare le reazioni. Chiedevo: "Come fanno le prime quattro note della Nona di Beethoven?". Facevo immaginare una giraffa con la testa di un rinoceronte: cose che richiedessero la creazione di immagini mai viste in precedenza. Chiedevo di pensare a suoni e a sensazioni. Avevo stilato una lunga lista e avevo spedito in giro trenta persone a raccogliere risposte. Quando tornarono coi risultati fu evidente che c'erano degli schemi ricorrenti nelle posizioni in cui le persone muovevano gli occhi.

In effetti, però, i segnali di accesso si potevano già vedere nei cartoni animati di Betty Boop degli anni Venti e Trenta. Tutti, in un modo o nell'altro, ne erano coscienti e le persone si comportavano di conseguenza. Gli psicologi, invece, avevano avuto questa strana idea che se distogli lo sguardo, per qualche arcana ragione vuol dire che non sei sincero. Ponevano grande importanza sul contatto visivo. Quindi, se in terapia ti facevano una domanda e tu guardavi in un'altra direzione, dicevano: "Cosa stai evitando?". Che assurdità! Non stai evitando un bel niente: stai pensando.

Per molte delle domande che gli psicologi facevano, l'unico modo per rispondere era accedere a delle informazioni. Lo psicologo dice: "Cosa ricordi di tua madre?" e tu distogli lo sguardo per recuperarne un ricordo. Se quello ti interrompe e fa: "Stai evitando qualcosa", non riuscirai mai ad accedere al ricordo. Altro che repressione!

Il bello dei segnali di accesso è che potevo prendere intere stanze piene di psicologi, metterli faccia a faccia a scambiarsi domande e prevedere in anticipo cosa sarebbe successo. Li facevo sedere a



coppie e dicevo: “Chiedi al tuo compagno di che colore sono gli occhi di sua madre e nota in che direzione muove gli occhi”. Poi facevo il giro e dicevo: “I tuoi occhi si sono mossi in alto a sinistra”, “I tuoi occhi si sono mossi in alto a sinistra”, “I tuoi occhi si sono mossi in alto a destra”. E gli altri dicevano: “Sì! Come facevi a saperlo?”, come se fosse una sorta di miracolo. E per loro lo era, perché era la prima volta che gli psicologi imparavano a osservare una cosa senza interpretarla. E questo non significa essere una persona “visiva”: significa che in quel momento stai visualizzando. Con una domanda diversa si otteneva un ricordo auditivo. E se la persona si toccava attorno alla linea mediana del corpo e guardava in basso e a destra, stava accedendo a delle sensazioni.

E poi c'erano i sistemi rappresentazionali. Nella conclusione del suo primo libro, riguardante la grammatica trasformazionale di Chomsky e scritto prima che noi due ci incontrassimo, John Grinder parlava di una relazione molto più specifica tra linguaggio e sistemi sensoriali. Era una di quelle cose per cui i tempi erano maturi.

I segnali di accesso si potevano notare nei predicati e nelle parole che le persone utilizzavano. Le persone guardavano in una certa direzione e usavano predicati visivi. Poi guardavano in un'altra direzione e i predicati usati erano auditivi. Dicevano: “Mi stavo chiedendo questo, perché io la vedo così, eppure ho la sensazione che bla, bla, bla”. Questo ci permise di dare una collocazione precisa a molte delle cose che stavano accadendo nel mondo della psicoterapia. Quello che chiamavano personalità dominante o remissiva, subconscio e inconscio, le diverse parti delle persone. Tutta quella roba metaforica che usano gli psicologi in realtà dipende dai sistemi rappresentazionali.

Venire a conoscenza di questo tipo di distinzione consentì anche a loro di orientarsi meglio in quello che facevano.

