



**GIACOMO BRUNO**

# **PNL SEGRETA**

**Raggiungi l'Eccellenza con i Segreti dei più Grandi  
Geni della Programmazione Neuro-Linguistica**

**BQ BRUNO  
EDITORE**  
Ebook per la Formazione

**Giacomo Bruno**

**Capitolo 1 estratto da:**  
**PNL SEGRETA**



**Raggiungi l'Eccellenza con i Segreti dei Più Grandi  
Geni della Programmazione Neuro-Linguistica**

Titolo

“PNL SEGRETA”

Autore

Giacomo Bruno

Editore

Bruno Editore

Siti internet

[www.Autostima.net](http://www.Autostima.net)



Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. E' espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro, nè in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti ad un appropriato trattamento medico.

## Sommario

	pag.
Introduzione	5
Giorno 1: PNL	8
Giorno 2: COMUNICAZIONE	29
Giorno 3: MOTIVAZIONE	77
Giorno 4: AUTOSTIMA	108
Giorno 5: MODELLAMENTO	146
Giorno 6: MODELLAMENTO INCONSCIO	200
Giorno 7: STRATEGIE AVANZATE	249
Conclusione	300

## **Introduzione**

Parliamo di PNL, Programmazione Neuro-Linguistica. Magari avrai letto dei libri, forse seguito dei corsi, o visto dei videocorsi ed in qualche modo ti sarai fatto un'idea di cosa sia. Se stai leggendo questa guida è perché ti incuriosisce e ne vuoi approfondire la conoscenza, ed è per questo che ne vedremo le strutture fondanti e soprattutto gli effetti: cioè cosa la Programmazione Neuro-Linguistica può offrirti in concreto.

In questa guida imparerai tutto sulle strategie segrete di PNL e sul modellamento. Vedrai quello che Richard Bandler e John Grinder, i due fondatori della Programmazione Neuro-Linguistica, hanno studiato e messo in pratica negli ultimi 35 anni. I più grandi geni, comunicatori, terapeuti, leader, venditori e coloro che eccellono nel loro settore, sono stati studiati e modellati allo scopo di estrarre da loro le tecniche e le strategie che fanno la differenza.

Bandler e Grinder sono partiti con una domanda: “Qual è la differenza che fa la differenza?”. Sono le piccole strategie, i piccoli processi mentali che ci consentono di avere una vita migliore e di qualità, di avere rapporti pieni ed efficaci e di gestire al meglio il nostro stato d'animo.

Diventerai tu stesso un eccellente Modellatore, individuando le persone di successo ed estraendo le loro strategie. In queste pagine prenderemo in particolare esame i tre pilastri della PNL, ovvero le strategie che possono aiutarti a crescere e migliorare ogni giorno, da un punto di vista sia personale che professionale.

Il primo consiste nella Comunicazione, cioè come rendere efficace il tuo modo di comunicare, come entrare in sintonia con le altre persone, chiunque esse siano, affinché tu possa entrare veramente in “rapport” con gli altri.

Il secondo pilastro, ovvero la Motivazione, ti serve per imparare a motivarti, ad avere degli obiettivi efficaci che ti facciano svegliare la mattina veramente con grande carica ed energia.

Infine l'ultimo pilastro, l'Autostima, è utile per accrescere la considerazione che hai di te, per cambiare e migliorare le convinzioni sul tuo conto.

Questi tre aspetti fondamentali, in sinergia tra loro, ti possono aiutare a cambiare per sempre, a spezzare le convinzioni limitanti e trasformarle in convinzioni potenzianti, quindi a fornirti maggiore forza, maggiore coraggio per affrontare la vita e farti sentire bene e a tuo agio con chi ti circonda.

Questo libro è ricco non solo di teorie ma anche di utilissimi esercizi, quindi ti consiglio di seguirlo con la massima attenzione.

Buon lavoro!

