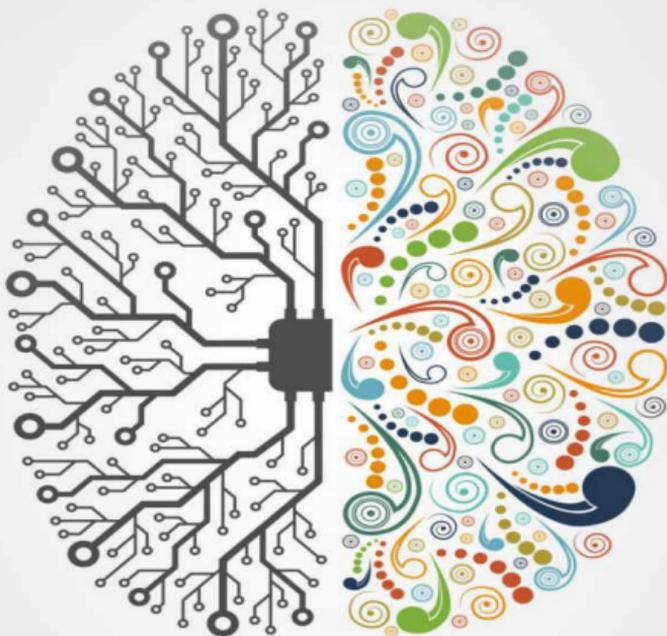


LUCIO CANISTRELLI

PNL

PER PRINCIPIANTI



COME RAGGIUNGERE I VOSTRI OBIETTIVI E AVERE SUCCESSO
NELLA VITA GRAZIE ALLA PNL

PNL dalla A alla Z

**Come la PNL vi farà
raggiungere i vostri
obiettivi e avere
successo**

di Lucio Canistrelli

SUMMARIO

PNL - Di cosa si tratta?

In cosa può aiutare la PNL?

Convinzioni – Quali ho e come trasformare quelle negative in positive?

Migliorare le capacità comunicative

Autosuggestioni – Programmate voi stessi per il successo

Swish - Spazzare via i cattivi

comportamenti!

La tecnica contro le fobie

Reframing

Future Pace

PNL - Di cosa si tratta?

Avrete sicuramente sentito parlare del termine PNL, o meglio "programmazione neuro linguistica", dato che è molto in voga sin dalla sua nascita negli anni 70. Ma cosa si nasconde precisamente dietro questo termine?

"Neuro" viene dal greco antico e si riferisce al sistema nervoso.

"Linguistica" viene dal latino e significa "lingua". E poi naturalmente "programmare". È naturale che il

termine possa spaventare un po' all'inizio: latino, greco e tecnica in un'unica parola. Più precisamente la PNL è una forma di comunicazione. Questa comunicazione (linguistica) ci aiuta a cambiare (programmazione) determinate dinamiche nel cervello (neurologiche) responsabili di determinati modi di agire. Anche questa formulazione appare complicata.

In realtà la PNL è qualcosa che può essere appresa da tutti. Per l'utilizzo della programmazione neuro linguistica

non bisogna essere né uno scienziato né un programmatore. Ciò che viene programmato è il vostro subconscio. Qui solitamente ci sono molte più cose nascoste di quello che pensate.

Comportamenti quotidiani, determinate reazioni e anche l'atteggiamento interiore. Raramente ci accorgiamo di quanti processi siano stabiliti qua, nel bene e nel male. Il male è molto più presente di quanto crediamo e di quanto volessimo.

Con la PNL potete azionare moltissime

cose che in definitiva hanno un unico scopo: rendervi possibile una vita più felice e di successo, sia che vogliate sbarazzarvi di vecchi problemi, sia che vogliate avvicinarvi a nuovi pensieri e comportamenti. Inoltre potrete utilizzare la PNL per migliorare la vostra comunicazione con il prossimo, riuscire ad arrivare ad altri e persino indirizzare un discorso nella direzione desiderata.

In grandi quantità, la PNL può anche essere utilizzata per la terapia (ipnotica). Questa è molto efficace

perché la si effettua insieme a un coach professionale. Anche voi potete però imparare a controllare i metodi più comuni della PNL.

In questo libro tratteremo non solo le tecniche; vogliamo indagare come i comportamenti negativi si siano ancorati nel nostro subconscio, come rintracciarli e liberarcene. Allo stesso tempo abbiamo la possibilità di programmare nuove cose nel nostro subconscio che ci aiuterebbero a raggiungere i nostri scopi e una vita in generale libera da

preoccupazioni.

In cosa può aiutare la PNL?

La PNL è così tanto amata perché può essere applicata in vari modi. Non importa se nel privato o al lavoro, ognuno può trovarci qualcosa. Con la PNL si possono fare molte cose: avvicinarsi a nuovi comportamenti, sbarazzarsi di cattive abitudini, integrare grandi o piccoli cambiamenti nel quotidiano. Fondamentalmente non ha importanza la natura del vostro

obiettivo, ma guardiamo più da vicino in che campi la PNL si è dimostrata efficace.

Nella vita privata

Perdere peso

Proprio nella perdita di peso, la PNL può aiutare a raggiungere i risultati sperati, senza stress o un'alta percentuale di recidività. Chi ha fallito più volte con diete, piani sportivi o cambi di alimentazione, può forse

trovare con la PNL il metodo perfetto per dimagrire. La PNL aiuta a instaurare un comportamento alimentare controllato nel nostro subconscio. Aumenta anche la motivazione per le attività sportive.

Così ci si avvicina lentamente ma con sicurezza e senza ostacoli verso il proprio scopo. Il processo di dimagrimento viene monitorizzato senza che ci sia frustrazione, attacchi di fame o un sentimento di limitazione.

L'importante è porsi all'inizio un obiettivo realistico. "Voglio essere magro/a" vuole dire poco. "Voglio

perdere due taglie / perdere 8 kg"
invece, è un traguardo in linea con la
PNL. Non bisogna attenersi a dei piani
sportivi o alimentari come schiavi o
scegliere dei metodi dimagranti come
Low Carb , FDH ecc.. Grazie alla
riprogrammazione del subconscio si può
perdere peso senza stress, e proprio lo
stress è uno dei motivi per cui falliscono
i propositi per dimagrire.

