

LIVELLI LOGICI

"TU SEI E DIVENTI CIO'
CHE PENSI"

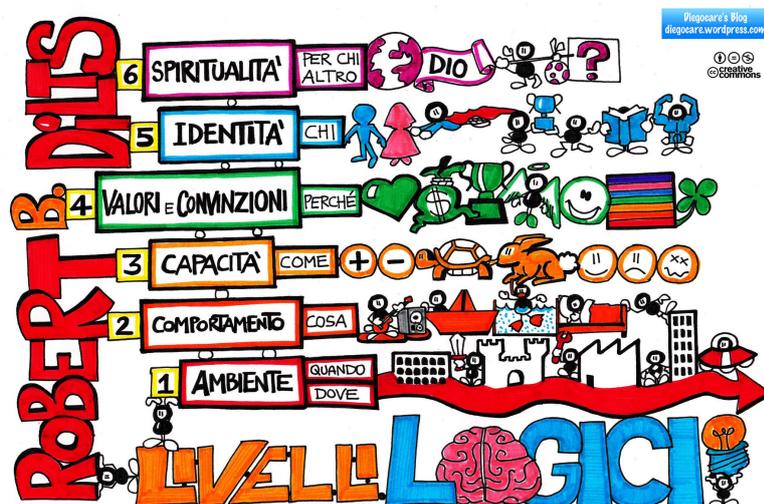


INTRODUZIONE

Robert Dilts studente di Bandler e Grinder coautori della Pnl Programmazione Neuro Linguistica è colui che ha creato questo importante strumento chiamato LIVELLI LOGICI. Si distinguono in livelli logici superiori che sono le convinzioni, i valori, l'identità e la Vision/Spiritualità. Ci sono poi i livelli logici inferiori che sono l'ambiente, i comportamenti e le capacità.

Ogni livello superiore include tutti quelli collocati al di sotto. Quindi ogni cambiamento ad un livello superiore si ripercuote sui sottolivelli, provocando un impatto maggiore sull'individuo. Ciascun livello neurologico organizza le informazioni al livello inferiore. Quindi possiamo facilmente dedurre che operare un cambiamento ad un dato livello avrà delle conseguenze dirette sui livelli inferiori. Non possiamo affermare lo stesso circa ai suoi livelli superiori.

Questo importante strumento ci permette di lavorare internamente nella nostra mente, qualora i livelli siano tra di loro non allineati e divergenti. Quello che possiamo fare è riuscire a capire i livelli neurologici di una persona, a partire dal suo modello del mondo, ovvero dall'insieme delle sue credenze, e dalla logica che ne consegue. In questo ebook analizzeremo uno ad uno i vari livelli e ci soffermeremo poi in particolar modo sui livelli superiori ed in particolare sulle convinzioni. Questo perché riteniamo che ciò che pensiamo e crediamo poi si tramuta nella nostra realtà e quindi, tutti i risultati che otteniamo sono dipendenti dalle nostre credenze e dalle nostre convinzioni. Ci sono convinzioni che ci aiutano a raggiungere i nostri obiettivi chiamate POTENZIANTI. Allo stesso modo abbiamo nei nostri livelli logici in corrispondenza delle credenze, delle convinzioni che invece ci LIMITANO fortemente perché bloccano le nostre azioni e quindi i nostri risultati.



I 6 LIVELLI LOGICI

CAPITOLO 2

“Le fondamenta di tutto quello che abbiamo e che siamo stanno nell’ambiente fisico.” (Robert Dilts)

Il primo è l’**Ambiente**, ossia il contesto nel quale ci muoviamo ed evolviamo. Ognuno dei nostri comportamenti prende senso ed acquista significato solo nel contesto nel quale avviene. Quindi diventa fondamentale stabilire dove, quando e con chi vogliamo ottenere il nostro obiettivo.

Il livello ambiente rappresenta il **contesto fisico e sociale** che frequentiamo abitualmente, risponde alla domanda: **“Dove? Quando?”**.

Influenza direttamente i nostri comportamenti, e può essere percepito come un elemento ricco di stimoli e opportunità, oppure come un insieme di vincoli che limitano la qualità della nostra vita.

Fai ora una riflessione del tuo ambiente fisico. La tua città, il tuo ambiente familiare, il tuo ambiente lavorativo, la tua auto, la tua casa, la tua azienda, il tuo spazio dove vivi ogni giorno.

Fatta questa riflessione, osserva come il tuo ambiente influenza la tua vita e il tuo lavoro, quanto l’ambiente è responsabile dei tuoi risultati e della tua felicità. Cosa cambieresti del tuo ambiente e cosa invece apprezzi maggiormente. Di cosa sei grato. Come è cambiato il tuo ambiente negli ultimi dieci anni. Come vorrai cambiarlo nei prossimi 10.

Quanto sei soddisfatto quindi del tuo ambiente e quanto il tuo ambiente influenza il tuo comportamento, le tue capacità, le tue convinzioni, i tuoi valori, la tua identità, la tua visione della vita.

Se hai fatto questa riflessione poi negli esercizi che faremo, arriveremo a scoprire tutto sul tuo ambiente e quindi sulla soddisfazione o insoddisfazione legata ad esso.

“Due persone possono trovarsi nello stesso ambiente, uno ha successo, l’altro no, sulla base dei loro comportamenti.” (Robert Dilts)

Il secondo tra i livelli logici è il **Comportamento**, l’insieme delle azioni che effettuiamo all’interno nostro ambiente. Vanno distinti da quelli effettivi quei comportamenti detti “interni” o mentali che precedono i nostri comportamenti esterni.

Il livello comportamento identifica i comportamenti adottati all’interno del livello ambiente, risponde alla domanda: **“Cosa?”**.

