

PERCORSI DI SCELTA E PERCORSI OBBLIGATI

(Incontro con il pensiero positivo)



LILLY CARITA'

Genesi XI capitolo
Tema di Babele e della sua torre
versione di Casidoro de Reina
rivista da Cipriano de Valera
traduzione di Jorge Luis Borges

In copertina
Torre di Babele, miniatura tratta dal
Libro d'Ore del Duca di Bedford 1423 circa
Londra British Museum

. Ecco, qui il popolo è uno solo, e
tutti costoro hanno un unico linguaggio; e
han cominciato a operare, e nulla li ritrarrà
ora da ciò che han pensato di fare.
Ordunque scendiamo, e confondiamo le loro
lingue, affinché nessuno intenda la parola del
suo compagno. Così li disperse. *

INTRODUZIONE

Chi scrive ha avuto l'ambizione di rivolgersi contemporaneamente sia alle persone che ignorano qualsiasi fondamento della Programmazione Neuro Linguistica, o addirittura non ne conoscono l'esistenza, e nello stesso tempo, di mostrare a chi è dentro a questa disciplina, l'impatto emotivo di un personaggio medio di fronte a un mondo nuovo ed ignoto.

Questo, nell'intenzione dell'autrice si è voluto ottenere con l'intersecazione di due punti di vista diversi o se si preferisce da due angolazioni diverse.

La prima è la descrizione dello stato d'animo di una persona qualsiasi che si trova per la prima volta in un contesto ove esiste e si applica la comunicazione efficace, in questo caso un seminario commerciale basato sul sistema del network marketing. Questo tipo di seminari, se ben fatti, si ispirano ai contenuti della P.N.L. e ne sono un'applicazione pratica.

La seconda sono i fondamenti storici tecnici e strategici di cui è formata la Programmazione Neuro Linguistica.

In questa tesina perciò si alternano descrizioni teoriche e storiche sulla origine e sul significato della P.N.L. insieme con le sensazioni e la storia personale di una figura che è stata immaginata come un essere recettivo al cambiamento, con i limiti e i dubbi che hanno tutte le persone che vogliono modificare il loro status precedente e si accorgono che le leggi, che avevano ritenuto immutabili, erano spesso, nella realtà, delle convenzioni sociali stabilizzate e non più soggette a discussione, come la maggior parte di coloro che hanno avuto una crescita iniziale abbastanza simile a tanti

altri.

In questa prima parte c'è l'educazione che viene impartita i condizionamenti legati alla società, i tabù religiosi e sociali insomma quella "buona educazione" che permette di fare alcune cose mentre altre non debbono essere addirittura pensate.

Questa descrizione, che può apparire banale, è significativa proprio del fatto che a qualsiasi persona la partecipazione ad un seminario commerciale, dove si vive un'altra dimensione, può significare soltanto una occasione per poter cogliere dei pensieri diversi e poter cambiare e migliorare il proprio stile di vita.

Questo può essere il pensiero di tutte le persone, che si comportano e cercano delle opportunità che le facciano sentire sempre pronte e aperte ad accettare qualcosa di diverso, anche se sconosciuto. Ed è proprio in questa ottica che si configura il cambiamento di cui si parla, che può avvenire, anche a seguito di coincidenze. Perché possa avvenire, un cambiamento, nel tempo, che è un fattore determinante, vi deve essere un atteggiamento personale che può essere soppresso o enfatizzato, spesso sottocosciente, per arrivare al punto di essere recettivi a qualunque novità.

Questo atteggiamento ha nel suo retroterra eventi positivi e negativi subìti o voluti che sono presenti nella vita di ogni persona e che ognuno dovrebbe far riaffiorare quando ha la sensazione che la sua vita stia diventando troppo limitata.

Le parti teoriche sono ricavate da pubblicazioni importanti che sono tutte riportate in bibliografia.

E' presente, nella tesina, anche un tentativo di interpretazione di un film (La vita è bella) che, per le sue

caratteristiche, si presta splendidamente alla ricerca di messaggi subliminali e di significati coinvolgenti sotto l'aspetto della Programmazione Neuro Linguistica.

Volutamente non viene affrontato l'aspetto tecnico della P.N.L. perché questo è possibile rilevarlo partecipando attivamente di persona agli incontri con i formatori. Infatti il contatto deve essere totale e diretto, coinvolgente, l'intera percezione dell'individuo, del suo corpo, della sua mente, della sua parte istintiva, della gestualità dei suoi movimenti

Con questo piccolo scritto si vuole mandare un messaggio a tutti coloro che se vogliono, possono provare a sentirsi, come dice la scuola di Max Formisano un "albero vivente", capace di far crescere se stesso, carico di nuove foglie e rigoglioso.

"Se dovesse accadere che in un bosco intero, una sola foglia, ha fatto posto ad un'altra, ne sarà in ogni caso valsa la pena".

PARTE PRIMA

La cosa più grande nel mondo, non è tanto dove siamo ma in quale direzione stiamo andando.

Oliver WendelHolmes

Capitolo 1

Approccio al seminario

(curiosità - atmosfera del seminario - fattori del successo atteggiamento positivo - primo approccio di comunicazione efficace - senso del credere in ciò che si fa - riflessioni personali)

Una musica allegra e moderna che invadeva la sala enorme, metteva addosso una improvvisa euforia che si mescolava a una sensazione di sorpresa. Era coinvolgente. Gli organizzatori avevano un gran da fare e facevano prendere posto ai partecipanti. Celavano una strana attesa.

Finalmente iniziava! Potevano accomodarsi!

Anche per me era iniziato un “viaggio” di due giorni.

Il seminario, era finalizzato alla vendita di un prodotto, un prodotto non fisico, non tangibile, ma di un servizio e pertanto pur sempre una vendita. L'attività per distribuire questo servizio era socialmente sana, non nascondeva inganni, richiedeva molta determinazione, molta preparazione ed era strutturata secondo le regole del network marketing.

Si, in effetti era stato presentato un contesto commerciale ove ovviamente c'era un prodotto da vendere ma, indipendentemente dalla bontà del prodotto, che parlava da sé, al di là della parte commerciale, sicuramente valida e seria, quello che emergeva erano stati tutti gli argomenti che riguardavano la possibile crescita personale che potevano avere coloro che svolgevano quella attività.

Bisogna tener conto che quello era un “buon” seminario, costruito con attenzione, affinato da una lunga esperienza dei relatori, denso di contenuti.

La prima caratteristica che attirava l’attenzione, era che i relatori parlavano e mantenevano costantemente un “atteggiamento positivo”; essi infatti, esprimevano concetti che si riferivano alla disponibilità delle persone a vedere il mondo in maniera piacevole, a vedere il cosiddetto bicchiere mezzo pieno anziché mezzo vuoto.

Ma a prescindere dall’atteggiamento positivo interiore, (API per la Società) uno dei primi argomenti trattati nel seminario, riguardava il cambiamento delle persone. e alla loro possibilità di poterlo effettuare quando hanno un interesse che li stimoli.

Si parlava di cambiamento delle proprie abitudini o delle proprie idee, come qualcosa di estremamente facile da realizzare, bastava decidere.

Successivamente al cambiamento, l’argomento che veniva trattato riguardava i cosiddetti “fattori del successo”.

Che cosa erano?

I fattori del successo possono essere definiti come quei “fattori” quali ad esempio l’ambizione, la volontà, la disponibilità al rischio, la perseveranza o la diligenza, che tutti possediamo fin dal momento della nascita, Questi fattori che fanno parte di ognuno di noi, durante il corso della vita possono essere modificati, annullati, sviluppati, ingigantiti, trasformati e così via, dal contesto in cui viviamo, secondo i valori, le regole e la cultura alla quale apparteniamo.

“Le risorse sono nella persona. In altri termini, in qualche parte della sua storia, un individuo possiede le risorse di cui

ha bisogno “Nelly Bidot e Bernard Morat.1) Ma ciò che al di sopra di tutte le caratteristiche, emergeva in maniera assoluta era il concetto del “**credere**”.

Era lì la cosa principale! Credere in ciò che si fa, in ciò che si dice, in ciò che si pensa. In un territorio, dove è lasciato all’individuo ogni iniziativa, solo se egli crede veramente in se stesso, può andare avanti e raggiungere i traguardi desiderati.

La maggior parte dei partecipanti mostrava molta attenzione a questo argomento.

In qualche piccolo scambio di pareri, avvenuto prima che iniziasse il seminario, era trapelato che si sarebbero annoiati perché alcuni di loro avevano partecipato a diversi meetings e nella maggior parte dei casi la loro attenzione era lentamente diminuita; infatti dopo un po’ si distraevano e pensavano ad altre cose. Quasi sempre era così.

Ed ecco, invece che in questa occasione, era accaduto qualcosa di nuovo. Non solo erano attenti ma molti sembravano addirittura soddisfatti.

Questo si spiegava perché la maniera di comunicare dei relatori era molto bella, chiara, spontanea, lineare e arrivava all’attenzione di tutti presenti i quali cominciarono man mano a rendersi conto che, oltre al contenuto degli argomenti, erano venuti a conoscenza anche di un particolare tipo di comunicazione.

La **comunicazione efficace**, di cui si parlerà in seguito, era stata appunto la causa, sia della loro attenzione, sia del fatto che si sentivano stranamente soddisfatti dopo aver ascoltato tutte quelle cose.

Per quanto le finalità, in quel contesto, fossero di parlare di prospettive lavorative, erano più interessati alla parte che riguardava i contenuti comportamentali, seppur legati alle modalità di lavoro, ove si evidenziavano però i valori, gli atteggiamenti, le credenze, le paure e tutto ciò che riguardava l'aspetto personale e psicologico delle persone.

Questi argomenti venivano interpretati in maniere molto diverse fra loro; per alcuni erano affascinanti, per altri dirompenti, ma essendo comunque coinvolgenti era come se stessero procedendo a un rito di iniziazione.