Mettere da parte le cattive abitudini

Specialmente per quanto riguarda il

fumo. Molti voglio smettere di fumare e si dedicano anima e corpo a un nuovo stile di vita solo per poi ritornare alle sigarette o ricominciare a fumare dopo un paio di settimane di astinenza. Anche se si conoscono i danni di questo vizio per il corpo, la sigaretta continua a essere attraente e non ci si può resistere. Chi ha sempre fumato e cerca di smettere si deve tormentare con pensieri quali "non posso pensare alle sigarette" o con altri diversivi e il risultato è che i pensieri finiscono per girare ancora di più intorno al fumo. In più c'è la

preoccupazione di prendere peso che può essere un effetto collaterale quando si smette di fumare, in particolar modo se si passa ai dolci e agli snack per sfogarsi. Chi vuole realmente archiviare quest'abitudine può servirsi della PNL e della convinzione. I sintomi da astinenza si presentano raramente in modo da non dovere sopprimere il bisogno, bensì il cervello smette gradualmente di avere un motivo per rivolgersi alle sigarette e il fumo presto non rappresenta più una seduzione. Anche i prodotti sostitutivi della nicotina non sono necessari in

questo caso.

Funziona allo stesso modo con altre abitudini negative che dovrebbero essere eliminate e allo stesso modo possono essere programmate nel nostro subconscio nuove affermazioni positive in grado di migliorarci la vita.

Interpretare meglio il linguaggio del corpo degli altri

Gli esseri umani sono dei talenti nella comunicazione. Oltre a tutti i canali e

possibilità che ci sono oggi per comunicare con gli altri, il linguaggio del corpo continua a essere uno dei più importanti. Questo rivela normalmente molto più di quanto possano fare le parole. La comunicazione non verbale può trasmettere le intenzioni di un interlocutore o mostrare dei sentimenti che quest'ultimo percepisce solo nel subconscio. La PNL aiuta a diventare un vero „traduttore del linguaggio del corpo“. In questo modo imparate non solo a comprendere chi vi sta davanti, ma riuscirete anche a relazionarvi

meglio con le persone.

Scoprire nuove capacità

La PNL non solo aiuta a risolvere i problemi, ma anche a scovare nuove capacità in voi stessi. Non solo quelle che avete già intuito in passato bensì anche altri talenti nascosti e sconosciuti fino a questo momento che sono rimasti assopiti. Tutte le capacità si possono apprendere e con l'aiuto della PNL diventa più facile avvicinarsi a queste e trasformarle.

Nel mondo del lavoro

Venditore

Chi vende deve convincere. Nonostante le migliori motivazioni e intenzioni può essere difficile e se i clienti non arrivano si perde velocemente fiducia in se stessi. La PNL aiuta a convincere il compratore. Non si tratta solamente di manipolare il cliente verso l'acquisto. Con la PNL si può piuttosto instaurare un rapporto di fiducia migliore con il

cliente, affrontare meglio osservazioni e scetticismo e imparare a comprendere i singoli clienti per relazionarsi meglio con le loro particolarità personali.

Docenti e insegnanti

Chi trasmette il sapere per lavoro, ha già ricevuto una formazione per quanto riguarda il rapporto alunno-insegnante in modo che gli insegnamenti arrivino agli studenti. Spesso la pratica però non coincide con la teoria. Approcciare il rapporto con gli studenti durante gli

studi non è poi come ritrovarsi di fronte a una classe di giovani che non si comportano affatto come è scritto nei libri di testo. La PNL aiuta il corpo docenti a rivolgersi meglio agli studenti, imporre la disciplina e il comportamento desiderato senza passare alle minacce o alzare la voce. Per l'educazione dei figli funziona allo stesso modo. Con la PNL si impara a conoscere meglio l'apprendimento umano, a mettere dei paletti che vengono anche accettati e a migliorare la comunicazione con il bambino.

Questo riguarda i lavori dove la comunicazione supportata dalla PNL può essere di particolare rilievo.

Naturalmente le tecniche sono utili per tutti i lavori per portare avanti la propria carriera con successo.

La PNL può aiutare realmente in tutti i campi della vita. Tuttavia devono esserci assolutamente tre fattori per far sì che una tecnica PNL, non importa quale, funzioni: la tecnica giusta, o meglio sapere come utilizzarla, la

volontà, uno scopo da raggiungere e soprattutto la fiducia. Chi non crede che la PNL possa cambiare qualcosa non otterrà niente con la semplice messa in atto degli esercizi.

Questo manuale vi serve a unire in voi queste tre cose in maniera armonica. Imparerete come funzionano tutte le tecniche, scoprirete quali sono i vostri veri scopi e motivazioni e, grazie ai test e agli esercizi, vi convincerete inoltre che dietro la PNL si nasconde una forza efficace.

Convinzioni – Quali ho e come trasformare quelle negative in positive?

Le convinzioni svolgono un ruolo principale nella nostra vita e sono strettamente collegate alla programmazione neuro linguistica. Se chiedeste a qualcuno quali sono le sue convinzioni non otterreste probabilmente nessuna risposta. „Vivo la mia vita così come credo e secondo la persona che sono“. E probabilmente anche voi stessi

rispondereste così. In realtà ognuno possiede delle convinzioni radicate in profondità e delle quali non è a conoscenza che però regolano la maggior parte delle idee e delle azioni. Queste possono essere negativi così come positivi. Proprio quelle negative possono nuocere alla nostra vita anche se non ci si accorge della loro presenza.

Per prima cosa bisogna individuare le proprie convinzioni. Ma da dove provengono? Di solito li immagazziniamo attraverso la famiglia,

l'ambiente, i valori della nostra cultura e le norme con le quali cresciamo. A chi ha origini più modeste, dove la maggior parte dei membri della famiglia, in particolare i genitori, hanno cominciato a lavorare dopo la scuola invece di continuare gli studi, sembrerà più normale fare la stessa cosa invece di puntare a dei risultati più alti negli studi. Se i parenti o cerchia di conoscenti si comprano una casa presto o si sposano, allora anche questo ci sembrerà essere la norma. Tutto ciò che si scosta da questo ci sembrerà essere un'

"alternativa". Le convinzioni sono in tutti, alcune più evidenti rispetto ad altre. L'importante è riconoscere quelle di cui fino a quel momento si conosceva poco o niente.