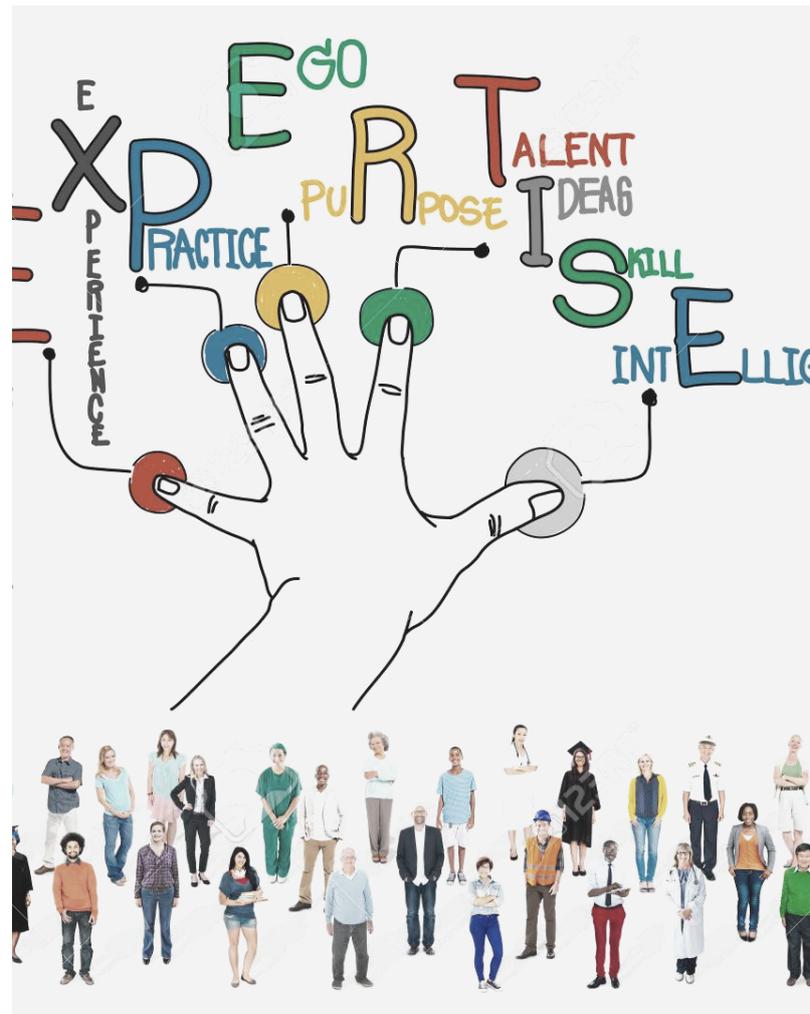
La qualità dei comportamenti e delle azioni intraprese all’interno degli ambienti che caratterizzano la nostra vita, permette di sviluppare nuove capacità e coltivare i nostri talenti.





LIVELLI LOGICI INFERIORI

**NEL TUO AMBIENTE
TU ADOTTI DEI
COMPORTAMENTI
CHE TI PORTERANNO
A SVILUPPARE
NUOVE CAPACITÀ.
MA TUTTO SE SI
TROVA IN PERFETTA
ARMONIA E
ALLINEAMENTO.**

