

P.N.L.

La Struttura dell'Esperienza Soggettiva

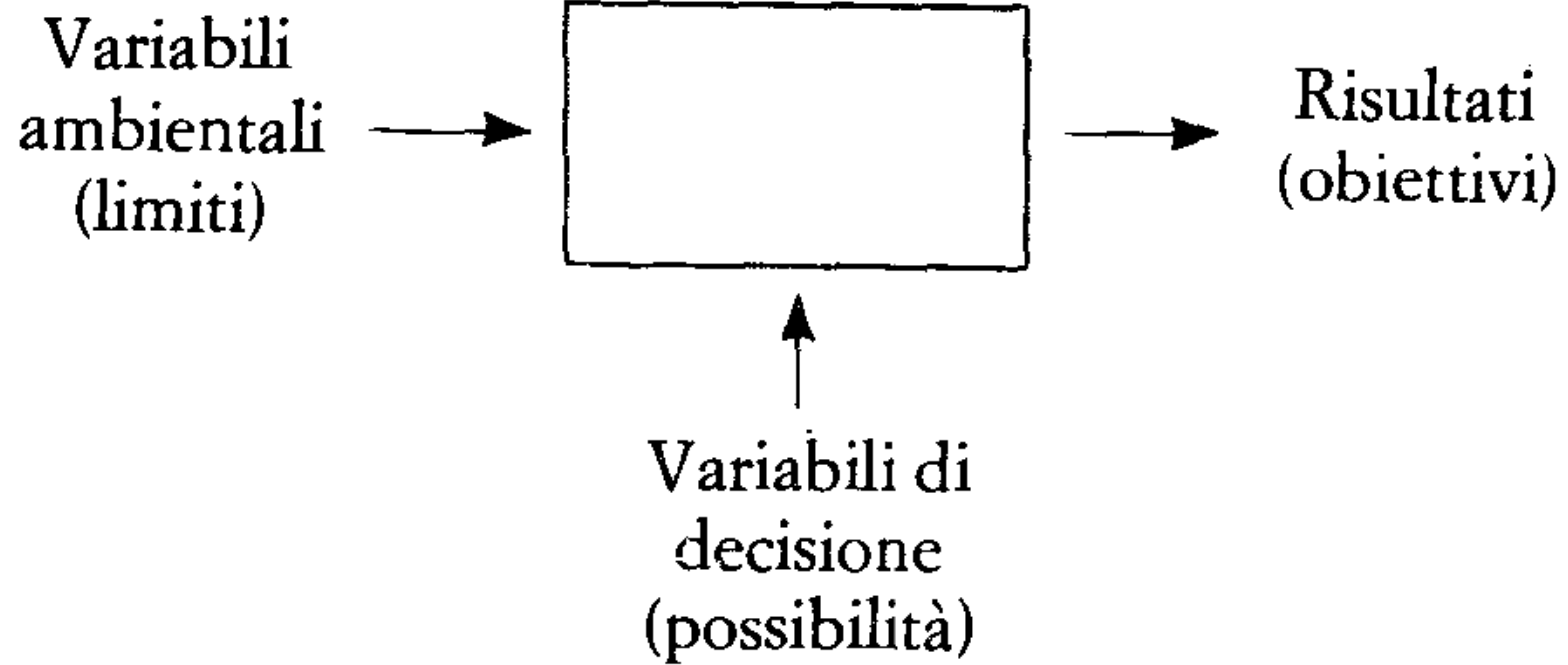
COMPORAMENTO

- Per “comportamento” in P.N.L. s’intende qualsiasi modificazione fisiologica conseguente a stimoli esterni (sensoriali) o interni (rappresentazioni mentali).
- Macrocomportamento e microcomportamento sono programmati attraverso il sistema neurologico.

- Per la PNL, il comportamento è programmato con la combinazione in sequenza delle rappresentazioni del sistema neurale: visioni, suoni, sensazioni, odori e sapori.
- Se manca lo schema neurale (il programma), non ci può essere il comportamento.
- Se lo schema neurale non è adeguato, il comportamento è inefficace o inappropriato allo scopo.

- Ogni comportamento è il risultato di sequenze sistematicamente ordinate di rappresentazioni sensoriali:
 1. le rappresentazioni sensoriali sono gli elementi strutturali.
 2. Le sequenze ordinate sono la sintassi, ossia l'insieme delle regole che descrivono il modo di unire gli elementi strutturali.

- Certi aspetti degli elementi strutturali e della sintassi sono sperimentati come rientranti nel controllo del soggetto, altri come esulanti dal suo controllo.
- Possiamo rappresentare tutto ciò in uno schema di flusso.



- Il progresso scientifico può essere considerato come una progressiva trasformazione delle variabili ambientali in variabili di decisione, a mano a mano che aumenta la conoscenza; o, se si preferisce, la conoscenza aumenta ogni qual volta una variabile ambientale diviene variabile di decisione.

- Il presupposto implicito del modello scientifico è il seguente: ogni parte della nostra esperienza può essere capita e quindi controllata a patto di studiare i procedimenti che vi sono sottesi.
- Fin tanto che essi non sono compresi, la spiegazione deve fare ricorso ad entità ipostatizzate: gli dei, i pianeti, l'energia cosmica ... tutte variabili ambientali e non di decisione.

- Il progresso scientifico è sostanzialmente costituito dal passaggio di parte della nostra esperienza dalla categoria delle variabili ambientali a quella delle variabili di decisione mediante la riconversione o ristrutturazione del modo di concepire il funzionamento di un dato fenomeno.

- Gravità, elettricità, magnetismo sono fenomeni per i quali gli scienziati non hanno ancora una *teoria* adeguata, tuttavia, hanno un'adeguata conoscenza delle *leggi di funzionamento* – degli elementi strutturali e della sintassi – tanto da poter progettare e costruire dispositivi meccanici e elettronici che sfruttano tali fenomeni, trasformandoli da variabili ambientali in variabili di decisione.

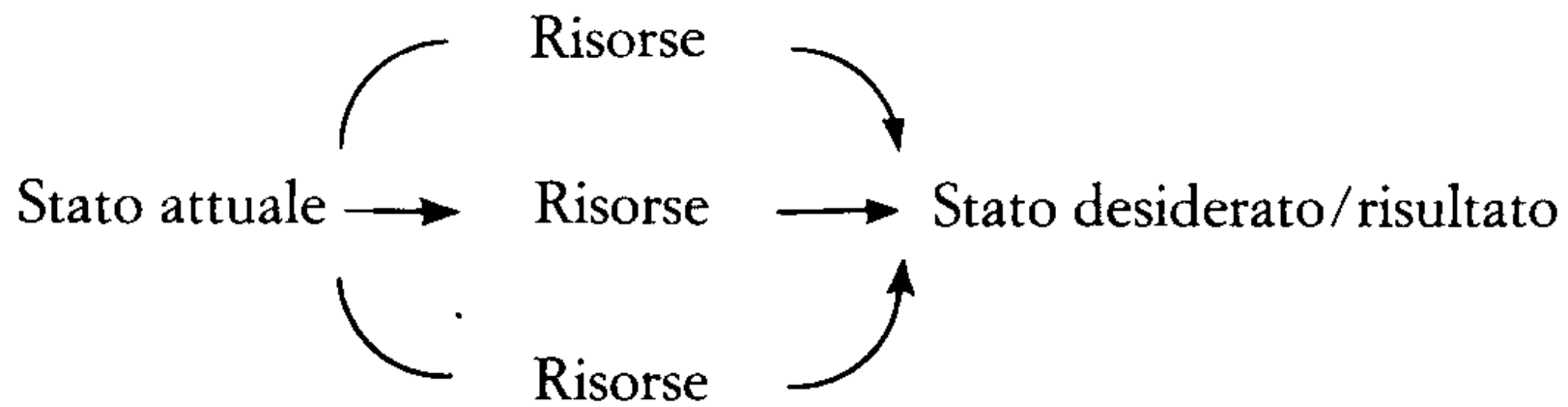
- Nella scienza classica lo scienziato, l'osservatore, era considerato estraneo al fenomeno osservato.
- Nella fisica della relatività è stato introdotto l'osservatore e così anche nella fisica quantistica.
- In molti altri campi questo non è ancora avvenuto, o non completamente.

