

SETTE PRINCIPI DI PNL

per migliorare la professione

di mario alberto catarozzo*

La programmazione neuro linguistica (Pnl) è una disciplina nata negli Usa negli anni '70 e giunta da noi negli anni '90. Dapprima utilizzata prevalentemente in ambito aziendale, ha poi conquistato la notorietà anche negli studi professionali.

I fondatori, **Richard Bandler** e **John Grinder**, partirono dallo studio di persone eccellenti per cercare di capire cosa le rendesse tali rispetto agli altri. Scoprirono che alla base delle performance c'è il come “pensiamo” e il come “descriviamo” la realtà esterna rendendola nostra esperienza.

La Pnl ci insegna che possiamo scegliere la realtà da



descriverci, ma poi siamo costretti a vivere la realtà che abbiamo descritto. Siamo come pittori che colorano una tela bianca e i colori sono le parole. Queste parole hanno un impatto sulle nostre emozioni e sugli stati d'animo.

Dire che la riunione che avrò domani sarà “vitale”, alza decisamente la posta in gioco, aumentando l'ansia da performance. Descrivere un errore come un “disastro” produce in noi un effetto ben diverso dal descriverlo come “un errore da cui trarre insegnamento”.

Molti potrebbero pensare che è solo questione di parole. Minuzie. Invece non è così. Non si tratta solo di cambiare un sostantivo o un aggettivo, si tratta di cambiare

l'atteggiamento, l'approccio, che le parole manifestano. Le parole ci dicono come pensiamo e ciò determina come staremo, le azioni che compiremo e i risultati che avremo. Vediamo ora come, in concreto, la Pnl può fare la differenza anche nell'esercizio della professione forense.

1. MODELING – Letteralmente “modellamento”, insegna come ciascuno possa imparare da chi sa fare qualcosa attraverso l'imitazione. Il modeling dovrebbe essere applicato in studio, per esempio, dai junior verso i senior. Chi ha fatto la pratica legale “vecchia maniera” ha imparato buona parte delle cose che sa dal proprio dominus, imitandolo, standoci a contatto quotidianamente. Spesso non sono state necessarie neppure troppe parole, bastava l'esempio. Questo è il modeling applicato alla professione. Oggi, in preda al turbinio delle cose da fare, spesso i senior non hanno tempo da trascorrere con i junior e correggono gli atti a

**Le parole ci dicono come pensiamo
e ciò determina
come staremo, le azioni che
compiremo e i risultati che avremo**

distanza. Questo modo di fare non attiva il modeling, che invece richiede contatto, tempo ed esempio.

Una prima regola da rispettare nella professione sarà dunque investire del tempo per far crescere i giovani portandoli con sé dal cliente, in udienza, in riunione.

2. ANCORAGGIO – È questo il principio per cui ciascuno di noi abbina un'esperienza a uno stato d'animo e a un'emozione. Ancorare vuol dire anche creare un link tra un oggetto, un gesto, e uno stato d'animo in modo che quest'ultimo si attivi in abbinata al primo. Detto in un altro modo: questa è una tecnica che permette di richiamare alla memoria un particolare stato d'animo grazie a uno stimolo predefinito. Anche se vi può sembrare strano, tutti noi siamo pieni di ancore: le fotografie, un profumo, una canzone, un luogo possono essere lo stimolo che richiama uno stato d'animo.

Una particolare applicazione dell'ancoraggio nella professione la troviamo nelle riunioni: fare la riunione con i collaboratori sempre in sala riunione farà sì che ciascuno ben presto ancorerà a quella sala riunione un particolare stato d'animo, come la concentrazione, l'attenzione, la formalità che deve accompagnare la riunione.

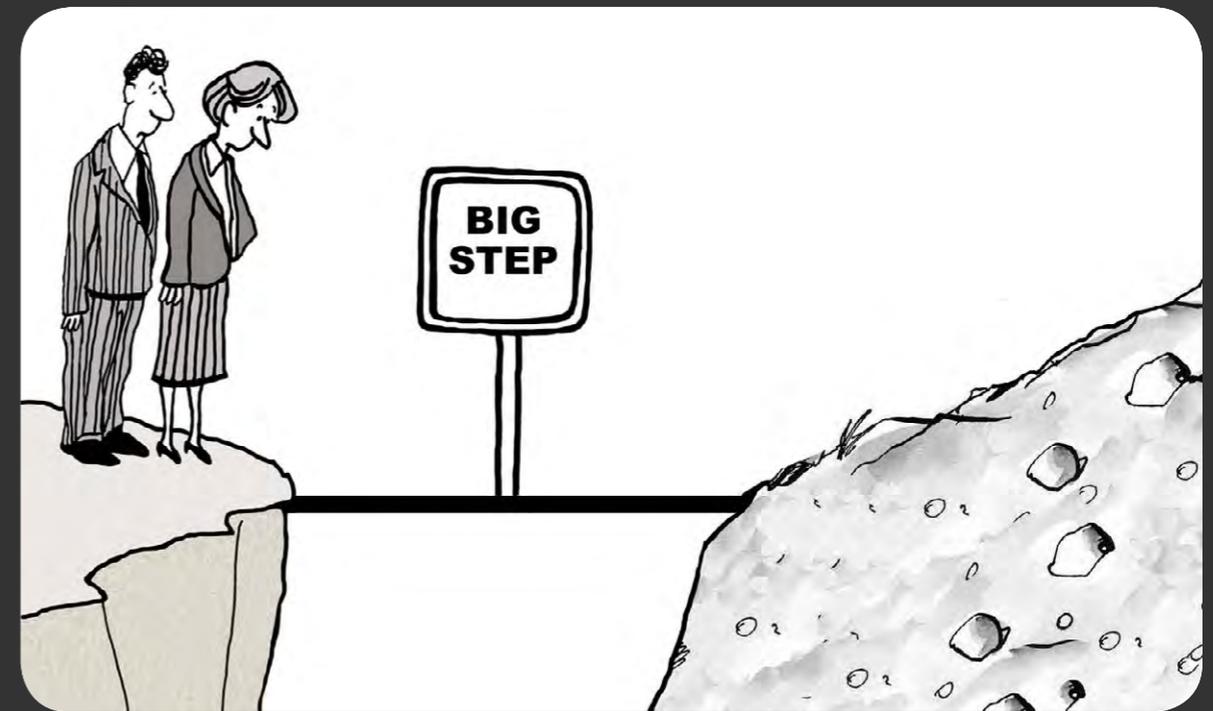
3. REFRAMING – Significa “incorniciare” e quindi dare un contorno agli eventi. L'interpretazione soggettiva di un episodio dipende molto dal contesto in cui è calato l'evento stesso. Ogni qual volta accade qualcosa che ci crea ansia o preoccupazione, oppure che ci fa arrabbiare, una buona tecnica per ridurre l'impatto

