

Zeitschrift:	Physiotherapeut : Zeitschrift des Schweizerischen Physiotherapeutenverbandes = Physiothérapeute : bulletin de la Fédération Suisse des Physiothérapeutes = Fisioterapista : bollettino della Federazione Svizzera dei Fisioterapisti
Herausgeber:	Schweizerischer Physiotherapeuten-Verband
Band:	29 (1993)
Heft:	10
Artikel:	Ovvero la programmazione neurolinguistica al lato della sua applicazione
Autor:	Schneeberger Bettinaglio, Susanne
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-930364

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

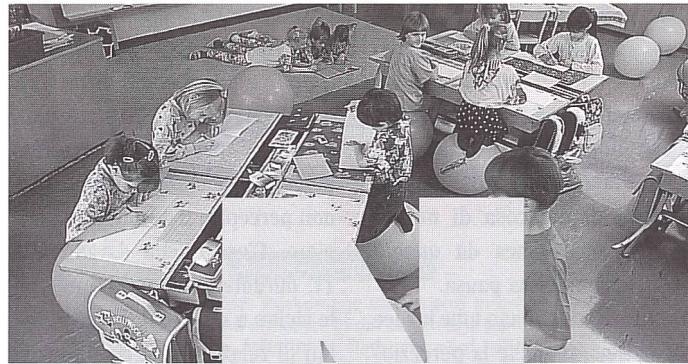
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 23.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



PRACTICA

PNL

Ovvero la programmazione neurolinguistica al lato della sua applicazione

I curiosi e l'elefante

Un elefante venne trasportato un giorno in una stanza buia per un'esposizione. La gente accorse numerosa, ma poiché era molto scuro, i visitatori non potevano vedere l'elefante in alcun modo. Tocandolo, cercarono di capire cosa avessero di fronte. Visto che l'elefante era alquanto grande, ogni visitatore poté raggiungere solo una parte del suo corpo per poi descriverlo. Uno dei visitatori che aveva colto la gamba dell'animale spiegò che l'elefante non era altro che una robusta colonna. Un secondo visitatore che aveva avuto modo di sfiorare le sue zanne lo descrisse come un oggetto appuntito. Un terzo, che aveva afferrato l'orecchio dell'animale, ritenne che potesse assomigliare in tutto e per tutto ad un ventaglio ed un quarto ancora, che aveva accarezzato il dorso dell'elefante, affermò che era qualcosa di piatto e diritto come un divano.

(secondo Mowlana) tratto da: N. Peseschkian: «Der Kaufmann und der Papagei». Frankfurt a. Main, Fischer Taschenbuch Verlag 1979.

Cos'è la PNL?

La percezione muta con l'esperienza, sostiene Gregory Bateson, e la percezione è qualcosa di soggettivo. Ed è proprio il processo di percezione e di conoscenza che sta alla base della PNL, un modello di comunicazione.

P («Programmazione»), ovvero un modello di pensiero e di emozione presente e in base al quale reagiamo abitualmente in maniera specifica. Nella breve storia sull'elefante, la gente non faceva che richiamare precedenti sue esperienze, e l'elefante veniva ad assomigliare ad un ventaglio. Non sempre però nuove esperienze percettive vengono accomunate a vecchi modelli di

conoscenza. Il vecchio programma si rivela essere inservibile: l'elefante non è paragonabile ad un ventaglio.

N («Neuro») si riferisce all'interno della PNL al sistema di percezione dato da: vista, udito, emozione, tatto, olfatto e gusto, ed a come queste informazioni vengono registrate e rielaborate. Nel procedere in questo modo si è soliti differenziare le esperienze proiettate su di noi dall'esterno (esterne) da quelle proiettate su noi dall'interno (interne), ad esempio allorquando si sogna «ad occhi aperti». È ovvia verità che qualsiasi uomo percepisce e reagisce differentemente da un altro in presenza di circostanze medesime.

Se tre persone si recano al cinema per vedere lo stesso film ed una quarta ne chiede a ciascuna la trama, è possibilissimo che quest'ultima possa credere che tutte e tre abbiano visto in ultima analisi un film diverso. Ogni informazione viene captata in modo soggettivo relativamente allo stato d'animo del momento, al background e all'interesse avuto.

