RAPPORT / TANGO

ALDO PERASSO

GIANLUCA STRAZZIER

VERONICA BARUCCO

Novembre 2021

BENVENUTI

PNL APPS

TANGO E RAPPORT

CHI SIAMO

UN INVITO

«Non credere a nulla,

non importa dove l'hai letto o chi l'ha detto,

neppure se l'ho detto io, a meno che non sia affine alla tua ragione e alla tua esperienza

Valuta solo dopo aver sperimentato personalmente»

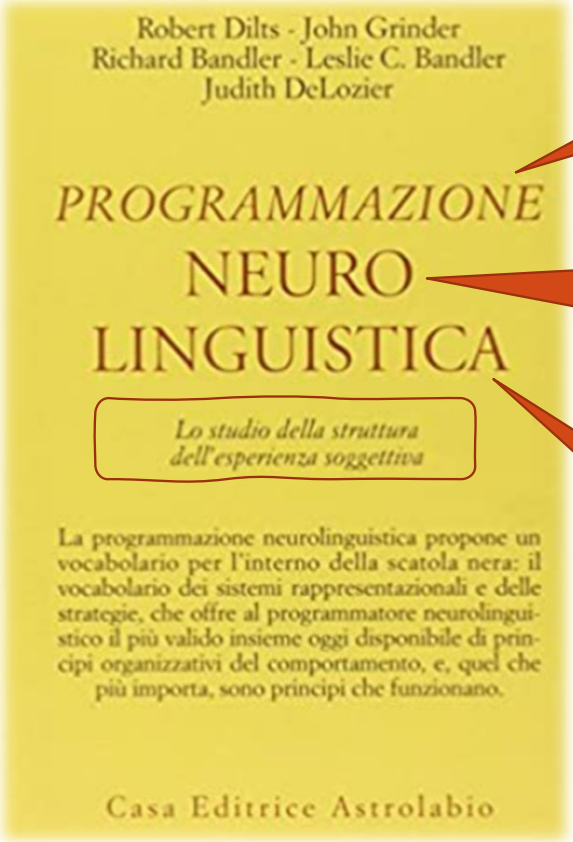
Buddha

CAMMINIAMO

CHE COSA E' LA PNL?

DEFINIZIONI

- «La PNL è il processo attraverso cui scoprire come pensiamo, come comunichiamo e come agiamo, così da poter cominciare a farlo in modo più fluido e fruttuoso» (Richard Bandler)



PROGRAMMAZIONE: si riferisce al processo di organizzazione delle informazioni per il conseguimento di risultati specifici

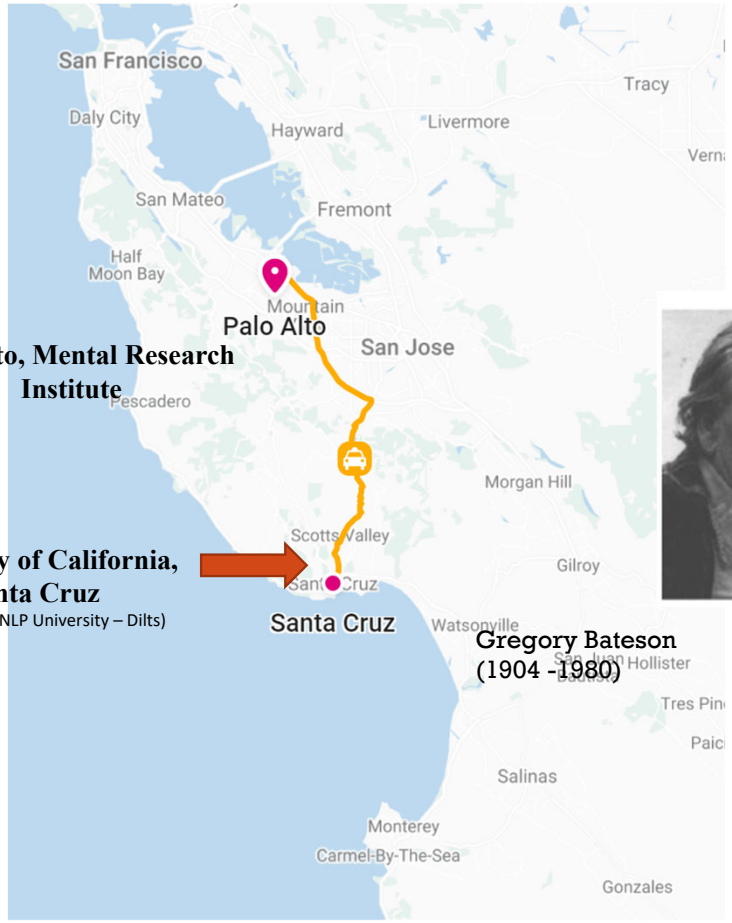
NEURO: attiene a tutto ciò che riguarda i nostri processi neurologici, come l'uso dei cinque sensi per il reperimento delle informazioni sul mondo circostante

