



Rocco Americo

# LA PNL PER VINCERE

Le chiavi per il successo  
personale e professionale

FrancoAngeli/Trend

# Trend

*Le guide in un mondo che cambia*

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

---



Rocco Americo

# **LA PNL PER VINCERE**

**Le chiavi per il successo  
personale e professionale**

**FrancoAngeli/Trend**

Progetto grafico di copertina di Elena Pellegrini

Copyright © 2012 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it)*

A Leonardo,  
che possa ogni giorno  
conquistare la sua parte  
di mondo.



---

# Indice

<b>Ringraziamenti</b>	pag.	13
<b>Prefazione</b>	»	15
<b>Introduzione. Principi di funzionamento per il successo</b>	»	17
1. Come funzioniamo?	»	17
2. Siamo fatti in quattro	»	18
2.1. Il centro istintivo	»	18
2.2. Il centro cerebrale	»	19
2.3. Il centro emozionale	»	20
2.4. Il centro di tenuta attitudinale comportamentale	»	21
3. I quattro livelli di apprendimento	»	23
3.1. Incompetenza inconscia	»	23
3.2. Incompetenza conscia	»	23
3.3. Competenza conscia	»	24
3.4. Competenza inconscia	»	24

## **Parte prima** **Artefice del tuo destino**

<b>1. Chi tiene il timone?</b>	»	29
1. Ti senti la causa o l'effetto della tua vita?	»	29
2. Da Buddha a Rotter passando per Aristotele	pag.	30

3. Causatività: il nostro motore interno	»	32
Sintesi del capitolo	»	33
<b>2. Il potere del ragionamento causativo</b>	»	34
1. Chi si sente causa mette il turbo	»	34
2. Più controllo interno, meno ansia e stress	»	35
3. Chi è causativo guadagna di più ed è più istruito	»	35
4. La tua soddisfazione lavorativa è legata a come ragioni	»	36
5. Chi è causativo impara velocemente e comunica meglio	»	37
Sintesi del capitolo	»	37
<b>3. Le tre aree in cui puoi giocare la tua vita</b>	»	39
1. I tuoi risultati dipendono da te?	»	39
2. Le tre aree di influenza. La zona di controllo	»	42
3. Le tre aree di influenza. La zona di influenza	»	48
4. Le tre aree di influenza. La zona di non coinvolgimento	»	53
Sintesi del capitolo	»	58
<b>4. Prendi in mano il timone, diventa causativo</b>	»	59
1. Dall'orientamento al compito a quello al risultato	»	60
1. Cerchi il risultato o ti accontenti di aver fatto i compiti?	»	61
1.2. Il "Non è compito mio" è la tua gabbia!	»	64
1.3. Vuoi un piccolo orticello o un meraviglioso giardino?	»	67
1.4. Quante volte sei disposto a provare prima di arrenderti?	»	68
1.5. Guardi avanti al futuro o indietro al passato?	»	69
1.6. Pianifichi o ti sembra tutto imprevedibile?	»	70
1.7. Costruisci o distruggi?	»	71
1.8. Sei responsabile o uno scarica-barile?	»	73
1.9. Dall'arrendersi alle difficoltà all'affrontare le avversità	»	74