Considerai le opere di Freud che avevo studiato. Le sue teorie variavano dall'interessante al ridicolo. Ricordo di aver letto dei suoi libri e di essermi trovato a capire come mai così tante persone credevano nelle sue affermazioni. Sapeva essere molto persuasivo nei suoi scritti. Ma in ultima analisi, se si guarda il contenuto in maniera razionale, ci si rende conto che è solo una metafora come un'altra per parlare dei problemi delle persone. I sistemi rappresentazionali erano qualcosa di radicalmente diverso perché, anziché partire dal presupposto di poter capire il significato che si cela dietro alle parole, essi spostano l'attenzione sulle parole stesse e su cosa queste parole ci possono dire di una persona.

Una delle distinzioni fondamentali tra la PNL e molti altri approcci alla comunicazione umana è che la PNL tende a osservare e ascoltare le persone in modo molto più letterale. C'è una serie di idee errate che circola riguardo ai segnali di accesso oculari. Ad esempio, in alcune produzioni hollywoodiane e in taluni libri si suggerisce che quando una persona guarda in alto e a sinistra dice la verità, mentre se guarda in alto a destra sta mentendo. Questa è un'interpretazione fallace di ciò che abbiamo scoperto in PNL. Il problema emerge quando una persona cerca a tutti i costi di dare una propria interpretazione di ciò che osserva.

Molti anni fa, durante un corso sul linguaggio, ricordo di aver parlato con uno dei partecipanti e di avergli chiesto come stesse andando. Quello mi rispose che il corso era "un po' troppo auditivo" per lui, perché lui era "una persona visiva". È qui che la gente casca e finisce per dire sciocchezze.

Non esistono persone “visive”, “auditive” o “cinestesiche”. Ci sono solo processi mentali riconoscibili che indicano cosa sta facendo una persona in un determinato momento. Questi non definiscono in alcun modo un “tipo” o una “personalità”. Sfortunatamente, gli esseri umani adorano attribuire etichette a se stessi e agli altri. Quello che sembrano ignorare è che ciascuna di queste etichette confina la nostra mente in uno spazio ristretto. Ogni volta che ti attribuisce un’etichetta, stai creando delle limitazioni nella tua mente in merito a quello che puoi o non puoi fare.

Per tutta risposta, chiesi a quello studente che cosa avrebbe dovuto fare, secondo lui, la persona sul palco. Parlare a gesti? Era o non era un corso sull’uso del linguaggio? La realtà è che le persone rivelano molto su come pensano, se si presta attenzione. Ma se chiudiamo la mente e decidiamo che una persona è “visiva” o “auditiva”, allora perdiamo la capacità di raccogliere tantissime informazioni.

È mia convinzione che uno dei più grossi errori commessi nel campo della psicologia riguardi il fatto di etichettare i disturbi di natura psicologica. Le persone vengono definite “deprese”, “fobiche” oppure “ossessivo-compulsive”. Un conto è usare delle etichette per spiegare un’idea; il problema nasce quando queste etichette finiscono per limitare la capacità della persona di credere che il cambiamento per lei sia possibile. Finché usiamo etichette di quel genere per noi stessi saremo intrappolati in una determinata idea di chi e cosa siamo. Per evitare di fare gli stessi errori compiuti in molte aree della psicologia è importante ricordare che la PNL è in massima parte una questione di prestare attenzione agli schemi che si ripetono e a cosa sembrano indicare, e non di utilizzare ciò che si osserva come prove schiaccianti dei presunti limiti di una persona.

A questo riguardo entra anche in gioco uno dei fondamentali presupposti e principi della PNL. C'è una presupposizione che afferma: "Le persone non hanno qualcosa di rotto: funzionano benissimo. Sono l'utilità e il valore dei loro comportamenti in un certo contesto che possono essere messi in discussione". Non siamo noi a essere disfunzionali; tutt'al più pensiamo in maniera non funzionale, creiamo sensazioni e stati non utili e facciamo cose che non sono funzionali per raggiungere ciò che vorremmo. La domanda che dobbiamo veramente porci è: come costruiamo pensieri, emozioni e comportamenti così poco funzionali? La risposta a questa domanda sta nel concetto di strategia.