- Ad esempio, nella medicina si postula che molti disturbi e malattie sono principalmente causati da variabili ambientali (germi, virus, smog, radiazioni, caldo, freddo, ecc.) e richiedono un trattamento correttivo esterno (farmaci), anziché fare ricorso a metodi con i quali l'individuo potrebbe alterare o adattare il proprio sistema biologico (risposta placebo) per cambiare lo stato patologico.

- Nel modello sanitario corrente il paziente situa nel medico il luogo del controllo del suo comportamento e il medico si rifà al modello scientifico. Invece, l'effetto placebo fa pensare che “ammalarsi” e “guarire” siano in realtà comportamenti il cui controllo risiede nell'individuo. La malattia potrebbe essere, al pari della guarigione, una variabile di decisione, anziché una variabile ambientale!

- La PNL situa nell'individuo il luogo del controllo del comportamento e propone l'esame delle correlazioni esistenti tra quello che sperimentiamo come l'ambiente esterno e le nostre rappresentazioni interne di tale esperienza.
- La PNL è un modello concepito per la trasformazione del maggior numero di variabili ambientali in variabili di decisione.

- Il processo di modificazione del comportamento contempla tre punti:
 1. Rappresentazione dello stato attuale
 2. Rappresentazione dello stato desiderato
 3. Rappresentazione delle risorse

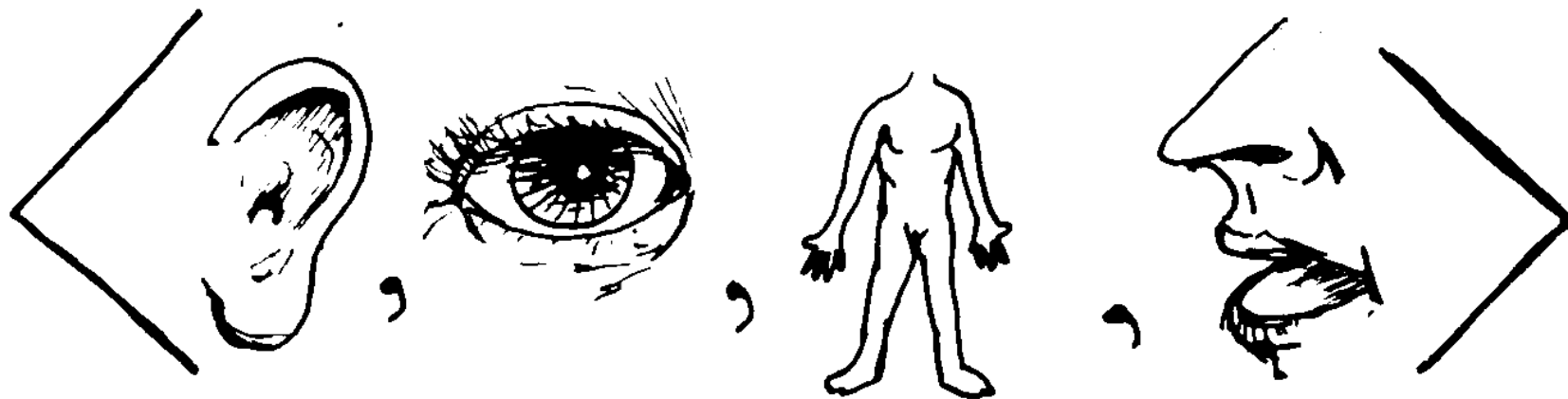


- a) la natura del comportamento male adattivo: ciò che costituisce una risposta problematica;
- b) la natura del comportamento di crescita, di scelta e generativo;
- c) il modo di individuare, in termini sensoriali specifici, un risultato, o un insieme o una classe di risultati, specifici;
- d) il modo di individuare e rappresentare, nelle modalità sensoriali appropriate, gli elementi (risorse, esterne e comportamentali) connessi al conseguimento di tale risultato;
- e) la rappresentazione delle forme e delle regole di interazione tra questi elementi che individuano, originano e prevedono i risultati desiderati;
- f) il modo di individuare e rappresentare lo stato attuale di progressione o sviluppo in modo da poterlo utilizzare per dare all'individuo, alla famiglia o all'organizzazione un *feedback* sul punto in cui sono rispetto ai loro risultati.

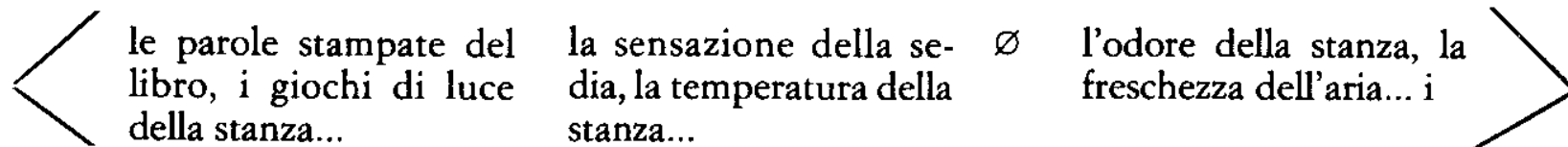
I sistemi rappresentazionali

- Gli elementi fondamentali a partire dai quali si formano gli schemi del comportamento umano sono i sistemi percettivi: vista, udito, cenestesi, olfatto e gusto.
- Per la PNL, tutte le distinzioni che un essere umano può fare in merito all'ambiente (esterno e interno a lui) e al comportamento (proprio o altrui) possono essere rappresentate vantaggiosamente nei termini di tali sistemi.

- Il postulato della PNL è che ogni esperienza in atto può essere utilmente codificata come composta da una combinazione delle cinque categorie sensoriali.



Supponendo che in questo momento il lettore stia seduto comodamente in un posto tranquillo e stia leggendo da solo, si può usare la 4-pla per rappresentare così la sua attuale esperienza del mondo:



- Le informazioni o *distinzioni sensoriali* ricevute attraverso i cinque sensi mettono in moto e adattano i processi comportamentali e l'output del soggetto.
- Ogni categoria percettiva forma un *complesso sensomotorio* che diviene *responsabile* per certe classi di comportamento.
- Questi complessi sensomotori sono chiamati *sistemi rappresentazionali*.