1.10. Valuti le cose come impossibili o analizzi le difficoltà?	pag. 74
1.11. Ti piace vincere facile?	» 76
1.12. Aspetti che i problemi diminuiscano da soli, o cerchi di risolverli?	» 77
1.13. Fai da te o chiedi sempre supporto agli altri?	» 79
2. Dal non mettersi in discussione al farlo continuamente	» 81
2.1. Fai autoanalisi o incolpi gli altri?	» 81
2.2. La tua realtà è immutabile?	» 82
2.3. Che ci vuoi fare se sei fatto così?	» 83
2.4. Ti basti così o vuoi migliorarti sempre?	» 85
2.5. Accetta di essere fallibile e smetti di giustificarti	» 85
2.6. Espandere o ridurre il campo d'azione questo è il problema...	» 87
2.7. Agisci o reagisci?	» 88
3. Dall'essere vittima dell'ambiente al sentirsene artefice	» 89
3.1. Di chi sono i tuoi risultati?	» 89
3.2. Vivi in un mondo crudele?	» 90
3.3. Credi alla sorte o crei il tuo destino?	» 91
3.4. Ti affidi alla fortuna o ti prepari a essa?	» 91
3.5. Sbalzi d'umore o autocontrollo?	» 92
3.6. Obiettivi ambiziosi? Sì grazie!	» 93
4. Da critico a tollerante	» 94
4.1. Sei attento a non fare errori o cresci grazie a essi?	» 94
4.2. Hai un focus negativo?	» 95
4.3. Motivatore o demolitore?	» 96
4.4. Cerchi i colpevoli o i responsabili?	» 97
4.5. Smetti di giudicare e osserva i dati oggettivi	» 97
Sintesi del capitolo	» 98

## **Parte seconda**

### **Programma la tua mente per vincere**

<b>1. Che lingua parla il tuo cervello?</b>	pag. 103
1. Come il nostro cervello cataloga le esperienze	» 104
2. Le submodalità: la più piccola parte delle esperienze	» 105
2.1. Esercizio introduttivo all'utilizzo delle submodalità	» 106
2.2. Caratteristiche generali delle submodalità	» 106
2.3. Le submodalità visive	» 107
2.4. Submodalità auditive	» 109
2.5. Submodalità cinestesiche	» 110
2.6. Considerazioni conclusive	» 111
Sintesi del capitolo	» 111
<b>2. Programma la tua mente per entrare nello stato che vuoi, quando vuoi</b>	» 112
1. Swish. Il cambio rapido di esperienza	» 113
2. Swish. Di che stato hai bisogno oggi?	» 116
3. Superare la soglia per vincere le coazioni	» 117
4. Tecnica rapida per trattare con persone che ti mettono a disagio	» 120
5. Prendere le distanze dal passato	» 120
5.1. La linea del tempo	» 121
5.2. Il passato in cassaforte	» 122
6. Accedi istantaneamente alle risorse emotive che vuoi, quando vuoi	» 123
6.1. Trovare uno stimolo esterno collegato allo stato emotivo che si desidera poter riprodurre a piacere	» 125
6.2. Caratteristiche che rendono efficaci le ancore	» 127
6.3. Le ancore naturali	» 127
6.4. Costruire ancore partendo da stati risorsa spontanei	» 129
6.5. Costruire ancore partendo da stati risorsa cui non si ha normalmente accesso	» 130
6.6. Attivare l'ancora per accedere allo stato risorsa desiderato	» 131

6.7. Ricaricare le ancore	pag. 131
6.8. Schema riassuntivo dell'ancoraggio	» 132
7. Negoziare con se stessi per vincere le resistenze interne	» 132
7.1. Individua una situazione di conflitto interno	» 135
7.2. Individua le parti in causa e le loro posizioni	» 135
7.3. Scopri quali interessi si celano dietro le posizioni delle parti	» 136
7.4. Soddisfa al massimo possibile gli interessi delle parti in gioco	» 137
7.5. Verifica che tutte le parti siano soddisfatte	» 138
7.6. Schema riassuntivo della negoziazione con se stessi	» 139
Sintesi del capitolo	» 139

### **Parte terza** **Otteni risultati straordinari**

<b>1. Pianificare e raggiungere gli obiettivi</b>	» 143
1. Introduzione	» 143
2. Perché porsi degli obiettivi?	» 144
3. Perché pianificare i tuoi obiettivi?	» 145
4. Perché avere un grande "perché"	» 146
5. Dove sei, da dove vieni e dove vuoi andare?	» 147
5.1. Il tuo punto di partenza: lo stato attuale	» 148
5.2. Da dove vieni: uno sguardo al passato	» 149
5.3. Il tuo punto di arrivo: lo stato desiderato	» 150
6. Preludio alla buona pianificazione dell'obiettivo: la strategia di Walt Disney	» 151
6.1. Nei panni del sognatore	» 153
6.2. Come realizzare il sogno, il contributo del realista	» 153
6.3. L'analisi del critico	» 153
7. Rendi il tuo obiettivo "smart" e goditelo "pepsi"	» 154
7.1. Sintesi prima di tutto	» 154
7.2. Misurabile	» 155