Io mi sentivo piacevolmente attratta e da quando avevo sentito le parole: “ognuno di noi non ha limiti”, “tutti possono arrivare oltre il loro massimo”, “se uno ha uno scopo ben preciso lo può raggiungere”, quella specie di timidezza, che spesso mi proibiva di far lavorare il mio cervello liberamente, era come scomparsa e cominciavo a vedere le persone intorno e il mondo stesso, in maniera diversa. Perché? Pensavo.

Ora sentivo che nel passato, aver cercato di infrangere le regole di quella società rigida, a cui ero stata abituata, non costituiva più per me una colpa come per aver commesso un'infrazione, un peccato, un pensiero distorto. anzi ora avvertivo una certa auto-approvazione e ripensando agli stessi episodi li rivedevo interpretandoli positivamente.

Dopo questi due giorni, alla fine del seminario, erano emerse le reazioni più strane e contrastanti.

Quelli che vedevano la vita in maniera aperta e positiva si differenziavano da coloro che non avevano mai dubitato che la realtà in cui vivevano fosse l'unico mondo possibile. Questi ultimi si spaventavano moltissimo nel sentire le

infinite possibilità di successo e reagivano nelle maniere più disparate, ma sempre negative:

- “qui c’è sotto una fregatura”.
- “questa è la tipica mentalità americana che non funziona da noi”.
- “si vede chiaramente che questo ottimismo è falso.”
- “non lascerò mai il certo per l’incerto”
- “chi lascia la strada vecchia per la nuova, sa quello che lascia e non sa quello che trova”.
- “ma per quale motivo mi devo mettere in discussione? Si sa che la vita è una valle di lacrime” .
- “non fare il passo più lungo della gamba.”
- ” meglio pochi soldi ma sicuri che l’incertezza di un sogno”.

Mentre insieme ad altri coglievo qualcosa che mi scuoteva positivamente, alcuni rigurgitavano tutti i luoghi comuni che erano stati loro insegnati, come se regredissero verso i primi apprendimenti assorbiti. Addirittura qualcuno si alzava e se ne andava, con un gesto di rabbia o di disprezzo, come se gli fosse stato rubato del tempo prezioso.

Dopo una attenta riflessione, tempo dopo, ebbi la sensazione che essenzialmente ci fossero tre tipologie di persone:

- la mia, che veniva affascinata senz’altro, ma per quella parte che mi nobilitava, che mi diceva “tu puoi fare ciò che vuoi, se lo vuoi veramente”.
- la seconda categoria, era quella delle persone talmente ingessate dentro le regole dei luoghi comuni, che vedevano molto lontana la possibilità che esistesse una realtà diversa.

- la terza categoria che era formata da coloro che non capivano minimamente che cosa ci fosse dentro quei discorsi. Erano quelli del “tutto facile”, che non avrebbero combinato mai nulla. Ovunque fossero andati, sarebbero stati ugualmente assorbiti da un santone, da una setta, da un cartomante, da un mago. Queste persone, dopo un brevissimo momento di euforia, di fronte alle prime difficoltà della realtà, scomparivano completamente.

Un'altra considerazione fu che l'appartenenza a una di queste tre categoria e ovviamente alle infinite varianti, non dipendeva affatto né dall'età né dal titolo di studio, né dal livello sociale né dal livello culturale delle persone.

Il ché era un mistero.

Il successo non è una cosa che inseguì. E' qualcosa per cui lavorare sodo, continuamente, e forse arriva proprio quando non te lo aspetti.

Michael Jordan

Capitolo 2

Differenza di metodologia vendita attiva e vendita passiva

(inizio attività- concetto di vendita - la persona vende se stessa)

Già durante il seminario, c'erano diverse persone che pensavano di poter svolgere quel tipo di attività e quindi emerse immediatamente la necessità di capire come ci si dovesse comportare visto che si trattava di un contesto completamente diverso; era addirittura il contrario di ciò che esisteva nella cosiddetta "vendita tradizionale".

Per vendita, in quel caso, non si doveva intendere solo attività di scambio puramente commerciale, ma andava intesa come una nuova maniera da apprendere per migliorare se stessi per quella parte relativa al sapersi porre verso gli altri. "Vendere se stessi" significa quindi come comunicare nel migliore dei modi con altre persone.

Anche nel nuovo sistema esistevano i ruoli di compratore e venditore, ma avevano un significato diverso.

Nel sistema di vendita tradizionale il venditore ha un ruolo passivo perché in effetti non fa che delle piccole azioni. Il suo fare si riduce a poco, in quanto egli svolge

l'attività all'interno della sua azienda, cioè in un luogo fisso o di diverse dimensioni ma comunque circoscritto.

E' il suo locale, le sue vetrine, i suoi oggetti e tanti altri dettagli che parlano per lui. Le cose che egli possiede nel suo spazio, creano l'attenzione del compratore, mentre la sua azione, che sicuramente può essere significativa, è comunque qualcosa che fa da complemento. Egli deve aspettare il cliente stando in azienda, non può andare a cercarselo, può soltanto escogitare qualcosa che si trasformi in interesse quando lui arriva.

Altro sistema invece è la vendita attiva o creativa, ove si inserisce il network marketing.

Questo sistema racchiude in sé tutte le caratteristiche che sono l'opposto di quelle della vendita passiva; infatti, in questo caso è il venditore che si reca dal compratore. Egli si propone e attraverso una analisi dei suoi bisogni, gli offre qualcosa che lui può desiderare, non aspetta la sua richiesta, ma la anticipa.

Questo è il nuovo concetto che si sta sviluppando, non soltanto nel network marketing, ma in tutte le sfere ove esiste una attività propositiva.

La caratteristica che emerge alla base di tutto il contesto, è che la persona, con la giusta preparazione e la giusta formazione impara a "valorizzare se stessa" dando adito a una enorme crescita personale.

"Nelle Università italiane si insegna solo il marketing strategico anziché quello operativo. L'immagine è sempre quella del venditore che vende porta a porta le enciclopedie oppure che vende ai bottegai"

“però lo stereotipo culturale del venditore è quello di una persona che imbroglia”.

“fino a ieri tutti hanno svolto una vendita distributiva, cioè hanno consegnato dei prodotti, quelli che i loro clienti ordinavano e volevano comprare. Questi prodotti non sono stati mai venduti, sono solo stati consegnati.” Mario Silvano

In effetti dobbiamo dire che nella nostra cultura tradizionale “vendere” significa scambio di merce in cambio di denaro, in maniera quasi asettica.

*Non limitarti a rendere il servizio dovuto, a fare quello che ci si aspetta da te; aggiungici un pizzico del tuo, così per pura generosità..
Quell'omaggio personale, per modesto che sia, varrà, da solo, quanto tutto il resto.*
Dean Briggs

Capitolo 3

RIFLESSIONI SUL SEMINARIO

*(entusiasmi e dubbi sul seminario- valutazione dalla teoria alla pratica-
provenienza da un contesto lavorativo diverso)*

Si precisa che in questa tesi non si vuole entrare nel merito della bontà o meno del sistema del network marketing né si esprimono giudizi su coloro che lo vivono in maniera negativa o positiva. E' stato scelto l'argomento come esempio soltanto perché contiene alcune caratteristiche che messe insieme possono significare le reazioni più diverse tra loro, quando degli individui si trovano di fronte alle cose sconosciute e possono eventualmente operare un cambiamento.

In quell'ottica lavorativa, c'era una particolare concezione dell'essere umano.

L'individuo era visto sotto un'altra luce. Non era più la persona succube dell'ambiente e della cultura alla quale apparteneva ove la deresponsabilizzazione è all'ordine del giorno perché ci sono regole che decidono per lui. Ma come colui che è inserito in un sociale dove è riconosciuto come l'artefice del proprio destino, portatore di idee proprie e responsabile di tutto ciò che può e vuole esprimere.

Quello che appariva era molto bello, ma sarebbe stato possibile realizzarlo?

L'impressione fu che la maggior parte delle persone, fino ad allora, aveva assistito alla descrizione di qualcosa di bello e di diverso. Certo, in quei due giorni c'era stata la nascita di un sogno e il desiderio di poter realizzare un'attività, ove si guadagnava di più, dove si socializzava, si faceva un'opera sociale, si era

sempre positivi e si viveva una enorme crescita personale; tutte queste cose sembravano a portata di mano.

L'autostima dei partecipanti era al massimo e un possibile e immediato cambiamento sembrava la cosa più facile di questo mondo. Tutte le credenze, che fino allora avevano condizionato il loro comportamento, sembravano soltanto piccoli scogli facilmente superabili.

Ma tutto ciò in quel contesto!.

Ben presto dei dubbi cominciarono a presentarsi perché da lì a qualche giorno, o prima ancora, alla fine del seminario, per ognuno si presentò il problema di dover fare i conti con la propria realtà perché chiunque, accettando di cominciare l'attività, avrebbe dovuto iniziare a mettersi in gioco.

Ciò che precedentemente era soltanto teoria ora diventava pratica. E lì cominciavano i dolori perché si evidenziava la difficoltà individuale della persona a rapportarsi con i propri valori e con la cultura a cui appartiene.

Malgrado queste incertezze fui presa da un intenso senso del piacere perché, in quel contesto, con l'esposizione di tante sfere individuali, con la loro caratterizzazione e tutto ciò di cui si era parlato, avevo ritrovato una radice di me che cresceva senza trovare più confini e per questo mi sentivo portatrice di ciò che veniva considerato diverso.

La maggior parte dei partecipanti proveniva da un contesto di lavoro completamente diverso, dove tutto si basa sul "ruolo" di appartenenza, dove, le qualità di una persona vengono considerate sotto l'aspetto burocratico, dove la gerarchia è il fulcro che, per sua natura, disumanizza le

persone che conseguentemente vengono trattate come se fossero dei numeri, senza personalità.