- Ogni sistema rappresentazionale forma una rete tripartita:
 1. Input, che riguarda la fase di raccolta delle informazioni (distinzioni sensoriali) e la ricezione del feedback dall'ambiente (esterno e interno).
 2. Rappresentazione/elaborazione, che comprende la costruzione della mappa dell'ambiente e l'elicitazione delle strategie comportamentali (apprendimento, decisione, ecc.).
 3. Output, che è la trasformazione causale del processo di rilevamento rappresentazionale.

- In PNL, per “comportamento” s’intende l’attività che rientra in qualsiasi complesso di sistema rappresentazionale in qualunque stadio.
- I sistemi rappresentazionali formano gli elementi strutturali dei nostri modelli di comportamento.
- Le mappe sono la rielaborazione dell’esperienza in sequenze di schemi o “frasi comportamentali”.
- Gli schemi formali di queste sequenze sono le “strategie”.

- Il modo in cui ordiniamo in sequenza le rappresentazioni attraverso le strategie determina il significato che una particolare rappresentazione avrà nel nostro comportamento, come l'ordine delle parole nella frase.
- Non è la rappresentazione in sé, ma come essa opera nel contesto di una strategia.

- Il linguaggio costruisce un'esperienza narrativa semantica che è esperienza secondaria.
- Le parole, scritte o pronunciate, sono semplici codici che suscitano in noi esperienze sensoriali primarie grazie al processo di *ricerca transderivazionale*.

- L'esistenza di *sequenze ordinate di rappresentazioni* (strategie) presuppone delle reti interconnesse di attività a livello neurologico.
- Le connessioni incrociate fra sistemi rappresentazionali, per cui l'attività di un sistema dà l'avvio all'attività di un altro sistema, sono chiamate in PNL "*sinestesie*".

- Gli *schemi sinestesici* costituiscono gran parte del processo con cui si creano i significati
- La capacità e la perizia sono il risultato diretto delle connessioni incrociate che si stabiliscono tra i complessi rappresentazionali neurali
- Le maggiori differenze tra gli individui circa le loro abilità sono dovute alle correlazioni sinestesiche.

Le Strategie

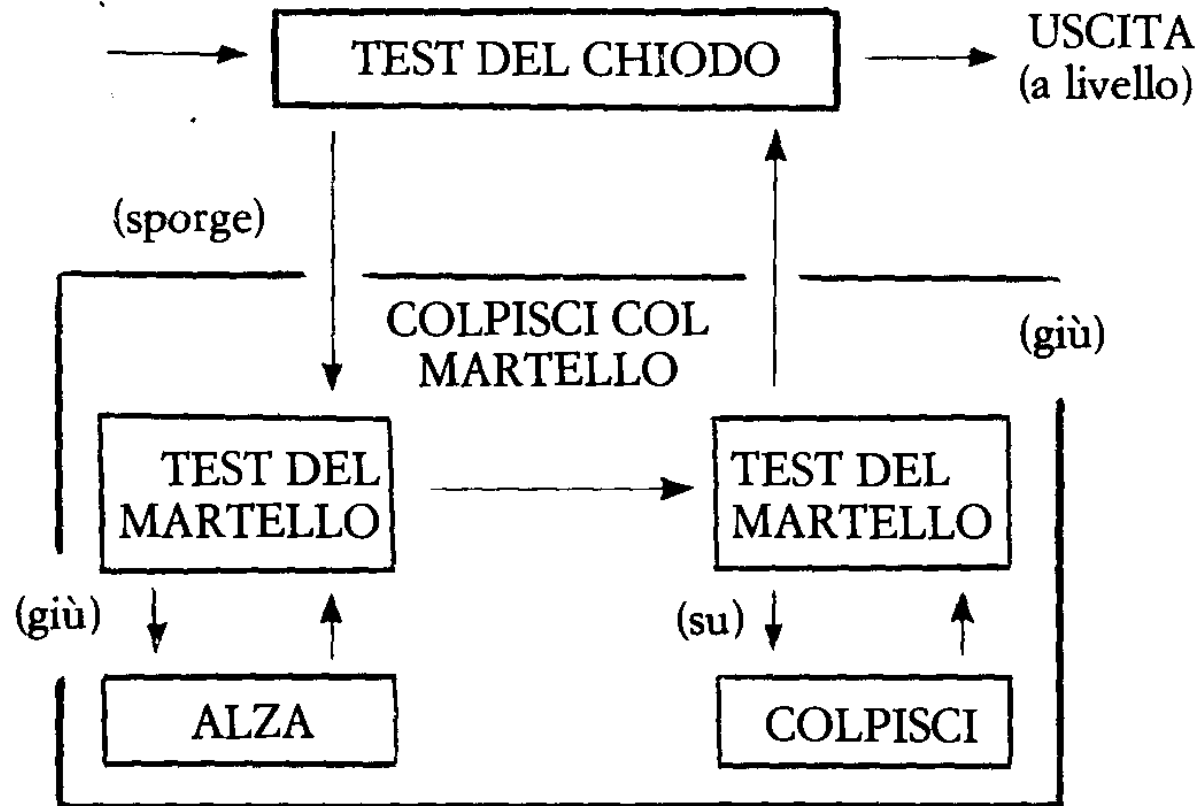
- I fisiologi hanno elaborato il concetto di “arco riflesso” per indicare il processo osservabile dello stimolo-risposta.
- I neurofisiologi e psicologi Miller, Galanter e Pribram, in un'opera diventata un classico dal titolo Piani e struttura del comportamento, pubblicato nel 1960, elaborarono il concetto di T.O.T.E. (Test – Operation – Test – Exit).

- Il concetto di T.O.T.E. amplia quello di arco riflesso sino a comprendervi un'operazione di *retroazione* come attività intermedia fra stimolo e risposta.
- Si tratta della cosiddetta fase di TEST (confronto fra lo stato attuale e lo stato desiderato).
- Il confronto determinerà se il comportamento sarà reiterato o modificato, nel tentativo di superare il test.

Modello T.O.T.E.



T.O.T.E. incassati



- È possibile immaginare che le condizioni di test e le operazioni del T.O.T.E. avvengano attraverso i nostri sistemi rappresentazionali, cioè, possiamo individuare con precisione, per ogni stadio della sequenza T.O.T.E., un sistema rappresentazionale o una combinazione di sistemi rappresentazionali.

- La fase di TEST può essere concepita come l'accoppiamento simultaneo ed il confronto di due rappresentazioni diverse per la verifica della loro collimazione.
- Possiamo anche avere test di intensità, laddove la collimazione è ricercata fra le caratteristiche quantitative delle due rappresentazioni confrontate, quella dello stato attuale e quella dello stato desiderato, come nella ricerca del volume giusto della radio.

- Il test dell'intensità si ritrova nelle strategie di decisione e di motivazione e nei casi di stress o conflitto interiore.
- Il conflitto viene risolto o perché una delle rappresentazioni diventa sufficientemente forte da assumere il controllo e determinare l'uscita allo stadio successivo della catena di risposta, o quando l'individuo, con le proprie operazioni, cambia o compone con un compromesso le rappresentazioni in modo che divengano reciprocamente congrue.

- Le persone tendono a specializzarsi in un sistema rappresentazionale per l'esecuzione delle fasi di test e di operazione.
- Si parla di supremazia di un dato sistema rappresentazionale e a quel sistema è attribuito il valore più elevato nella costruzione dell'esperienza.