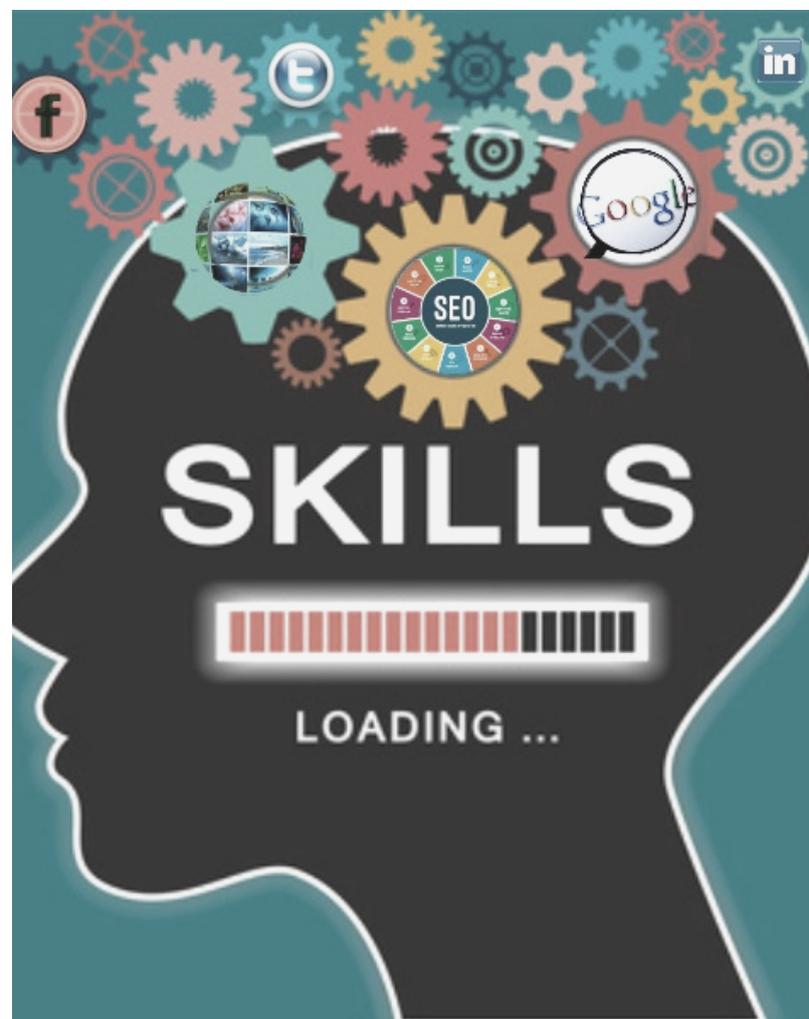


Ora fai una analisi DEL COSA fai nel tuo AMBIENTE. Quali sono i comportamenti che ritieni essere di grande successo. Quali sono invece i comportamenti che ritieni essere dannosi per il tuo salone e la tua crescita anche economica. Quali sono le cause di questi comportamenti? Cosa ti fa comportare così? Quali cambiamenti sono necessari? Nel tuo ambiente famiglia.. quali comportamenti hai? Cosa fai per i tuoi familiari? E per i tuoi amici? E per i tuoi clienti? e per te stesso? Cosa fai di positivo verso te e verso gli altri? Cosa fai di negativo invece? Comincia a fare le tue riflessioni e cerca di capire SE HAI DEI COMPORTAMENTI ALLINEATI al tuo ambiente nel quale ti comporti !!!!

Il terzo tra i livelli neurologici sono **le Capacità**, vale a dire tutte le nostre competenze e il saper-fare che utilizziamo nei nostri comportamenti. Un livello assolutamente fondamentale, soprattutto per importanza che ha in aree come quella dell'apprendimento e dello sviluppo e utilizzo delle proprie risorse.

Il livello capacità è l'insieme delle abilità che ci caratterizzano, risponde alla domanda: **"Come?"**.

Ogni volta che incrementiamo la qualità delle nostre abilità, generiamo nuove convinzioni che migliorano il nostro livello di autoefficacia, la capacità del "fare". Ora rifletti un attimo anche per le capacità. Come agisci nel tuo ambiente di riferimento? Come ottieni i risultati che hai ogni giorno? Come fai? Quale strategia utilizzi per raggiungere i tuoi risultati? Quale competenza hai che fa la differenza? Quale è invece il tuo punto debole? Quale abilità ancora ti manca per eccellere? Come puoi acquisirla? Quali limiti ti sta procurando questa mancata competenza? Quali danni economici stai subendo per questa incapacità? Che effetti produce sui tuoi familiari, amici, conoscenti, clienti e collaboratori questa mancata capacità che devi acquisire? Anche qui tante riflessioni che ti portano a capire dove puoi migliorare, cosa c'è da modificare e cambiare, sempre alla ricerca di quell'allineamento nei vari livelli logici partendo dall'ambiente, comportamento e capacità. Ricorda che le tue capacità sono la base per le tue convinzioni che è il primo livello logico di grado superiore, quello sul quale più avanti ci concentreremo maggiormente.



I TRE LIVELLI LOGICI SUPERIORI

I rimanenti tre livelli proposti da Dilts sono maggiormente introspettivi, e richiedono una buona capacità di autoanalisi.

“È risaputo che se qualcuno crede veramente di poter fare qualcosa la farà, e se crede che qualcosa sia impossibile nessuno sforzo la convincerà che la si possa realizzare.” (Robert Dilts)

Il quarto livello (primo di grado superiore) sono le **convinzioni e i valori**. Essi rappresentano la bussola in grado di orientare la nostra vita, e determinano il perché facciamo quello che facciamo. Risponde alla domanda: **“Perché?”**.

La riflessione che devi fare è: “perché fai quello che fai nella tua vita !!!” Quali sono le convinzioni che hai sul tuo lavoro, sulla tua vita, sulla tua famiglia? Perché fai il parrucchiere? Quali sono i valori importanti per te? Perché lo sono? Cosa pensi del successo? Dei soldi? Della ricchezza? Cosa pensi della famiglia, dell'amicizia, della libertà? Perché lo pensi? Quanto pensi di valere? Perché lo pensi? Cosa ti fa pensare che quello che affermi sia vero? Ciò che credi è per te un punto di forza che ti aiuta o hai alcune convinzioni che ti limitano? Che paure hai che ti bloccano? Perché le hai? Da dove nascono?

Tutte riflessioni che poi ci saranno utili. Cerca di capire **se hai un certo allineamento tra ambiente, il dove vivi e lavori, il tuo comportamento** che assumi ogni giorno nel tuo ambiente, **le tue capacità** e quindi il come ottieni con i tuoi comportamenti nel tuo ambiente i tuoi risultati **e quanto tutto questo è allineato alle convinzioni che pensi di avere a sostegno della tua vita sia privata che professionale.**



Il quinto livello **identità** rappresenta il modo in cui ti percepisci, le convinzioni che hai riguardo te stesso. Risponde alla domanda: **“Chi?”**.

Chi pensi di essere? Chi sei veramente? Chi sei come persona e come professionista parrucchiere? Chi sei come padre, come madre, come amico, come consulente? Descrivi chi sei nel contesto dove vivi e lavori. Quanto la consapevolezza tua su chi sei è alleata con le tue convinzioni e valori, le tue capacità, il tuo comportamento, il tuo ambiente.

Il sesto livello **spirito / scopo / visione / missione** è un livello trascendentale che mette al primo posto la propria missione di vita, il contributo, e l'appartenenza alla collettività. Risponde alla domanda: **“Per chi? Per cosa?”**. Rifletti sul per chi fai tutto questo. Per cosa lo fai? Quale è la tua missione in questo mondo? Per cosa vuoi essere ricordato fra 100 anni?



BELIEVE IN YOURSELF STOP NEGATIVE THOUGHTS

Anthony Robbins è il più famoso coach al mondo sul cambiamento delle convinzioni limitanti.