Il network marketing è l'aspetto opposto al lavoro "dipendente" non soltanto inteso come "statale", ma anche rispetto a tutti gli altri ambiti lavorativi dove c'è comunque il "posto fisso", dove c'è qualcuno o qualcosa di prestabilito che non è possibile modificare.

In Italia, pochi conoscono bene questo sistema e la maggior parte delle persone che vi si avvicinano, rimangono perplesse perché sentono che è qualcosa di diverso, di indecifrabile che non si inserisce facilmente nella mentalità comune della maggior parte delle persone.

Questo accade comunque in qualsiasi attività indipendente perché, culturalmente, siamo legati alla ricerca un lavoro che offra delle garanzie di continuità indipendentemente dalla nostra possibilità o volontà di lavorare e conseguentemente, la mancanza di queste certezze comporta la doverosa assunzione delle proprie responsabilità. L'affrontare una situazione in cui non si hanno le cosiddette "spalle coperte" può significare dover effettuare un cambiamento della propria mentalità e di fronte a questa eventualità c'è la reazione della fuga da una realtà scomoda. L'allontanamento da quella situazione diventa, una prassi costituita, addirittura una difesa quasi doverosa.

E poi c'era un altro fatto, misterioso che si era verificato in un momento successivo. Tra mille dubbi, (il che è normale), indipendentemente dal risultato del lavoro venivo attratta dalle riunioni periodiche che organizzava la Società perché in ognuna di esse c'era una frase, un atteggiamento, magari un semplice gesto che in qualche maniera mi arricchivano, mi facevano sentire più complessa, più

fiduciosa, più amante del rischio. Insomma ero stimolata ad andare continuamente in avanti e avevo perso di vista i miei limiti.

Era iniziata, dentro di me, un tipo di formazione più complessa.

C'era la possibilità per chiunque volesse, di poter seguire anche altri corsi di formazione che si imperniavano su quegli stessi significati.

“Quando parlo con adulti che vogliono guadagnare di più, raccomando sempre la stessa cosa: dico loro di ampliare la prospettiva vitale. Anziché lavorare solo per i soldi e la sicurezza economica, senz'altro importanti, consiglio di trovare un secondo lavoro per imparare una diversa qualità professionale. Magari collaborando con un'agenzia di marketing in rete (detta anche multilevel marketing) e imparando a vendere. Alcune di queste agenzie hanno eccellenti programmi di istruzione che aiutano gli studenti a vincere paure e timidezze, le ragioni principali di insuccessi commerciali. A lungo termine l'istruzione conta più dei soldi.”Robert T. Kiyosaki

Quanta scienza! Quanta psicologia! Quanto rapporto umano! Quanta possibilità di decondizionamento! Quanta capacità di vedere il bello della vita! Quanta possibilità di vivere intensamente i propri sentimenti e la propria autostima!

E, in effetti, la mia autostima, tenuta sempre bassa, come in tutte le altre persone che mi circondavano, cominciava a liberarsi e a crescere come un albero che mette le foglie.

Mah, mi chiedo, possibile che tutto questo sia stato pensato, sistematizzato, enfatizzato, realizzato per vendere un prodotto?

Mi cominciava a sembrare strano anche perché, pur non vendendo in maniera forte, l'albero della mia autostima cresceva ugualmente e nell'ambito del mio mondo, in cui avevo vissuto, cominciavo a sentirmi un gigante e mi chiedevo come avessi fatto ad avere tanta soggezione di persone che non avevano niente d'eccezionale.

Un senso di maggiore autostima si sviluppava in me.

Capitava però, che, sempre più spesso, avevo la sensazione che i metodi adoperati fossero non completamente originali.

Non aspettare, non c'è mai un "momento giusto". Parti dal punto in cui ti trovi e utilizza gli strumenti che hai a disposizione. Lungo il cammino ne troverai di migliori.

Napoleon Hill

Capitolo 4

Un fenomeno dell'ultimo ventennio

(la rivoluzione delle relazioni umane-visione storica- cambiamento dell'economia nel mondo- il modello giapponese).

Le argomentazioni espresse durante il seminario, l'esperienza lavorativa in se con tutte le sue connotazioni, rappresentavano, per tutti coloro che avevano intrapreso questa attività, qualcosa di completamente nuovo che non solo era in rottura con gli schemi precostituiti, ma aveva in se un contenuto la cui origine non trovava riscontro nella cultura tradizionalmente accettata.

E' solo successivamente, con la sperimentazione personale e con la giusta formazione si capisce che ci si trova davanti a quella che viene definita come la **comunicazione efficace** che è una delle tante applicazioni pratiche della Programmazione Neuro Linguistica (P.N.L.).

La complessa evoluzione storica, che aveva portato alla realizzazione della P.N.L. e alle sue profonde esperienze psicologiche, sociologiche e alle altre innumerevoli applicazioni che poteva avere in se erano lì e io ancora di più ne fui affascinata perché avevo avuto la sicurezza, senza ombra di dubbio, che era una forma di comunicazione efficace in quanto essendo stata al seminario in maniera del tutto inconsapevole l'avevo sperimentata senza conoscerne neppure l'esistenza.

I messaggi inviati secondo il metodo della P.N.L. mi avevano completamente scossa fino al punto di modificare e migliorare il mio stile di vita.

Quel pensiero conteneva dei messaggi che si rifacevano a quella che oggi viene chiamata **“la rivoluzione delle relazioni umane”**, fenomeno dell’ultimo ventennio, che rappresenta una risposta a tanti e grossi cambiamenti avvenuti in tutti i contesti lavorativi, economici, sociali e tanti altri.

“Negli anni post-bellici le grandi imprese con base negli Stati Uniti, sostenute da una grande forza lavoro e da un solido apparato governativo, fissavano gli standard per il resto del mondo. Non che queste aziende fossero gestite nel più esemplare dei modi. In realtà non avvertirono mai quest’esigenza. Con le loro ripide piramidi gerarchiche, le loro rigide assegnazioni di compiti e la loro presunzione di eccellenza, filarono col vento in poppa negli anni centrali del nostro secolo. Grasse, felici, e produttive al massimo” Dale Carnegie 1).

In quel contesto americano il cosiddetto “posto fisso” rappresentava la sicurezza per tutta la vita e in ogni caso qualcosa di molto allettante, in particolare sotto l’aspetto economico.

I licenziamenti erano praticamente inesistenti e la “carriera” era alla portata di chiunque avesse voluto intraprenderla.

Ma, successivamente, i tempi cambiarono e l’America dovette fare i conti con la sua economia.

“Questo cambiamento non avvenne in maniera veloce ma lentamente, dapprima impercettibilmente, la nave americana nella sua crociera sull’onda dell’opulenza facile venne a

trovarsi a corto di carburante. Per tutti gli anni sessanta e settanta, il fragore delle macchine dell'economia postbellica fu abbastanza forte da soffocare gli sporadici scoppiettamenti dei motori, ma poi diventò sempre più difficile ignorare i segnali d'avaria."Dale Carnagie-2)

Intorno alla metà degli anni ottanta la situazione peggiorò notevolmente.

A causa di molti problemi venutisi a creare, anche in tutto il resto del mondo, diventò sempre più difficile contenere lo straripamento del fiume del malessere generale fino ad arrivare agli anni novanta ove, la gran recessione, evidenziò quanto il mondo fosse cambiato.

Iniziò il periodo dei licenziamenti, sia per gli impiegati che per i managers. Tutti cominciarono ad avere delle paure per il futuro. La sicurezza e tutto ciò che prima rappresentava la tranquillità per l'avvenire, era andato perduto e tutto era stato sostituito da grosse incertezze.

"Un mutamento di così vasta portata e così repentino ha influito enormemente sui sentimenti dei lavoratori verso se stessi e verso le loro carriere. Da un'estremità all'altra del mondo economico, questo cambiamento ha prodotto ondate di scontento e di paura senza precedenti" Dale Carnagie).3)

Ed è così che, essendo questo fenomeno, esteso anche in tutto il resto del mondo, si era man mano, negli ultimi quindici anni, sviluppato un nuovo modello lavorativo che costituiva contemporaneamente un diverso stile di vita.

L'idea era stata presa dal modello giapponese che, alla fine del conflitto mondiale, essendosi trovato con una economia completamente distrutta, si era dovuto inventare qualcosa di nuovo; infatti adottò suggerimenti forniti da esperti dell'economia mondiale i quali proposero il modello,

“Di un’azienda votata al coinvolgimento dei dipendenti, al miglioramento della qualità e al soddisfacimento del cliente e lavorare per unire tutti i membri del personale all’insegna di questi obiettivi” Dale Carnagie-4).

Nasceva con questo presupposto una idea di attività lavorativa completamente nuova in quanto c’era il diretto coinvolgimento delle persone alla produzione e questo comportava che, rispettivamente alla loro prestazione, partecipavano ai risultati ottenuti sia in termini economici che di carriera.

E' nell'eccitazione dell'avventura e della vittoria, nell'esaltazione della creazione che l'uomo trova la propria suprema gioia

ANTOINE DE SAINT-EXUPERY

Capitolo 5

Preconcetti e credenze

(condizionamenti sociali- cenni sui comportamenti di fronte alla P.N.L. - paura del cambiamento- norma e normalità)

Ero completamente immersa nella nuova dimensione lavorativa e adesso la vivo pienamente.

In contrasto con il mio entusiasmo mi stavo accorgendo che, come al seminario, questa dimensione suscitava in molte persone dei dubbi e diffidenze se non addirittura la sensazione di qualcosa di sinistro.

Ma tutte queste reazioni che significato avevano? Che origine avevano queste sensazioni così spiacevoli?

Lentamente avanzò il convincimento che venissero dal fatto che in tutte le attività indipendenti, cioè in quelle dove la persona si deve mettere in gioco, e in particolare nel network marketing, l'individuo, per far emergere le proprie capacità deve avere il coraggio di uscire allo scoperto, mettersi in discussione con la sua integrità più profonda, legata ai suoi valori, alle sue credenze e avere la consapevolezza, egli stesso, del suo valore o dei suoi limiti.