*Giacomo Bruno*

## **Giorno 1: PNL**

Volendone dare una definizione, la PNL è la disciplina dell'eccellenza umana, cioè uno strumento che mira a portarti all'eccellenza. Quindi l'obiettivo è molto impegnativo e le promesse altrettanto ambiziose. A differenza di quanto ritengono gli scettici della PNL, questo percorso funziona, ma non perché ci siano miliardi di studi dietro o perché questa sia una scienza esatta; anzi va precisato che non si tratta affatto di una scienza, ma di pura pratica. Funziona perché la PNL è per definizione ciò che funziona.

**SEGRETO n. 1: la PNL è lo studio dell'eccellenza umana e funziona per definizione.**

Ti mostrerò in che modo i fondatori, Richard Bandler e John Grinder vedono, scoprono e imparano cose nuove: loro stessi sono diventati bravi terapeuti semplicemente osservando, stando a contatto con personaggi eccellenti nel campo della terapia, nello stesso modo in cui i bambini imparano a parlare e a camminare



seguendo attentamente gli atteggiamenti di chi li circonda, siano adulti o bambini; ed è così che crescono, che diventano uomini.

La storia narra che ai tempi dell'università Richard Bandler venne incaricato di trascrivere il contenuto di alcune sedute di terapia di Fritz Perls, uno dei protagonisti nel campo della terapia durante gli anni '70.

Il riportare i pensieri e i discorsi di Perls lo costringeva ad uno stretto contatto con questo grande personaggio, tanto che si trovò ad aver assorbito le sue strategie; ma questo non perché lo avesse voluto razionalmente. Avvenne spontaneamente: si tratta del cosiddetto “*modellamento*”, nel quale io ho il modello, che in questo caso è il terapeuta, e trovandomi a lavorare assieme a lui, io apprendo le sue convinzioni, il suo modo di parlare, di comunicare, e in sintesi il suo modo di fare terapia.

**SEGRETO n. 2: il nucleo della PNL è il Modellamento, la capacità di osservare gli altri e trarne dei modelli che funzionano.**

Tra i professori dell'ateneo di cui Bandler era studente, vi era John Grinder, titolare della cattedra di linguistica, la scienza che studia il linguaggio, il significato delle parole, il modo in cui vanno collegate fra loro per dare un significato compiuto alla frase. Bandler, trovandosi a possedere queste nuove capacità acquisite dalla consuetudine con Perls, ma non sapendo come gestirle efficacemente, gli chiese sostegno per razionalizzare cosa stesse facendo fin nel dettaglio, affinché non fossero più strategie inconsce, ma reali e fondate strategie, ed affinché potesse servirsene coerentemente. Voleva capire come fosse diventato così bravo e capace pur non avendo grandi nozioni di psicologia, a causa del semplice contatto con Perls, tanto da ottenere i suoi stessi risultati.

John Grinder decise di aiutarlo o, come dicono alcuni storici della PNL, fu lui il primo ad interessarsi al lavoro di Bandler. In ogni caso, da esperto di linguaggio, studiò esattamente le forme linguistiche di Bandler, e ne trassero insieme dei modelli che poi sarebbero divenuti i pilastri della Programmazione Neuro-Linguistica. Difatti la parte linguistica, e quindi il modo in cui il

linguaggio influenza le neuro-associazioni, è di fondamentale importanza.

Le neuro-associazioni definiscono il nostro modo di ragionare, il come noi colleghiamo gli stimoli alle risposte, e quindi, potremmo dire, il modo in cui siamo “programmati”; ed è per questo che i nostri comportamenti ciclicamente si riproducono. Ad esempio, perché se qualcuno ci tratta scortesemente noi ci innervosiamo? E’ semplice: accade perché abbiamo degli schemi dentro di noi.

