

I Sistemi Rappresentazionali

di Gennaro Romagnoli

Keywords: PNL, Bandler, Grinder, Erickson, Rappresentazioni

Permalink: <http://www.neuroscienze.net/index.asp?pid=idart&cat=2&arid=485>

ABSTRACT

L'unico modo per fare esperienza della realtà che ci circonda è attraverso i nostri 5 sensi. Essi filtrano e costriscono le nostre rappresentazioni della realtà in una continua danza, ognuno è il l'artista delle proprie opere interiori, la PNL studia gli stili pittorici propri di ogni artista.

Il presupposto base della PNL è tratto dal linguista A. Korzybski con la celebre frase: "la mappa non è il territorio", intendendo con ciò che nonostante sia possibile interagire con la realtà essa non possa essere direttamente accessibile; tuttavia l'intuizione che il mondo non sia ciò che in realtà pensiamo di conoscere affonda le sue radici in un passato molto remoto, passando per la celebre apologia della caverna di Platone sino a giungere a Kant. Durante gli studi sulla linguistica applicati al modellamento dei terapeuti, Bandler e Grinder, ebbero una delle intuizioni alla base della PNL: noi possiamo avere contatto con il mondo che ci circonda esclusivamente attraverso i nostri cinque sensi e per mezzo di essi costruiamo le mappe che ci permettono di interagire, quindi di comunicare. Le nostre rappresentazioni della realtà sono un insieme di immagini, suoni e sensazioni le quali, a loro volta, vengono comunicate attraverso il linguaggio metaforico con espressioni del tipo: "vedo chiaramente ciò che dici"; "sono tutto orecchi" o "ho una brutta sensazione". Bandler e Grinder hanno teorizzato che ogni rappresentazione, per quanto soggettiva, è una sequenza strutturata dei nostri canali sensoriali (V= visivo; A= auditivo; K= cenestesico, che comprende la propriocezione, il gusto e l'olfatto). Ogni individuo ha un proprio modello del mondo, quando comunichiamo con qualcuno non facciamo altro che confrontare i nostri modelli del mondo. Generalizzando possiamo affermare che: i problemi di *relazione* fra le persone sono dovuti ad una incongruenza fra le loro mappe del mondo. "Ok è una bella teoria ma cosa ce ne

facciamo?" Se chiediamo ad una persona di rivisitare mentalmente un ricordo, è possibile leggere e mappare la sequenza (strategia) con la quale essi strutturano le loro rappresentazioni interne e *comunicare* con essa attraverso la sua mappa. Se ad esempio un cliente ci sta parlando del fatto che si trova in un periodo nero, in cui non riesce a vedere alcuna via di uscita, noi possiamo rispondere in modo *visivo*, ricalcando il suo sistema rappresentazionale di quella determinata esperienza. In PNL ogni canale sensoriale con il quale codifichiamo e decodifichiamo gli input del mondo esterno sono detti: *sistemi rappresentazionali*. Come dicevamo precedentemente un'esperienza è la somma di tutti i nostri canali sensoriali (VAK) e per tale ragione, quando si indaga il modello del mondo di un individuo, ci si imbatte in combinazioni uniche che però possono essere esaminate, ricalcate e restituite. Il poter ed il saper ricalcare i predicati riferiti ai sistemi rappresentazionali porta a numerosi vantaggi come: - Incrementare le nostre capacità di ascolto attivo; - Entrare in una profonda sintonia; - Com-prendere che cosa vogliono precisamente i nostri clienti; - Riconoscere il modello del mondo del cliente come unico, per poterlo guidare attraverso la sua esperienza verso il cambiamento. L'ascoltare secondo il modello della PNL, con un discreto esercizio, passa da una tecnica meccanica ad una vera e propria abilità che aumenta la nostra efficacia comunicativa nelle interazioni di tutti i giorni. Il fondamento su cui si basano le tecniche di PNL è la qualità della *relazione*: più siamo in sintonia con la persona che ci sta di fronte e meglio riusciamo a percepirne le emozioni, i valori e le aspettative in vista di un cambiamento. Stiamo quindi parlando di empatia, cioè della capacità di identificarsi negli stati d'animo di un'altra persona o come mi piace spesso dire: "mettersi nei panni di un altro, ricordandosi che sono i suoi". Tale abilità è come molti sanno, la base delle relazioni di aiuto e dell'altruismo, senza di essa sarebbe praticamente impossibile comprendere e guidare un altro essere umano verso il cambiamento. La PNL ha modellato e costruito numerose tecniche per poter ottenere sintonia in modo veloce ed efficace. Come derivato dell'ipnosi tale metodologia è sotto il nome di *rapport*, essendo questo il termine più utilizzato da M. Erickson e nella letteratura al riguardo. Per aiutare gli operatori ad utilizzare questa importantissima abilità, la PNL, suggerisce di passare per un procedimento di ricalco e di guida. Ricalcando il cliente si è in grado di riconoscere i suoi stati interiori dentro di noi, per successivamente trasformarli e guidarli verso lo stato desiderato. La teoria appare molto semplice, ma nella realtà ciò non è facilmente raggiungibile; infatti per imparare, oltre ad un training dal vivo, è necessaria una certa costanza nell'esercitarsi in tale pratica, evitando di diventare dei "camaleonti sociali". Fortunatamente, anche se per il clinico tale tecnica non è semplice da controllare, un utilizzo nel mondo del lavoro appare decisamente più facile e alla portata di chiunque. Un piccolo esempio può chiarire il concetto a tutti, immaginando la seguente situazione: Siamo alla stazione e mancano 10 minuti all'arrivo del treno che non possiamo assolutamente perdere. Siamo ipoteticamente in tempo mentre ci apprestiamo a fare la nostra richiesta al dipendente delle FS. Tale richiesta rispecchierà la nostra fretta e, con tutta probabilità, verrà formulata con una certa velocità e con un certo tono di voce. Immaginiamo che il bigliettaio invece di parlare alla vostra velocità e con il vostro tono, inizi a parlare in modo mooolto lento e con gesti calmi e rilassati. Vi è mai capitato? Oltre ad avere una distorsione temporale, nella quale si immagina che passino secoli, c'è una discreta seccatura nei confronti del povero dipendente delle FS. Ora invece, provate ad immaginare che, il bigliettaio sia fresco di un corso di comunicazione con la PNL, arriviamo allo sportello con la stessa foga precedente, facciamo la nostra richiesta che ci viene prontamente restituita alla stessa velocità e con la stessa intonazione. Probabilmente se in entrambi i casi perdessimo il nostro treno, solo nel prima situazione il dipendente allo sportello rischierebbe denunce e percosse. Questo è solo un microscopico esempio dell'uso coscienzioso di una delle più potenti tecniche di comunicazione che la PNL in questi anni di studi ci ha dotato.