Esercizi pratici:

Provate ora da soli a scoprire la condizione delle vostre convinzioni „nascoste“. In questo modo otterrete una panoramica migliore e capirete dove necessitate di un miglioramento nel vostro subconscio. Scrivete anche un

paio di obiettivi che avete già da tempo e che volete assolutamente ottenere. Da „Voglio pesare 55kg“ a „Voglio imparare uno sport“ o „Voglio imparare il giapponese“. Poi riflettete sui seguenti punti:

1. Perché questa cosa è così importante per me, che significato ha per me e la mia vita?
2. Perché non sono riuscito ancora a raggiungere questo obiettivo?
3. Come sono arrivato a quest'ostacolo?

Le convinzioni negative potrebbero essere per esempio nel caso della perdita del peso „Non ci riuscirò in ogni caso“, perché per alcune cose siete negativi nei confronti di voi stessi, p. es. Identità: „Non sono fatto/a per essere magro/a“, perché vi portate dietro da anni un peso indesiderato e non riuscite a immaginarvi di tornare un giorno al vostro peso ideale. O negli apprezzamenti: „Non ho resistenza e non sono capace in nessuno sport, per questo il mio corpo non sarà mai in forma e non dimagrirò mai“.

Fate attenzione se nei pensieri e anche verbalmente ricorrete spesso a generalizzazioni come spiegazioni.

„Tutti fanno così“, „I maschi non fanno mai...“, „Le donne devono sempre...“.

Spesso queste sono norme insensate, ovvero cose, che sono accettate come norma. Le convinzioni di questo tipo possono impedire di fare qualcosa ancora prima di provarci. Allo stesso modo funzionano i proverbi e i modi di dire. Se in passato li abbiamo sentiti abbastanza spesso, poi si vive

seguendoli inconsciamente. Il classico „Gli uomini non piangono“ impone spesso agli uomini di trattenere le proprie emozioni anche in situazioni difficili anche se sarebbe sano in quel momento lasciarsi andare. Le convinzioni nascono spesso dal fatto che sentiamo sempre una cosa che piano piano si ancora dentro di noi senza che noi ci prendiamo del tempo per interrogarci sull'integrità di quell'affermazione. O i motivi che hanno portato a quella supposizione.

I comportamenti negativi che sono stati impressi dalla famiglia, vengono poi ripresi nella propria vita. Se prima si andava spesso a trovare i parenti che non si sopportavano o che ci facevano innervosire, si indossava comunque una maschera per portare a termine queste visite con ostinazione. „Nella famiglia si fa così“. Si passa del tempo, o meglio, si perde del tempo con persone che non possono darci nulla, ci si astiene da critiche o dalla propria idea. Allo stesso modo questo si presenta spesso nella propria vita da adulti.

Prendetevi un po' di tempo e analizzate la vostra storia, i nodi della vostra vita. Riconoscete dei comportamenti che si ripresentano? Un altro metodo effettivo per scovare le vostre convinzioni personali è quello di prendere un foglio e scrivere questi inizi di frase:

1. Sono sempre stato/a scarso/a a ...
2. Non sono mai stato/a bravo/a in ...
3. Non riuscirò mai a ...

Completatele secondo le vostre

sensazioni e interrogatevi in un secondo momento sui motivi. P. es. „Non sono mai stato bravo in matematica“. Quando avete pensato per la prima volta che non siete portati per la matematica o di essere inferiori agli altri? Probabilmente a scuola. Riflettete se eravate veramente incapaci in matematica o se altre circostanze vi hanno portato a credere sino a oggi che non avete un buon rapporto con questo campo. Magari non vi è stata spiegata bene, non abbastanza per voi, o a casa non c'era nessuno in grado di potervi aiutare. Riosservate i

temi con i quali avete avuto delle difficoltà, probabilmente vi sembreranno in età adulta dei libri con sette sigilli. Proprio in riferimento a queste convinzioni si pensa „Ormai è troppo tardi, non lo imparerò mai“. E sono queste a rappresentare le limitazioni maggiori.

Con questi metodi analitici vi accorgete delle convinzioni che non avevate mai considerato fino ad ora. Poiché queste sono già fissate alla nostra vita, a volte non basta

riconoscerle per trasformarle in positive o addirittura sbarazzarsene. Ma riconoscerle è sempre il primo passo. Accorgetevi di come queste brutte convinzioni influenzino la vostra vita in modo negativo. Vi bloccano, vi infliggono degli obblighi e rendono la vita inutilmente dura.

Appena vi saranno chiare le vostre convinzioni è arrivato il momento di opporvi a quelle negative.

Esercizi pratici:

Ridefinite i vostri obiettivi.

Interrogatevi prima di tutto sulle cause.

Perché volete raggiungere un determinato peso? Dimagrire è bello e fa bene, ma probabilmente avete delle aspettative troppo alte sul risultato. „Poi tutto migliorerà nella mia vita“ è per esempio una valutazione irrealistica, nel caso in cui il vostro peso non sia tale da mettere a rischio la vostra salute. Forse troverete vestiti in fretta e sarete più al sicuro in piscina o al mare, ma non aspettatevi di risolvere così tutti i

problemi o di non averne più.

Probabilmente vi noteranno di più se perdete peso, ma all'infuori dell'essere lusingati, volete veramente essere giudicati solo per il vostro aspetto esteriore? Il vostro partner dovrebbe riporre così tanta importanza al vostro peso da non volere più una relazione in caso prendiate un paio di chili?

Dovreste rendervi conto dell'importanza e del significato dei vostri obiettivi.

Senza false speranze. Possibilmente vi accorgereste di aver dato troppa

importanza ad alcune di esse e di esservi esposti inutilmente a pensieri opprimenti e sentimenti negativi.