Tuttavia il termine “programmazione” non è riuscitissimo, perché potrebbe far pensare che tramite la PNL si sia in grado di programmare il cervello altrui. Il motivo del suo utilizzo deriva dal fatto che uno dei fondatori, Bandler, fosse un appassionato di informatica e quindi adottò questa metafora considerando il cervello umano alla stregua di un elaboratore, per poter spiegare una serie di meccanismi.

Quindi, secondo la teoria di Bandler, il nostro comportamento, pertanto l’insieme degli atteggiamenti che lo compongono, è

dettato da un “programma” che abbiamo in noi, che, come tale, può essere cambiato.

Altri esperti preferiscono definire la PNL come il libretto di istruzioni del cervello, proprio perché ci permette di eseguire cambiamenti, di motivarci, di sentirci più sicuri e di comprendere il funzionamento della nostra mente. Di fatto, attraverso i loro studi impostati sull’osservazione di altri terapeuti eccellenti (come Milton Erickson, grande ipnoteraputa, o Virginia Satir, terapeuta della famiglia), loro scoprono una serie di meccanismi inconsci che i curanti stessi non sapevano di mettere in atto durante le loro sedute. Certo, erano consapevoli di eccellere, ma non si rendevano conto del *come*.

Per capire questo assunto basta che pensi alla tua vita di ogni giorno: sai fare molte cose, ed anzi ci sono delle cose in cui sei particolarmente bravo, nel tuo lavoro, all’università, o altrove: ma sei consapevole del *come*? Del tuo modo di essere bravo? Sapresti spiegare a qualcuno come raggiungere lo stesso tuo risultato nel campo in cui eccelli? Non sempre.

Io ad esempio mi sono accorto, quando ho conosciuto la PNL, di essere bravo in molte cose: infatti la PNL ti dà, come prima cosa, la consapevolezza dei tuoi punti di forza. Ma soprattutto sono riuscito a capire come, in che modo fossi così bravo a fare quello che facevo.

Nel caso della redazione del mio libro “[Seduazione](#)” ho dovuto interrogare me stesso, sono andato a analizzare le mie esperienze per capire cosa mi rendeva più bravo di altri nell’approcciare una ragazza: le mie strategie, delle quali non ero assolutamente consapevole.

La PNL mi ha aiutato a razionalizzare le mie tecniche, tanto da poterle poi trasmettere ad altri. A questo proposito una delle domande che si erano posti i due fondatori era la seguente: “Come mai Milton Erickson che è bravissimo, il migliore nel suo campo, è in grado di trasmettere agli altri il suo sapere ma non la sua capacità?”.

La risposta è evidente: Erickson era in grado di trasmettere ciò che sapeva, ma non ciò di cui non era consapevole, come ad

esempio le sue più intime strategie, o l'idea che la convinzione che si ha su un dato cliente porti poi ad un dato risultato.

Io ho potuto prendere visione solo di alcuni video di Erickson al lavoro, essendo egli morto già da diversi anni. Vi è una sua seduta che riesce a rappresentarlo fedelmente come terapeuta: si trova a parlare con una signora sui 40 anni in cura per una forma depressiva, e si può notare come lui sia in grado di aiutarla solo parlandole.

Il segreto è nel modo in cui ascolta: è tutto immerso nella conversazione, pur servendosi di strumenti linguistici particolari; si tratta di comandi nascosti, suggestioni, domande rievocative che sono poi stati cristallizzati nel cosiddetto [Milton Model](#).

Se ti è capitato di leggere qualche testo sull'argomento, come ad esempio il mio libro Seduzione, sarai già venuto a conoscenza di queste tecniche verbali che rappresentano il modello linguistico di Erickson. Tuttavia se segui i video delle sedute tenute con altri pazienti, ti accorgi che, pur utilizzando sempre il Milton Model, il suo atteggiamento cambia completamente, si modella sul nuovo

interlocutore, e forse è proprio questo che fa la differenza rispetto ad altri terapeuti.