L («Linguistico») si riferisce alla scelta e all'uso della parola, ovvero come chiamiamo o riportiamo a livello linguistico determinati ricordi. Molto di sovente la parola è usata in modo non specifico. Il metamodello, un metodo solito nella PNL che implica la precisione dell'informarsi, è strumento utile per otte-

nere più informazioni. Ad esempio: «Non ci riuscirò mai.» — «In cosa non riesci esattamente? C'è un'eccezione, una volta dove ci sei riuscito? Cosa ti serve?»

Qual è l'obiettivo della PNL?

La PNL si basa su una serie di supposizioni base:

Premessa per una buona comunicazione è il tatto e la capacità di muoversi agilmente tra la comprensione del mondo dell'altro e la conduzione della conversazione.

Un detto popolare afferma «entra da un orecchio ed esce da quell'altro» per definire la situazione in cui ci si trova quando il canale acustico non riceve il messaggio. Si sa che è inutile tentare di persuadere qualcuno che non ascolta in alcun modo. Ma come fare per motivare una persona qualora quest'ultima non ascoltasse ciò che si dice?

Una possibilità è data dapprima dal fattore «tempo», «respirazione» e «scelta dei termini»,

PRATICA

che va adeguato alle facoltà del paziente («pacing»), alfine di potere condurre in seguito la conversazione («leading»). Questo modo di adeguarsi rassomiglia ad un ballo, quando in una coppia l'uno adegua all'altro il proprio passo per non ritrovarsi a calpestarsi reciprocamente i piedi.

Esempio:

Un'anziana signora reagiva a tutti gli sforzi profusi per incitarla ad essere attiva lasciando penzolare pesantemente la testa di lato nella convinzione che alla sua età lei non poteva fare quanto proposto. La gente che la circondava era troppo agile per lei e quindi si sentiva superata. Allorquando una signora si sedette comodamente al suo fianco ed iniziò ad adeguare il suo ritmo ed il suo modo di parlare a quello lento dell'anziana signora, la comunicazione cambiò. La signora si sentì compresa ed era pronta a vagliare una qualche proposta. Di frequente accade automaticamente di adeguarsi al ritmo di altri. Se si parla velocemente o si gesticola animatamente, questo ha influenza su altri. Al contrario, ad esempio, nelle chiese si è portati a conversare in modo tranquillo per abitudine.

Mantenere la distanza in situazione di conflitto può servire a percepire meglio.

All'insorgere di problemi, molti seguono il principio di ripetere un'altra volta la medesima cosa. Nell'esempio illustrato prima, l'anziana signora è stata «bom-

bardata» da ulteriori idee e proposte sebbene lei non volesse nulla. Parrebbe una punizione questo ripetere un'azione inutile. Sicuramente vi è nota la funzione insita nella pausa per il caffè. In questi momenti ci si distacca da quanto fatto prima, ci si distrae, si parla di qualcosa di nuovo, cioè ci si estranea da quanto svolto prima. È una pausa.

Quando terminano tutte le idee che si hanno, anche la percezione viene ad essere di sovente limitata. Come quando si fissa un punto immaginario della parete per ricordarsi qualcosa di preciso e invece... nulla.

Distanziarsi («separator state») significa anche cogliere e partecipare in modo nuovo, con nuovi occhi e orecchi, e sviluppare altresì nuovi concetti di trattamento e nuove idee per potere continuare a lavorare con nuovo fervore. Le conseguenze sono immaginabili.

Godiamo di tutte le risorse (capacità) di cui abbiamo bisogno.

Consigli dati in buona fede, ad esempio quello di mangiare di meno oppure di praticare regolarmente della ginnastica, si sa, che in quanto a motivazione, ne danno poca. La PNL insegna come fare per evocare in pazienti stati carichi di risorse positive in modo che possano accedere alle proprie capacità, trovando così soluzioni adatte ai loro problemi e motivando la trattazione delle loro difficoltà.