7.3. L'obiettivo deve essere ambizioso	pag. 155
7.4. Raggiungibile	» 156
7.6. Espresso in positivo	» 156
7.7. Emozionale	» 157
7.8. Personale	» 157
7.9. Sensorialmente completo	» 157
7.10. Immaginario	» 158
8. Dal domani all'oggi. I sotto-obiettivi	» 158
9. Superare le difficoltà	» 159
10. Entra in campo e fai i primi passi	» 161
10.1. L'obiettivo che voglio raggiungere è...	» 161
10.2. Per me è importante raggiungerlo perché...	» 161
10.3. Sotto-obiettivi	» 161
10.4. Preparati alle difficoltà	» 162
10.5. Fai i primi passi "ora"	» 164
Sintesi del capitolo	» 164
<b>2. Gestisci il tuo tempo</b>	» 165
1. Come misuri il tempo?	» 165
2. I quadranti del tempo	» 167
2.1. Il quadrante "Non urgente – Non importante"	» 167
2.2. Il quadrante "Urgente – Non importante"	» 168
2.3. Il quadrante "Urgente – Importante"	» 169
2.4. Il quadrante "Non urgente – Importante"	» 170
3. Un prestito per iniziare	» 173
Sintesi del capitolo	» 173
<b>Bibliografia</b>	» 175

---

# Ringraziamenti

Spesso quando si sente proferire la parola “successo” si pensa al denaro, alla fama o a una brillante carriera. Più raramente si considera che una persona possa essere un padre, una madre o un fratello di successo. In questo senso i più straordinari esempi di persone di successo li ho sempre avuti molto vicino a me. Rosa, Mariano, Andrea e Giancarlo, non vi ringrazierò mai abbastanza per ciò che ogni giorno mi date.

Voglio poi ringraziare tutti i miei clienti, protagonisti inconsapevoli di queste pagine, per permettermi di esercitare il lavoro più bello del mondo e per propormi sfide sempre più impegnative e traguardi più ambiziosi che mi consentono di crescere continuamente con loro.

È importante ringraziare Cristina Cocchi e Raffaele Ferragina, titolari di Profexa Consulting per aver creato e per dirigere sapientemente la più bella organizzazione per lo sviluppo delle risorse umane in azienda, siete per me l'esempio che le cose non accadono per caso.

Ringrazio poi la psicologa Nicoletta Porcu per l'importante contributo tecnico offertomi per le ricerche e per la revisione del testo, senza di te questo testo non sarebbe stato la stessa cosa.

Infine, ma non certo ultima in ordine di importanza un grazie a mia moglie Corinna per la pazienza che mi accorda ogni giorno e per l'amore incondizionato che sempre mi dimostra.

A tutti voi Grazie!

*Rocco*



---

# Prefazione

Dopo anni di insegnamento della programmazione neuro-linguistica, ciò che mi ha motivato a scrivere questo testo sono stati essenzialmente i quesiti che i miei clienti mi hanno rivolto a riguardo. In particolare in ogni lezione, seminario o corso tenuto sulla PNL ho notato che alcune richieste emergevano con frequenza. Il comune denominatore di tali domande è sintetizzabile come segue: “Quali miei atteggiamenti, pensieri e azioni mi permetteranno di raggiungere con costanza i risultati che desidero?”.

