

Percepire con la PNL

di Anna Maria Megna

[Da “Strategie. Rivista Italiana di Programmazione Neuro Linguistica”, n. 4, gennaio – aprile 2004, pp. 48 – 49]

“Se solo riusciremo a vedere l’ universo come un tutt’ uno in cui ogni parte riflette la totalità e in cui la grande bellezza sta nella diversità, cominceremo a capire chi siamo e dove stiamo. Altrimenti saremo solo come la rana del proverbio cinese che, dal fondo di un pozzo, guarda in su e crede che quel che vede sia tutto il cielo”

(Tiziano Terzani)

La PNL definisce “posizione percettiva” il punto di vista da cui un individuo percepisce un evento o una relazione.

Ogni persona ha una propria particolare interpretazione della realtà che lo circonda e lo coinvolge, filtrata dalle proprie esperienze, apprendimenti, convinzioni, valori, metaprogrammi e dalle circostanze emotive in cui si trova.

Questo nostro essere immersi in una realtà (mappa) che a volte consideriamo come unica (territorio) rappresenta un limite al raggiungimento di obiettivi (relazionali e no). Adottare prospettive differenziate rispetto alle nostre rappresenta un’ abilità indispensabile per allargare la nostra visione del mondo, arricchire la nostra mappa e arricchire le nostre relazioni individuali e professionali.

Dice Robert Dilts che “Agire come Se” fossi l’altro o fossi un semplice osservatore permette non solo di liberarsi della percezione attuale dei limiti della realtà, ma anche di usare pienamente l’immaginazione e quindi di accedere alle proprie risorse (Dilts 2003).

La PNL riconosce 4 posizioni percettive:

- **prima posizione:** è la posizione *sé*. La persona è associata completamente al proprio punto di vista: è il modo in cui noi filtriamo e valutiamo solitamente le situazioni come conseguenza delle nostre convinzioni, valori, opinioni,
- **seconda posizione:** è la posizione *altri*. La persona è associata al punto di vista dell’altro e percepisce la situazione secondo la prospettiva dell’altro pensando come lui. E’ la base dell’empatia e della relazione con l’altro.
- **terza posizione:** è la posizione *osservatore*. La persona si dissocia da sé e dalla posizione dell’interlocutore e guarda alla situazione con gli occhi di un osservatore esterno, distaccato dal problema. Osserva la relazione che c’è tra i due interlocutori.
- **quarta posizione:** è la posizione *noi*. La persona percepisce la situazione dal punto di vista di un sistema più ampio entro cui i due soggetti agiscono.

L'esercizio che presentiamo prende in considerazione le prime tre posizioni.

Esercizio

Obiettivi:

- diventare consapevoli, attraverso un'azione scenica, che la mappa non è il territorio
- sviluppare e allenare la capacità di osservazione e calibrazione.
- sviluppare e allenare la capacità di entrare nelle diverse posizioni percettive
- sviluppare e allenare l'abilità di assumere prospettive molteplici e differenziate così da ampliare la propria comprensione di un evento o di una relazione
- sviluppare e allenare la capacità di accedere alle proprie risorse e potenzialità latenti

Utilizzo: l'esercizio può essere utilizzato in percorsi formativi contenenti temi dedicati a:

- problematiche relazionali
- apprendimento
- gestione del conflitto e negoziazione
- comunicazione per la vendita
- problem solving

Dimensione del gruppo: gruppi di tre persone (A, B, C)

Durata: 40 minuti per ogni soggetto; totale 120 minuti

Struttura dell'esercizio:

Prima parte: durata 5 minuti

- A racconta in modo esaustivo un proprio problema di tipo relazionale (disaccordi, incomprensione, conflitti...) che ha con un'altra persona
- B osserva e calibra attentamente A
- C pone domande ad A per cogliere a fondo le caratteristiche del problema dal punto di vista dello stesso A

Seconda parte: 15 minuti

Interpretazione del problema:

- A entra in seconda posizione con la persona con cui ha il problema e lo interpreta come se

fosse l'altro (esprimendo le opinioni e i sentimenti dell' altro)

- B si mette nei panni di A e interpreta il problema dal punto di vista di A e come se fosse A
- C osserva dall'esterno (può intervenire solo nel caso che A non riesca ad entrare totalmente in seconda posizione con la persona che rappresenta)

Terza parte: 10 minuti

- A entra in terza posizione e osserva da fuori la rappresentazione di B e C
- * B si mette nei panni di A e interpreta il problema dal punto di vista di A e come se fosse A
- C interpreta la persona con cui A ha il problema ripetendo le parole e i comportamenti che precedentemente lo stesso A in seconda posizione aveva espresso

Feedback: 10 minuti

- come ha vissuto A l'esperienza in seconda posizione?
- e quella in terza posizione?
- in che modo l'essere entrato in seconda e terza posizione ha modificato la percezione di A circa il problema (in termini emotivi, cognitivi, di giudizio...)?

Bibliografia

Mauro Scardovelli .Il feedback costruttivo .Unicopli,
Milano, 1993

G. Granata –PNL. La programmazione neurolinguistica .De Vecchi Editore, Milano, 1999

J. O'Connor -Il libro del leader. Guidare e coinvolgere con la PNL .Ecomind Publication, Salerno,
2000

R. Dilts –Creare modelli con la PNL -Astrolabio,
Roma, 2003

T. Terzani .Lettere contro la guerra –Longanesi & C.,
Milano, 2002