- Non sempre il sistema rappresentazionale utilizzato in una strategia o la strategia medesima sono adeguati al compito.
- Un esempio può essere tratto dalla strategia di computazione visiva e quella di computazione fonetica

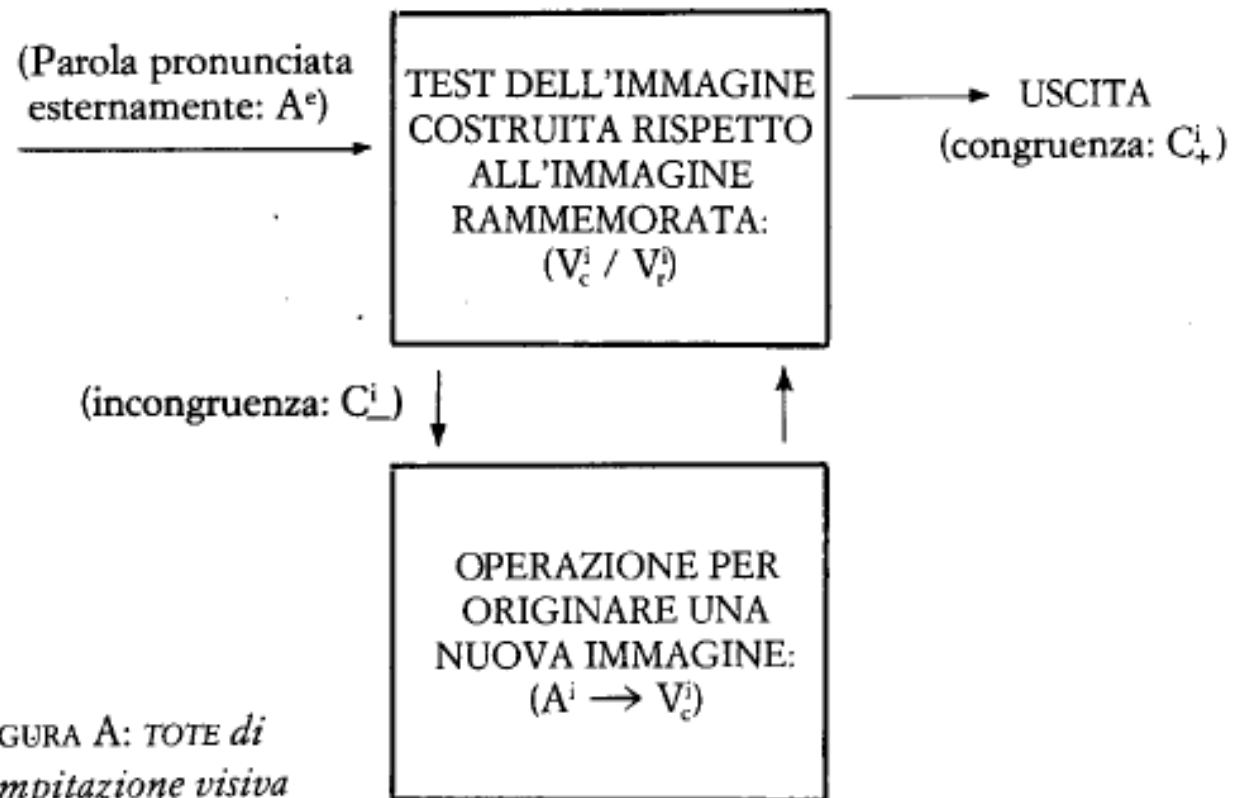
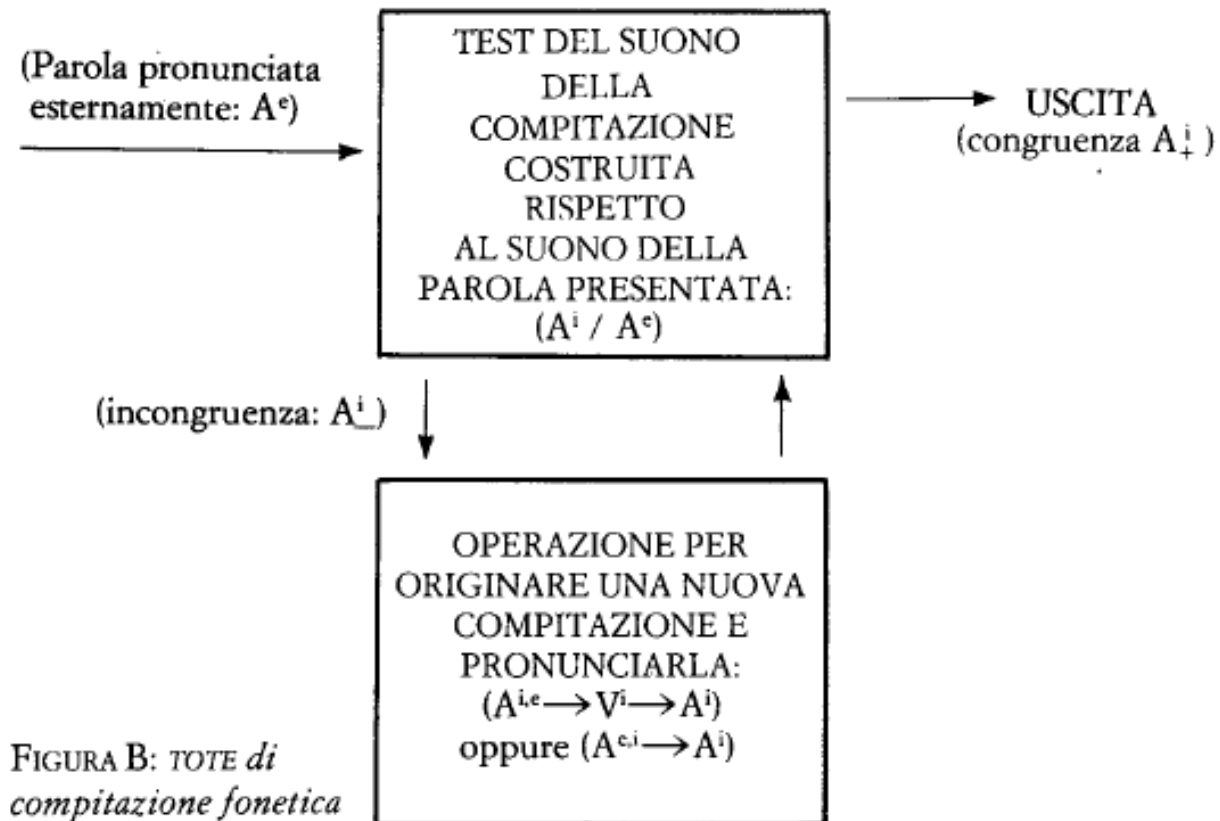
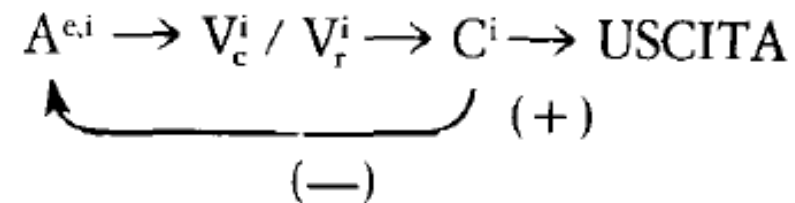


FIGURA A: TOTE di *compitazione visiva*

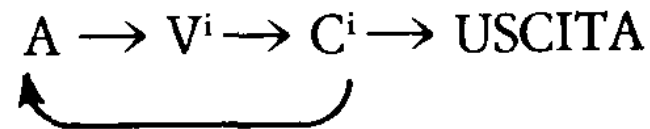


- Un altro modo di rappresentare un T.O.T.E., cioè una strategia, è attraverso una serie lineare di notazioni in cui sono rappresentati:
 1. Il sistema rappresentazionale in cui l'informazione è codificata
 2. Il rapporto sequenziale tra le rappresentazioni

Potremmo dunque procedere alla notazione del grafico del TOTE di competizione visiva (Figura A) in questo modo:



A seconda dello scopo che intendiamo perseguire con la strategia, la notazione può essere semplificata ulteriormente, con la sola indicazione della progressione della rappresentazione di base:



Essa indica che, per imparare l'ortografia, l'individuo comincia in forma auditiva (non è specificato se lo stimolo provenga da fonti esterne o interne), deriva dal suono un'immagine mentale e da questa una sensazione che potrà rimandare la strategia in circuito o dare uscita.