L'attività svolta portava a un continuo confronto con gli altri in quanto, proprio nella natura del network, c'è la continua ricerca di persone alle quali ci si rivolge.

Persone che, contattate, avvertivano tutte un impatto con qualcosa che non conoscevano.

La maggior parte di loro mostrava perplessità per il solo fatto che la conversazione non si svolgesse in un ufficio ma in una casa o in un albergo e tutto ciò essendo un approccio particolare, usciva fuori dai loro schemi mentali, si rifiutavano di conoscere l'argomento per il quale erano stati contattati senza sapere neanche di che cosa si trattasse; il solo parlarne li metteva in agitazione!

In molti casi, fra i quali diversi amici, parenti e conoscenti, avevano delle reazioni particolari come se mi avessero voluto dire “ma che cosa ti sei messa a fare? Tu proprio tu, la venditrice!” e con il linguaggio del corpo e il tono della voce si riferivano a quei venditori vecchio stile, cioè quelli descritti da Mario Silvano “il venditore che imbrogliava”.

Che io mi porgessi verso di loro con tutto il rispetto, dimostrando l'importanza di certi valori che ci tenevano ancora legati, in quel contesto non aveva più importanza.

Predominava la paura di essere intaccati in quella parte del guscio dove era conservata la loro identità; pertanto era meglio andarsene senza curarsi minimamente di capire cosa effettivamente potesse significare quel colloquio.

Per capire il significato di quanto detto dobbiamo riallacciarci a questa frase:

“Il gruppo crea la norma, ogni devianza troppo vistosa deve essere eliminata o etichettata come malattia e dunque essere trattata come tale. Il silenzio individuale diventa allora il solo mezzo per rimanere accetto al gruppo” Nelly Bidot e Bernard Morat-2)

Questi elementi che possiamo trovare nella pratica della Programmazione Neuro Linguistica ci danno la misura

dell'enorme difficoltà di modificare la "norma" comunemente accettata.

La P.N.L. nella sua attuazione pratica non ha soltanto l'impatto con l'interlocutore ma deve vedersela anche con il contesto sociale e la cultura alla quale egli appartiene, che premono sull'interlocutore stesso cercando di riportarlo alle sue precedenti e sicure credenze.

Vi sono due elementi che ci danno la misura delle difficoltà di attuazione della la P.N.L. :

la prima è contenuta nella frase riportata sopra (chi è fuori della norma o viene visto come un malato o deve fare silenzio per essere accettato), il coraggio di chi attua la P.N.L. è di andare contro questo atteggiamento; egli svolge un'azione dirompente per la norma, la norma viene insospettata, la norma reagisce negativamente!

La seconda, ben più spaventosa, è che in moltissimi casi, anche se è faticoso dirlo, una enorme parte di persone crede nell'opinione della maggioranza e la vede come unica realtà possibile e raggiungibile. La maggioranza è regola!

Sempre più una enorme quantità di individui tende, quasi disperatamente a collocarsi al centro della curva di Gauss* perché è lì che si sente sicura; se si allontana da quel centro deve affrontare un cambiamento e ciò può causare un senso di disagio.

Questo disagio può essere paragonato a un iceberg, appare solo la punta di un mondo costruito su credenze convinzioni e come un iceberg toccare anche solo punta può fare molto male, allora è meglio allon

Ma l'allontanamento significa anche rinuncia, significa non voler vedere nulla di diverso e spesso, in questa diversità, si perde la percezione di cose meravigliose.

E' doloroso vedere come per i comportamenti che assorbiamo da coloro che ci stanno vicini, fin dalla nascita quali genitori, parenti, scuola e tutto il sociale al quale apparteniamo, costruiamo tante credenze che con il trascorrere del tempo spesso ci bloccano e ci tolgono la possibilità di vivere "da protagonisti la nostra unica vita".

Ma le credenze e i preconcetti possono veramente influenzare una persona fino al punto di condizionare una vita intera?

Io penso di si:

*"Ma la cultura alla quale apparteniamo, si serve di tutti i mezzi a sua disposizione per ottenere dagli individui dei due sessi il comportamento più adeguato ai valori che le preme conservare e trasmettere"*Elena Gianini Belotti"

Raramente si migliora, se non si ha altro modello da imitare che se stessi
Oliver Goldsmith

Capitolo 6

IL CONDIZIONAMENTO

(condizionamento da parte della società, come essa agisce – mancanza d'autostima – possibile soluzione).

Fino a qualche decennio fa, nella nostra cultura occidentale, molto spesso, l'educazione impartita sottolineava un sistema educativo in cui i ruoli erano spesso distinti secondo i sessi.

Premetto che non voglio parlare della lunga diatriba relativa alle differenze tra uomo e donna, non voglio fare una critica ai condizionamenti tra maschi e femmine, ma soltanto fornire una esposizione di come la società involontariamente condiziona gli esseri umani e li rende privi di tutta la loro genialità e la loro potenzialità, a prescindere dal sesso.

Fin dalla nascita iniziamo subito a imparare le regole alle quali dovremo attenerci successivamente; addirittura, ancora prima di nascere, secondo il sesso al quale apparteniamo, abbiamo già i colori che ci distingueranno: celeste per il maschio e rosa per la femmina. Guai a mettere il rosa a un maschio! Però la femmina può portare il celeste.

Basta dare uno sguardo più accurato al mondo dei bambini, vediamo che ancora oggi le cose non sono molto cambiate rispetto a prima.

Osservando semplicemente il gioco vediamo come i bambini, attraverso i comportamenti impressi dai genitori,

si identificano in figure che rappresentano ciò che saranno da grandi.

Alla bambina che molto probabilmente dovrà rivestire un ruolo legato ai valori della famiglia e della casa si regalano i giocattoli quali le bambole, la cucinina, gli utensili, l'attrezzatura per la pulizia e tutto ciò che può avere un significato in relazione al suo futuro che era, ma lo è ancora oggi per tanti versi, indirizzato a una attività domestica dove gli spazi sono limitati e controllati.

Diversamente, il maschio, è educato ad esplorare, a correre con la bicicletta, con i pattini, a giocare a calcio o calcetto, in ogni modo in sports in cui si muove, sposta il suo corpo in altri spazi; è lui che sceglie dove!

Simone de Beauvoir descrive molto bene la situazione psicologica di una bambina rispetto al bambino e come i fattori ambientali influenzano la loro educazione e ne determinano poi i limiti.

“Esse invidiano doppiamente le attività mediante le quali i maschi conquistano una personalità: hanno uno spontaneo desiderio di affermare il proprio potere sul mondo e protestano contro la condizione d'inferiorità in cui vengono confinate. Soffrono di non poter salire sugli alberi, sulle scale, sui tetti. Adler nota che i concetti di alto e basso hanno una grande importanza perché l'idea di elevazione spaziale implica una superiorità spirituale come si vede attraverso miti eroici; raggiungere una cima, un culmine, vuol dire emergere sul mondo dato come oggetto sovrano; tra i ragazzi è un frequente argomento di sfida.

La ragazzetta cui tali imprese sono vietate e che, seduta ai piedi di un albero o di una roccia, vede sopra di lei i maschi trionfanti, si sente inferiore nel corpo e nell'anima.

Lo stesso se è lasciata indietro in una corsa o in una gara di salto, se è gettata per terra in un litigio o semplicemente tenuta in disparte” Simone De Beauvoir

Parliamo di regole che ci vengono imposte da piccoli quindi, parliamo di condizionamenti che, con l’andare del tempo, modificano inesorabilmente le nostre azioni fino a condizionare completamente la nostra maniera di vivere.

E questa maniera, di doversi assolutamente piegare al sistema culturale al quale apparteniamo che, con i suoi valori, tende a non farci trasgredire ma a farci assumere l’accettazione delle “regole”.

Questa accettazione cresce, man mano che passano gli anni e non ci accorgiamo che non abbiamo vissuto come volevamo, che i nostri sogni erano e rimangono soltanto sogni e alla fine del viaggio della vita non ci ricordiamo neanche più cosa era un sogno.

Ma il sogno esiste. C’è .

Nel periodo in cui cominciamo a esprimere dei desideri tutti sognamo, tutti ci proviamo, ma poi spesso succede che, un po’ alla volta, quando incontriamo le prime difficoltà, rinunciamo creandoci un alibi e ci allontaniamo dalla meta, dicendo, magari, che non era poi così interessante.

Ma perché rinunciamo?

Perché perdiamo la stima di noi stessi e non crediamo più in ciò che possiamo realizzare?

Perché, per fare un percorso diverso, dobbiamo riappropriarci di tutta la nostra autostima e per fare ciò dobbiamo intervenire sulle nostre abitudini, sulla nostra maniera di vivere e conseguentemente operare un cambiamento. Cambiare può significare, intanto, avere il

coraggio di guardare dentro noi stessi, significa prendere atto di ciò che siamo e avere la consapevolezza che, se cominciano a guardare avanti, possiamo intravedere un percorso che potrebbe portarci anche molto lontano.

“Chi ha stima di sé preferisce migliorare facendo leva sul piacere invece che sul dolore, dunque è necessario avere una disposizione positiva, comprensiva e benevola verso sé stessi e non lasciarsi influenzare dai messaggi negativi inviati dall'esterno e da sé stessi.

Per imparare a costruire una sana autostima occorre imparare a conoscersi, per scoprire i propri fantasmi, le emozioni negative e le idee irrazionali, per metterle in discussione e sostituirle con emozioni positive e potenzianti.” Max Formisano 1)

Bisogna considerare che è un atteggiamento che impariamo ad assumere nel tempo e pertanto non è una azione da fare all'istante. ma solo nel tempo e con la volontà , attraverso un percorso di formazione di noi stessi che può avvenire in varie maniere.