In seguito chiedetevi se avete le capacità e le possibilità per i vostri progetti. Nel caso di un NO, la risposta non può essere semplicemente „Non sono capace“, „Non ho talento“ o „Non riesco a farlo, in passato non ha funzionato“.

Tutte queste sono convinzioni negative e completamente inutili, che partono dal fatto che VOI non siete in grado di farlo. Invece è molto meglio chiedersi perché

qualcosa non dovrebbe essere possibile e se potete cambiarlo avvicinandovi a nuove capacità. D'estate la vostra azienda organizza una corsa di beneficenza di 4km e vorreste partecipare ma non ve la sentite. Fino a questo momento non avete mai partecipato a qualcosa di simile e non siete dei grandi corridori. Avete il tempo e le possibilità per esercitarvi in vista dell'estate in modo da poter correre quel tragitto? Forse sì, forse no, e questo dipende dalle possibilità. Tuttavia ciò non ha niente a che fare con

la vostra persona. E sicuramente ci sarà prima o poi una seconda chance per un obiettivo simile.

Le convinzioni negative si eliminano velocemente attraverso un'interrogazione dettagliata. „Non sono bravo/a negli sport“ è solamente una vostra supposizione che risulta esagerata. Ci sono così tanti tipi di sport per i quali sono necessarie abilità completamente differenti. Spesso le persone lo pensano ma non è realistico pensare di non essere capace in nessuna categoria.

Chiedetevi:

1. Come sono arrivato/a a questa supposizione?
2. Quanto ne sono convinto/a?
3. Quali sono le prove che lo dimostrano?
4. È sempre stato così anche in passato o penso solamente adesso agli esempi negativi e spesso dimentico invece quelli positivi?

Con la PNL ci sono diverse tecniche che non solo mirano proprio a eliminare

queste convinzioni negative, ma allo stesso tempo a crearne delle positive. Invece di abbandonarsi automaticamente nei pensieri o comportamenti inconsci che vi impediscono di ottenere qualcosa, i vostri pensieri vengono programmati verso il successo e la fiducia. Il come lo analizzeremo più da vicino nel prossimo capitolo.

Migliorare le capacità comunicative

Abbiamo imparato molto su come creare un collegamento con il nostro subconscio e come la programmazione possa compiersi in questo luogo, in modo da poter ottenere determinati risultati. Ma la PNL può fare molto di più. Grazie alla PNL potete avere accesso anche al subconscio di altre persone. Il che non significa violare i

loro pensieri privati. Vi aiuta però a convincere l'altro, farlo avvicinare alle vostre idee e desideri, per farlo veramente interessare a voi.

Questo concetto si chiama rapporto, dunque anche affinità. Quindi nella comunicazione tramite PNL si tratta di scoprire un piano comune. Specialmente nella comunicazione non verbale. Il rapporto crea fra due interlocutori una base di fiducia che si basa sull'allineamento. Se vi adattate a chi sta davanti su questo piano, la

comunicazione scorre senza intoppi
senza che l'altro si accorga
consapevolmente perché è così a suo
agio.

Il rapporto è composto dal System Pacing e il Leading. Il Pacing è il primo passo. *Pace* significa ritmo e si basa sull'adattamento progressivo al vostro interlocutore. I fattori più importanti sono la mimica, la postura, i movimenti e il volume della voce così come la velocità nel parlare. Diventate così lo specchio dell'altro e questo crea una

forte base di fiducia nel subconscio.

In questo processo è chiaramente importante anche la sensibilità. Non dovete ripetere ottusamente ogni gesto che compie l'altro. Si accorgerebbe subito e ciò porterebbe alla diffidenza perché si sentirebbe imitato da voi.

Un'altra condizione per la riuscita del Pacing è far sentire a proprio agio chi parla con voi. Nel caso di una discussione animata ad alta voce unita e con gesti agitati, l'esito non può che essere negativo.

Esercizi pratici:

Potete esercitarvi con amici o conoscenti. Se volete, metteteli al corrente delle vostre intenzioni e domandategli di volta in volta come si sono sentiti durante il dialogo. All'inizio tuttavia si tratta di avvicinare voi stessi al Pacing senza avere sin da subito uno scopo in mente.

Non perdetevi di vista il vostro interlocutore durante la discussione.

Chiaramente fatelo in modo sottile, non seguite ogni suo movimento con gli occhi e non fissatelo costantemente dalla testa ai piedi. In seguito fate caso ai gesti. Se l'altro sovrappone le mani sul tavolo, lasciate passare circa 30 secondi prima di fare lo stesso, magari anche con piccole variazioni, p. es. a una distanza diversa dal bordo del tavolo. Chi sta davanti non deve subito accorgersi di cosa state facendo. Se il vostro interlocutore sposta il peso o cambia posizione, fate passare un po' di tempo e imitatelo.

In seguito notate le sue parole. La velocità e il volume sono particolarmente importanti. Adattatevi al loro modo di parlare se state per dire qualcosa. Anche il tono della voce, più alto o più basso, deve essere preso in considerazione. I Pacer più avanzati osservano anche il respiro dell'altro per poi imitarlo.

Anche il contenuto di ciò che viene detto deve essere considerato. Ciò non significa che dovete continuamente

ripetere tutto o avere le stesse identiche opinioni, bensì che dovete adeguarvi alla scelta delle parole. Se il vostro interlocutore utilizza spesso delle metafore, cercate di utilizzarne un paio anche voi. Utilizza spesso dei termini tecnici, fatelo anche voi.

Il Pacing funziona anche bene per fare in modo che l'altro sia più a suo agio. Il nervosismo di un collega o di un cliente si placa se non rimanete impassibili mentre sta parlando e vi adattate al suo comportamento senza però essere

nervosi.

Tenete a mente che non si tratta di ripetere a pappagallo o essere la copia perfetta di chi vi sta di fronte.

Necessitate di una spiccata sensibilità e di un lasso di tempo debito prima di potervi adeguare all'interlocutore.

Il Pacing crea dunque una buona base di fiducia fra due persone e offre le fondamenta perfette per una comunicazione convincente e di successo, il che ci porta al passaggio

successivo: il Leading.