Ho riflettuto a lungo sul senso di richieste del genere poiché di base tutta la PNL e tutte le sue tecniche servono a migliorare le proprie performance in ogni ambito della vita. A un certo punto ho intuito il vero senso di tali interrogativi. Oggigiorno, la maggior parte dei filoni della PNL sono orientati a come avere successo nelle relazioni, nelle vendite, nella leadership, insomma verso ciò che è fuori da noi. Ciò che i miei uditori volevano davvero sapere era quali fossero gli strumenti più potenti per poter agire sulla persona che più di tutte frequentiamo e su cui abbiamo le maggiori possibilità di generare benessere: noi stessi.

Come probabilmente saprai tutte le tecniche di PNL si basano sul processo di modelling che consiste nell’osservare persone efficaci in un certo contesto, decodificarne le strategie vincenti e replicarle. Ecco allora che dopo aver investito anni sul mio miglioramento personale e dopo avere aiutato migliaia di clienti a fare altrettanto, sono riuscito a estrarre e modellare i pensieri e i comportamenti specifici delle persone che più di tutte

hanno tratto benefici rapidi e duraturi dall'investimento in un percorso di miglioramento personale. Questo testo si può dunque considerare una base fondamentale per poter trarre i maggiori benefici dallo studio di qualsiasi disciplina che si occupi di miglioramento personale (inclusa la PNL). Esso è un condensato delle mie ricerche su come attingere pienamente al proprio potenziale e sulle più potenti strategie della programmazione neuro linguistica per generare una profonda trasformazione di se stessi.

Questo testo intende fornire quei pilastri comportamentali necessari per moltiplicare le proprie possibilità di trarre successo da qualsiasi percorso di auto miglioramento e può essere utile sia al lettore neofita della PNL sia a chi invece ha già avuto modo di conoscerne le tecniche in modo approfondito.

---

# Introduzione. Principi di funzionamento per il successo

Nell'introduzione: 1. Come funzioniamo? – 2. Siamo fatti in quattro – 2.1. Il centro istintivo – 2.2. Il centro cerebrale – 2.3. Il centro emozionale – 2.4. Il centro di tenuta attitudinale comportamentale – 3. I quattro livelli di apprendimento – 3.1. Incompetenza inconscia – 3.2. Incompetenza conscia – 3.3. Competenza conscia – 3.4. Competenza inconscia.

## **1. Come funzioniamo?**

Prima di cominciare con il nostro programma di allenamento verso il successo, è doveroso comprendere, al meno a grandi linee, come funziona l'essere umano.

Se paragonassimo l'uomo a un computer o a una qualsiasi altra macchina, sarebbe intuitivo osservare che ci troviamo di fronte al più incredibile e performante degli strumenti.

Il nostro cervello e il nostro corpo sono in grado di compiere in tempi rapidissimi una quantità di operazioni inimmaginabili persino per i più evoluti calcolatori del mondo. E a quanto pare, la maggior parte degli esseri umani ha fino a oggi sfruttato soltanto una minima parte del proprio potenziale. È come se ci avessero dotato della più potente delle Ferrari e non ci avessero insegnato né come funziona, né come guidarla, o come se ci avessero regalato il super computer della N. a. s. a senza fornirci il libretto delle istruzioni.

Partiamo allora dal comprendere un po' meglio come funziona questa meravigliosa macchina.

Il modello che sto per illustrarti è, come tutte le rappresentazioni schematiche, una sintesi molto ridotta di tutti i meccanismi che ci governano, tuttavia, ritengo sia utile illustrarlo perché esso potrà facilitarti la comprensione di te stesso e degli altri.

## **2. Siamo fatti in quattro**

Normalmente siamo abituati a considerarci come un essere unico e indivisibile e di fatto è proprio così. Tuttavia per comprendere meglio il modo in cui funzioniamo può essere utile immaginarci per un momento come l'aggregato di quattro parti principali. Esse, sono paragonabili a centri di controllo interno e sono responsabili dei risultati che riusciamo a ottenere ogni giorno. Secondo una definizione tratta in parte dagli insegnamenti di Gurdjieff e in parte da quelli di una delle principali società di consulenza e sviluppo del potenziale umano con cui collaboro da anni (Profexa consulting), possiamo chiamare queste parti: centro istintivo, centro cerebrale, centro emozionale e centro di tenuta comportamentale.