“L'autostima si può ricostruire, mattone su mattone, attraverso piccoli comportamenti da applicare quotidianamente. Esattamente come il corpo, per vivere, ha bisogno di cibo, di acqua, vitamine, anche l'anima, se non ha ciò di cui ha bisogno, è incapace di dare appagamento alla vita. Le vitamine sono indispensabili per l'Autostima, ma bisogna essere disponibili ad accoglierle ed assimilarle, per prendere coscienza del proprio potere personale” Max Formisano 2)

L'importante è decidere quando e se fare il primo passo. Cerchiamo di capire e vedere cosa abbiamo a disposizione ed essere coscienti che, non è una cosa

realizzabile in un'ora né in un mese, ma se almeno iniziamo, a piccoli passi, pian piano cominciamo ad andare avanti. Il percorso è pieno di ostacoli ma dobbiamo camminare sapendo che possiamo cadere, non importa quante volte, l'importante è "capire quante volte possiamo rialzarci"

Il "fare azione verso il cambiamento" deve essere inteso come un discorso del tutto fattibile perché chiunque può e al fine di smuovere uno stato d'animo negativo qualsiasi risorsa può essere utilizzata.

Non c'è bisogno di avere lauree o di particolari facoltà per cercare di reagire, per uscire da una situazione stagnante; "io non posso..", "non è per me.." "tu sì che puoi, hai studiato," "ma tu hai frequentato". Scuse! Tutti possiamo l'importante è volerlo!

Ovviamente, non è facile ed essenzialmente dobbiamo avere una idea chiara di quella che è la nostra realtà e di come possiamo muoverci dentro di essa; ma parliamo di cose che sono effettivamente realizzabili.

L'importante è trovare il punto di partenza e "partire", prendendo quel treno che è fermo davanti a noi e che sta per andare via; non aspetta a lungo, non sappiamo se un altro treno si fermerà per farci salire o proseguirà in fretta senza fermarsi.

Quando si affrontano questi argomenti la prima cosa che viene in mente è "da dove comincio"? "che devo fare"?

Niente.

L'importante è iniziare a guardarsi dentro e prendere coscienza dei propri pensieri. Già quello è il primo passo, gli altri verranno, automaticamente, l'importante è non mollare la presa.

P A R T E S E C O N D A

Anche se siete sulla strada giusta, se rimanete lì seduti vi farete investire.
Will Rogers

Capitolo 7

Nascita del sogno

(punto focale: l'individuo si rende conto da solo della possibilità del cambiamento - descrizione della propria esperienza personale: serenità -non felicità)

La descrizione della propria esperienza personale non può essere che necessariamente autobiografica in quanto è impossibile per ognuno di noi conoscere i misteriosi momenti di cambiamento delle altre persone e come essi lo vivano intimamente.

Ero entrata nel mondo del lavoro a diciotto anni, in ambiente privato e da lì a un anno, avendo sostenuto e vinto il primo concorso della mia vita, avevo iniziato a lavorare per conto dello Stato, ottenendo il cosiddetto “posto fisso”.

Nell’ottica di allora sembrava una manna dal cielo, e per certi versi lo era perché finalmente potevo “stare tranquilla” per il resto della mia vita. In quell’anno contemporaneamente mi ero sposata e dopo un anno ero anche diventata “mamma”. Perfetto! Tutto quadrava!

Non mi mancava niente, avevo anche una casa piacevole, messa bene. Di che cosa mi potevo lamentare? Avevo tutto. Che cosa poteva mancare, chiedevo a me stessa.

.Nulla! (la voce dentro di me che mi dava ogni volta la stessa risposta era sempre più flebile e dubbiosa).

Ma proprio nulla? Continuavo a chiedermi.

No, qualcosa mancava e lo capii un giorno, per caso.

Erano circa le quattro del pomeriggio, era primavera, la finestra della cucina era aperta e da fuori entrava una “arietta” molto dolce, quasi profumata. Il sole era ancora alto e mandava riflessi sui mobili che sembravano “calde carezze dorate”.

Tutto era perfetto, ogni cosa al suo posto. Avevo, come ogni giorno a quell’ora, pulito quasi tutta la casa e potevo godermi il frutto di ciò che avevo realizzato.

Ma, c’era qualcosa che non andava. Ma che cosa era?

Avvertii una strana sensazione, come se l’ambiente all’improvviso mi fosse andato stretto.

Gli oggetti, che fino a qualche istante prima facevano parte di una atmosfera armoniosa adesso sembravano apparire nella loro rigidità, come se tendessero a creare un ambiente cristallizzato.

Mi resi conto che cercavo qualcosa.

Che cosa cercavo?

Avevo sempre pensato che certi percorsi quasi “obbligati”, cioè fare tutte quelle cose “buone e sagge”, automaticamente mi avrebbero dato la soddisfazione di aver adempiuto ai miei compiti. Trovare e vivere quel senso di felicità, che si sarebbe potuto protrarre ancora, dipendeva da me. Quindi, apparentemente, la felicità era lì, a portata di mano.

Se avessi chiesto a qualcuno della mia famiglia il perché di questa sensazione, mi sarei certamente sentita rispondere “non ti manca proprio niente, per essere felice, che altro vuoi di più?”

Ma allora perché avevo dei dubbi?

Lo scopo nella vita era rappresentato dal raggiungimento di quel senso di benessere, dalla serenità mia in rapporto alle persone a me più care, “stare in pace con me stessa e con gli altri” significava vivere quei sentimenti. Questo era vero, ma erano sufficienti per avvertire il senso meraviglioso della vita, con tutte le sue sfumature?

Il mio stato d’animo di serenità era legato al rispetto delle regole che mi erano state imposte, senza che me ne fossi accorta.

Avevo la sensazione che la mia personalità non avesse nessuna importanza, mi sentii improvvisamente un membro (un braccio) di un sistema che tutto sommato, avevo scelto senza sapere cosa fosse. Ero certamente importante come un pezzettino di un orologio. Se io non ci fossi stata l’orologio si sarebbe fermato ma quel pezzettino, quella piccola rotella era intercambiabile, e il funzionamento non dipendeva dalle mie caratteristiche mentali, ma dalle mie caratteristiche sociali.

Io le regole le avevo rispettate, ma non ero felice!.

Forse ero serena, sì, serena sì, ma felice no, non lo ero o comunque non sentivo la pienezza delle cose che facevo ed è là, in quel momento che mi fermai qualche istante a pensare.

Mi venivano in mente tanti pensieri, era difficile capirne il significato, ero molto confusa. Mi resi però conto di una cosa sulla quale mi soffermai e capii che forse dovevo cercare “altrove”.

E fu quel giorno che cominciò a cambiare la mia vita.

Entrai nell’ordine d’idee che “dovevo guardare fuori della finestra”; perché finché mi limitavo a cercare

qualcosa di diverso nel mio habitat routinario, o dentro di me, che era pur sempre il mio habitat, non avrei mai trovato nulla di nuovo o di speciale che mi rappresentasse quel senso di felicità, legata ad emozioni, che erano molto diverse dalla serenità.

Ebbi il coraggio di guardare fuori dalla finestra!

Lo spazio era enorme! Centinaia di persone sconosciute si muovevano e scomparivano, il mare era luminoso e rifletteva bagliori di luce di più colori che si confondevano con le nuvole che volavano sopra di me; sembrava che quelle nuvole mi invitassero a volare con loro e con il loro chiarore pulito volessero proteggermi per togliermi ogni paura.

Una donna (una donna!) entrò in una macchina, mise in moto e si allontanò, libera come l'aria; aveva il gesto e la muscolatura quasi maschile; i suoi movimenti, perfetti e svelti, trasmettevano sicurezza nella decisione.

Il mondo stava davanti a me, pronto ad essere preso, pronto in una indifferenziata capacità di azione, non maschile e non femminile, ad essere esplorato.

Avevo deciso di cercare la felicità. Ma quello che io intendevo era la "mia" felicità; un groviglio di emozioni, in sintonia e in contrasto tra di loro. Non sapevo dove fosse ma, sicuramente l'avrei trovata!

E' difficile parlare di felicità perché per ognuno di noi è qualcosa di speciale. Per me era la voglia di essere, di diventare, di amare, di crescere, di sorridere, di trasgredire, di rischiare, di esserci e tante altre cose ma essenzialmente volevo "riconoscere ciò che per me poteva essere la felicità".

Quel giorno, in cucina capii che la felicità, che avevo sentito dentro di me, legata alla mia integrità più profonda, andava cercata fuori della mia casa, dovevo aprire la porta e uscire e guardare il mondo meraviglioso che mi circondava e che stavo perdendo di vista perché ero troppo presa a guardarlo con i paraocchi.

Da quel momento in poi decisi che la mia vita andava vissuta sia nel rispetto degli altri ma essenzialmente nel rispetto di me stessa e che avrei combattuto per “uscire fuori” perché è fuori che si incontra il mondo

E' bello toccare il sole! C'è libertà. La libertà di poter gestire tutto ciò che piace.

E' bello respirare il mare!

Quelle sensazioni dovevano essere catturate altrimenti si sarebbero perdute e non potevo permetterlo!

Sapevo che iniziando a percorrere un sentiero molto diverso sarei sicuramente caduta, facendomi anche molto male. Ne ero pienamente consapevole ma dovevo essere io a scegliere, cosa, come e quando.

La sensazione di quel pomeriggio, che ancora oggi è dentro di me, mi dette la spinta iniziale per capire che comunque qualcosa andava modificato e solo io potevo essere l'artefice di tutto. Non potevo crearmi l'alibi di stare ad aspettare qualche evento particolare per cambiare qualcosa e che comunque sarebbe dipeso dalle circostanze e non da me. Parlavo della “mia” vita!

Era arrivato il momento di prendere una iniziativa, qualunque essa fosse purché costruttiva di una situazione nuova e migliorativa.