## STRATEGIE: I PASSI CHE PORTANO AL SUCCESSO

Ogni sensazione che proviamo sorge da associazioni che abbiamo con esperienze precedenti oppure da processi di elaborazione nella nostra mente che portano all'esperienza presente. Questi processi vengono detti strategie. Se ad esempio avete una fobia, per suscitare la sensazione di paura dovete entrare nella vostra mente e creare un filmato, sentire dei suoni e parlare a voi stessi in maniera tale da creare quella specifica sensazione. Persone diverse si pongono in relazione ai ragni in modo diverso. Ad esempio, una persona con una fobia dei ragni potrebbe entrare nella propria testa e immaginare un mostro orribile e gigantesco, capace di infilarsi dappertutto; qualcuno che non prova fobia potrebbe semplicemente visualizzare una piccola creatura che si fa i fatti propri. Un appassionato di aracnidi, invece, potrebbe

trovarsi a provare una forte fascinazione per queste incredibili creature e tutti gli aspetti della loro vita.

Tutti questi modi di pensare hanno luogo nelle strategie che la persona mette in atto nella mente. Una persona nervosa all'idea di parlare in pubblico magari si immagina di dover fronteggiare una stanza gremita di persone che la fissano in silenzio, con occhi grandi e vitrei, e teste smisurate. Per di più, si immagina nel momento in cui rimane bloccata perché ha dimenticato cosa sta per dire e vede il pubblico scuotere la testa deluso. Se fa queste cose nella propria mente, creerà con efficacia un soverchiante senso di paura. D'altro canto, se la stessa persona impara un modo nuovo di pensare alla cosa e si immagina mentre cammina sul palco con assoluta sicurezza, le cose cambiano. Può immaginarsi intenta a parlare con naturalezza ed eleganza, e vedere il pubblico che la ascolta rapito e sorridente. Può immaginare che, anche se dovesse dimenticare cosa doveva dire, avrà il totale controllo della situazione, prenderà il tempo necessario a ritrovare il filo e proseguirà poi in modo chiaro ed efficace. Se la persona pensa in questo modo nuovo, utilizzando questa nuova strategia, si sentirà diversamente. Di fatto, molte tecniche di PNL consistono nell'aiutare le persone a disattivare una strategia controproducente che crea stati negativi, per sostituirla poi con una strategia utile che ne produce di positivi. Volevo raccogliere i ricordi di Richard riguardo alle strategie.

**Owen:** Dove si collocano le strategie?

**Richard:** Con lo svilupparsi della PNL sentivamo l'esigenza di individuare la differenza tra sistemi d'accesso, sistemi rappresentazionali e sistemi utilizzati per convincere se stessi, che sono cose diverse. Poi abbiamo cominciato a osservare la sequenza dei sistemi rappresentazionali, per vedere che effetto avesse.

Prendi la strategia per compitare le parole: le persone a cui riesce meglio creano delle immagini delle parole, il che significa che visualizzano un ricordo, ma contemporaneamente controllano le proprie sensazioni per accertarsi che le parole siano scritte correttamente. Le persone che hanno una buona memoria per i nomi guardano la faccia dell'interlocutore e la rielaborano, creandone un'immagine costruita (come una caricatura o qualcosa di esagerato), poi si ripetono mentalmente il nome e lo visualizzano assieme alla caricatura del volto. I metodi efficaci non si basano su un unico modo di controllare, ma su una serie di modi diversi.

È a quel punto che divenne ovvio che, tra i programmi che le persone usano per pensare, alcuni funzionano meglio di altri per fare determinate cose. E *i programmi si possono cambiare*: questo è il punto saliente. Si può prendere una persona che compita con fatica e renderla brava in quell'attività. Si può prendere una persona che fatica a prendere decisioni e darle una strategia decisionale migliore: prenderà decisioni migliori.