- Una strategia è un mezzo per avere accesso alle risorse, così come un numero di telefono ci consente la connessione con la persona desiderata.
- Se sbagliamo la sequenza dei numeri, non otterremo la risposta voluta.
- Anche una strategia può risultare inappropriata allo scopo perseguito.

- Le formiche attribuiscono valore preminente al sistema rappresentazionale dell'olfatto e lo usano nella loro strategia per determinare se una di loro è viva o morta.
- Pertanto, finché l'odore della decomposizione non è sufficientemente forte, continuano a nutrire la loro compagna, poi la portano nel mucchio delle morte.

- Ma se una di loro, ancorché viva, ha addosso l'odore della decomposizione, la trasportano di peso nel mucchio delle morte, nonostante la sua resistenza e i suoi tentativi di evitarlo: le informazioni degli altri sistemi rappresentazionali sono semplicemente ignorate!

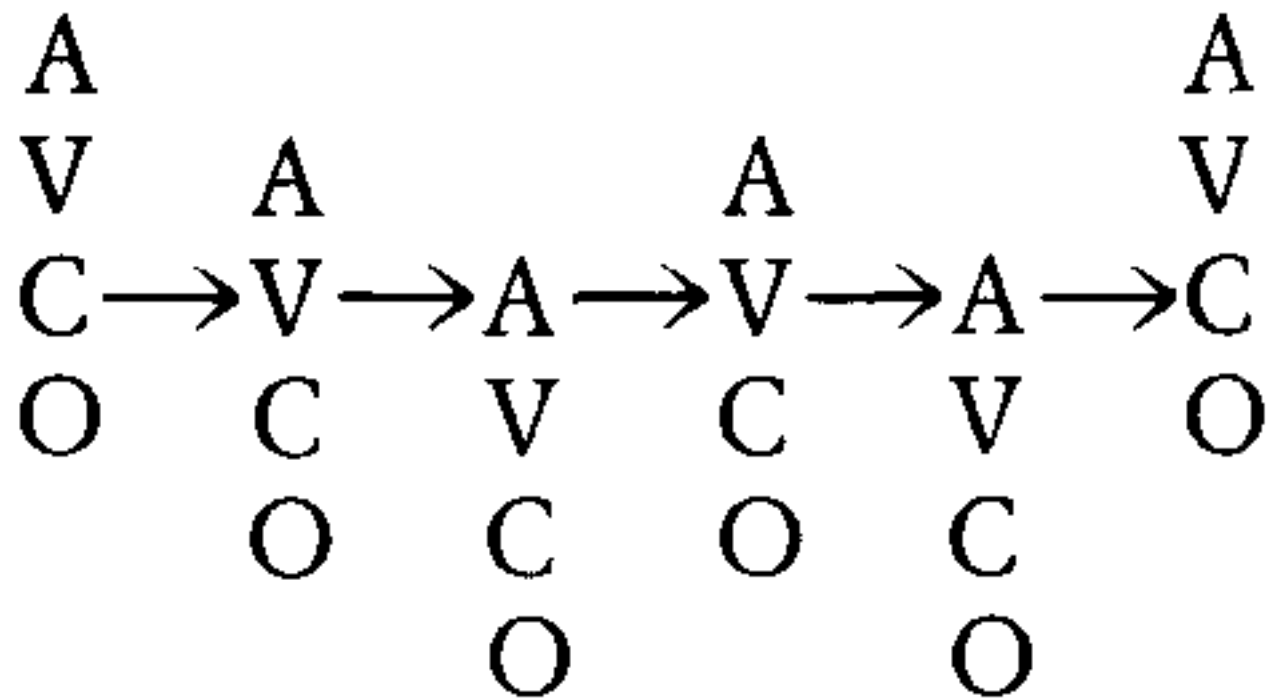
- Anche gli umani si comportano spesso come le formiche!
- Spesso le persone rifiutano di cambiare i criteri di test che fino ad allora hanno maggiormente valutato.
- “La paura maggiore dell’essere umano non è quella di morire, ma quella di dover cambiare; a volte, sono disposti a morire pur di non farlo!” (Virginia Satir)

- Poiché fra gli umani e nella nostra cultura i sistemi rappresentazionali legati agli organi di senso dell'olfatto e del gusto raramente assurgono al livello di sistemi di guida – mentre sono dei potenti attivatori dei processi di ricerca transderivazionale – possiamo adottare una notazione semplificata delle strategie raggruppandoli sotto il medesimo simbolo “O” (olfattivo-gustativo).

- Naturalmente, anche se in ogni data unità di tempo di elaborazione neurologica possiamo parlare di prevalenza di un sistema rappresentazionale, questo non vuol dire che gli altri siano inattivi.
- Chiamiamo “Operatore-R” il sistema che agisce per selezionare di momento in momento, nelle varie fasi della strategia un sistema rappresentazionale come più significativo degli altri e con maggiore valenza segnaletica.