Inutile dirlo che immediatamente iniziarono le prime difficoltà e mi resi conto, man mano, che gli stessi limiti

che avevo avuto io e che stavo iniziando a combattere per eliminarle, erano presenti in molte persone ma, da parte loro, c'era stata la piena accettazione.

L'unico modo sicuro per raggiungere il successo consiste nel fare meglio e di più di quanto ci si aspetta da te, indipendentemente dal compito che ti è stato assegnato.

Og Mandino

Capitolo 8

IL CAMBIAMENTO

(il mio albero mette le foglie- l'aumento dell'autostima- ricerca di un tipo di formazione non finalizzato)

Era passato molto tempo da quella riflessione.

Da allora era iniziato un cambiamento di tantissime cose che ora permetteva l'esistenza di una realtà lavorativa completamente diversa dove, un po' alla volta, si era consolidato un gruppo che viveva una nuova maniera di essere.

Il concetto di team è parte integrante nel sistema di vendita del network. Le persone coinvolte nel team, vivevano l'attività ognuno con la propria personalità però erano tutte fortemente coinvolte nella sensazione di vivere una vita diversa, con regole che li rendevano, chi in una maniera, chi in un'altra, come partecipi di un modello nuovo del quale erano fieri.

L'attività iniziata, che si rapportava completamente a ciò che sentivano, dava ad essi una forza maggiore perché aveva permesso loro di intravedere e di vivere esperienze diverse; seguirono anche i corsi di formazione che si imperniavano su quegli stessi significati.

La formazione adottata e che li modificava, giorno per giorno, per una visione più positiva verso la vita, contemporaneamente permetteva loro di trovarsi a contatto

con tante persone che cercavano qualcosa. Non si sentirono più soli né più guardati con sospetto. C'era una forza nuova grazie a quel team di persone che la pensavano esattamente alla stessa maniera.

Intuirono di essere vicini a qualcosa di splendidamente nuovo, un metodo possente, che infrangeva le vecchie regole; quelle stesse che relegavano le persone in ruoli statici e cristallizzati:

*“un metodo formativo attivo per migliorare le capacità di gestire situazioni nuove o problematiche, sviluppare efficacia comportamentale e organizzativa nei team e rendere un semplice gruppo di lavoro una squadra **motivata e organizzata** per raggiungere un obiettivo.*

L'esercizio che il M.O.T. -Maximum Outdoor Training- (Creare e rinforzare il team) propone è quello di impegnare risorse personali- conoscenze, competenze ed energia interiore - in una riflessione sul problema, seguita immediatamente dall'azione con un alternarsi continuo di esperienze e di riflessione.

L'attività formativa, tramite giochi ed esercizi all'aperto che coinvolgono il corpo e la mente, porta le persone coinvolte a responsabilizzarsi, ad orientarsi nelle nuove situazioni e a finalizzare le proprie energie al cambiamento. Il tutto divertendosi. Attraverso l'apprendimento esponenziale si ottiene l'obiettivo di creare un gruppo di lavoro basato su fiducia reciproca, collaborazione, sinergia e leadership.” Max Formisano 3)

Adesso per loro erano molto più chiare alcune esperienze con decisioni importanti che avevano vissuto nel passato, quasi inconsciamente. Qualche volta le avevano addirittura dimenticate. Ora, recuperandole,

ritrovavano in esse lo stesso senso di stimolazione, di liberazione e di autostima, che sentivano attualmente.

Erano ricordi ed esperienze vissute ma adesso, cominciavano ad avere un nome, una collocazione e una giustificazione. grazie a quella formazione che aveva restituito loro la propria autostima e li aveva liberati dalla coercizione di usanze non accettate.

Pian piano si resero conto che non erano loro i diversi ma lo erano molti altri che, non volendo accettare di vivere alcun cambiamento, si erano lasciati invecchiare in una dimensione microscopica, mentre il resto il mondo andava avanti.

Tra l'altro, il passare del tempo era a loro favore, infatti, diversi atteggiamenti relativi alla vita sociale in genere, che tanto tempo prima sembravano addirittura fuori dalle regole, ora venivano riconosciuti come legittime esigenze nel mondo moderno.

Questo continuo scambio di opinioni, che avveniva tra loro gli stava insegnando, tra l'altro, a conoscere i pensieri nascosti e quelli palesi, così come avveniva quando lavoravano con i clienti.

L'applicazione di questa metodologia li inseriva, senza che ne fossero pienamente consapevoli, in un sistema ove mettevano in atto, in maniera rudimentale, i concetti principali della **Programmazione Neuro Linguistica**.

Siate audaci, siate diversi, siate idealisti, siate qualunque cosa affermi integrità di scopo e visione fantasiosa contro i cauti a ogni costo, i partigiani del luogo comune, gli schiavi dell'ordinario.

Sir Cecil Beaton

Capitolo 9

LA PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA

(origine della P.N.L. - gli autori di base)

Sulla Programmazione Neuro Linguistica si è detto, si continua e si continuerà a dire tanto.

L'intento di questo saggio, non è quello di soffermarsi sulla descrizione degli aspetti tecnici in quanto esistono molti scritti in questo senso, come ripetutamente detto.

Si riporta soltanto la definizione:

“ la P.N.L. o Programmazione Neuro Linguistica, è una disciplina che si dedica all'analisi e all'accrescimento delle qualità umane. Per molte persone è un'arte di vivere e anche un modo di dare un contributo perché il mondo, un giorno, diventi per tutti un luogo in cui sia possibile stare bene.”Nelly Bidot e Bernard Morat 3)

Storicamente tale disciplina è il risultato di una lunga valutazione dei significati interni a scuole di pensiero psicologico, socia, cognitivo antropologico e cibernetico, molto diverse tra loro e di un vasto rimaneggiamento del rapporto tra teorie e comunicazione delle stesse.

Cenni storici

1) Sigmund Freud -Primi del 900'.

Invenzione della psicanalisi -scoperta dell' inconscio.

Inizia la distruzione delle certezze, ciò che era nascosto diventa palese e irritante. L'opinione della società borghese è che Freud lavori con "cose sporche".

Nella musica e nella letteratura inizia lo stesso processo di destrutturazione delle certezze.

2) Eric Fromm - In molti casi si ignora il vero significato dell'amore. Da atto creativo, dinamico e stimolante, si trasforma in un tentativo egoistico di piacere -ma il vero amore è un sentimento molto più profondo, che richiede sforzo e saggezza, umiltà e coraggio, ma, soprattutto, è qualcosa che si può imparare". 1)

3) Carl G. Jung - Miti e trasformazioni. Il mito esce fuori da se stesso e entra nel pensiero nascosto degli esseri umani.

4) Scuola del comportamentismo-

*a- Ivan P. Pavlov- -psicologia subliminale-
condizionamento (oggi anche ancoraggio) -stimolo risposta
l'uomo è in gran parte un animale e come tale si comporta.
Si può modificare completamente volendo.*

*b- Jhon B. Watson- scienza oggettiva distinta da
scienza soggettiva -il comportamento è pubblico, la
coscienza è un fatto privato*

*c - B. F. Skinner. - studio del comportamento verbale,
dell'insegnamento programmato e della psicoterapia
(behaviorismo).*

*7) Gestal o forma -la mappa non è il territorio. Si basa
su ciò che percepiamo e non su ciò che vediamo.*

8) psicologia cognitiva anni 60' (Piaget) come noi interpretiamo la realtà: Wolfgang Kohler, Edward C. Tolman e Jean Piaget

*La psicologia cognitiva si incontra , negli anni 70' con:
l'antropologia (Beatson)
linguistica (Chomsky)
ingegneria informatica
cibernetica*

Tutte queste cose insieme vengono chiamate scienze cognitive.

La Programmazione Neuro Linguistica deriva dalle scienze cognitive.

Il risultato di quanto sopra ricordato, diventa un metodo completamente originale e ha nella comunicazione la caratteristica di usare, completamente fuse insieme, la parte conscia e finalizzata e la parte inconscia e carismatica.

Tale situazione ha avuto il suo inizio e in parte la sua evoluzione nell'ambito della civiltà americana, certamente più libera e più pragmatica di quella europea che, tra l'altro, è spesso ancorata a schemi ideologici storicamente stabilizzati e difficilmente modificabili.

In questo senso la luce nuova della P.N.L. porta alla comunicazione umana e al cambiamento e si inserisce nel lavoro di Paul Watzlawick e nella scuola di Palo Alto, sulla scia delle terapie brevi e delle terapie familiari.

L'opinione della maggior parte dei ricercatori della Programmazione Neuro Linguistica è che questa non sia una teoria ma un metodo * e cioè un aggregato di tecniche atte a raggiungere uno scopo.

Nelle caratteristiche (del metodo) vi è quella della non pertinenza della moralità.

Con questo si vuole dire che è l'operatore che adopera il metodo secondo i suoi personali fini che possono essere finalizzati ai più svariati scopi, guadagno lavoro crescita personale ecc.

Questa particolare caratteristica della P.N.L. verrà analizzata più compiutamente nel capitolo X.

*Vedi nota alla fine.

Se dicono male di voi con ragione correggetevi; se lo fanno a torto, rideteci sopra.

Epitteto

Capitolo 10

La comunicazione efficace

(la comunicazione come arte - la comunicazione come manipolazione - la comunicazione come messa in scena- analisi di un film-)

Non ci soffermiamo sulle modalità tecniche della comunicazione in quanto questo corpus di nozioni è sviluppabile, quasi esclusivamente nei corsi di formazione, ai quali rimandiamo; vale invece la pena di vedere, come la somma di queste, possono costituire un modello efficace.

L'efficacia della comunicazione è tale quando, attraverso l'applicazione di varie modalità viene ottenuto il risultato desiderato.

L'insieme di queste modalità rappresenta quella che viene definita come "un'interpretazione simile a una messa in scena". Con ciò si vuole intendere il mettere in atto, in maniera abile e sincera le nostre capacità; parlare calcolando bene la giusta espressione e intonazione per esporre il meglio della bontà delle nostre idee, trasmettere contemporaneamente sicurezza, adottando un comportamento prestabilito.