Lo stesso vale per le strategie motivazionali. Ci sono strategie per ogni sorta di cose. Ci sono strategie utili per imparare a suonare la chitarra, strategie per imparare a essere bravi prestigiatori. Sono strategie diverse. Quando si parla di creatività come se fosse una "cosa", non si sta esaminando il processo: e se non si esamina il processo, non lo si può insegnare ad altri.

Uno dei miei esempi preferiti dell'uso delle strategie per aiutare una persona a superare un problema è riportato nel libro *Magia in azione*, che è sostanzialmente la trascrizione di alcuni video di Richard al lavoro. In una delle sessioni, aveva lavorato con una donna che aveva un problema di "anticipazione del lutto": diventava estremamente ansiosa quando qualcuno era in ritardo. Richard le fece una domanda magica: "Immagina che io sia un lavoratore interinale che deve sostituirti e prendere il tuo posto per un giorno. Cosa dovrei fare per avere il tuo problema?".

Questo permise alla donna di descrivere esattamente la sua strategia per essere ansiosa, così Richard fu in grado di aiutarla a lavorarci e a cambiarla. In ambito terapeutico, ma anche se parliamo di coaching, facilitare il cambiamento significa fare tutto il possibile per capire come e cosa la persona stia facendo nella propria mente, per potere poi aiutarla a smettere e a fare qualcosa di diverso.

Tra i modi alternativi per ottenere gli stessi risultati ce n'è uno a cui Richard ha fatto spesso ricorso: l'ipnosi.

## IPNOSI: LA STRADA CHE PORTA ALL'INCONSCIO

L'ipnosi è uno stato alterato in cui una persona diventa più suggestionabile. Sotto molti punti di vista è una delle applicazioni della PNL che possiamo usare come strumento per aiutare le persone a cambiare. Il modello che spesso si usa per spiegare l'ipnosi è che abbiamo due menti: una mente conscia e una mente inconscia. La mente conscia è la parte della nostra mente che analizza, critica, e pensa in

modo logico. La parte inconscia è la sede dell'immaginazione e della creatività, la fonte dei nostri ricordi, dei sogni e della nostra saggezza. È anche la sede delle nostre abitudini. Ecco che quando impariamo qualcosa, inizialmente potremmo essere consci del processo, ma dopo averlo ripetuto una serie di volte questo diventa automatico e non abbiamo più bisogno di pensarci, perché lo eseguiamo in maniera inconscia. Ad esempio, quando impariamo a guidare all'inizio potremmo avere bisogno di concentrarci su molte abilità e comportamenti diversi, ma con la pratica arriviamo a guidare in modo del tutto naturale e automatico, senza doverci riflettere.

Il problema è che molti dei nostri comportamenti e molti dei pensieri che facciamo o delle emozioni che proviamo abitualmente spesso non sono così positivi come ci piacerebbe. L'ipnosi opera creando uno stato in cui si bypassa la mente conscia e si comunica direttamente con l'inconscio: questo ci permette di aiutare la persona a modificare quei processi inconsci che non portano sempre a risultati utili o desiderati. Poiché ritengo Richard l'ipnotista migliore che io abbia mai visto, ero interessatissimo a scoprire dove avesse avuto origine il suo interesse per l'ipnosi.

**Owen:** Puoi parlarci dei tuoi ricordi riguardo alla scoperta del potere dell'ipnosi?

**Richard:** Quando Gregory [Bateson] ci disse di Milton Erickson e aggiunse che John [Grinder] e io saremmo dovuti andare a conoscerlo, Grinder mi disse: "Oh, ho sempre voluto imparare l'ipnosi". Io uscii e andai a comprare una cinquantina di libri sull'ipnosi: qualcuno era recente, ma la maggior parte erano edizioni molto vecchie reperite in libreria.



rie antiquarie e titoli specifici che Gregory mi aveva detto di leggere.