LINGUISTICA: riguarda la comunicazione verbale e non verbale

DOVE NASCE LA PNL?

(FONDATORI & MODELLI)

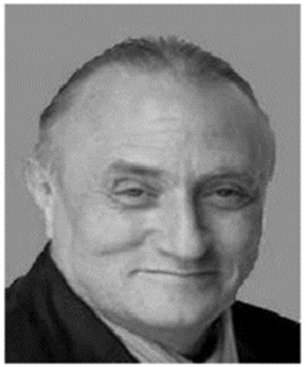
1975



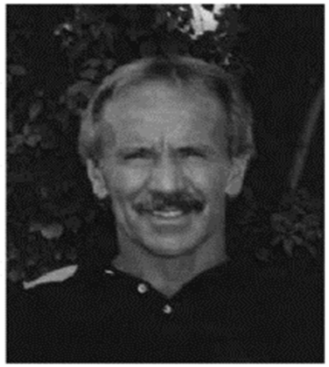
Palo Alto, Mental Research Institute

University of California, Santa Cruz
(oggi sede di NLP University – Dilts)

Gregory Bateson
(1904 -1980)

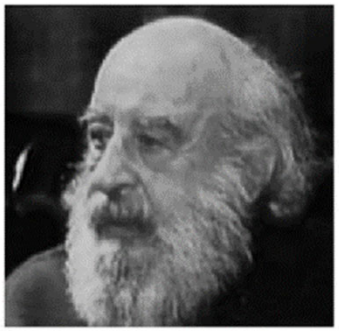


Richard Bandler
(1950)

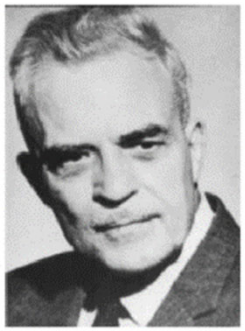


John Grinder
(1940)

Virginia Satir
(1916-1988)