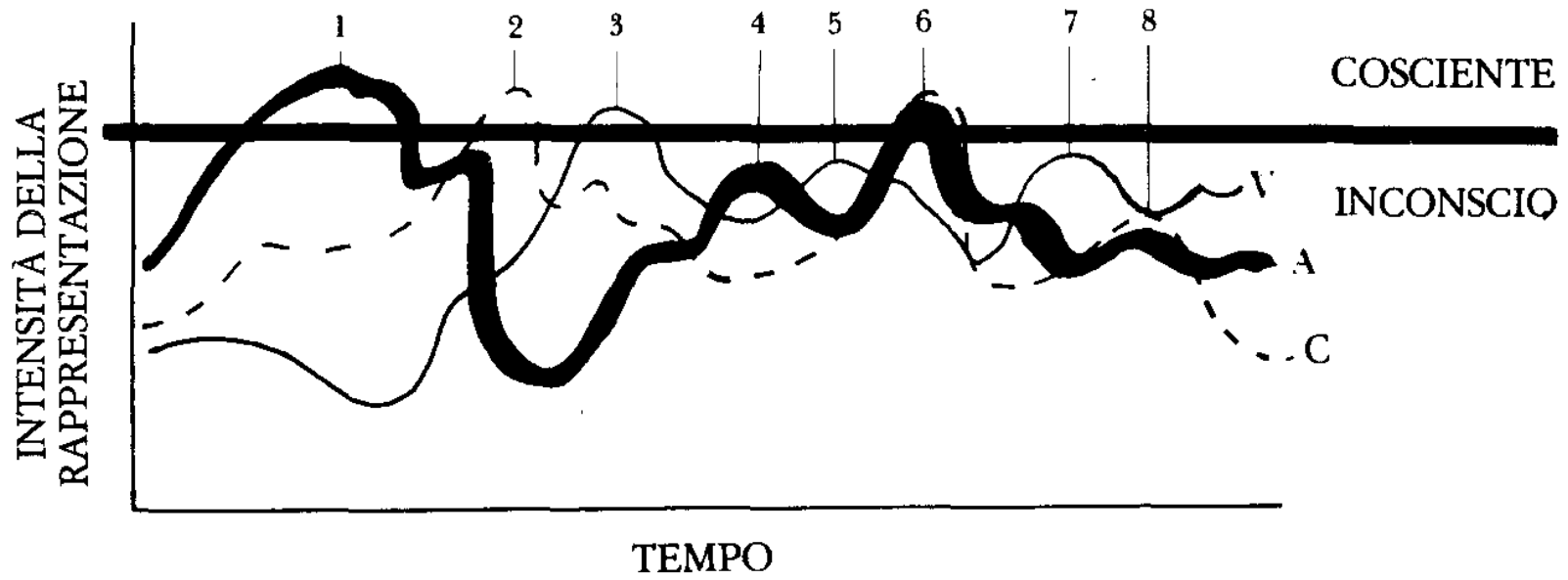
- Il meccanismo dell'Operatore-R è una combinazione dei cosiddetti “*segnali d'accesso*” e degli *schemi sinestesici* già fissatisi.
- I segnali d'accesso sono comportamenti che sviluppiamo per sintonizzare il nostro corpo e influire sulla nostra neurologia in modo da poter accedere ad un sistema rappresentazionale con maggiore forza.

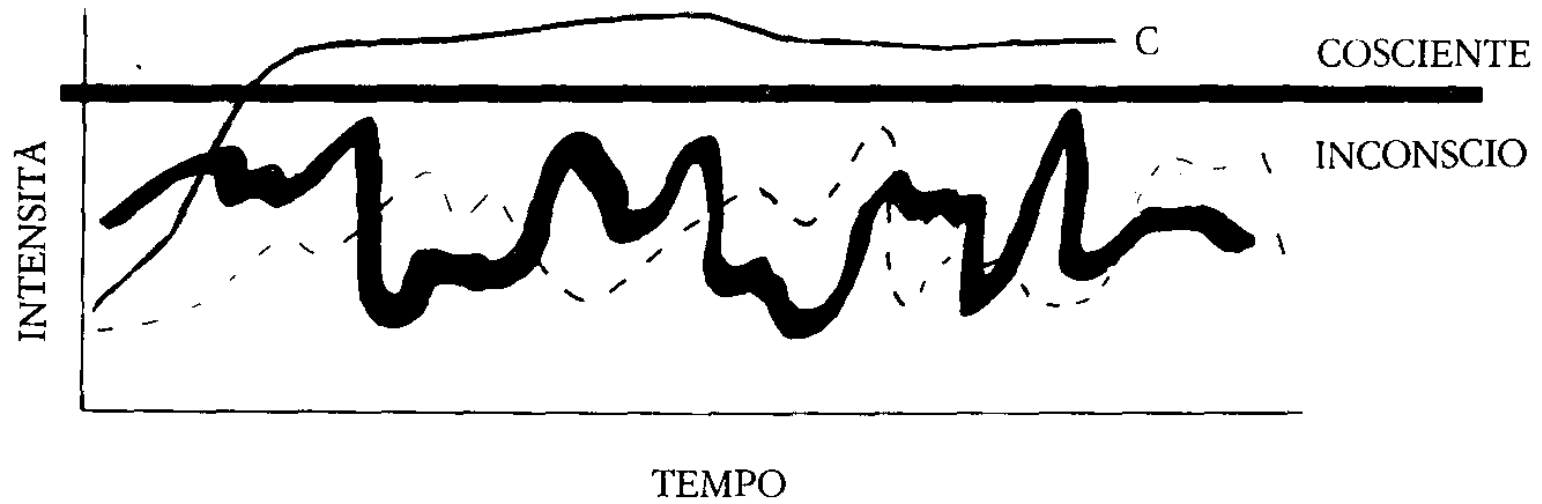
- Alcuni segnali d'accesso sembrano essere specie-specifici, perché si ritrovano costantemente in individui di diverse parti del mondo e di diverse culture.
- Altri segnali d'accesso sono invece ancoraggi o inneschi personali, formati nel corso dell'esperienza di ciascun individuo.



- La coscienza è il risultato dell'intensità relativa che ha luogo nei nostri sistemi rappresentazionali.
- È una proprietà emergente dall'attività del sistema neurale, non è un iniziatore di tale attività.
- È un effetto collaterale del processo rappresentazionale.

- Una rappresentazione diventa cosciente solo se raggiunge un certo *livello di intensità*.
- La significatività comportamentale è funzione della *variazione* dei valori relativi.
- Perciò, lo stato di coscienza di una rappresentazione ci dice ben poco sulla sua significatività comportamentale.





- la coscienza è un fenomeno limitato: 7 ± 2 pezzi d'informazione.
- Le strategie e le rappresentazioni per la maggior parte avvengono al di sotto del livello di coscienza, sono cioè inconsce.
- Tanto più un TOTE è diventato abituale, tanto più le sue fasi sono inconsce.

- Per poter cambiare una strategia che è inappropriata agli scopi desiderati è necessario che tutte le sue fasi, o almeno quelle fondamentali, diventino consce.
- Rendere esplicite le strategie inconsce è uno dei compiti più importanti in un intervento di PNL.

- Un'altra caratteristica importante delle strategie è che esse sono formali, cioè prescindono dal contenuto specifico che di volta in volta costituisce l'esperienza in atto.
- Le seguenti strategie sono quelle più utili per l'accesso alle risorse delle persone necessarie al conseguimento di un risultato:
apprendimento, motivazione, creatività, convincimento, decisione e rammemorazione.

L'estrazione delle strategie

- Per “estrazione” s'intende il procedimento mediante il quale si raccolgono le informazioni necessarie a rendere esplicita la *sequenza ordinata* dell'attività dei sistemi rappresentazionali che costituisce una particolare strategia.

- Due modi per estrarre una strategia:
 1. Metodo verbale: fare delle domande.
 2. Metodo fattuale: fare eseguire un compito che richieda l'uso della strategia in questione. Questo metodo ha il vantaggio della minore interferenza dell'introspezione e della rammemorazione.

- Per estrarre una strategia e scomporla nelle sue fasi sono necessari due principali strumenti di analisi:
 1. Un vocabolario per descrivere le distinzioni rappresentazionali e un sistema di notazione per descriverne la sequenza.
 2. Un insieme di indicatori su base sensoriale (segnali comportamentali) con i quali sia possibile individuare le distinzioni rappresentazionali.

- La gente fa ciò di cui sta parlando.

- La gente parla di ciò che sta facendo.

- Metodi per estrarre una strategia:
 1. Mettere la persona nel contesto in cui essa è stata elaborata o che contiene le ancore o inneschi che l'attivano.
 2. Presentare un'imitazione del comportamento o la riproduzione di parte del contesto.
 3. Fare esagerare alla persona qualche piccola parte della strategia (avvio della ricerca transderivazionale e della regressione di età).
 4. Porre delle domande dirette in merito al comportamento.