Bibliografia

- Bandler, R., Grinder, J. (1975 a), I modelli della tecnica ipnotica di Milton Erickson, Astrolabio, Roma, 1984.
- Bandler, R., Grinder, J. (1975 b), La struttura della magia, Astrolabio, Roma, 1979.
- Bandler, R., Grinder, J. (1979), La metamorfosi terapeutica, Astrolabio, Roma, 1980.
- Bandler, R., Grinder, J. (1981), Ipnosi e trasformazione, Astrolabio, Roma, 1983.
- Bandler, R., Grinder, J. (1982), La ristrutturazione, Astrolabio, Roma, 1983.
- Bandler, R. (1985), Usare il cervello per cambiare, Astrolabio, Roma, 1986.
- Bateson, G. (1972), Verso un'ecologia della mente, Adelphi, Milano, 1976.
- Bateson, G. (1979), Mente e natura, Adelphi, Milano, 1984.
- Dilts, R. (1990), Changing Belief Systems with NLP, Meta Publication, Capitola, CA.
- Dilts, R. (1994), Strategies of Genius, Meta Publication, Capitola, CA.
- Dilts, R. (1995), Strategies of Genius, Meta Publication, Capitola, CA.
- Dilts, R., Grinder, J., Bandler, R., Bandler, L.C., Delozier, J. (1980), Programmazione Neurolinguistica, Astrolabio, Roma, 1982.
- Dilts, R., Hallbom, T., Smith, S. (1990), Beliefs, Metamorphous Press, Portland, Oregon.
- Gordon, D. (1978), Therapeutic Metaphors, Meta Publications, Cupertino, CA.
- Gordon, D., Meyers-Anderson, M. (1981), Phoenix. I modelli terapeutici di Milton H. Erickson, Astrolabio, Roma, 1984.
- O'Hanlon B., Fantechi C.J., Dire fare cambiare, Franco Angeli (2005).
- Erickson, M.H., Rossi, E.L., Rossi, S.I. (1976), Tecniche di suggestione ipnotica, Astrolabio, Roma (1979).
- Erickson, M.H., Rossi, E.L. (1979), Ipnoterapia, Astrolabio, Roma, 1982.
- Erickson, M.H. (1982-84), Opere (a cura di E.L. Rossi), Astrolabio, Roma.
- Watzlawick, P. (1977), Il linguaggio del cambiamento, Feltrinelli, Milano, 1980.
- Watzlawick, P., Beavin, J.H., Jackson, D.D. (1967), Pragmatica della comunicazione umana, Astrolabio, Roma, 1971.
- Watzlawick, P., Weakland, J.H., Fish, R. (1974), Change, Astrolabio, Roma.