Leading significa che dopo un Pacing riuscito è arrivato il vostro turno per convincere l'interlocutore di qualcosa in modo da sfruttare la conversazione a vostro favore. Ora si potrebbe accusare la PNL di essere un tentativo di manipolazione, ma non è esattamente così. Gli stessi esperti di PNL non possono imporre a qualcuno quello che vogliono. Se esponete un'idea al vostro superiore e durante la conversazione non si rivela essere un buon proposito allora

sarà ignorata dal vostro superiore senza conseguenze negative. Lo stesso accade se con la PNL provate a vendere delle gomme invernali a chi non ha un'auto.

In definitiva nel rapporto si tratta anche di fare sentire a suo agio l'interlocutore. A partire da questo verranno prese decisioni più facilmente e le proposte saranno più convincenti. In un certo senso pilotate l'altro, ma non contro la sua volontà e in modo sensato e rispettoso.

Autosuggerzioni – Programmate voi stessi per il successo

Le autosuggerzioni hanno lo scopo di riprogrammare il nostro subconscio; la possibilità di fissare così saldamente un obiettivo in modo da potercelo avere sempre chiaro. Se voleste raggiungere qualcosa che avevate già ottenuto in passato p. es. poter rientrare in una taglia, cambiare qualcosa nel vostro atteggiamento oppure raggiungere uno

scopo completamente nuovo, il vostro subconscio deve essere convinto di questo proposito.

Chi all'inizio non è convinto del concetto e della forza delle autosuggestioni positive, dovrebbe ricordarsi di quanto possano essere potenti quelle negative e perché dunque tutto questo sia preferibile.

„Semplicemente non riesco a imparare l'inglese e non mi vengono mai le parole giuste“. Se ci si trova in una situazione dove all'improvviso si deve parlare

inglese, questa frase torna immediatamente alla mente. E poiché si è fortemente convinti che è „sempre“ così, allora, imbarazzati, si farfuglia qualcosa. La stessa forza risiede nelle affermazioni.

L'esempio più lampante della forza delle autosuggestioni è il farmacista francese Coué, il quale nel 19° secolo scoprì questo metodo. Un paziente aveva sempre dei dolori, non si fidava del suo medico e non migliorava dopo l'assunzione di medicinali. Quando

questo paziente, che si fidava di Coué, gli chiese una cura, egli gli diede una sostanza che non faceva effetto e promise: „Con questa guarirai presto e ti sentirai meglio“. E in effetti, presto le condizioni dell'uomo migliorarono, il quale era convinto delle parole di Coué e diceva a se stesso „Presto andrà meglio“. Questo esempio non sta a significare che si possono superare tutte le malattie con il pensiero positivo e che non si debbano prendere le medicine. Oppure che un placebo può guarire ogni male. Però mostra quanto sia importante

l'atteggiamento interiore per la cura.

Forse le buone parole non bastano, ma anche la mera assunzione di medicine non rappresenta sempre una soluzione.

Anche lo spirito e l'anima prendono parte alla lotta contro le malattie.

Così come le autosuggestioni possono contrastare i dolori fisici, sono anche capaci di eliminare gli ostacoli dell'anima. In questo caso si parla di affermazioni, con il significato di „conferme“. Proprio queste conferme dovrebbero essere una parte importante

della vostra vita quotidiana, per poi trasformarsi da pensieri a realtà.

Prendetevi all'inizio il tempo che volete per pianificare gli obiettivi. Qualsiasi obiettivo da „Vorrei fare più sport“ fino a „Voglio essere più sicuro/a di me stesso/a“. L'importante è che abbia un significato per voi e che sappiate il perché.

Fate attenzione a formulare gli obiettivi in modo positivo. Quindi al posto di „Non voglio lasciarmi scoraggiare

sempre dal giudizio degli altri“,
formulatelo così: „Voglio aumentare la
mia autostima“. Le parole negative non
dovrebbero comparire affatto nei
propositi. Il vostro subconscio non si
deve legare a parole quali "insicuro".
Vogliamo concentrarci solamente sulle
cose positive, così che rilascino il loro
effetto migliore. Formulate
l'affermazione in modo da percepire la
vera motivazione e essere contenti del
risultato già leggendo la frase.

La cosa che conta di più è che

l'obiettivo abbia un significato per voi e che ce la mettiate tutta per raggiungerlo. Se dietro non c'è una motivazione vera o non riuscite a vederci il senso, allora anche le affermazioni non porteranno nessun progresso con sé. Come è stato detto in precedenza, con la PNL non si tratta soltanto di convincersi di qualcosa, bensì di tirare fuori il meglio di voi.

Se volete raggiungere più obiettivi, dovrete cominciare con quelli più semplici, specialmente se la PNL è un

campo nuovo per voi. Non prefiggetevi troppe cose in una volta sola, perché se poi non ci riuscite, la frustrazione prenderà il sopravvento. È importante anche rimanere realisti e lavorare a piccoli passi. Chi fuma molto farebbe meglio a cominciare da „Voglio fumare meno sigarette“ piuttosto che voler smettere immediatamente. Cercate di non porre un limite di tempo ai vostri scopi! Certamente vorrete raggiungere l'obiettivo il prima possibile, ma condizioni quali „in due mesi“ oppure „prima delle vacanze estive“ non

contano niente nelle affermazioni. Le convinzioni e i comportamenti positivi devono fissarsi in voi sul lungo termine. Le deadlines sono d'intralcio in questo caso.

Esercizi pratici:

Prendetevi mezz'ora o un'ora per voi stessi, senza essere disturbati da nessuno. Mettevi il più comodi possibili, meglio se sul divano o distesi sul letto. Ritagliatevi dello spazio e rilassatevi. Chiudete gli occhi, respirate

con calma e con regolarità, fino a dimenticarvi di tutto quello che vi circonda. Ora ditevi – non importa se a voce o mentalmente, ciò che è meglio per voi -, che sentite una sensazione di pesantezza che si propaga lentamente in tutto il corpo, dai piedi alla punta delle dita. Concentratevi su questa sensazione, fino a provarla veramente. Tutto il corpo è ora caldo e pesante e l'ambiente circostante completamente spento. Solo voi siete ancora presenti.