A distinguerlo non è tanto il suo comportamento o il linguaggio usato, ma la convinzione che in quel dato momento il suo cliente o la sua cliente, sia la persona più importante del mondo, e quanto gli sta raccontando di sé è quanto di più importante ci possa essere per lui. Non esiste altro: non l'ipnosi, la PNL, o le altre persone, solo il suo interlocutore e ciò che sta comunicando, ed Erickson è sinceramente interessato.

Ancora oggi Bandler, durante i suoi corsi, parlando della Programmazione Neuro-Linguistica, afferma: “la PNL non è un insieme di strategie, come pensa la maggior parte delle persone e come la maggior parte dei trainer oggi sparsi nel mondo insegna, ma piuttosto un'attitudine, un atteggiamento mentale di curiosità, di apertura nei confronti del mondo, nei confronti degli altri, di fiducia, di comprensione”.

Quando tengo corsi di [Persuasione](#) io insegno il Milton Model ed altri modelli linguistici per ottenere dei risultati, ma avverto sempre: “se stai vendendo un prodotto, e per farlo efficacemente

usi questi modelli linguistici, ma nel tuo intimo non sei convinto né della sua bontà, né dell'opportunità di venderlo a quella data persona, è certo che i modelli non funzioneranno.

Difatti nel rapportarti con gli altri trasmetti le tue convinzioni sul prodotto, come ad esempio l'idea che non sia adatto a chi ti stai rivolgendo, e per questo non riuscirai a venderlo. Se anche tu ci riuscissi, perché sei particolarmente bravo, cosa accadrà? Che il compratore dopo un po' di tempo si accorgerà di esser stato ingannato e non tornerà più, per di più ti farà cattiva pubblicità e tutti i tuoi sforzi saranno stati completamente vani". Quindi l'atteggiamento è importantissimo.

E' poi necessario distinguere l'atteggiamento di cui stiamo parlando da ciò che si definisce "pensiero positivo"; è un concetto, questo, che sostanzialmente significa: "va tutto bene, il bicchiere è sempre mezzo pieno...". Ciò va bene alcune volte, ma non sempre, ed è anche necessario essere realistici: difatti, se ho un problema, è inutile non volerlo riconoscere per quello che è e di conseguenza non etichettarlo come tale.

Attraverso la PNL, che ti porta a concentrarti non sul problema stesso ma sulla sua soluzione, semplicemente lo definisci con il



suo nome, impari a gestire il tuo stato d'animo, e riesci ad affrontarlo.

In sostanza in questi casi la PNL ti porta a dire: “se in questo momento un dato aspetto della mia vita va bene, io sono contento, capisco di esserci arrivato attraverso le strategie che ho imparato, e so di poterle insegnare ad altri per aiutarli a mia volta. Al contrario, se un dato aspetto non va bene, non faccio finta di nulla, ma anzi affronto l'impedimento, lo studio e trovo una soluzione. Se so di adottare una strategia sbagliata, la cambio e ne provo un'altra finché non funziona”.

Quindi il modo di guardare positivo della PNL è porsi con queste curiosità, con atteggiamento di apertura nei confronti delle difficoltà, ed avere il coraggio di affrontarle come sfide.

Un altro punto importante da prendere in considerazione è il seguente: sui libri o nei corsi di PNL spesso si sente dire di non usare il perché, ma piuttosto il come. Questo può essere giusto perché se, posto di fronte ad un problema, comincio a chiedermi: “Perché quella ragazza mi ha lasciato? Cosa ho fatto di sbagliato? Perché proprio a me? Perché sono così sfortunato?”, mi candido a

non uscirne più, e il cervello mi può rispondere in un solo modo: “perché sei un idiota!”.

Sappi che il perché, proprio perché consiste in un approfondimento, acuisce uno stato d’animo negativo, e quindi tende a farti stare ancora peggio. Se stai male, se hai una cattiva predisposizione d’animo, difficilmente riuscirai ad affrontare il tuo problema e rimarrai chiuso.