### *2.1. Il centro istintivo*

È il centro più antico dell'essere umano e si occupa essenzialmente di farci sopravvivere mantenendo costantemente in funzione la macchina umana. Il battito del nostro cuore, la respirazione, la circolazione sanguigna, i meccanismi omeostatici di cui siamo dotati (per esempio sudiamo quando il nostro corpo si sta surriscaldando per abbassare la temperatura), il bisogno di alimentarsi e di nutrirsi, di riprodursi ecc., sono tutte attività regolate da questo centro.

Esso funziona indipendentemente dalla nostra volontà in una modalità che potremmo definire automatica. Se è vero che grazie all'ottimo lavoro di questo centro, l'uomo si è assicurato, fin dalla sua comparsa sulla terra la sopravvivenza, è anche vero che tutte le altre cose che ha fatto, ha imparato a farle e non sono quindi innate. Pensiamo alle affermazioni: "Sono fatto così", "Non cambierò mai", "Ho sempre fatto in una certa maniera"... , esse nascono da luoghi comuni che non soltanto sono errati ma che impediscono a chi ci crede di evolversi. Alla luce di quanto detto, anche l'affermazione: "Mi viene istintivo fare una certa cosa" è del tutto scorretta poiché sembra

riferirsi a qualcosa di predeterminato e immodificabile, mentre ora sappiamo che le uniche funzioni istintive sono quelle legate alla sopravvivenza della specie. Dovremmo più correttamente dire che ci siamo abituati a mettere in atto un comportamento, una risposta o un'emozione, piuttosto che un'altra. Questo modo di intendere le cose cambia radicalmente la prospettiva sul lavoro che ogni uomo può fare su se stesso per migliorarsi. È implicito infatti che ogni abitudine, ogni comportamento, ogni abilità, così com'è stata acquisita, può essere modificata e sviluppata.

Rispetto al centro istintivo è bene ribadire chiaramente che è l'unico dei quattro che funziona sin dalla nostra nascita e fino alla nostra morte in modo automatico ossia senza necessità di un nostro intervento consapevole. Ciò significa anche che mentre la sopravvivenza ci è garantita, il nostro *empowerment*, la nostra crescita personale dobbiamo guadagnarcela mettendo in funzione gli altri centri.

## 2.2. Il centro cerebrale

È il centro cognitivo, deputato a detenere il nostro sapere, la nostra competenza tecnica, la nostra razionalità, i nostri pensieri ecc. È il centro che ci consente di analizzare ciò che è attorno a noi e di **capire** le cose. Nella cultura occidentale degli ultimi secoli è stato spesso osannato e assunto come unico parametro per valutare il valore delle persone. Di coloro che riteniamo in gamba siamo abituati a dire che sono intelligenti, colti, preparati, che hanno esperienza e buona volontà. Tutti elementi gestiti dal centro cerebrale. Per fare alcuni esempi, consideriamo i primi test d'intelligenza e ci accorgeremo immediatamente che misurano solo capacità di tipo cognitivo. Riflettiamo poi sia sull'insegnamento scolastico che sulla formazione professionale, e noteremo che si sono, fino a oggi, dedicate in maniera quasi esclusiva ad aumentare le nostre conoscenze.

Ora fermiamoci un attimo e proviamo a chiederci: "Cosa succederebbe se gli esseri umani fossero dotati soltanto del centro istintivo e di quello cerebrale?". Non sarebbero del tutto simili a dei computer? Basterebbe inserire loro le istruzioni giuste e avremmo di conseguenza l'output corretto. Ci basterebbe leggere un libro di cucina per diventare un ottimo cuoco o acquistare in libreria l'ultimo libro su come diventare milionario per esserlo dopo qualche tempo.

Conoscenza, sapere, competenza tecnica, volontà, sono tutte funzioni fondamentali ma da sole non bastano a farci raggiungere risultati importanti. È necessario cercare di sviluppare tutte le abilità gestite da questo centro