Appena vi trovate in questa situazione,

pensate ai vostri obiettivi. Recitate le vostre affermazioni. „Voglio avere più autostima.“ Poi ampliate questa affermazione p. es. „Faccio e penso ciò che ritengo opportuno.“ „Faccio le cose che ritengo importanti e che mi piacciono, indipendentemente dall'opinione degli altri.“ „So di cosa sono capace e imparo sempre qualcosa.“ Se vi aiuta potete anche mettere della musica tranquilla in sottofondo. Lasciate in seguito, lentamente, lo stato di trance, non alzatevi e non interrompete l'esercizio. Accorgetevi di come la

pesantezza lentamente si affievolisce, come se vi risvegliaste da un sonno profondo. Infine aprite gli occhi, respirate profondamente e rialzatevi.

Le tecniche della programmazione neuro linguistica

La PNL abbraccia diversi metodi. A seconda di cosa volete raggiungere con la PNL, ci sono determinate tecniche che servono questi tipi di scopi: eliminare certe paure, mettere da parte comportamenti che vi ostacolano. E non

perché nel momento in cui succede vi dovete convincere, ma perché il vostro subconscio e la vostra testa d'ora in poi non devono più essere presi in considerazione, per reagire nel modo giusto; alla fine tutto funzionerà automaticamente.

Prendiamo ora in considerazione più da vicino le varie tecniche.

Swish - Spazzare via i cattivi comportamenti!

Il metodo Swish è uno dei più diffusi e si può praticare comodamente da casa. L'obiettivo principale è quello di eliminare i sentimenti e i comportamenti negativi, per sostituirli sul lungo termine con altri più forti e positivi. Il verbo to swish significa sventolare o muovere qualcosa avanti e indietro, cancellare ma anche sibilare. Nel caso di questo metodo si tratta proprio di questo.

Per il metodo Swish serve un'emozione negativa, una situazione che vi mette a disagio e che provoca in voi sentimenti negativi. Di cosa si tratta e della gravità della problematica legata a questa situazione, non ha importanza. La situazione può risalire al passato, appartenere al futuro o fare parte semplicemente delle vostre preoccupazioni.

Innanzitutto bisogna fare i conti in tutto e per tutto con il disagio. Cercate di

immaginarvi la situazione nel modo più dettagliato possibile. Partecipate con la maggior parte degli organi sensoriali, quelli che potrebbero prendere parte nel caso di quest'eventuale situazione.

L'importante è sentire chiaramente le emozioni negative. Mentre richiamate la situazione davanti al vostro occhio interiore, questa deve essere al massimo della sua intensità. Ora avete un'immagine chiave davanti agli occhi.

Ora passate a un'immagine positiva e piacevole. Questa può mostrare p. es.

come risolvete le situazioni problematiche, come gestite la cosa invece di fallire o semplicemente una bella immagine di voi stessi, possibilmente un ricordo. Anche quest'immagine deve essere il più reale possibile di fronte al vostro occhio interiore, usando tutti i sensi, finché quest'idea piacevole disegnerà un sorriso sul vostro volto.

Nella terza fase immaginate entrambe le situazioni all'interno di una cornice su una tela L'immagine negativa occupa al

momento più spazio. Quella positiva è più piccola, ma è ancora visibile sulla tela, per esempio in un angolo.

Ora si passa allo Swish“ vero e proprio. Questo è il momento cruciale. La cornice più piccola con le emozioni forti e positive si sposta ora al centro e si ingrandisce. Immaginatevela come una presentazione PowerPoint, dove un'immagine prende il posto dell'altra e la cornice positiva si sposta in primo piano. Quella negativa si rimpicciolisce e viene bandita in un angolo, fino a

essere percepita come sfuocata e in lontananza.

L'importante è svolgere questo procedimento molto velocemente. Con uno „Swish“ rapido si scambiano le situazioni. In quest'occasione può essere molto d'aiuto eseguire lo scambio nella mente con un rumore simile a un sibilo.

Il trucco dietro questa tecnica? È molto facile rappresentare nella nostra testa gli stati emotivi complessi con delle immagini. **Cambiando le immagini,**

cambia anche lo stato emotivo. Un metodo fantastico per trasformare in positive le emozioni negative che si creano automaticamente e per concentrarsi sui punti di forza e il successo.

Per farlo funzionare nel tempo e in modo automatico, spesso è necessario ripeterlo per fissarlo saldamente nel sistema.

Questo metodo è molto facile da applicare ed è molto efficace per

lavorare sui piccoli problemi comportamentali quotidiani. Nonostante tutto ci vuole pazienza, non solo nel ripetere l'esercizio ma anche per la forza d'immaginazione. Per le persone creative che sognano spesso e si abbandonano ai pensieri, non sarà probabilmente difficile creare un'immagine visiva. Altri al contrario avranno bisogno di più tempo affinché funzioni questa parte del metodo. Prendetevi il vostro tempo per creare immagini nella vostra mente così da poter raggiungere lo scopo dei vostri

bisogni.

Come capire se lo Swish ha funzionato:

1. Testate la situazione con la pratica. Qui capirete se poter sfruttare la PNL con successo per questo comportamento. Può succedere che non tutto funzioni alla perfezione, ma si notano chiari miglioramenti. In questo caso siete sulla buona strada e sicuramente raggiungerete il vostro scopo con un paio di esercizi in più.

2. L'immagine negativa non è più così vicina. Prima appariva automaticamente nei vostri pensieri, ora dovete sforzarvi per richiamarla alla mente e rivivere le emozioni negative.

Esercizi pratici:

La situazione, come detto in precedenza, può rappresentare di tutto. Prendiamo come esempio una conferenza. Tenere una conferenza non è cosa da tutti e per

molti rappresenta un motivo di stress e ansia di fallire; così si pensa automaticamente ad un esito negativo della situazione, specialmente se altre volte è già andata male.

