



---

**Gruppo di lavoro PNL App sulla Persuasione. Verbale dell'incontro del 24 Novembre 2013 (Bologna)**

**Appunti su Confronto fra la strategia di persuasione di Nelson Mandela dal film "Invictus" e del Lobbista del film "Thanks for Smoking".**

Partecipanti, Fabrizio Pieroni, Maria Soldati, Fabiana Lorenzi, Alberto, Giarrico, Donatella Rossi, Alessandra, Marialuisa, Veronica Barucco, Aldo Perasso.

1) Somiglianze nel processo

- Forte presenza nel "qui ed ora" e nella relazione con l'altro; capacità di interpretare emozioni e le paure dell'altro durante la discussione, empatia
- Flessibilità e velocità di stare dentro la relazione con forte presenza e distacco per vedere le cose da altri punti di vista.
- Riuscire a dare un senso ai drammi passati (morti per apartheid, morti per cancro), trasformare ostacoli in opportunità, negatività in risorsa e dare un senso di continuità
- Utilizzo di Spiazzamento e Ristrutturazioni e metamodello per far vedere altri punti di vista
- Usare valori condivisi (desiderio di pace della guardia del corpo, coerenza uomo Marlboro)
- Fare domande per ottenere dei si
- Visione sistemica, entrambi sanno l'effetto che farà dicendo una certa cosa
- Imperturbabilità e calma, quasi un distacco da emozioni negative legate a conseguenze inaspettate
- Forte coerenza e congruenza, allineamento interno => credere in quello che si dice

2) Differenze nel processo

- Mandela ha un processo "circolare" che parte dalla sua ispirazione (vision-mission) individuale (Sono il Capitano della mia Anima) e arriva a creare una Nazione Arcobaleno pacifica che sia una ispirazione per il mondo (essere una luce per le altre nazioni). => Etico, Rivoluzionario, Generativo, punta al bene di molti, Gioco Infinito (si autosostiene una volta innescato). Parte da un'ispirazione e diventa ispirazione per gli altri
- Il Lobbista ha un processo che mira a vincere le singole battaglie e più le sfide sembrano impossibili maggiore è lo stimolo a vincerle e la gratificazione personale successiva. => Non Etico, Reazionario (mantenere lo status quo), Non Generativo, punta al bene di pochi (la sua Lobby), Gioco Finito (necessita di continue battaglie).
- Mandela può contare sul suo carisma, legato alla sua storia carcere e non necessita di tecniche sofisticate di persuasione; la sua vita e il suo esempio parlano per lui. Lo spiazzamento e le ristrutturazioni sono strumentali a far superare i limiti dei suoi connazionali per costruire un mondo nuovo. Subito! Mandela è allineato ai valori e alla sua storia personale



- 
- Il Lobbista deve difendere posizioni “apparentemente indifendibili” per il senso comune e sfrutta al massimo le tecniche di persuasione e seduzione in suo possesso. Lo spiazzamento e le ristrutturazioni per lui sono strumentali a far vacillare le convinzioni dell’interlocutore e a fornirgli subito una soluzione preconfezionata confortante, ma che spesso lascia con l’amaro in bocca. Combina ed intreccia continuamente il meta modello con il Milton Model
  - Mandela si approccia agli altri con grande umilta’, il Lobbista con presunzione e self confidence, come un vincente
  - Mandela rende visibile la connessione fra l’individuo e il tutto (disegno piu’ grande), rende visibile nel piccolo il tutto e viceversa (ologramma) e avvicina la dimensione del futuro al tempo presente. In questo modo porta la persona a prendersi un pezzo di responsabilità del “tutto” e a contribuire partendo da oggi, da piccoli passi. Spinge a fare qualcosa di diverso. Il lobbista non spinge all’azione ne’ alla presa di responsabilita’
  - Mandela incontra le persone nell’assenza di giudizio (Rumi : “Al di là delle idee di giusto e sbagliato, vi è un vasto campo.vi incontrero’ la’ ”)
  - Il lobbista nelle sue confutazioni insinua il dubbio nelle certezze degli altri e lo sostituisce con soluzioni certe (le sue); attaccare l’avversario per sopra valere. Mandela si focalizza sulla visione a lungo termine e sul senso di contributo e responsabilita’ dell’altro. Non confuta le idee opposte, ma vende un sogno

### 3) Altre considerazioni (personali)

- L’arte della persuasione, come i Tarocchi, ha un lato luce e un lato ombra.
- Entrambi i lati/stili necessitano di energia per essere portati avanti e connessione profonda con gli altri
- Il lato luce fa evolvere tante persone, il lato ombra preserva gli interessi di pochi.