A dimostrazione di quanto sopra verrà esposto un semplice esempio, ma rende l'idea, di come la P.N.L. può essere giustamente considerata, un metodo con un

potenziale talmente grande tanto da poter cambiare la realtà delle persone.

Ci riferiamo al film “La vita è bella” di Roberto Benigni.

Il film narra la storia, che si svolge durante il periodo della seconda guerra mondiale, di Guido, uomo capace e divertente, Dora, una maestra elementare e il loro unico figlio Giosuè ,un bambino di cinque anni.

La guerra imperversa e presto Guido, che nel frattempo ha avviato una libreria comincia a sentire la minaccia dell’antisemitismo; per tenere il figlio lontano da quella dura realtà, gli racconta sempre, delle favole.

Inevitabilmente, come tanti altri, anche loro vengono presi e deportati nei campi di concentramento.

Una volta arrivati Guido si rende conto che l’unica ,maniera per salvare il figlio è tenerlo nascosto ai tedeschi fino a quando gli americani potranno venire a liberarli; ma come fare per tenere un bambino fermo in un nascondiglio? Si inventa una storia incredibile. Gli racconta che loro si trovano in quel posto, molto strano e triste, soltanto perché stanno partecipando a un gioco a premi e fra tutti i partecipanti chi rimane nascosto più a lungo, raccoglie più punti e vince un carrarmato;

Decodificando alcuni contenuti vediamo come essi si rispecchiano nelle idee chiave della P.N.L..

Infatti per vincere il premio bisogna nascondersi bene e non farsi mai prendere. Il bimbo fa esattamente ciò che gli dice il padre il quale continuamente e intimamente partecipa al gioco **ricalcando** gli atteggiamenti del figlio adottando egli stesso, in quei momenti, il suo pensiero di bambino.

Il padre Guido fa una **strategia e trasforma** la propria realtà (campo di concentramento) per entrare in quella del figlio (campo di gioco) **territorio** mettendo in

atto i tre livelli della comunicazione **verbale, paraverbale e non verbale**

Altro fatto evidente è **l'empatia** tra padre e figlio affinché il primo possa esercitare efficacemente il proprio **carisma**.

Un altro elemento è che tutto questo avviene in un campo di concentrazione dove migliaia di persone vivono una tragedia collettiva e con i gesti e con le parole esprimono i loro veri sentimenti.

Neppure questo riesce ad evitare il **cambiamento** della realtà che il padre attua verso il figlio. E' il **credere** fermamente in ciò che sta facendo, con lo scopo ad ogni costo, che riesce nel suo intento.

In questo ambito arriva a modificare anche il significato dei gesti delle persone che lo circondano fino al punto in cui il bambino **percepisca** che siano tutti amici e che partecipino al gioco con lui.

Il bimbo rimane nel suo nascondiglio per tutto il tempo necessario e solo alla fine uscirà, quando vedrà arrivare un carrarmato (americano).

Quanto sopra dimostra che attraverso l'applicazione della **P.N.L.** essendo stato raggiunto lo **scopo** la **comunicazione è stata efficace**.

Ogni volta che sei tentato di fare le stesse cose, chiedi a te stesso se vuoi essere prigioniero del tuo passato o pioniere del tuo futuro.
Deepak Chopra

Capitolo 11

L'evoluzione personale

(il superamento della società rigida - il rito personale di iniziazione-contatto diretto con la nuova formazione- e i formatori del pensiero positivo- l'autostima come inizio di una "mission" verso il futuro)

Da tutto quanto detto sembra accertato che la Programmazione Neuro Linguistica non sia una teoria ma un metodo. Il metodo si differenzia dalla teoria perché non ha bisogno di una spiegazione che soddisfi un logica interna ma è soltanto e principalmente, un mezzo per raggiungere uno scopo.

In questo senso rivediamo mischiati insieme, soltanto alcuni degli elementi essenziali del metodo descritti in questa tesi:

- **autostima:** non è possibile fare P.N.L. se non si è raggiunto il livello di autostima capace di essere credibili.
- **carisma:** non è ugualmente possibile eseguire una comunicazione efficace se non si ha quella stima sottocosciente e quell'empatia necessarie.
- **tecniche verbali e non verbali:** intese come complesso delle modalità varie che riguardano l'espressione della parte conscia e la parte inconscia;
- **decondizionamento:** riferito alla propria persona con il superamento della norma, altrimenti, nella pratica può

apparire la diversità delle parti a confronto vanificando la comunicazione efficace.

Dunque, probabilmente la P.N.L. è un metodo, uno strumento, anche se complesso, una apparecchiatura, un apparecchio non buono e non cattivo che deve essere, per funzionare, compreso e introiettato.

Scherzosamente possiamo fare un'analogia tra i vecchi aeroplani del periodo eroico dell'aviazione e l'attuale P.N.L.

Che analogie ci sono?

Possono servire queste analogie per adoperare meglio questo metodo?

Io penso di sì.

Infatti, il vecchio aeroplano (l'apparecchio!) è uno strumento complesso, nato da varie sperimentazioni nel tempo, è per il pilota un mezzo che deve saper dominare, perché riesca ad alzarsi in volo ed essere pilotato senza far succedere un disastro. Non c'era bisogno che il pilota ne conoscesse la storia, l'evoluzione e i particolari tecnici, ma aveva bisogno di adoperarlo con perizia per raggiungere il suo scopo.

E' incredibile come quei pionieri presuntuosi lo dicessero anche a chiare lettere: "non voglio sapere come è fatto un cavallo, mi serve solo per montarlo" - "non voglio sapere come è fatto un aereo, mi serve solo per vincere la battaglia".

Così come le analogie con la P.N.L. non si fermano qui. Essendo un metodo l'aereo può essere adoperato con qualsiasi finalità. *

Il poeta guarderà il cielo notturno e le nuvole (Antoine De Saint Exupery in "Volo di notte"), il cacciatore

lo adopererà per abbattere il nemico oppure per portare un malato, per disinfestare un campo, per trasportare la posta e così via.

Certamente la guida di un aereo e la P.N.L. saranno sempre più perfetti e perciò sempre più efficaci, quanto più la personalità del conduttore si identificherà con il mezzo che sta adoperando.

Questa è una caratteristica che avviene in tutte le professioni sofisticate nelle quali, per esprimere in pieno l'efficacia del mezzo (tromba, pianoforte, alta cucina, chirurgia, equitazione, arti marziali, sports agonistici e tante altre), per eccellere è necessario che il mezzo diventi parte integrante della propria personalità.

Dopo aver descritto il significato della P.N.L. e decodificato il film, ritorniamo, brevemente, alla evoluzione personale che può aver avuto una persona qualsiasi che ha fatto questa esperienza.

Nei capitoli precedenti appare sempre più chiaro che la conoscenza della P.N.L. produce un grosso cambiamento in base al quale l'autostima comincia a essere sufficiente fino alla sensazione di non aver più paura.

Antony Robbins e i Formatori dimostrano che il diretto contatto carismatico e totale con il pubblico agendo sia a livello cosciente che sottocosciente, semplifica questa evoluzione verso l'autostima, che in altri casi è lunga e sofferta.

Questo viene evidenziato quando si ha l'opportunità di vivere una esperienza di immersione totale. Le sensazioni avvertite sono vertiginosamente condensate e conseguono il risultato di modificare positivamente la

visione del mondo e la visione di se stessi in maniera quasi magica.

In realtà si genera una nuova maniera di pensare e si ha la sensazione che si stia creando una forma di civiltà che se potesse espandersi potrebbe cambiare anche il mondo.

Avviene insomma la coagulazione di tutte le esperienze vissute, come se, dopo una serie di tentativi, il puzzle della P.N.L., mostrasse la sua immagine intera

1. questo perché si è a contatto con altre tante persone che cercano qualcosa;
2. non ci si sente più guardati con sospetto,
3. c'è nell'aria una forza molto positiva.

E' un sentire in maniera nitida dentro di sé la propria personalità libera, aperta verso tutti, capace di realizzare, dal nucleo essenziale, qualsiasi tipo di reazione.

In realtà anche io sentii che le esperienze legate al precedente mondo che mi avevano dato la spinta iniziale, ma timida e quasi peccaminosa, e che avevano tanto modificato la mia personalità (vedi il lontano senso di liberazione del capitolo 7- Nascita del sogno), erano soltanto l'inizio e il riflesso di un pensiero più profondo.

Così cominciai a studiare liberamente tutto quello che riguardava questa nuova concezione di vita e conseguentemente da lì a poco, lasciai quella Società per la quale ero stata al seminario, perché compresi che era stata solo un mezzo, molto efficace ma fine a sé stesso, mentre io avevo bisogno di continuare a crescere. La strada era un'altra .

Posso dire che questo non avvenne con rancore o con tristezza come accade alle persone che non hanno avuto la

possibilità di comprendere i veri significati e la complessità della P.N.L., ma quasi con nostalgia e riconoscenza come chi, finite le scuole dell'obbligo, parte per l'Università.

Ormai avevo coscienza che se avessi compreso questo nuovo tipo di pensiero, avrei potuto realizzarmi in qualsiasi tipo di attività. Mi ero appropriata di uno strumento che sentivo essere il mezzo di un lungo cammino, ancora da percorrere, ma con i solchi molto ben delineati. Sentivo ora che portavo avanti, io stessa, un'idea che diventava una **mission**.

F I N E

BIBLIOGRAFIA

Mario Silvano - Successo nella vendita *Business 1993*

Nelly Bidot e Bernard Morat: 1)2)3)

Ottanta giorni per capirsi -*Casa editrice Xenia edizioni edizione 2003-*

Titolo originale -D'un monde à un autre.