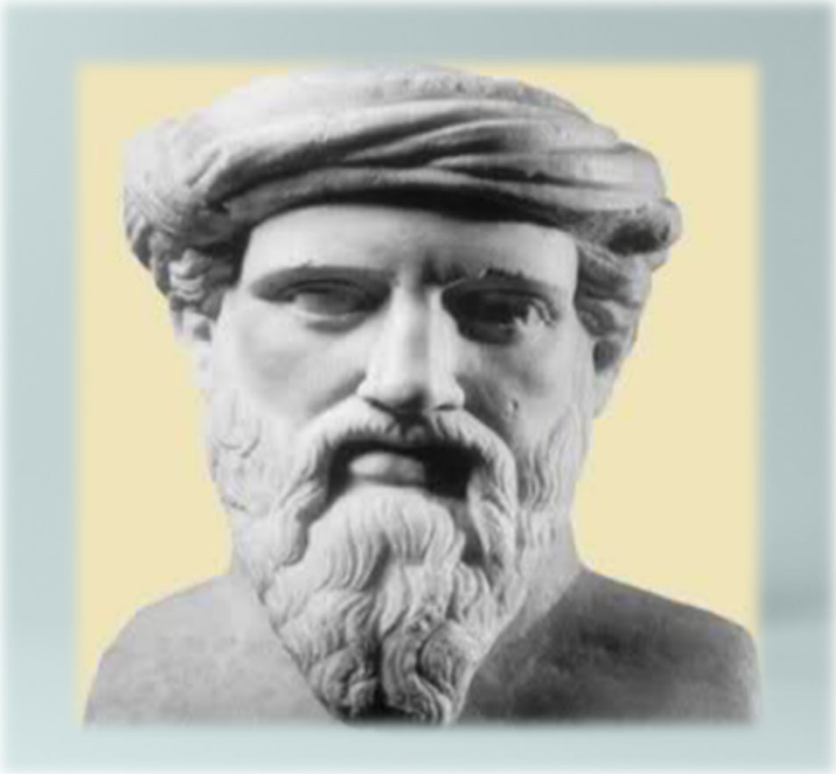


Fritz Perls
(1893-1970)



Milton Erickson
(1901-1980)

I PRESUPPOSTI



Un presupposto è una di quelle conoscenze concettuali che devono esistere come vere affinché un'affermazione abbia senso

Li sosteniamo senza metterli in discussione, Li presupponiamo

I presupposti della PNL, vengono assunti per veri – non perché siano stati provati, ma perché quando vengono tenuti in mente, danno il loro supporto in maniera incredibile per quanto riguarda la libertà di scelta e le opportunità.

Per testare un presupposto, agite come se questo "fosse vero" e osservate i risultati ottenuti. Una delle differenze principali tra il professionista in grado di capire e usare la PNL e il professionista che può solo parlare di PNL, è quanto bene l'individuo ha incorporato e fatto suoi i presupposti della PNL

IN PNL, ALCUNI PRESUPPOSTI

La mappa non è il territorio

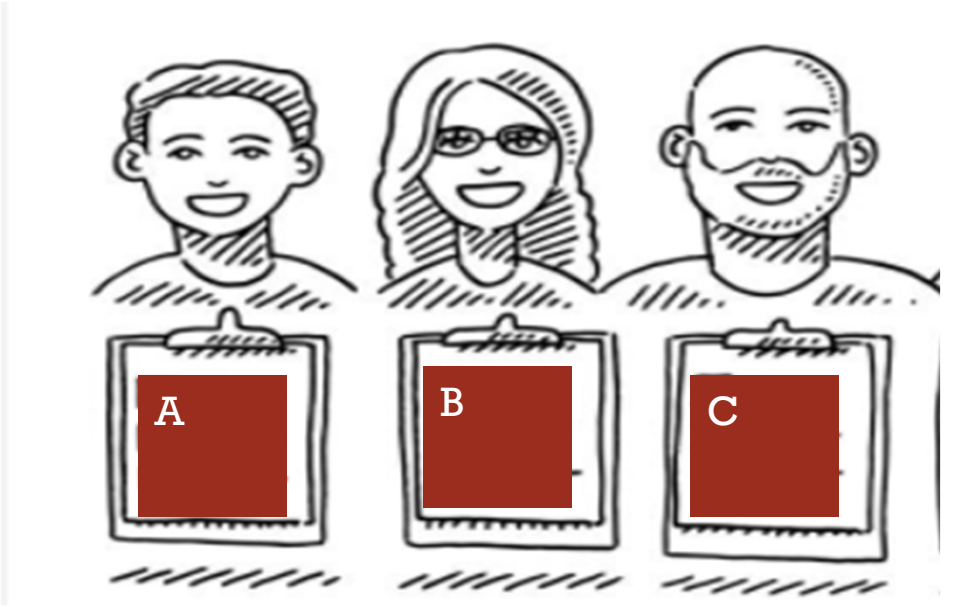
Non si può non comunicare, Ogni comportamento è comunicazione e ogni comunicazione è comportamento

Non esiste comunicazione corretta o sbagliata. La comunicazione è definita dal risultato che ottiene. E' necessario quindi imparare a "leggere" il risultato, e di conseguenza variare il proprio comportamento