TONY ROBBINS

FOCUS SULLE CONVINZIONI

“Mantieni positive le tue convinzioni, perché le tue convinzioni diventano i tuoi pensieri, i tuoi pensieri diventano le tue parole, le tue parole diventano le tue azioni, le tue azioni diventano le tue abitudini, le tue abitudini diventano i tuoi valori, i tuoi valori diventano il tuo destino!” (Mahatma Gandhi)

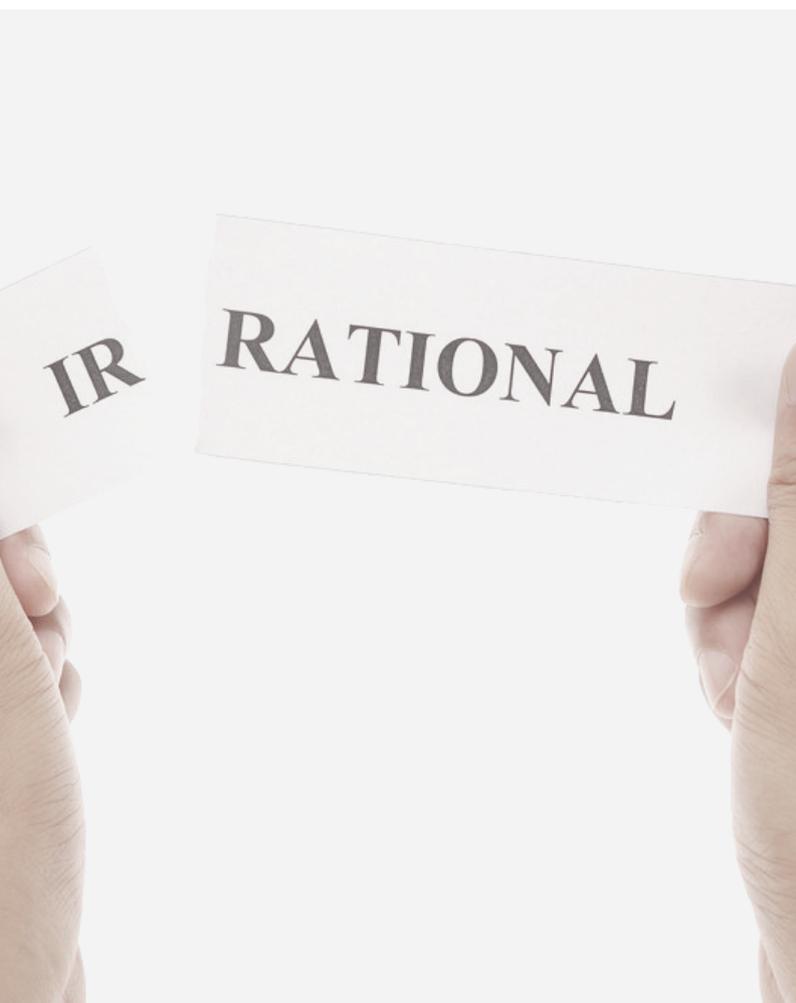
Partendo dall'assunto: tu sei e diventi ciò che pensi, uno dei passi fondamentali per sviluppare un atteggiamento mentale positivo, è quello di liberarsi di tutte le convinzioni limitanti che generano pensieri negativi, penalizzando la qualità della nostra vita.

Ognuno di noi, in conseguenza degli insegnamenti ricevuti e delle esperienze passate, ha costruito un insieme di credenze attraverso il quale definisce **cosa è giusto, sbagliato, piacevole, doloroso, importante...**

Questo insieme di credenze funziona come un filtro della mente che permette di interpretare, in maniera estremamente soggettiva, la realtà che ci circonda, condizionando direttamente pensieri, emozioni e comportamenti.

Le convinzioni sono credenze particolarmente radicate e potenti. Sono responsabili della maggior parte dei pensieri che limitano le nostre potenzialità e bloccano il nostro percorso di crescita personale.

Uno dei principi fondamentali legato alle convinzioni è il tuo **pensiero causativo**, ovvero la capacità causativa di cambiare il tuo modo di percepire le cose, i fatti, le circostanze, in poche parole la realtà esterna affinché i significati che tu attribuisce alla realtà esterna siano **FUNZIONALI ALLA TUA FELICITA' E AI TUOI RISULTATI POSITIVI** sia in campo privato che in quello professionale.



LE 11 IDEE IRRAZIONALI DI ELLIS

“I migliori anni della tua vita sono quelli nei quali tu decidi che i tuoi problemi hanno a che vedere con te. Non accusi tua madre, la società o il presidente. Ti rendi conto che puoi controllare il tuo destino.” (Albert Ellis)

Albert Ellis, psicologo statunitense, durante lo sviluppo della “teoria razionale emotiva”, si accorse che la maggior parte dei malesseri emozionali nascono a causa di una interpretazione distorta della realtà.

Questa distorsione avviene prevalentemente a causa di alcune credenze limitanti che Ellis chiama idee irrazionali:

1. “Io essere umano adulto, ho assolutamente bisogno di venire amato, stimato e approvato da tutte le persone significative del mio ambiente.”

Falso – Tu sei il solo e unico giudice di te stesso. Impara ad amarti e a rispettarci, l’approvazione altrui è un obiettivo auspicabile, ma non necessario.

2. “Io devo assolutamente essere sempre perfettamente adeguato, competente e di successo in tutto quello che faccio e sotto ogni aspetto.”

Falso – Pensare di vincolare la fiducia di sé al raggiungimento di un obiettivo è un grosso inganno. Quello che è importante è osare, imparare dai fallimenti, gratificarsi per i successi ottenuti e soprattutto vivere un presente di qualità.

