

LA PNL A SUPPORTO DELLE AZIENDE

“...È nata alla fine degli anni settanta negli Stati Uniti, dall'originale progetto di un linguista e di un cibernetico, John Grinder e Richard Bandler”se il testo proseguisse con questo tono, mettendo l'accento sugli aspetti storici e filosofici di questa disciplina - la **PNL Programmazione Neuro Linguistica** - non le renderebbe l'onore che si merita... perché la **peculiarità** che caratterizza questo creativo approccio consiste nell'aver dato origine ad una metodologia molto pratica, concreta e fruibile. **Utile ed utilizzabile.**

Che cosa la rende unica? Lei, la PNL, può mettere gradualmente ciascuna persona “di buona volontà” nelle condizioni di sapere, ad esempio, **come poter realizzare ciò che desidera realizzare nelle relazioni, a livello di comportamenti. La PNL si occupa cioè del “COME”**. Facciamo un esempio: “per fidelizzare un cliente insoddisfatto occorre sapersi mettere nei suoi panni”, chissà quante volte abbiamo dato a qualcuno, o ci è stato dato questo consiglio. Il punto è: **“come posso fare a fare in modo che ciò avvenga?”**. Qui, può intervenire in aiuto “LEI”, con le sue conoscenze.

Nasce, la PNL, dall'esperienza concreta e dall'osservazione attenta e minuziosa delle strategie che le singole persone mettono in campo nei diversi contesti e situazioni per riuscire a fare ciò che fanno; divenendo consapevoli dei propri meccanismi interni di percezione ed interpretazione della realtà, così come dei meccanismi esterni di comportamento e risposta alla situazione.

Per ogni comportamento umano, è possibile tracciare una “mappa” identificativa dei singoli elementi di pensiero e di azione, necessari e sufficienti per ottenere uno specifico risultato desiderato. Il metodo attraverso cui la PNL aiuta a tracciare le “mappe” viene definito “modellamento” ed è l'arte di scoprire e costruire modelli riproducibili, ovvero **“come fa una data persona a fare quel che fa”** e, a partire da questa consapevolezza, **“come può fare la stessa persona a migliorare in quel che fa e fare anche altro”**, costruendo nuovi e più efficaci modelli di pensiero e nuove strategie di comportamento. Procedendo per analogia o per differenza.

Poichè considera l'esperienza la miglior fonte di apprendimento, questa disciplina ricava i suoi principi dall'osservazione degli eventi concreti e dei fenomeni, che vengono “presi”, scomposti ed analizzati in pezzi sufficientemente piccoli da poter essere compresi, appresi e riprodotti, attraverso un concreto apprendimento sul campo. Nel mettere insieme in sequenza i tanti piccoli pezzi scomposti, l'approccio PNL aiuta le persone ad

individuare strategie efficaci di comportamento che possono essere facilmente apprese ricomponendo i pezzi, e successivamente consolidate con un buon allenamento... Per poi ripartire, una volta divenute automatiche, ad apprenderne altre ancora, con uno spirito di evoluzione e generatività continue ... il "piennellista", bisogna proprio dirlo, ha l'animo del ricercatore e, ancor di più, dell'esploratore che va costantemente alla scoperta di nuove, migliori, originali eccellenze e strategie.

Presupposto indispensabile di tutto ciò? La curiosità verso la vita. La disponibilità non solo ad imparare da chi è esperto in competenze diverse rispetto alle proprie, ma anche a trasmettere le proprie conoscenze affinché possano divenire fruibili per gli altri. Generosità anziché gelosia, apertura e collaborazione verso la creazione di nuove possibilità per tutti. Ognuno è il massimo esperto delle sue strategie, il che significa che c'è sempre tanto da imparare da chiunque.

La PNL è quindi molto appropriata in questo complicato momento storico che necessita di strategie, anche individuali, sempre più adeguate per affrontare efficacemente la complessità.

"Apprendere ad apprendere" pare essere uno dei saperi sofisticati più richiesti ed appetibili dalle organizzazioni post-moderne di oggi, quell'atteggiamento che permette a chi lo possiede di passare facilmente dalle competenze teorico-pratiche specialistiche a quelle meta competenze trasversali che sono la base individuale di autogestione ed autoaggiornamento costante dei propri saperi. Stiamo parlando ad esempio della disponibilità reale all'ascolto; di flessibilità; di sapersi relazionare agli altri aiutandoli a tirar fuori il meglio di sé; della capacità di interpretare gli accadimenti in termini di processi e di trovare modi nuovi ed efficaci di interpretare il proprio ruolo all'interno degli stessi processi; dell'attitudine al problem solving anziché al problem making; della capacità di individuare connessioni nuove e significative tra fenomeni e problemi per produrre agilmente modalità di autocorrezione mirate; della capacità ed attitudine ad auto motivarsi anche nelle situazioni più complesse ed apparentemente impossibili e frustranti.

A fronte di una maggiore complessità generale di scenario, la biografia di ogni singolo individuo è sempre di più nelle sue mani: la "società del rischio", come viene definita sempre più spesso quella attuale, mette una ridondanza di possibilità a disposizione dei singoli individui a cui affida interamente la responsabilità individuale di fruirne. La PNL rende più semplice il saperle cogliere.

Metodologie soggettive di autoconsapevolezza; strategie personali di autoapprendimento; modalità individuali di auto motivazione; strategie individuali di focalizzazione e determinazione degli obiettivi per il raggiungimento dei risultati desiderati, sono alcune parole-chiave che ci permettono di concludere tornando alla domanda originaria di COME la PNL possa risultare utile alle organizzazioni aziendali. L'idea è quella di aiutare gli individui ed i gruppi a muoversi come “costruttori di soluzioni” anziché “portatori di problemi”.

Maria Luisa Strazzari – docente senior CTC