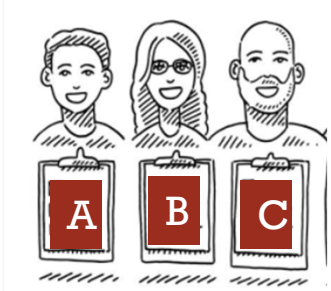
Se non stai ottenendo la risposta che vuoi, fa "qualcosa" di **diverso**

Dietro ogni comportamento c'è un'intenzione positiva

LA PNL NON SI IMPARA SUI LIBRI ...



ESERCIZIO (GRUPPI DI 3)



- A pensa ad un ricordo positivo, /esperienza realmente vissuta in cui si e' sentita/o bene, emozioni positive, in cui si e' sentita/o nel "flusso"
- B guarda A e cerca di assumere la stessa postura, posizione di A
- C, una volta che B si e' sistemato, aiuta B ad assumere quella posizione
- A e B rimangono in posizione per alcuni minuti, mantenendo la concentrazione su ste stessi, su come si sentono
- C chiede a B: "quali sensazioni stai provando?" "Qual'e' la prima cosa che ti viene in mente?"
- Scambio e feedback

COS'E' IL RAPPORT?

COS'E' IL RAPPORT?

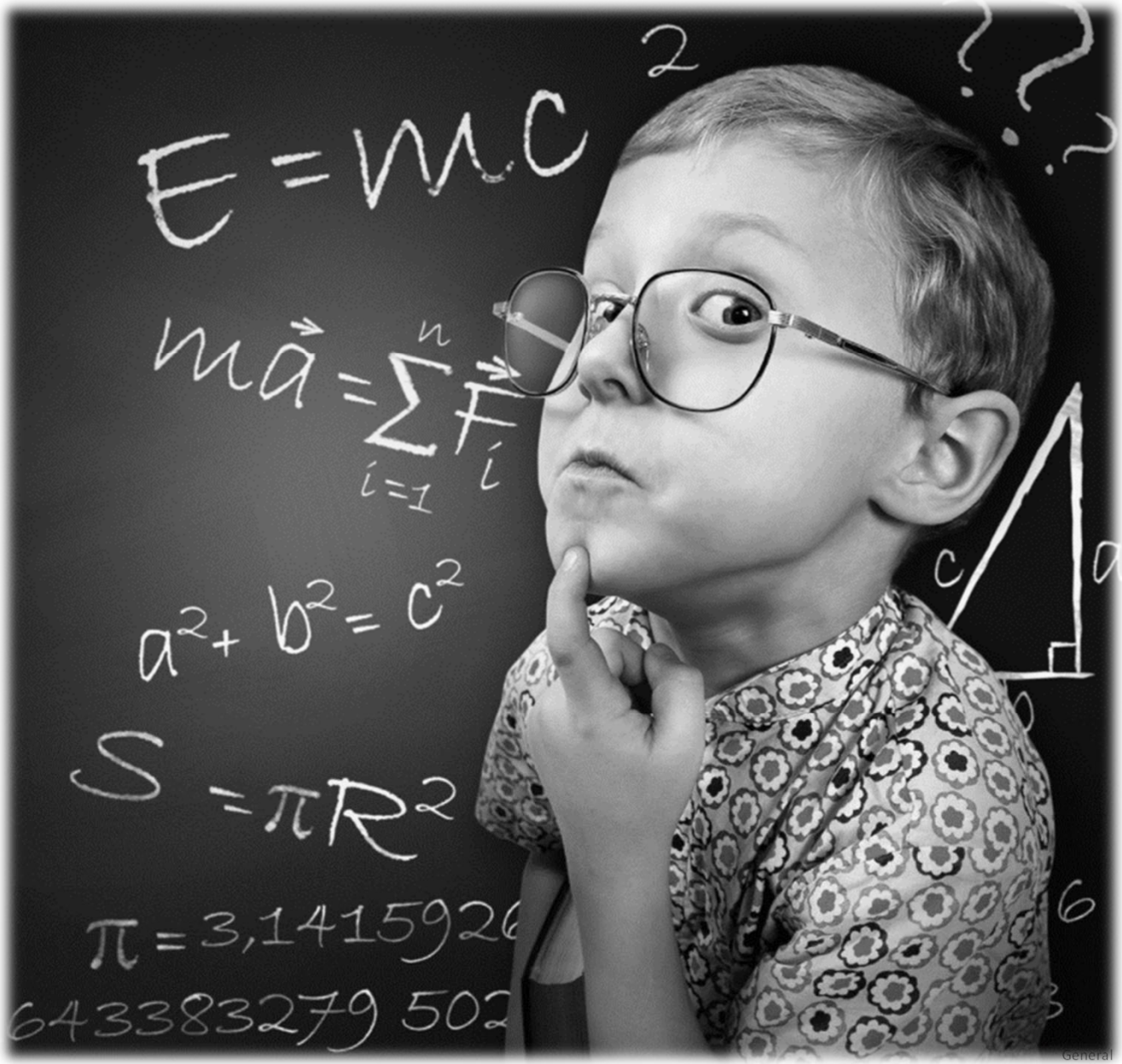
$$\sum$$

UNA QUESTIONE DI FORMULE ....

Rapport = C+R+R+G

$\sum$

- (Osservazione)-Calibrazione
- Rispecchiamento
- Ricalco
- Guida



Rapport = C+R+R+G

RAPPORT

- (Osservazione) Calibrazione = capacita' di accorgersi di alcuni segnali fisiologici che sono indice di cambiamenti a livello neurologico (es. Lie to me), capacita' di cogliere un feedback non verbale

- Rispecchiamento (mirroring) = la forma di comunicazione piu' primitiva, (es. ET il bambino, neonati verso le mamme etc)
  - NON Verbale = si riproducono posizione, gesti, I movimenti, la respirazione etc
  - Paraverbale = tono della voce, ritmo, timbro, velocita'

- Ricalco (pacing) = forma piu' completa del rispecchiamento