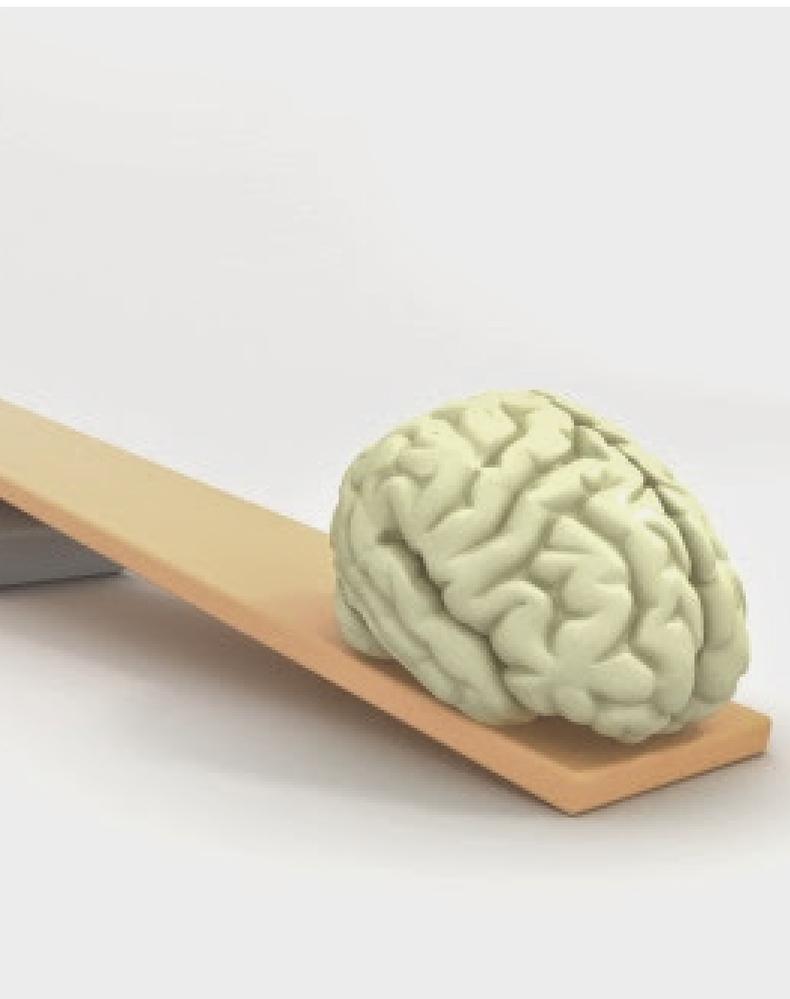
3. “Tutte le persone che dico io devono assolutamente comportarsi come dico io, altrimenti sono intrinsecamente cattive, malvagie e scellerate, e quindi meritano di essere severamente condannate e punite.”

Falso – Ogni individuo agisce in base alle sue convinzioni, che raramente coincidono con le nostre.

4. “Tutte le cose devono assolutamente andare come dico io.”

Falso – La vita è fatta di successi e fallimenti, ed è proprio quando sbagliamo che cresciamo maggiormente. L’importante è accettare i propri sbagli, individuare le qualità che dovremmo migliorare per non commetterli più, e impegnarci da subito in questo miglioramento.





5. **“La mia infelicità dipende da cause esterne, e quindi io posso fare poco o niente per cercare di controllare le mie pene e i miei disturbi.”**

Falso – Tu sei il padrone delle tue emozioni. Una emozione negativa è semplicemente un segnale della mente che ti invita a cambiare strategia nel modo in cui affronti certi aspetti della tua vita.

6. **“Siccome può succedere qualcosa di brutto, pericoloso o dannoso, mi devo preoccupare in continuazione, penso che succederà di sicuro, penso che succederà nelle forme peggiori, penso che non ci potrò fare nulla.”**

Falso – La maggior parte delle paure sono generate dalla nostra immaginazione senza alcun fatto oggettivo a supporto.

7. **“Se qualcosa mi sembra difficile o richiede una mia assunzione di responsabilità, allora mi conviene evitarla piuttosto che affrontarla.”**

Falso – Fuggire da un problema non fa altro che ingigantire la difficoltà nell'affrontarlo, rendendoti più insicuro e vulnerabile.

8. **“Io sono debole e quindi ho bisogno di qualcuno più forte a cui appoggiarmi e da cui dipendere altrimenti non ce la posso fare.”**

Falso – Per diventare forti bisogna curare la propria indipendenza emotiva e la fiducia in se stessi (**autostima e autoefficacia**).

9. **“Il mio passato è la determinante assoluta delle mie condizioni attuali; e se una volta qualcosa ha avuto una forte influenza su di me, allora continuerà per sempre ad esercitare lo stesso effetto, quindi non c'è niente da fare.”**

Falso – Il destino si costruisce partendo dal presente, attraverso azioni di qualità.

10. **“Se qualcuno ha qualche problema o disturbo che gli fa fare qualcosa che non mi piace allora io mi devo tremendamente sconvolgere per questo motivo.”**

Falso – Coltiva la tua serenità attraverso i contributi che puoi dare al mondo per renderlo un posto migliore. Tu sei responsabile solo delle tue azioni.

11. **“È sempre possibile trovare una soluzione perfetta di fronte a qualsiasi problema umano, e quindi io la devo assolutamente raggiungere.”**

Falso – La fiducia sulla tua capacità di risolvere i problemi non deve essere confusa con l'onnipotenza. Accetta serenamente i fallimenti, le persone di successo sono quelle che più sanno imparare da queste situazioni.



I DIECI STEP PER CAMBIARE LE TUE CONVINZIONI LIMITANTI.

Metodo testato in oltre 25 anni di studi e applicazioni su se stesso e sui propri clienti dal dott. Angelo Baldinelli

Ora segui passo dopo passo questa strategia per mettere in gioco le tue convinzioni limitanti e sostenere le nuove convinzioni potenzianti.