Immaginatevi attentamente la „catastrofe“. Siete di fronte a un pubblico che sta in silenzio, siete nervosissimi, vi bloccate e siete contratti, vorreste essere da un'altra parte e non vedete l'ora che sia tutto finito.

Dopo questa brutta immagine, provate a immaginare un esito positivo della conferenza. Conoscete bene la materia e volete rendere partecipe chi vi ascolta. Colpite il pubblico con la vostra conoscenza e l'occasione di trasmettere qualcosa che conoscete e che è importante per voi, vi rende felici. Dovreste provare soddisfazione e felicità al pensiero. L'immagine mostra come dominate la situazione e anche gli altri riescono a vederlo. Perché le cose non dovrebbero andare al meglio?

Nel vostro animo scambiate velocemente le due immagini. Prima c'era l'immagine horror del fallimento di fronte al pubblico, ora, con un sibilo veloce, avete davanti agli occhi la bella situazione che vi dona sentimenti positivi e forza.

Con il metodo Swish create soprattutto **un'immagine positiva di voi stessi**. Ciò non ha niente a che vedere con la supponenza o manie di grandezza. Perché sareste meno in grado di altri o dovrete avere automaticamente meno

successo? Create un'immagine di voi piena di risorse e che conosce la sua materia. Aiuta molto anche ritornare col pensiero a quest'immagine al di fuori degli esercizi. Pensate quindi principalmente a quest'immagine nel caso di eventi passati.

Il metodo Swish aiuta principalmente a migliorare la propria autostima, a motivarla e a rinforzare le convinzioni positive. Inoltre lo si può utilizzare per sostituire dei comportamenti indesiderati con altri positivi, come nel

caso del vizio di mangiarsi le unghie.

La tecnica contro le fobie

Con le fobie abbiamo a che fare con i cosiddetti disturbi legati all'ansia.

Parliamo di disturbo perché l'oggetto di cui abbiamo paura è in realtà innocuo. Il riflesso dell'ansia non si può controllare. C'è uno stimolo che automaticamente porta con sé un effetto („risposta“), in questo caso negativo. La risposta funziona sempre allo stesso modo. Gli effetti di una fobia vanno dal battito accelerato alle vertigini fino alla nausea e dolori.

Le fobie possono avere effetti molto negativi sulla nostra vita, per esempio la paura delle altezze. Altre volte effetti più lievi, come nel caso della fobia dei ragni i quali non si vedono ogni giorno. Il fatto è che questa paura intensa è completamente insensata. Le persone possono sviluppare anche una fobia degli squali senza averne mai incontrato uno. Ma i film horror e le notizie orribili riguardo a questo tema possono scatenare una risposta negativa verso gli squali che può assalirci anche nel caso

ci si trovi in un mare dove è impossibile che questi ci siano.

La fobia è una parte della nostra vita e rende le situazioni non pericolose inutilmente difficili. Questo è un buon motivo per sbarazzarcene indipendentemente dalla loro entità. La PNL sotto forma di tecnica contro le fobie ha lo scopo di allontanare questi disturbi dell'ansia passo dopo passo.

Non abbiate paura: per mettere in pratica questa tecnica non dovete né

salire sui grattacieli né cercare un ragno vero e proprio o confrontarvi in qualche modo con l'oggetto che vi provoca attacchi di panico. Nello sviluppo di questa tecnica della PNL è stato importante riconoscere che non c'è differenza fra l'esperienza reale con la causa e l'immagine di questa situazione. La risposta è normalmente così forte e negativa come un vero confronto, se vi immaginate attentamente la situazione nella mente.

L'esercizio funziona cambiando le sotto

modalità nella situazione immaginata; ciò porta a un cambiamento definitivo, in questo caso che causa e effetto vengono separati fra di loro. Inoltre ha luogo una cosiddetta osservazione „dissociata“ della situazione, durante l'esercizio si osserva l'avvenimento dall'esterno senza prenderne parte. In questo modo le emozioni negative della fobia vengono indebolite.

Questa è la teoria; nella pratica il tutto funziona come vi mostriamo adesso.

Esercizi pratici:

Questo esercizio funziona al meglio se un'altra persona vi aiuta a immedesimarvi nella situazione e che vi guiderà con le seguenti indicazioni mentre tenete gli occhi chiusi.

Prima di tutto identificatevi con la situazione della quale avete paura, p. es. l'incontro diretto con l'insetto, trovarsi ad un'altezza elevata ecc.

Ora immaginatevi di entrare in un

cinema, di recarvi verso le file centrali e scegliete un posto. Immaginatevi la situazione con cura, con tutti i dettagli che conoscete dalla frequentazione dei cinema, la sensazione di sedersi sul comodo sedile, l'odore (popcorn), il grande schermo ancora vuoto in fondo alla sala. Più tardi qui verrà proiettato il film che rappresenta la situazione che provoca in voi disturbi d'ansia. Questa parte si chiama „Dissociazione“, l'osservazione dall'esterno.

Ora facciamo un passo avanti verso la

doppia dissociazione, separando lo spirito dal corpo e diventando voi stessi il proiezionista che vi guarda mentre siete là, in mezzo alla sala, a guardare il film.

Il film è cominciato, ma è in bianco e nero. Ancora non c'è niente di minaccioso. A mano a mano il film si avvia verso la vostra situazione fobica. Come proiezionista, che vi guardate mentre osservate lo schermo, siete al sicuro. Prima del picco di ansia, quindi nel momento in cui l'immagine del

confronto vi crea più disagio, fermate il film. Il film si blocca su quell'immagine, come se aveste premuto pausa.

L'importante è che fermiate il film prima dello zenit della fobia e non durante.

Ora entrate in questo fotogramma, direttamente nel film, in modo da essere presenti nella scena. Il film è ancora fermo. Al posto di andare avanti, torna indietro e diventa a colori. Provate a immaginarvi nei dettagli come tutto torna indietro, ora a colori, e si allontana dalla situazione verso l'inizio quando

tutto andava ancora bene.

Poi rivivete tutta la scena qualche volta dal punto in cui cominciava il film in bianco e nero.