Mi misi sotto e li lessi tutti e cinquanta. Poi bussai alla porta accanto e ipnotizzai il mio vicino. La prima cosa di cui mi resi conto era che avevo già fatto ipnosi per anni. Avevo liberato persone da allergie semplicemente inventandomi delle cose sul momento. Ricordo una donna con una terribile febbre da fieno che viveva proprio in mezzo a un campo pieno di tutte le cose a cui era allergica: aveva gli occhi arrossati e lacrimanti, era piena di prurito e parlava con voce perpetuamente nasale. Quaranta-cinque minuti dopo camminava tra i campi senza il minimo problema.

Mi colpì anche il fatto che l'unica ipnosi che conoscevo fino a quel punto era quella da palcoscenico. Così la studiai seriamente per vedere se c'erano cose che potessero avere un impatto immediato. Per la maggior parte, gli ipnotisti venivano davvero disprezzati dagli psicoterapeuti e il fatto che questi ultimi fossero così infastiditi all'idea che io mi interessassi di ipnosi me la rendeva ancor più attraente. Gli psicoterapeuti avevano quasi una fobia dell'ipnosi. Mi dicevano sempre: "L'ipnosi non esiste, ed è pericolosa". Se ci pensi bene è un'affermazione piuttosto contraddittoria. E poi dicevano: "Tratta solo il sintomo". E a me questa sembrava una cosa buona.

Ne dicevano anche un'altra: "Se sopprimi il sintomo, si manifesterà altrove in forma diversa". Ora, se dici a un matematico "Se riduci questi valori qui, allora cambiano le cose da quest'altra parte", questa suona come un'equazione, il che non è per niente una cosa negativa.

E ancora dicevano: "L'ipnosi è manipolativa". E io rispondevo: "Sì, perché se lo dici con un tono negativo, manipolativa suona come una brutta cosa. Ma se dici: 'Manipolerò la posizione di queste per-

line colorate sul tavolo in modo che formino un bel motivo', nessuno se la prende". Erano tutte sciocchezze.

Quelle persone erano state educate a credere che l'ipnosi fosse il male, perciò non l'avevano mai provata né presa in considerazione. Ora, la maggior parte degli ipnotisti era però all'estremo opposto. Avevano ogni sorta di bizzarra convinzione riguardo a come bisognasse procedere, al fatto che l'ipnotista non dovesse andare in trance e al fatto che alcune persone fossero ipnotizzabili mentre altre no. Erano assurdità, eppure avevano fatto tutta una serie di ricerche per cercare di provare che le cose stavano esattamente come dicevano loro.

Così mi limitai ad apprendere le abilità pratiche dell'ipnosi, senza badare alle sciocchezze che dicevano. È per questo che sono diventato un ipnotista molto bravo. Non ho assimilato le loro convinzioni limitanti: ho solo adattato le loro abilità.

E questa è una cosa importante da tenere a mente: non serve abbracciare le convinzioni per imparare le abilità.

Pratico l'ipnosi da più di vent'anni. Ho letto il mio primo libro a riguardo quando ero alle scuole medie e, come Richard, ho immediatamente cominciato a fare pratica sulle persone. Ricordo di aver iniziato a fare ipnosi da palcoscenico alle feste di compleanno quando andavo ancora a scuola, negli anni Novanta, senza alcuna formazione ufficiale. Dopo essermi acceso di interesse vedendo un giovane Paul McKenna nel suo seguitissimo programma televisivo *The Hypnotic World of Paul McKenna*, comprai il suo libro quel Natale e ne divorai ogni pagina. Lo lessi più e più volte e misi da parte un po' di denaro per comprare altri libri sull'argomento.