PREMESSA

Abbiamo visto dalle 11 idee irrazionali di Ellis, che alcune convinzioni limitanti non sono altro che pensieri che noi RITENIAMO ESSERE VERI IN ASSOLUTO, in quanto basiamo la LORO VERIDICITA' ASSOLUTA su alcuni presupposti che sostengono quella idea che appunto, poi una volta sostenuta da dei presupposti, diventa per noi vera in assoluto passando da idee a convinzione. Il punto è che le convinzioni PER NOI FUNZIONALI sono soltanto quelle convinzioni definite POTENZIANTI, cioè quelle convinzioni che ci permettono di raggiungere i nostri risultati e non certo quelle convinzioni LIMITANTI, che invece rappresentano un ostacolo al raggiungimento dei nostri obiettivi e del nostro benessere. La premessa è quindi questa: le convinzioni si possono cambiare in quanto sono idee che, in antitesi alle vecchie, sostenute con nuovi presupposti, possono diventare per noi le nostre nuove convinzioni altrettanto vere seppur opposte alle precedenti. Facciamo un esempio. Se pensiamo che un microbo porti una malattia, affermiamo questa convinzione su dei presupposti: i microbi ci ammalano. L'ho letto nei libri. E' successo a dei miei amici ecc. Posso però iniziare a pensare anche l'esatto opposto.

Posso pensare invece come idea che il microbo porti più salute, in quanto posso basare questa idea su dei presupposti nuovi. Per esempio, ci sono bambini poveri che vivono nel freddo che non si ammalano mai, l'organismo che accoglie i microbi conoscendoli si rafforza, il microbo che entra in contatto con un organismo con maggiori anticorpi avrà vita dura. Quindi credo che i microbi possano soltanto rafforzare e migliorare la mia salute. Questo è un esempio che ovviamente vale per qualsiasi convinzione.

Quindi la nuova convinzione di fondo è: tutto è relativo in base AI SIGNIFICATI CHE TU DAI A FATTI E PAROLE.

“Tutto è relativo. Prendi un ultracentenario che rompe uno specchio: sarà ben lieto di sapere che ha ancora sette anni di disgrazie.”
(Albert Einstein)

E ricorda: E' VERO SOLO CIO' CHE CREDI SIA VERO !!! Questo è un aspetto molto importante per le convinzioni e per la gestione dei nostri stati d'animo.

Fatta la premessa andiamo a vedere questi 10 steps.



I DIECI STEP PER CAMBIARE LE TUE CONVINZIONI LIMITANTI.

Metodo testato in oltre 25 anni di studi e applicazioni su se stesso e sui propri clienti dal dott. Angelo Baldinelli

1 - SCRIVI UNA TUA CONVINZIONE LIMITANTE CHE TI PORTI DIETRO DA ANNI E CHE STA PENALIZZANDO LA TUA VITA:

1 -a) Rispondi alle domande:
- Quando si è verificata la prima volta?

- Dove eri quando si è verificata ?

- Chi era presente lì con te ?

- Descrivi che cosa è accaduto:

Se non riesci in modo razionale a trovare questo primo momento, chiudi gli occhi, rallenta la respirazione, cerca di rilassarti, e lascia fluire i ricordi in modo inconsapevole e chiedi al tuo inconscio... "Chiedo a te di farmi affiorare il momento nel quale mi è nata questa convinzione...." e attendi.... cercando di rilassarti sempre di più (medita e ogni tanto fai affiorare questa domanda...)

Se anche in questo modo non sei riuscito a trovare il primo momento, allora IMMAGINALO !!! Immagina quale potrebbe essere stato il primo momento nel quale ti è nata questa convinzione e RISPONDI alle domande sopra riportate (non importa se è una tua immaginazione.. funziona comunque).

2 - TROVA ORA I PRESUPPOSTI SUI QUALI QUESTA CONVINZIONE SI BASA.

Rispondi alla domanda:

- PERCHE' HAI PENSATO IN QUESTI ANNI CHE QUESTA CONVINZIONE ERA VERA ? Come HAI FATTO a pensarlo ?

(ES. Ho pensato che era vera perchè è capitato anche ai miei genitori.. perchè è capitato anche a mia sorella.. perchè l'ho letto su dei libri.. ecc)

3 - LEVA DOLORE: CHE IMPATTO NEGATIVO HA AVUTO SULLA TUA VITA QUESTA CONVINZIONE?

Come sarà la tua vita e quella delle persone a te care se mantieni questa convinzione:

a) per il prossimo anno: _____

b) per i prossimi dieci anni: _____

c) per i prossimi trenta anni: _____

Senti il dolore e la frustrazione che ti ha causato e quante te ne causerà in futuro se mantieni questa convinzione....

Rispondi alla domanda:

d) Vuoi continuare a mantenere nella tua vita e in quella dei tuoi cari questo dolore per sempre?



I DIECI STEP PER CAMBIARE LE TUE CONVINZIONI LIMITANTI.

Metodo testato in oltre 25 anni di studi e applicazioni su se stesso e sui propri clienti dal dott. Angelo Baldinelli

4 - METTI IL DUBBIO AI TUOI PRESUPPOSTI.

Il presupposto 1 sul quale si basa la tua vecchia convinzione è _____

Trova ora situazioni analoghe che invece possono basarsi su presupposti completamente diversi.