Esempio:

Una signora sui 65 anni venne un giorno da me in ambulatorio perché sofferente di dolori assai forti all'avambraccio destro. In seguito ad una operazione al gomito, i dolori si erano diffusi sino a raggiungere l'articolazione della mano e tutto quello che aveva

tentato a livello di trattamenti medici o di medicina alternativa non era servito che a darle un sollievo temporaneo. Le chiesi quando i dolori erano meno forti o addirittura non erano presenti. Mi elencò una serie di situazioni della giornata durante le quali o non percepiva il dolore o era minimo. C'era quella davanti alla TV, durante le chiacchierate con le vicine o quella di momenti voluti di relax dove si ricordava di cose piacevoli. In tutte queste situazioni così piene di risorse si concentrava dunque su qualcosa di visuale o di acustico e non sui suoi dolori, che quindi percepiva in maniera inferiore. Questa constatazione non poteva di certo farle sparire per sempre i dolori per i quali non c'era guarigione, ma le permetteva di convivere meglio giorno dopo giorno con essi. Vi sono problemi che dipendono interamente dal contesto, ovvero non compaiono sempre, ma solo in situazioni determinate o in luoghi precisi.

Esempio:

Un giovane di trent'anni affetto del cancro di Hodgkinson aveva il letto in cui giaceva posto sotto la finestra. Durante tutto il tempo della sua giacenza a letto era triste e disperato. Anche quando a livello fisico v'era un miglioramento si sentiva assalito da questi momenti di tristezza non appena si ritrovava a letto. Ne soffriva, ma non riusciva a spiegarsi a cosa fossero dovuti. Solo allorquando decise di trovare una nuova sistemazione per il suo letto e modificò la disposizione dei mobili nella stanza, tutti questi stati d'animo tristi scomparvero. La finestra, dov'era stato posto a suo tempo il letto, gli rammentava continuamente tempi negativi. Solo un cambiamento radicale gli diede nuova forza.

Un cambiamento dello stato del contesto, in questo caso lo spostamento di un letto, può

comportare anche internamente dei cambiamenti. Che significato ha tutto questo?

- Al centro dell'attenzione non vi sono solo i disturbi dei pazienti e il loro trattamento specifico, bensì anche le risorse del paziente stesso (vedere gli esempi dati).
- Vi sono luoghi e situazioni caratterizzati da poli negativi o positivi. Durante la terapia è preferibile lasciare scegliere al paziente stesso, se possibile, dove vuole lavorare e in quali condizioni (luce, finestra aperta o chiusa ecc.)! È possibile anche chiedere al paziente cosa gli fa bene alfine di raggiungere uno stato pieno di risorse.
- Ogni «errore» ed ogni problema è fonte di informazioni per il/la terapista. Se il lavoro finora fatto non ha comportato il risultato voluto, non è un fallimento personale bensì si tratta di percepire esattamente cosa accade e sviluppare una nuova strategia. Una tale prospettiva presenta nuove possibilità. È paragonabile ad un bambino che si accinge ad imparare a camminare nulla lo ferma, neppure le continue cadute.

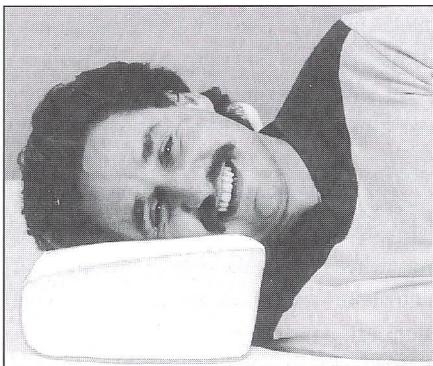
Riassunto

I metodi PNL migliorano la propria percezione e quella degli altri. Si tratta di una premessa che conduce alla maggiore flessibilità sia all'atto del pensare che dell'agire. Il credere che ognuno di noi racchiude in sé tutte le risorse possibili trasmette ai pazienti la responsabilità per il loro futuro stato di salute psichico e (limitatamente) fisico. Alla base di ogni terapia ci deve essere tatto. Vi sono dei corsi per apprendere i metodi PNL, per poterli in seguito adottare durante la propria attività di fisioterapista.

witschi kissen

seit über 25 Jahren führend
in orthopädischen Lagerungskissen von Kopf bis Fuss!

witschi kissen bei Kopfschmerzen und Migräne

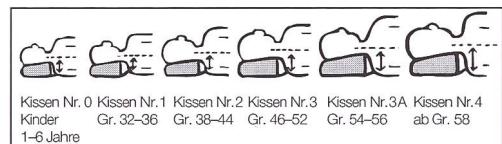


Ärztlich empfohlen

Stützt in der Rückenlage wohltuend Ihren Nacken und entlastet in der Seitenlage perfekt Ihre Schultern. Dadurch wird die Wirbelsäule leicht gestreckt und Verkrampfungen im Nacken-Schulter-Bereich hilfreich entgegengewirkt.