- Domande da porre:
 - Puoi dirmi qualcosa su qualche volta in cui sei stato capace di X ?
 - Come è X ?
 - Sai X ?
 - Hai mai avuto X ?
 - Quando sei riuscito nel modo migliore a X l'ultima volta ?
 - Come fai a sapere che sei in grado di X ?
 - Che ti occorrerebbe fare per X ?
 - Che cosa succede se tu X ?
 - Quando è stata l'ultima volta che tu X ?
 - C'è stata qualche volta in cui tu non hai avuto X ?

Metastrategia n. 1

- Nel caso in cui la storia personale del soggetto non offre alcuna strategia di riferimento:
 - Ti è mai capitato, trovandoti in una situazione inconsueta, di meravigliarti per la facilità con la quale sei riuscito ad apprendere ciò che ti occorreva sapere per agire con efficacia date le circostanze ?

Metastrategia n. 2

- Uptime (è la condizione in cui l'attenzione è focalizzata all'esterno e tutti i nostri canali sensoriali sono completamente aperti e operativi):
 - Ti è mai capitato qualche volta di sentirti nel pieno possesso delle tue risorse e della tua potenzialità come persona, di essere alacre e vigile, pronto a reagire in modo appropriato a qualsiasi stimolo dell'ambiente circostante ?

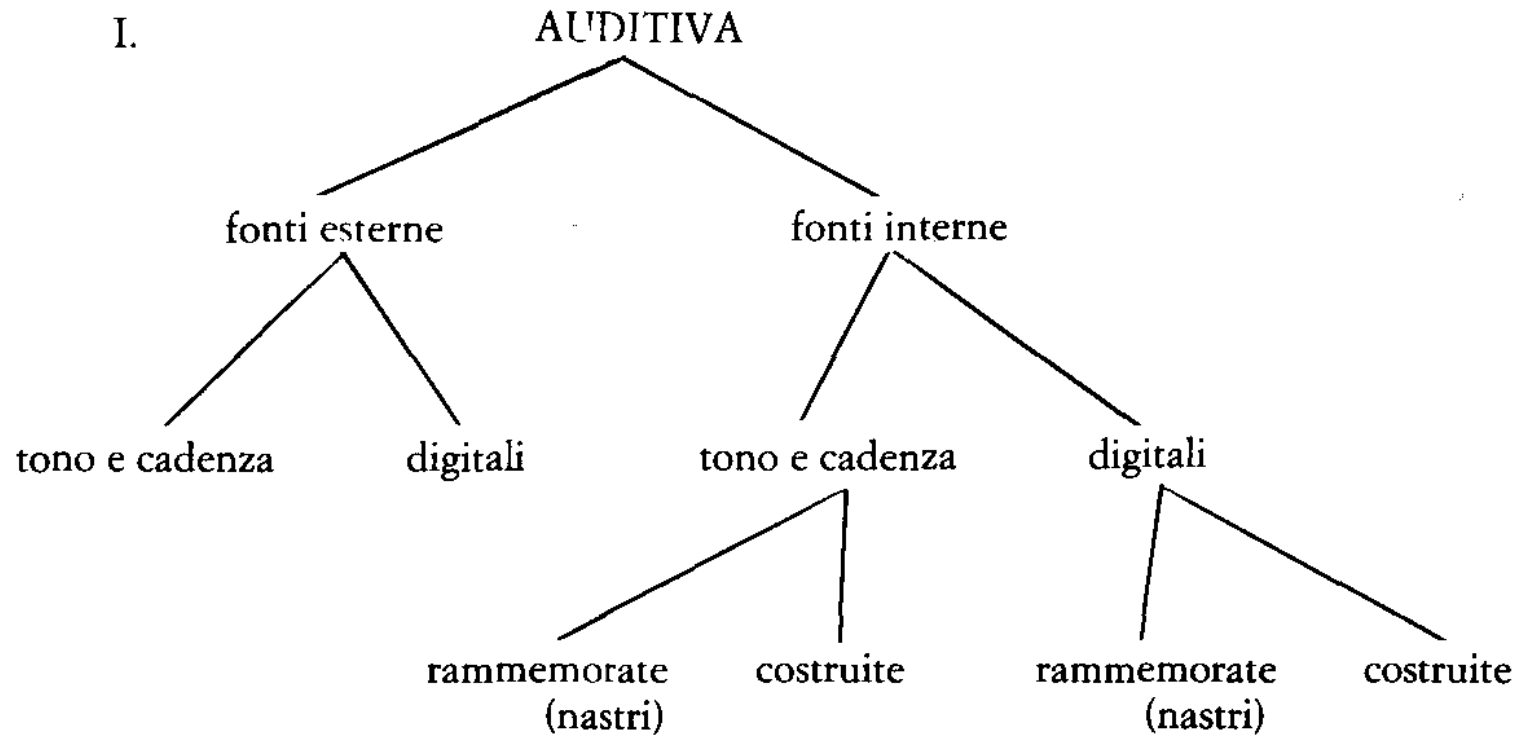
Dissezione della strategia

- Dopo aver estratto la strategia che vogliamo prendere a modello o modificare o utilizzare, dobbiamo sezionarla e disporne i pezzi nell'appropriata sequenza di stadi.
- Per farlo, possiamo:
 1. Accrescere la nostra capacità di osservazione
 2. Rallentare il processo per poterlo seguire

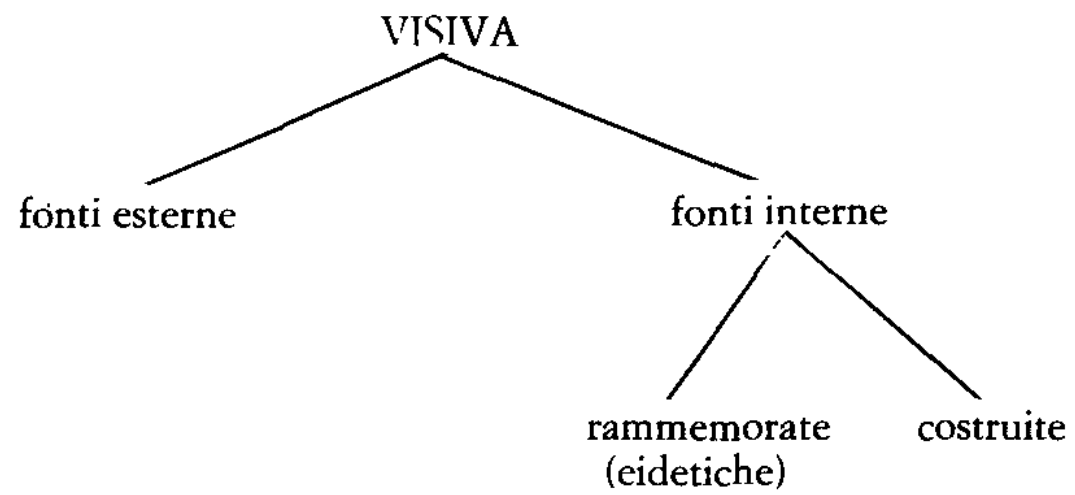
- Domande utili a rallentare il processo, renderlo cosciente e trovare lo stimolo esterno iniziale che fa scattare quella strategia:
 - Qual è la prima cosa che fai quando X ?
 - Qual è il primo passo quando X ?
 - Cosa è successo subito prima che tu X ?
- Successivamente:
 - Poi che cosa è accaduto ?
 - E allora che cosa hai fatto ?