  - Verbale = si riproducono I predicate verbali del Sistema rappresentazionale dell'altro

- Guida (leading) = capacita' di accompagnare l'altro lungo/verso una direzione

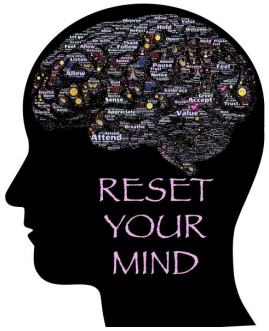
RICALCO E GUIDA

- Bandler e Grinder si ispirarono a un gruppo di studiosi che divennero i loro «modelli» tra cui figurava Milton Ericson che aveva una capacità unica **di entrare in rapport con i pazienti più ostili attraverso il cosiddetto ricalco**

- Ascoltando e osservando attentamente il nostro interlocutore, è possibile conoscere il suo modo di vedere il mondo ed entrare in contatto con lui **ricalcandone una serie di aspetti, dal linguaggio del corpo a quello verbale, dalle opinioni alle convinzioni, dall'umore alla respirazione**

- Come valutare se siamo piaciuti al nostro interlocutore? **Con la calibrazione, l'arte di osservare l'interlocutore e associare uno stato interno a effetti visibili esternamente**

- Se la reazione è positiva, e capiamo che con il nostro interlocutore si sia creato un clima i fiducia, possiamo iniziare a guidare la conversazione dove desideriamo, fiduciosi che il nostro pensiero verrà recepito con meno resistenze rispetto a prima



RI-SINTONIZZIAMOCI

Dal Blog «Pragmaticamente» di Fabrizio Pieroni e Maria Soldati
https://www.corsionline-pragmaticamente.com/

RAPPORT

- Il "*rapport" in PNL,* è qualcosa di molto simile a una danza nella quale si prende il ritmo della musica e **si seguono i passi del ballo dell'altra persona fin quando non ci consente di condurre**