Es. Il presupposto 1 è .. è successo anche ai miei genitori... "Ci sono altri genitori diversi dai miei ai quali non è successa questa cosa ??? " la risposta sarà sicuramente SIIII . Quindi anche se è successo ai miei genitori QUESTO NON SIGNIFICA NULLA ...perchè si sono altrettanti genitori ai quali non è successo !!!! Vero no ? Quindi il presupposto non è vero in senso assoluto... quindi non vale nulla il fatto che è successo anche ai miei genitori. Per Anthony Robbins uno dei presupposti che lo bloccavano nel credere nella possibilità di avere successo era basato su fatto che 1 era figlio di un povero alcolizzato 2 non avendo i soldi e non potendo studiare non poteva avere successo. Soltanto mettendo in discussione (IN DUBBIO) il fatto che in America c'erano comunque persone di successo che sono state figli di poveri alcolizzati e non avevano potuto studiare per mancanza di soldi, MA QUESTO NON GLI AVEVA PRECLUSO LA POSSIBILITA' di avere successo . Quindi ESISTONO PERSONE CHE PUR AVENDO AVUTO GENITORI POVERI E ALCOLIZZATI E NON AVENDO AVUTO LA POSSIBILITA' DI STUDIARE (presupposti) alla FINE SONO DIVENTATI COMUNQUE PERSONE DI SUCCESSO? la risposta è ovviamente SIIIIIIII ... quindi i presupposti SONO FALSI. Si può diventare persone di successo anche se si proviene da una famiglia povera e anche senza una laurea !!! Robbins quando ha capito questo, ha dato una svolta totale alla sua vita !!!!

Quindi anche tu ora puoi METTERE IN DUBBIO TUTTI I PRESUPPOSTI A SOSTEGNO DELLA VECCHIA CONVINZIONE .. VERO? Ok fallo adesso per ogni presupposto.

5 - ORA SCRIVI LA NUOVA CONVINZIONE POTENZIANTE CHE PUO' ESSERE ADDIRITTURA L'OPPOSTO DI QUELLA VECCHIA LIMITANTE:

6 - ORA VAI A CERCARE ALCUNI PRESUPPOSTI A SOSTEGNO DI QUESTA NUOVA POTENZIANTE CONVINZIONE. Tornando all'esempio di prima di Anthony Robbins, avrà deciso di avere la nuova convinzione "Diventerò una persona di successo" e come presupposti: Avrà trovato personaggi che hanno raggiunto il successo nonostante la stessa situazione economica disagiata dalla quale veniva lui. Avrà trovato persone che senza laurea sono diventate persone di successo . Ecc. Quali sono quindi I TUOI NUOVI PRESUPPOSTI? Perchè ORA CREDI CHE LA NUOVA CONVINZIONE SIA VERA IN ASSOLUTO ???? Scrivilo !!!! Scrivi diversi presupposti... E' vera perchè



7 - LEVA POSITIVA: che effetto positivo avrà nella tua vita questa nuova convinzione:

a) fra un anno immagina come sarà la tua nuova vita e scrivi gli effetti positivi creati

b) fra 10 anni scrivi gli effetti positivi

c) fra 30 anni scrivi gli effetti positivi

Cerca di sentire le emozioni associate a questa nuova convinzione e quante situazioni nuove e positive si verificheranno....

8 - USA LA TECNICA SWITCH !!!

Ora devi fare a livello mentale uno switch . Pensa una immagine collegata alla vecchia convinzione limitante e poi sostituiscila con una immagine mentale associata alla nuova convinzione potenziante... esegui i seguenti step tantissime volte :

a) immagine vecchia rendila in bianco e nero... riduci la dimensione dell'immagine e della nitidezza e falla sparire all'orizzonte e....

B) SOSTITUISCI QUELLA IMMAGINE CON QUELLA NUOVA ASSOCIATA ALLA NUOVA CONVINZIONE.. AUMENTA IL COLORE DELL'IMMAGINE .. LA DINAMICITA'... LA LUMINOSITA' ... LA GRANDEZZA E STRINGI UN PUGNO... ANCORA QUESTA NUOVA IMMAGINE NELLA TUA MENTE.

Ricorda. L'inconscio ama le immagini. Sostituire la vecchia con la nuova produrrà un effetto immediato.

a cura del dott. Angelo Baldinelli - www.alteregoconsulting.it

I DIECI STEP PER CAMBIARE LE TUE CONVINZIONI LIMITANTI.

Metodo testato in oltre 25 anni di studi e applicazioni su se stesso e sui propri clienti dal dott. Angelo Baldinelli

8 - APPLICA IL "COME SE ..." Ora comincia a pensare COME SE TU AVESSI GIA' FATTA TUA QUESTA NUOVA CONVINZIONE. Parla al presente indicativo ed esprimi queste affermazioni convintamente:

"Ora che ho acquisito la mia nuova convinzione che è sento di poter agire in questo modo e poter quindi raggiungere questi risultati Mi sento completamente DENTRO questa nuova convinzione !!!"

Ricorda. Affermare convintamente significa fortificare a livello subconscio la tua nuova convinzione. Non razionalizzare. Fallo e basta !!! Afferma COME SE AVESSI GIA' TUTTO QUESTO DENTRO DI TE...

9 -ORA RAFFORZA ANCORA DI PIU LA NUOVA CONVINZIONE... Ora rispondi alle domande che sostengono la tua nuova convinzione:

a) COME TI SENTI ORA CON QUESTA NUOVA CONVINZIONE ? _____

b) QUALI VANTAGGI STAI OTTENENDO?

c) QUALI OSTACOLI HAI SUPERATO ?

d) QUALI AZIONI NUOVE STAI FACENDO ?

Ricorda. E' molto importante immaginare le nuove azioni e farle poi VERAMENTE !!!! agisci già come se hai acquisito definitivamente la tua nuova convinzione !!!!

10 - USA L'ANCORAGGIO !!! Come hai fatto per l'autostima, devi ANCORARE con un gesto LE SENSAZIONI E LE EMOZIONI che stai associando mentalmente alla nuova convinzione.