emotivo e “prendere le distanze” è proprio quella del re-inquadrare la situazione in uno scenario temporale maggiore. Così, una riunione andata male che ci fa disperare, può essere meglio gestita emotivamente nei nostri ricordi se allargheremo l’ambito temporale in cui la inseriamo, pensando che tra un mese ce la ricorderemo come una brutta esperienza e niente più. Allo stesso modo il reframing oltre che temporale può essere anche di contenuto: così, nel sentirci poco adatti in una certa situazione, possiamo considerare che qualche tempo prima ne sapevamo ancora meno di quella materia vivendone quindi il cambiamento migliorativo.

4. METAMODELLO – È la tecnica introdotta da **Virginia Satir**, grande psicoterapeuta, basata sulle “domande di precisione”. Noi esseri umani, infatti, tendiamo a generalizzare, cancellare e distorcere la nostra visione della realtà. Ciò può essere utile da un punto di vista di “economia” della mente, che così facendo velocizza i propri processi. Tuttavia il rovescio della medaglia è che generalizzando perdiamo molti aspetti della realtà. Per esempio, se io come avvocato mi dico che le praticanti donne sono molto più precise dei praticanti uomini sulla base delle mie esperienze pregresse, tenderò a escludere dalle mie future selezioni praticanti uomini, muovendo dalla convinzione che tutti gli uomini sono poco precisi. Il metamodello con cui lavorerà un coach con l’avvocato in questione, consisterà nel porre domande di precisione del tipo: “ma come fai a sapere che tutte le donne sono

più precise degli uomini?”; oppure: “cosa ti fa pensare che tutti gli uomini siano meno precisi delle donne? Potrebbero esserci uomini più precisi di alcune donne?”.

5. MILTON MODEL – Tecnica introdotta dal famoso psicologo americano **Milton Erikson** (papà dell’ipnosi Eriksoniana), consiste nell’arte del parlare “abilmente vago”. Lo scopo è quello di creare empatia tra gli interlocutori, farli sentire affini, accomunati. All’opposto del metamodello visto prima, in questo caso le espressioni linguistiche utilizzate saranno opportunamente vaghe. Esempio ne sono i “quantificatori universali”: tutti, mai, sempre, nessuno, a volte, spesso etc. Con queste espressioni si rendono vaghe, e pertanto comuni a tutti, molte situazioni. Per esempio, un avvocato



in riunione potrebbe dire a un proprio cliente che “già molti dei suoi clienti gli hanno chiesto...”, oppure che “spesso viene fatta una certa richiesta”. In questo modo il cliente potrà sentirsi accomunato a quei molti sentendosi coinvolto nell’esperienza che viene raccontata.

6. ANDARE “IN GUIDA” – Se vogliamo aiutare un nostro interlocutore a fare una certa azione, il modo migliore è modellarne il comportamento per cercare il prima possibile di creare “rapporto”, quindi empatia ed entrare nella “mappa dell’altro” e affiancandolo nello stato d’animo che sta vivendo per poi condurlo con le domande a vedere le cose da altri punti prospettici (“andare in guida”). I coach lavorano quasi esclusivamente con le “domande di qualità”, attraverso cui entrano delicatamente nella “mappa” della realtà dei coachee

**Henry Ford affermava
“che tu pensi di farcela o di non
farcela avrai comunque ragione”**

per aiutarli a vedere da altre prospettive quella realtà che mille volte hanno cercato di risolvere attuando quelle che vengono chiamate “tentate soluzioni fallimentari ridondanti”.

7. PASSATO E FUTURO – La domanda che ci si è posti in Pnl è se influisce di più sulla nostra vita attuale il passato, oppure il futuro. Detto in altro modo, se hanno maggior influenza le esperienze fatte, oppure la vision, come immaginiamo che sarà il nostro futuro. La risposta è che entrambi hanno, ovviamente, influenza sul nostro comportamento. Ma, all’opposto di quanto la psicanalisi freudiana aveva indicato, secondo la Pnl è decisamente il futuro ad avere un impatto maggiore. Se pensiamo, infatti, che una certa situazione sia alla nostra portata la affronteremo in un modo completamente diverso rispetto a come faremmo se partiamo dal pensiero di non avere chance.

D’altra parte un altro grande personaggio del Novecento, Henry Ford affermava “che tu pensi di farcela o di non farcela avrai comunque ragione” sottolineando come il nostro comportamento seguirà ciò che abbiamo immaginato, creando o meno le condizioni del nostro successo. 🎁

**Formatore e Coach specializzato sul target
professionisti dell’area legale
@MarAlbCat*