- Il *rapport* è una base fondamentale della comunicazione. Le persone capaci di comunicare sanno entrare in sintonia con gli altri in modo rapidissimo mettendolo a proprio agio, riuscendo a **comunicare in una maniera rispettosa del modello del mondo dell'altro**

- Il Tango è una metafora della relazione tra le persone, e in particolare della tecnica PNL del "**Ricalco e Guida"**

STORIA DEL TANGO:
ALCUNE SEMPLICI COORDINATE

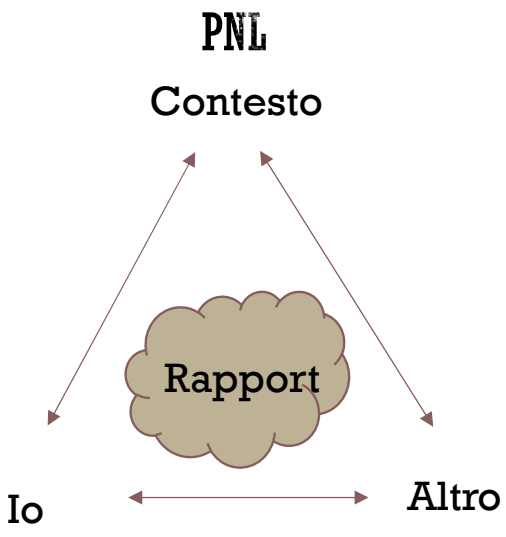
- L' infanzia del tango
- Una storia di trasformazione e di travaglio identitario: sradicamento, dis-locazione, migrazione
- Ibridazione, improvvisazione e adattamento
- Il ruolo di Parigi
- L'età dell' oro e poi il declino
- La rinascita, il cosiddetto «Tango Nuevo»

INTRODUZIONE AL TANGO

- Ruoli: leader e follower
- E' un ballo asimmetrico
- E' un incontro
- E' improvvisazione
- Ballare le pause

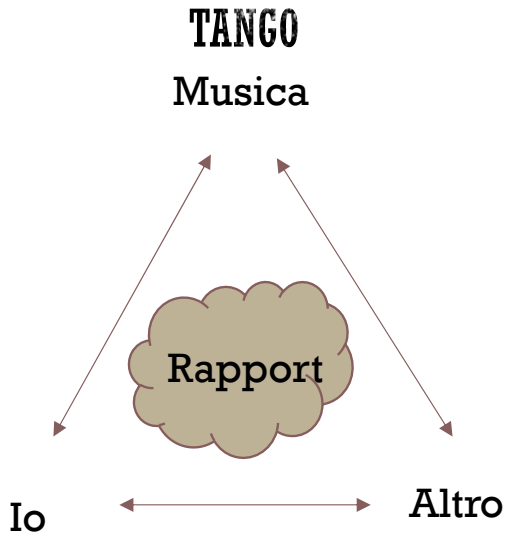
ELEMENTI IN COMUNE

PNL



Trasformare un incontro di parole, sguardi, pause, movimenti nel contesto, in un'esperienza di accoglienza e condivisione per comunicare in maniera efficace

TANGO



Trasformare la musica in movimento per vivere insieme (e trasmettere) emozioni (in maniera efficace)

Quale effetto mi fa un buon rapport? E all'altro? E a chi ci osserva dall'esterno?
Cosa succede se penso solo alla performance e non alla relazione?
Che influenza hanno le mie intenzioni sul rapport?

RIEPILOGO E FEEDBACK

COSA VI PORTATE A CASA DALLA GIORNATA DI OGGI?

grazie

RIFERIMENTI

- PNL META - https://www.iipnl.it/
- PNL APPS - https://www.pnlapps.com/
- Pragmaticamente - https://www.corsionline-pragmaticamente.com/

- «La struttura della Magia» - Richard Bandler, John Grinder, Astrolabio 1975
- «Feedback e Cambiamento» - Mauro Scardovelli, Borla 2003
- «Il potere delle parole e della PNL»- Robert Dilts, NLP Italy, 2004

- https://www.brilliantminds.co.uk/