Das Wahrzeichen der Witschi-Kissen sind die bequemen Ohrenmulden in der Seitenlage.

Für alle Gesundheitsbewussten:
das Kopfkissen nach Mass



VK-Preise
Fr. 88.-
Fr. 97.-
Fr. 105.-
Fr. 115.-
Fr. 122.-
Fr. 134.-

Die perfekte Entlastung für Beine und Rücken **witschi-Uenenkissen »KAMEL«**

Hilfreich bei:

- venösen Beschwerden
- Krampfadern
- Beinkribbeln
- Wadenkrämpfen
- Steh- und Sitzberufen
- Beinschwere
- Stauungen
- Hohlkreuz
- Schwangerschaft
- Übergewicht

Uenenkissen »KAMEL« Mod. A (bis Körperlänge ca. 1,65m)

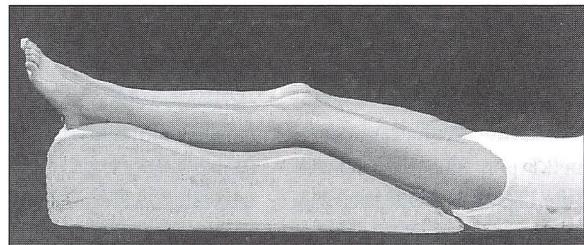
ist nur erhältlich in den Farben: Weiss, Natur, Cognac, Gelb, Rosa, Schoko, Blau, Mint

Fr. 178.-

Uenenkissen »KAMEL« Mod. B (ab Körperlänge ca. 1,66m)

ist nur erhältlich in den Farben: Weiss, Natur, Cognac, Gelb, Rosa, Schoko, Blau, Mint

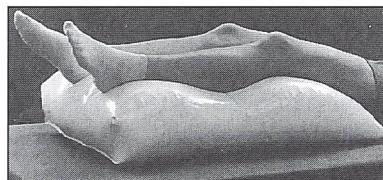
Fr. 199.-



mini witschi für die Reise, aufblasbare Kopf- und Beinhochlagerungskissen



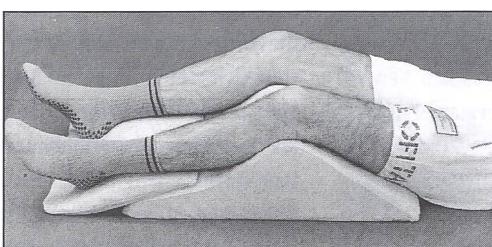
- Ferien
- Reisen
- Freizeit
- Camping
- Strand
- Sauna
- etc...



mini witschi small Fr. 59.-
mini witschi medium Fr. 65.-
mini witschi large Fr. 69.-

mini witschi Mod. A Fr. 89.-
mini witschi Mod. B Fr. 94.-
mini witschi Mod. C Fr. 99.-

witschi knie



- hilfreich bei:
- Sportverletzungen
 - Meniskus
 - Kniegelenkschmerzen
 - Rückenbeschwerden

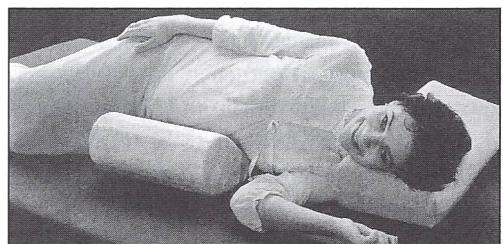
single Grösse S bei Körperlänge ca. 1,64m, 25cm breit
single Grösse M ab Körperlänge ca. 1,65m, 25cm breit
single Grösse L von Körperlänge 1,80m-2,05m, 25cm breit

Fr. 159.-
Fr. 169.-
Fr. 179.-

double Grösse S bei Körperlänge ca. 1,64m, 50cm breit
double Grösse M ab Körperlänge ca. 1,65m, 50cm breit
double Grösse L von Körperlänge 1,80m-2,05m, 50cm breit

Fr. 198.-
Fr. 215.-
Fr. 230.-

witschi-Mutterschaftskissen



Das zärtliche Kissen für «zwei»
Ideal ab 6. Schwangerschaftsmonat!
Für nur Fr. 49.-

Verlangen Sie unseren ausführlichen Prospekt!

Hersteller: **witschi kissen ag**, Ziegeleistrasse 15, CH-8426 Lufingen-Kloten, Telefon 01-813 47 88