La PNL preferisce chiedersi come, e porsi in maniera reattiva: ho un problema, lo vedo e non faccio finta di nulla, piuttosto mi chiedo come affrontarlo e superarlo: “se la mia ragazza mi ha lasciato, come posso fare? Quali strategie posso adottare per non passare più attraverso un’esperienza tanto spiacevole? Come posso fare per trovare una persona più adatta a me? Come posso fare per trovare un equilibrio emotivo anche senza di lei?”, in questo caso il cervello mi darà risposte intelligenti, tipo: “scava dentro di te, chiarisci i tuoi obiettivi, riscopri i tuoi valori”.

**SEGRETO n. 3: la PNL si focalizza sul “come” più che sul “perché”, sull’atteggiamento più che sulle tecniche.**

La diffusione della PNL nel mondo si deve al grandissimo formatore motivazionale Anthony Robbins. Durante i suoi corsi, che richiamano fino a 10.000 persone alla volta, fa fare cose strane, come ad esempio camminare sui carboni ardenti, ed altre prove speciali.

E' stato, come me, allievo diretto di Bandler e Grinder, ha scritto una serie di libri e prodotto una quantità di audiocorsi, ottenendo un grandissimo successo. Tuttavia, pur essendo uno dei più importanti fautori della PNL, oggi preferisce definirla in modo diverso, CNA, ovvero Condizionamento Neuro-Associativo. Questo sia per motivi di marketing, sia in seguito ad un evento capitatogli durante uno dei suoi corsi, ed è lui stesso a raccontarcelo: “un giorno, al termine di una sessione di corso, mi avvicina una persona e mi dice: ‘tu hai fallito.’ ‘Io, Anthony Robbins ho fallito? In che senso, spiegami’, ‘ti ricordi di me?’ ‘Sì, tu hai fatto con me una sessione di coaching personale per farti smettere di fumare’ ‘esatto, ed ora ho ripreso a fumare, quindi *tu mi hai programmato male!*’ e Robbins sconvolto: ‘io ti ho programmato male?’ ‘Sì io ho smesso di fumare per due anni, in seguito però ho avuto una serie di eventi spiacevoli ed ho

ripreso a fumare’. Robbins resta sinceramente impressionato da questo accadimento, tanto da convincersi che il termine “programmazione” non sia adatto, in quanto, come egli stesso afferma: “non sono io a programmare le persone, la responsabilità è condivisa tra me e loro”.

Cosa vuol dire questo? Significa che Robbins, nel suo ruolo di coach, una sorta di consulente personale, può dare strumenti, motivazione ed atteggiamento mentale, ma sta poi all’allievo mettere in pratica gli insegnamenti ricevuti, fare esercizi, mantenere alta la motivazione. In sostanza il coach non è che il corrispettivo di un allenatore di calcio. Cosa fa? Offre ai suoi giocatori delle strategie, dà loro motivazione, carica, tutto quanto ha da trasferire come allenatore, poi sta al giocatore stesso seguire i suoi sistemi, passare la palla quando deve, e fare goal. Se la squadra non vince, la responsabilità dell’insuccesso è condivisa tra l’allenatore e la squadra. Tramite il CNA, Robbins si prefigge di creare nel cliente nuove associazioni mentali e di condizionarlo a seguirle: starà poi a lui/lei autocondizionarsi nel tempo, e mettere in pratica le strategie imparate.

Ciò che vorrei trasmetterti attraverso questa guida è la capacità di comprendere le tue strategie di eccellenza ed un dato atteggiamento mentale, che poi è il fondamento di tutto. Se avrai l'opportunità di guardare i video di Erickson o di Bandler durante le loro sedute potrai saggiare la differenza tra il consultare un libro e la vera essenza della PNL.

