

Programmazione neurolinguistica e analisi transazionale: approcci formativi a confronto

Il mondo della formazione subisce, in tempi recenti, l'influenza di teorie relativamente nuove, ma già sperimentate e dunque, quanto ai risultati, consolidate, che ne modificano le impostazioni tradizionali, in rispondenza a esigenze emergenti, dettate dal rapido cambiamento degli scenari lavorativi, in continua evoluzione. Le aziende trasformano, spesso in modo repentino, le loro strutture interne, gli organici si riducono e si modificano e le risorse umane, nelle singole persone e relative professionalità che compongono le organizzazioni, avvertono necessità di competenze nuove, che siano principalmente cognitive, ma anche relazionali ed emotive.

L'orientamento dunque è verso quella che viene definita *formazione profonda o ad alto impatto*, in grado di produrre negli individui cambiamenti significativi, sia rispetto alle performance aziendali, sia più in generale, rispetto al rapporto con il mondo. In questo senso un valido contributo può essere offerto dall'utilizzo integrato di modelli strutturati che lavorano contemporaneamente a livello cognitivo ed emotivo, quali **l'Analisi transazionale** e la **Programmazione neurolinguistica**.

La prima è una teoria psicologica, nata negli USA negli anni '60 e di derivazione psicoanalitica, che studia la transazione, ovvero la comunicazione interpersonale, la struttura della personalità e le tecniche terapeutiche, attraverso la definizione di tre stati dell'IO, ciascuno con un proprio patrimonio di modelli valoriali di riferimento (l'IO GENITORE), criteri di interpretazione e interazione con la realtà (l'IO ADULTO) e vissuti emozionali primari (l'IO BAMBINO). La somma dei tre stati concorre a formare un'unica individualità, un insieme coerente di pensieri e comportamenti, in una parola, di *posizioni esistenziali* che possono essere utilizzati anche nell'analisi delle situazioni organizzative, nonché nel miglioramento dell'efficacia lavorativa personale. In che modo? Suggerendo un percorso concreto, da realizzare a tappe, del potenziamento del sé, che tiene conto, appunto per gradi, di diversi passaggi: la consapevolezza del *pattern* disfunzionale, il recupero della propria responsabilità sugli eventi, l'individuazione di un modello di comportamento più funzionale e infine la sperimentazione e il consolidamento della nuova opzione. La Programmazione neurolinguistica parte da un assunto analogo per giungere alle medesime conclusioni in termini di *empowerment*, ma si concentra su alcuni aspetti in particolare: i processi (apprendimento, memoria, creatività...), secondo questa teoria nata in California alla metà degli anni '70, sono programmi neurolinguistici, ossia strutture che possono essere osservate, comprese, cambiate e riprodotte. Le attività mentali, a loro volta, sono correlate a processi neurofisiologici e l'esperienza è legata alle informazioni che il sistema nervoso ci invia sotto forma di percezioni visive, auditive cenestesiche. In questo senso la **comunicazione**, la **relazione interpersonale** e **l'attribuzione di risorse** costituiscono vere e proprie metodologie, da acquisire in ambito formativo, e trasferire praticamente in contesti diversi al fine di aumentare l'efficacia delle proprie prestazioni. Ciascuna con le proprie caratteristiche: vediamo in sintesi quali:

- **comunicazione**: per essa si intende l'ampliamento delle proprie capacità espositive utilizzando tutti i sistemi di rappresentazione, ma anche, per esempio, l'utilizzo di un linguaggio inconscio (la metafora, il linguaggio ipnotico) e ancora la flessibilità comunicativa in base all'osservazione degli interlocutori;
- **relazione interpersonale**: va intesa essenzialmente come la costruzione di sintonia con l'altro attraverso la calibrazione, ossia lo studio del comportamento dei propri interlocutori a livello linguistico e posturale, al fine di trarne vantaggi in qualsiasi operazione di confronto;
- **l'attribuzione di risorse**: per essa si intende una buona formazione di obiettivi, la ristrutturazione di convinzioni limitanti, la focalizzazione e lo spostamento di risorse, l'eventuale cambiamento di strategie.

Donatella L.M. Vasselli