Sicuramente il modellamento è uno strumento di Programmazione Neuro Linguistica molto utile per arrivare ad alte prestazioni personali e professionali. Modellare vuol dire estrapolare una strategia vincente di un genio, di un leader, di una persona che stimiamo e farla propria, in modo da ottenere gli stessi risultati del modello "modellato".

MODELLAMENTO CONSCIO

Prima cosa scegli una persona che stimi (anche nel tuo lavoro) e cerca di prendere delle informazioni su di questa persona. Se è un personaggio pubblico potresti prendere informazioni dalla rete. E' preferibile invece per applicare questo metodo conoscere questa persona e fargli delle domande SU TUTTI I SEI LIVELLI LOGICI VISTI PRECEDENTEMENTE.

Il momento per fargli delle domande dovrebbe essere un momento informale (per esempio durante un aperitivo o un pranzo). Per esempio durante un corso ti siedi vicino a quel personaggio che vuoi modellare e chiedi di potergli fare alcune domande per la stima che tu hai nei suoi confronti. Questa persona sicuramente sarà contenta di risponderti visto l'importanza che gli stai dando.

Domande da fare:

Quale è il contesto ambientale dove tu ti sei allenato a diventare così bravo a fare quello che fai ? (esempio .. un parrucchiere bravo a parlare in pubblico e vuoi estrapolare la sua strategia...)

Prima domanda è... l'ambiente... dove hai imparato ad essere così bravo a parlare in pubblico?

Poi passiamo ai comportamenti... Cosa fai per

migliorare giorno dopo giorno questa capacità che hai? Cosa fai sul palco per essere così concentrato e sempre pronto a rispondere e a motivare le persone?

Altre domande sulle capacità.. terzo livello..

COME FAI a farlo così bene ? Quale è la competenza che ritieni essere più importante per farlo bene? come sei riuscito a farla tua questa competenza? come hai fatto? Come vedete con queste domande potrai tirar fuori LA SUA STRATEGIA A COSTO ZERO !!!! La strategia modellata di un genio che stimi vale più di 100 libri letti !!! Ed è gratis !!! Ora alziamo il livello e chiediamo sui valori e convinzioni.. Perché hai deciso di cimentarti nel parlare in pubblico ? perchè lo fai ? Cosa c'è di straordinario in quello che fai? Quali sono le tue convinzioni che ti permettono di essere così bravo nel farlo ? Cosa ti dici dentro quando lo fai? Bene.. ora andiamo sull'identità ...Se tu dovessi definirti come ti descriveresti in poche parole quando stai su un palco ? Chi sei lì veramente ? Chi pensi di essere in quel momento ? Cosa c'è di straordinario in te? E ora sulla visione e missione.. Come ti vedi tra 10 anni? Cosa farai ? Quale visione hai? Che missione ti motiva oggi nel fare quello che fai ? Cosa vuoi lasciare di bello in questo mondo ? Questo è il modellamento conscio.. con tutte queste domande potrai avere gratis tantissime informazioni con le quali estrapolare la strategia del genio e usare le stesse strategie per te e ottenere magari gli stessi risultati.

per il modellamento inconscio: lo vedremo più avanti !

ESERCIZI

Allineamento dei livelli logici

Quando nasce un disallineamento fra questi livelli, diventiamo facile preda di stati d'animo negativi. Per gestirli con efficacia, possiamo imparare a riequilibrarli contestualizzando il nostro stato d'animo all'interno del modello proposto da Dilts. **PENSA ORA AD UNA SITUAZIONE CHE TI STA CREANDO UN PROBLEMA NELLA TUA VITA E SCRIVILA QUI:**

Ora contestualizzala nei vari livelli logici :

1. Ambiente (Dove? Quando?)

– “Quando si è manifestata questa situazione?”

– “In quale contesto ambientale?”

2. Comportamento (Cosa?)

– “Quali comportamenti hai adottato in risposta a tale situazione?”

– “Cosa potrebbe averti condizionato?”

3. Capacità (Come?)

– “Quali capacità e quali risorse potresti utilizzare per affrontare la situazione con maggiore efficacia?”

4. Convinzioni e Valori (Perché?)

– “Quali sono le convinzioni e i valori che ti hanno spinto a pensare e agire in quel modo?”

5. Identità (Chi?)

– “Quale ruolo hai adottato in quel particolare contesto?”

6. Spirito Scopo (Per chi? Per cosa?)

– “Per chi o per cosa ritieni sia importante l'esperienza che sta vivendo?”

Rileggendo con attenzione le risposte date, **identifica quelle che ritieni maggiormente limitanti, definisci le relative azioni correttive** e, come dice Dilts, **sfrutta il potere della consapevolezza per trasformare la tua visione in azione:**

LE 11 IDEE IRRAZIONALI DI ELLIS

Ora vai a rileggere le 11 idee irrazionali di Ellis a pagina 8. Trova almeno tre di quelle idee nelle quali ti riconosci e applica il cambiamento di quelle idee / convinzioni applicando il metodo illustrato a pagina 11 dei 10 step per CAMBIARE LE TUE CONVINZIONI !!!!

Scrivi le tre convinzioni limitanti tra le 11 di Ellis nelle quali ti riconosci:

- 1 - _____
 2 - _____
 3 - _____

Ora fai tutti i 10 step per ciascuna delle tre convinzioni limitanti sopra riportate !!!!

Scrivi dopo che hai fatto per ciascuna convinzione tutta la procedura le sensazioni che hai provato:

CON LE NUOVE CONVINZIONI, LA TUA VITA PRENDERA' UNA DIREZIONE E UNA PROSPETTIVA TOTALMENTE DIVERSA, MIGLIORE E POTENZIANTE !!!