- È di capitale importanza che la descrizione dell'esperienza offertaci dal soggetto contenga *specifici riferimenti ad un particolare canale sensoriale* perché sia possibile stabilire il *sistema rappresentazionale preminente* per quel determinato stadio della strategia.

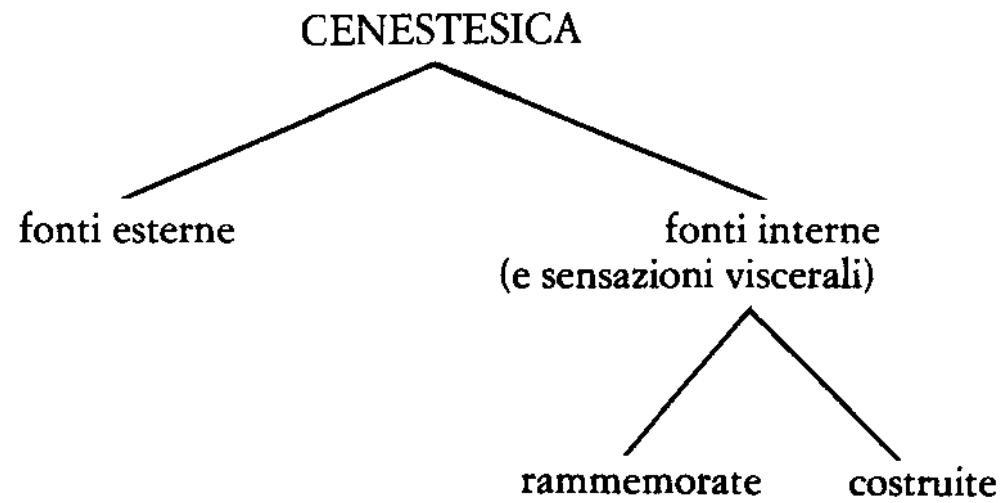
1° Ampliamento della notazione 4-pla



II.



III.



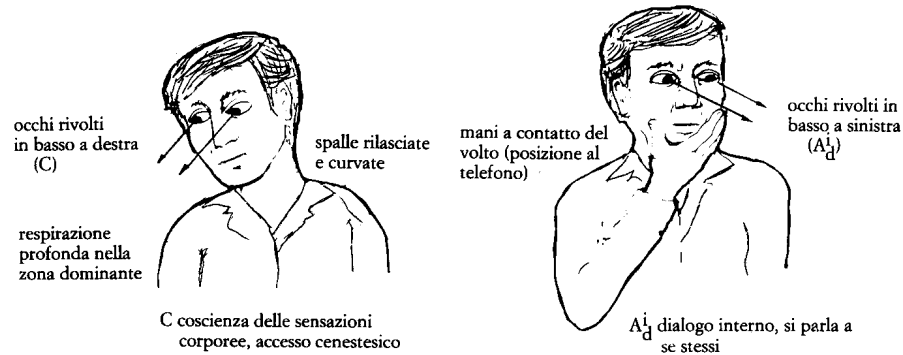
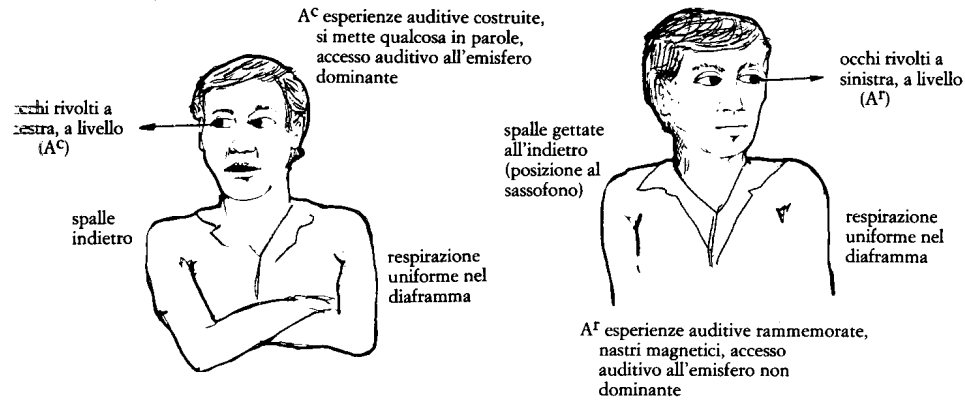
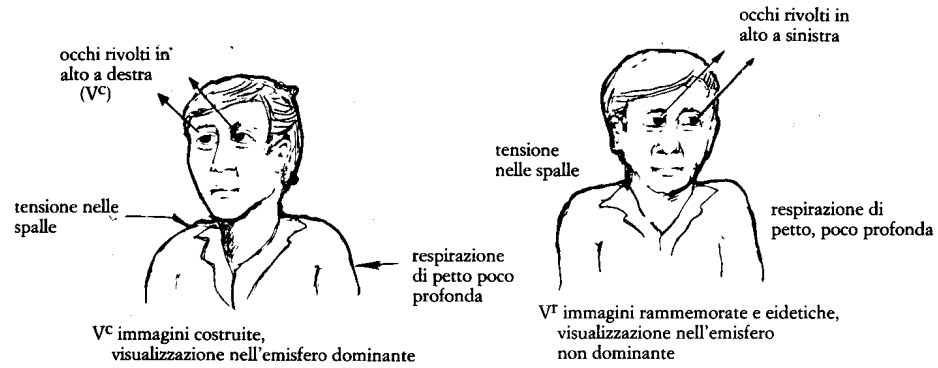
$$A_d^{e,i(r,c)} \langle A_t^{e,i(r,c)}, V^{e,i(r,c)}, C^{e,i(r,c)}, O^{e,i(r,c)} \rangle$$

- Tutto ciò che avviene in una parte del sistema neurologico e biologico che costituisce un essere umano ne influenzerà in qualche modo tutte le altre.
- Una volta individuati gli schemi d'interazione tra le diverse parti del sistema, si potranno prevedere e utilizzare gli effetti reciproci di queste.
- Ogni comportamento (micro e macro) è una trasformazione di processi neurologici interni, sui quali pertanto reca delle informazioni.
- Quindi, ogni comportamento è comunicazione e non si può non comunicare.

Dissezione delle strategie

- Per mezzo dei predicati
- Per mezzo dei segnali d'accesso:
 - Posizione degli occhi
 - Gesticolazione
 - Tono di voce e cadenza
 - Ritmo e posizione della respirazione
 - Tono e postura dei muscoli
 - ...

Segnali d'accesso tipici per gli individui non mancini



2° Ampliamento della notazione della 4-pla

- Se consideriamo i rapporti fra le componenti rappresentazionali della strategia, cioè della sequenza fra gli stadi, potremo avere:
 - a. Risposta congrua: la sostanziale continuazione della rappresentazione che precede, ma con diversa modalità (simbolo \rightarrow).
 - b. Risposta di polarità: la rappresentazione che è un rovesciamento del contenuto dello stadio che precede (simbolo p sotto \rightarrow)
 - c. Metarisposta: un commento circa lo stato che precede (simbolo m sotto \rightarrow)