Exercices de Programmation Neuro-Linguistique
pagg. 19, 20,

Dale Carnegie -& Associates, Inc. -Stuart R.Levine, -Ceo -& Michael, A. Crom,- Vp introduzione 1)2)3)4)

Scopri il leader che è in te -*Casa editrice -Bompiani*

Titolo originale -The Leader in You edizione IX

Pagg. 10,11,12,13

Elena Gianini Belotti- Dalla parte delle bambine

Casa editrice Feltrinelli 21° edizione nell'Universale economica -
Saggi aprile 2005 pag. 1, 1)

Simone de Beauvoir-Il secondo sesso, *cit. vol.II pag. 81-1)*

Dalla parte delle bambine- pag. 99

Max Formisano- *Dettaglio articolo selezionato del 21/2/2005*
"Le vitamine dell'Autostima"

Max Formisano. *Dettaglio articolo selezionato del 7/0 /2005*
" Vitamina C:conoscenza del sé"

Max Formisano -" *Formazione come stile di vita"*

Eric Fromm - *L'arte di amare casa editrice Oscar Mondatori-*
Best Seller

Robert T. Kiyosaki - Sharon L. Lechter

Padre ricco padre povero

casa editrice Gribaudo

I edizione settembre 2004

titolo originale dell'opera Rich Dad Poor Dad 1997 pag. 145

NOTE

La curva di Gauss o la “curva degli errori” è in matematica l'espressione per indicare una variabile causale con due parametri con le loro varianti, che esprimono la funzione di densità di probabilità.

Fu usata inizialmente per descrivere alcuni fenomeni statistici, molto diversi tra loro come i colpi di sfortuna al gioco d'azzardo o la distribuzione dei tiri attorno al bersaglio.

Successivamente la sua applicazione fu estesa ad altri fenomeni non solo per considerare il margine di errore, ma anche per valutare dei dati che, per la maniera in cui venivano riportati, descrivevano alcune situazioni relative alla normalità. Per normalità si intende se dentro o fuori la “norma”. La norma è il centro della curva campana

Francis Galton per indicare il concetto di normalità usò soltanto due parametri: la media e la varianza.

In questo scritto la curva di Gauss è stata adoperata per descrivere quale è l'atteggiamento delle persone riguardo al concetto di normalità e in questo caso si intende come si comportano rispetto alla “norma” cioè quelle regole espresse da coloro che sono la maggior parte della comunità alla quale appartengono.

Se per esempio una donna è molto alta, sopra la media della sua comunità, sarà portata a non utilizzare i tacchi alti perché in questo caso andrebbe oltre il valori medi. Mentre una donna più bassa della media sarà stimolata a portare i tacchi alti perché così si avvicina sempre più al concetto di normalità.

Ognuna delle due tende ad avvicinarsi al centro della curva di Gauss. Nel sociale l'allontanamento dal centro dalla curva viene visto come fatto deviante e indipendentemente dalla sua natura, il fatto stesso che va oltre il centro desta sospetto perché lontana da quella zona più affollata.

Più ci si allontana dal punto centrale più ci si distacca dal concetto di normale.

Questo sta ad indicare anche la paura di andare “fuori” in quanto uscire dal centro significa anche uscire dalla zona di confort. Quella zona dove ci sono tutte le nostre sicurezze.

La Torre di Babele è stata scelta perché simboleggia la non comprensione delle genti e perché tra di loro non riescono a comunicare.

La Torre vuole significare il momento della divisione, della incomprendibilità dei linguaggi. Gli uomini non riescono più a capirsi: si combatteranno e si uccideranno.

Non avranno più un solo nome, una sola comprensione, un solo segno che li lega.

“Facciamoci un nome in caso fossimo dispersi sulla faccia della terra”.
Genesi cap. XI

De Chirico -E' stato detto nello scritto che le persone amano rimanere nella zona di confort perché rappresenta la sicurezza. Questa sicurezza è data da come è la loro percezione rispetto a ciò che è "fuori" . Quindi tanto più facile è la comprensione di qualcosa che esce dai parametri abituali tanto più sarà più facile uscire dal cerchio per andare oltre.

Ugualmente, per poter comprendere qualcosa di sconosciuto, se non c'è capacità di vedere, giudicare e capire in maniera ravvicinata, tanto più sarà difficile avvicinarsi per arrivare a una maggiore comprensione.

In analogia a quanto sopra si sono scelte le figure di De Chirico perché in esse appare l'inquietitudine che nasce quando ci si avvicina a qualcosa che non si riesce a comprendere immediatamente.

Esse rappresentano la rottura degli schemi, la deformazione delle figure umane che mostrano, a un primo approccio, soltanto il loro mistero.

La visione dei disegni costringe ad entrare nei loro significati e capire, da una visione più accurata, dove è che si nasconde l'opera d'arte.

Così l'autostima e il conseguente cambiamento, vanno visti e affrontati con la visione accurata dei particolari. Solo così si può arrivare a capire quanto di buono ci può essere dentro.

Al posto di quadri colorati sono stati scelti i disegni perché non hanno la dolcezza o la crudeltà o la risonanza del colore che ne facilitano l'approccio.

Il Metodo

Applicare un metodo può significare mettere in pratica un insieme di azioni preordinate e prestabilite al fine di raggiungere uno scopo indipendentemente dal suo significato.

Nell'aeroplano quindi, alla stessa maniera, ogni singola parte deve essere funzionante insieme a tutte le altre perché possa volare ed essere guidato correttamente, indipendentemente da dove vuole arrivare.

Nella P.N.L. alla stessa maniera, ogni singola applicazione deve essere adoperata e tutte devono funzionare insieme perché la comunicazione sia efficace.

Programmazione Neuro Linguistica

1 auditivo, visivo, cinestesico

2 verbale, paraverbale, non verbale

3 idee-chiave: a-rappresentazione della realtà-
generalizzazione, selezione, distorsione b-

individuazione della reazione c-scelta del terreno d-

migliore scelta possibile e-pluralità delle scelte. f- le

risorse sono nella persona g-percezione

4sincronizzazione

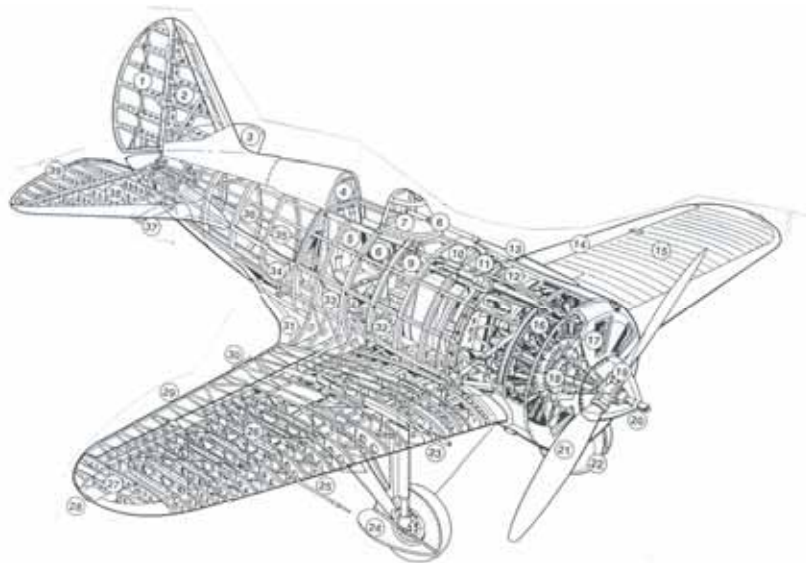
5 registro sensoriale

6 calibrazione

7 metamodelli

8 ancoraggio

carisma, empatia, autostima, decondizionamento



INDICE

INTRODUZIONE.	PAG. 3
CAPITOLO 1	PAG. 7
Approccio al seminario <i>curiosità - atmosfera del seminario - fattori del successo atteggiamento positivo - primo approccio di comunicazione efficace - senso del credere in ciò che si fa - riflessioni personali).</i>	
CAPITOLO 2	PAG. 13
Differenza di metodologia vendita attiva e vendita passiva <i>(inizio attività- concetto di vendita - la persona vende se stessa).</i>	
CAPITOLO 3.	PAG.16
Riflessioni sul seminario <i>(entusiasmi e dubbi sul seminario- valutazione dalla teoria alla pratica- provenienza da un contesto lavorativo diverso).</i>	
CAPITOLO 4	PAG.21
Un fenomeno dell'ultimo ventennio <i>(la rivoluzione delle relazioni umane-visione storica-cambiamento dell'economia nel mondo- il modello giapponese).</i>	
CAPITOLO 5	PAG.25
Preconcetti e credenze <i>(condizionamenti sociali- cenni sui comportamenti di fronte alla P.N.L. -paura del cambiamento- norma e normalità).</i>	
CAPITOLO 6	PAG.29
Il condizionamento <i>(condizionamento da parte della società, come essa agisce - mancanza d'autostima - possibile soluzione).</i>	
CAPITOLO 7	PAG.35
Nascita del sogno <i>(punto focale: l'individuo si rende conto da solo della possibilità del cambiamento - descrizione della propria esperienza personale: serenità -non felicità).</i>	

CAPITOLO 8	PAG.41
Il cambiamento <i>(il mio albero mette le foglie- l'aumento dell'autostima- ricerca di un tipo di formazione non finalizzato.)</i>	
CAPITOLO 9	PAG.44
La programmazione neuro linguistica <i>(origine della P.N.L.- gli autori di base)</i>	
CAPITOLO 10.	PAG.48
La comunicazione efficace <i>(la comunicazione come arte - la comunicazione come manipolazione - la comunicazione come messa in scena- analisi di un film-).</i>	
CAPITOLO 11.	PAG.51
L'evoluzione personale <i>(il superamento della società rigida - il rito personale di iniziazione- contatto diretto con la nuova formazione- e i formatori del pensiero positivo- l'autostima come inizio di una "mission" verso il futuro).</i>	
Bibliografia	PAG. 56
Note	PAG. 57