Io cercherò di passarti la mia esperienza maturata a diretto contatto con Bandler, Grinder, Robbins e Dilts (altro grande diffusore della PNL) e quanto più possibile di quello che ho appreso da loro. Sono uno dei pochi trainer in Italia con licenza ufficiale, ed ho la possibilità di certificare il Practitioner ed il Master, i primi due livelli di specializzazione in PNL. C'è poi il grado superiore di PNL, il Trainer, che viene certificato esclusivamente da uno dei fondatori, Richard Bandler, in America (quindi occorre andare ad Orlando, in Florida, come ho fatto io). Questo è il percorso di certificazione della Society of NLP per tenere alta la qualità degli insegnanti e fare in modo che i trainer siano veramente di eccezionale livello.

Insegnare la PNL non è un compito facile, anche perché si coinvolgono le persone a livello molto profondo e in settori universalmente importanti per la vita di ognuno di noi. Fondamentalmente sono 3:

1. Comunicazione
2. Motivazione
3. Autostima

**SEGRETO n. 4: la PNL ti offre strumenti concreti per migliorare la tua comunicazione, motivazione e autostima.**

La conoscenza delle strategie che si riferiscono alla *Comunicazione* ti permette di comunicare meglio e più efficacemente con chi ti circonda, ad imparare a dare maggiore comprensione agli altri considerando l'unicità di ogni persona.

Al mondo siamo tutti diversi ed ognuno ha la sua verità soggettiva. Per questo motivo si rivela inutile litigare, perché se una cosa è vera per me può non essere vera per un'altra persona, quindi è inutile accanirsi per comunicargli la mia visione delle

cose: la sua sarà necessariamente diversa in quanto ha difformi esperienze e convinzioni.

Il secondo pilastro riguarda l'incentivazione della *Motivazione*, l'imparare a sentirti motivato quando vuoi poiché dipende solo da te e dai tuoi obiettivi.

In PNL riteniamo che la gestione del proprio stato d'animo sia unica e sola nostra responsabilità. Perciò, se vengo trattato con poca gentilezza da qualcuno, non per questo dovrò necessariamente sentirmi male; se non vendo un prodotto non devo immancabilmente pensare che il cliente sia sciocco. Interrompiamo questi programmi, questi schemi che abbiamo dentro di noi. Io devo essere in grado di gestire i miei stati d'animo: mi innervosisco solo se decido di farlo, mi arrabbio se lo voglio e se mi è utile. Ovviamente questo non significa divenire automi, non vuol dire annullare le emozioni negative. Difatti non basta dire: "da oggi non mi arrabbio più", per dare sicuramente seguito a questa intenzione. A questo proposito giunge calzante un esempio raccontatomi da Bandler. Un giorno un cliente lo avvicinò e disse: "Io non ne posso più, sono una persona che ha troppa rabbia dentro, voglio eliminare la rabbia

dalla mia vita”; e Bandler che è molto spiritoso e ironico, dice: “guarda, se vuoi ti sparo, così non sentirai più la rabbia!”. Non puoi pensare di eliminare completamente il sentimento della rabbia dalla tua vita, perché poi rischieresti di sentirti bloccato di fronte agli altrui soprusi. La rabbia quindi non va eliminata, in alcuni casi, infatti, può essere utile, bisogna invece imparare a gestirla ed indirizzarla nel giusto modo, a controllarla.

Il terzo pilastro è l'*Autostima*. Nella gestione dell'autostima bisogna fare più che mai leva sul discorso delle convinzioni, cioè sulle idee che abbiamo sugli altri, sul mondo, su noi stessi e che determinano il nostro modo di fare e di comportarci. Ad esempio c'è chi è convinto di essere timido e insicuro, o al contrario chi si crede il più bello del mondo.

Ecco in sintesi i tre settori cardine della PNL, sui quali andremo a lavorare nella prima parte di questa guida: il mio obiettivo è quello di offrirti idee, spunti e anche tecniche molto efficaci.