*Richard sul palco con l'ipnotista Paul McKenna*

Spesso non sapevo veramente cosa stavo facendo, ma ero determinato a diventare il più bravo possibile e così continuavo a fare pratica incessantemente. Divoravo qualsiasi registrazione audio o video di ipnosi su cui riuscissi a mettere le mani. A una festa, quando avevo quattordici anni, ricordo di aver ipnotizzato una dozzina di ragazzini, tutti della mia età. Lo feci in una stanza di una grande casa nel mio quartiere, con la mamma e il papà del festeggiato che controllavano, assieme al parroco. Si vedeva che erano agitati.

Dopo alcuni numeri riusciti bene e con gli applausi divertiti dei trenta invitati, avevo impartito ai volontari la suggestione che ogni volta che avesse suonato un telefono avrebbero pensato che il piede della persona accanto fosse la cornetta e avrebbero cercato di usarlo per rispondere.

Avevo visto Paul fare questo numero nel suo spettacolo. Ora, avevo pianificato di fare in modo che i soggetti fossero in posizioni sicure prima che questo accadesse, ma mentre ero nel bel mezzo di un altro numero, il telefono di casa suonò. Fu il caos, e ricordo di aver visto tutte quelle gambe per aria e le persone che si tuffavano una sull'altra, mentre pensavo: "Oh no!".

Interruppi il numero, feci rilassare i soggetti e li feci tornare alle loro sedie. Dopo un minuto o due di suggestioni rilassanti, uno di loro aprì gli occhi e disse che aveva mal di testa. Sentii una scarica di adrenalina scorrermi nelle vene. Non avevo idea di cosa fare. Vidi con la coda dell'occhio i genitori e il prete che cominciavano ad agitarsi visibilmente. Immediatamente dissi al bambino col mal di testa che sarebbe presto stato bene e che lo avrei aiutato. Ma persi del tutto il controllo dello spettacolo perché intanto tutti gli altri soggetti cominciarono ad aprire gli occhi e a dire che avevano mal di testa.

Non so cosa mi prese, ma intuitivamente sorrisi e dissi loro che tutto andava bene e che li avrei sistemati subito. Li portai uno a uno nel giardino sul retro, lontani da sguardi indiscreti, mettendoli in piedi di fronte a me. La notte era buia e io davo le spalle alle luci della cucina. Una leggera pioggia offuscava la vista. A ciascun ragazzino dissi di chiudere gli occhi, gli misi la mano sulla testa e dissi con tono di voce stentoreo: "Tra un attimo conterò da dieci a uno. Quando arriverò a uno, non solo il tuo mal di testa sarà scomparso, ma tu ti sentirai meravigliosamente. Dieci... nove... otto...". Feci la stessa cosa con ciascuno. Con grande sorpresa di tutti, i dodici volontari ne uscirono "curati" senza eccezione e si ritrovarono a provare un'inspie-

gabile sensazione di benessere. Erano estasiati. E non ci fu bisogno di ricorrere al prete per un esorcismo!

Ricordo che durante quell'esperienza pensavo: "O mio Dio, cosa sta succedendo? Cosa faccio adesso?". Al di fuori, però, continuai a mantenere l'aria sicura e forte di chi ha il pieno controllo della situazione. Fu così che imparai per la prima volta l'importanza delle convinzioni e il potere della suggestione.

Da allora ho ipnotizzato più di diecimila persone in contesti di ogni tipo, per problemi di ogni tipo. Per me, il fatto di incoraggiare una persona a prendere il controllo conscio della propria vita e di utilizzare l'ipnosi per aiutarla a riprogrammare la propria mente in modo più efficiente rappresenta la combinazione più efficace per creare cambiamenti a lungo termine.

Ma il ricordo di questa mia precoce esperienza con l'ipnosi non mi ha mai lasciato. La mia certezza fu la mia più grande forza. Le mie convinzioni erano davvero importanti. Ne ero persuaso. Tuttavia, imparai presto che potevano essere anche la mia più grande debolezza.