Io voglio darti il massimo, fornendoti il più possibile strumenti per metterti in condizione di poter approfondire anche da solo, ovvero perché siano un'ottima base se vorrai continuare a



formarti con noi o con altre aziende. Oppure potrai scegliere di fare come me, che, per passione nei confronti della PNL e della comunicazione, ho letto 1.000 libri in 4 anni.

Certo io non affrontavo con la stessa spinta emotiva la lettura dei libri di PNL e i libri della facoltà di ingegneria, in cui mi sono laureato: tuttavia l'atteggiamento mentale di base è simile. L'ingegneria vuole razionalizzare, schematizzare, trovare meccanismi, così come anche la PNL. Cambia l'argomento di studio che non è un circuito elettronico ma la mente umana.

In realtà la PNL non intende razionalizzare troppo le emozioni e si propone unicamente di ottenere un maggior controllo e consapevolezza delle stesse. Grazie alla PNL infatti, molte mie convinzioni negative si sono dissolte nel nulla. Molti mi chiedono come fossi prima di conoscere la PNL: ero molto diverso e certo non mi sarei mai sognato di venire a fare formazione, né di scrivere un libro sulla seduzione, di fare videocorsi o di trovarmi a fare lezione di fronte ad un pubblico.

Una prova molto impegnativa nel mio percorso, ad esempio, è stato andare a fare il corso per trainer da Bandler in America. Vi

erano 150 trainer internazionali, e l'ansia era molta, tanto che se non si fosse stati veramente forti, e non si fossero applicate efficacemente le strategie di PNL, non si sarebbe riusciti ad affrontarla. In realtà Bandler stesso vuole questo, vuole metterti in una difficoltà tale che si riesce a superarla e ad andare avanti solo se realmente preparati. Questo è il programma di qualità e selezione. A sentirlo raccontare può sembrare un percorso abbastanza semplice: si segue il practitioner, il master, ci si certifica, poi si va in America per seguire il corso conclusivo e...sono trainer. NO. Non funziona così, sarebbe troppo facile.

I pochi che mando da Bandler per la certificazione sono persone che non solo conosco perché ho visto già per almeno 14 giornate, ma alle quali ho anche dato, tra un corso e l'altro, moltissimi libri da leggere e che magari hanno avuto voglia di approfondire ulteriormente e mi hanno chiesto consiglio su altri trainer da seguire. In questi casi io consiglio sempre di andare, perché possono offrire nuovi punti di vista, ed in PNL più esperienza si acquista e meglio è.

Ti racconto questo non per affermare la mia autorevolezza, ma per trasmetterti una delle idee più importanti in PNL: che ogni persona ha un suo modo di vedere le cose, ed anche io stesso ti

sto fornendo informazioni filtrate attraverso la mia soggettività e le mie esperienze. Così, ad esempio per me può aver avuto un certo valore essere andato negli Stati Uniti; per un altro potrebbe non essere così. Questa è una delle cose più importanti da imparare sulla comunicazione e nel prossimo capitolo te lo spiego nei dettagli e ti mostro come capire e farti capire meglio dagli altri.

## RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

- SEGRETO n. 1: la PNL è lo studio dell'eccellenza umana e funziona per definizione.
- SEGRETO n. 2: il nucleo della PNL è il Modellamento, la capacità di osservare gli altri e trarne dei modelli che funzionano.
- SEGRETO n. 3: la PNL si focalizza sul “come” più che sul “perché”, sull'atteggiamento più che sulle tecniche.
- SEGRETO n. 4: la PNL ti offre strumenti concreti per migliorare la tua comunicazione, motivazione e autostima.

**Giacomo Bruno**

**Capitolo 1 estratto da:**

**PNL SEGRETA**



**Raggiungi l'Eccellenza con i Segreti dei Più Grandi  
Geni della Programmazione Neuro-Linguistica**