Anche qui necessitate di pazienza e di esercizio; dovete migliorare la forza di immaginazione se all'inizio tutto non va come previsto.

Reframing

„Frame“ è la parola inglese per cornice e in questo metodo della PNL si tratta di creare una nuova cornice per le cose.

Detto in maniera più semplice: vedere gli eventi negativi dal loro lato positivo, perché ogni cosa ce l'ha. Vale lo stesso che per il bicchiere: lo si può vedere mezzo pieno, positivo, o mezzo vuoto, negativo.

Il metodo Reframing potenzia l'autostima e programma il nostro subconscio verso

il successo e la motivazione. Al posto di problemi, vediamo possibilità. Non semplicemente ripetendo qualcosa o convincendovi, ma cambiando realmente le vostre prospettive in positive.

Le visioni negative spesso nascono spontanee e normalmente un'emozione negativa è la naturale conseguenza.

Questa non solo ci fa arrabbiare, ci paralizza e ci impedisce di continuare sulla nostra strada o cercarne nuove. Spesso la rabbia derivante da queste situazioni persiste per molto tempo

aumentando inutilmente.

Naturalmente questo metodo non minimizza ogni avvenimento sfortunato della vita e non è lì per manipolare voi stessi. Anche i sentimenti negativi appartengono alla vita e non sempre possono essere soppressi, specialmente mentendo a se stessi. Non dovete quindi cadere nell'altro estremo e vedere tutto rose e fiori.

Non si tratta soltanto del lato positivo, ma anche di essere proporzionati e

riconoscere quanta frustrazione e rabbia questa situazione ha portato nella nostra vita. C'è per esempio un'enorme differenza fra perdere una giacca e perdere un portafoglio pieno di soldi, carte e documenti.

Anche lasciare andare i sentimenti, in un primo momento, fa parte del gioco.

Permettetevi di provare frustrazione, delusione o rabbia. Dopo però dovete essere in grado di analizzare la situazione in modo obiettivo. Se rimanete tutto il giorno arrabbiati per la

giacca, questa sicuramente non tornerà indietro e non vi state facendo del bene. Al contrario vi costa dell'energia inutile che potrebbe essere utilizzata per altre cose più importanti.

Di seguito un esempio su come cambiare la cornice a un evento negativo.

Esercizi pratici:

Pensate a un avvenimento successo negli ultimi giorni e che vi ha provocato rabbia o frustrazione, non importa

l'entità del problema. Per esempio avete trovato un bel paio di pantaloni e ve ne siete innamorati e volevate comprarli ad ogni costo; la taglia tuttavia non c'era più, qualcuno ha appena preso l'ultimo modello di quella misura e non è possibile riordinarli. Essere delusi e arrabbiarsi di non essersi recati al negozio qualche minuto prima, è una reazione naturale. In un primo momento. La cosa non si deve imprimere nella vostra memoria come evento negativo. Cosa avete fatto con quei 50 Euro che avete risparmiato? Siete andati a

mangiare fuori con gli amici o avete comprato qualcos'altro di bello?

Provate a vedere la situazione in un contesto più grande e pensare alle cose positive legate a questo evento.

Questa tecnica si può utilizzare anche per problemi più grandi. Siete stati licenziati qualche anno fa. Il ricordo fa ancora male e nel momento in cui la cosa è successa, avete provato emozioni negative. Ma cos'è successo da quel giorno? Nuovi colleghi e amicizie fatte

sul nuovo posto di lavoro, nuove esperienze, cose positive che sono arrivate insieme al nuovo impiego.

La formula quindi è sempre la stessa: permettere che avvenga la reazione e poi osservarla in un nuovo contesto. O si trova un lato positivo all'evento che è spontaneamente ci è apparso negativo, o si prende in considerazione il nuovo contesto per riconoscere che non vale la pena arrabbiarsi e che non ci sono conseguenze pesanti.

In fondo ogni evento presenta un potenziale per noi, eccetto situazioni estreme come un incidente o la perdita di un caro. Il metodo PNL ci aiuta a diventare più ottimisti. Non abbiamo più la sensazione di attirare le cose negative, bensì di ricevere in regalo nuove possibilità per dei cambiamenti positivi. A volte è la cosa stessa a non essere negativa, bensì la nostra prospettiva.

Future Pace

Con questo metodo gettiamo uno sguardo verso il futuro, o meglio, verso un potenziale futuro che si dovrebbe rivelare molto positivo. Qui è un evento concreto a essere al centro dell'attenzione. È normale essere nervosi prima di un evento importante. A volte l'aspettativa si rivela veramente negativa a causa dell'ansia e della preoccupazione; ci immaginiamo quindi il peggiore esito possibile della situazione. Questo influenza non di rado

anche il nostro agire in quella situazione. Le emozioni negative continuano e non riusciamo a essere così incisivi e talentuosi come in realtà dovremmo essere.

Anche qui c'è bisogno di una forte visualizzazione. Presumiamo che vi stiate preparando per un colloquio. Volete il posto a tutti i costi e potreste andare in panico mentre il momento si avvicina e immaginarvi tutti gli esiti negativi possibili, anche quello di non essere preso. „Meglio non aspettarsi

troppo“ non è lo stesso di prevedere un fallimento.

Analizzate la situazione nella vostra mente e chiamate a raccolta tutta la vostra forza d'immaginazione.

Immaginatevi per esempio di essere sulla via verso l'azienda, come salite sul bus o sull'auto, come più tardi andate al ricevimento e vi trovate nella stanza con il vostro futuro potenziale datore di lavoro. Provate adesso a immaginarvi tutti i dettagli, come il bicchiere di acqua fresca che vi offriranno, la stanza,

come siete seduti di fronte al capo dipartimento (in questo momento aiuta avere a disposizione il maggior numero di informazioni sul lavoro, p. es. sul sito dell'azienda in modo da potervi immaginare i volti degli altri). Le frasi che probabilmente vi faranno al colloquio non dovete solo immaginarvele come frasi mute, ma come frasi vere e proprie fatte da una persona. La situazione deve essere il più reale possibile. I colori, i suoni, gli odori.

E naturalmente cercate di gestire al meglio la situazione nel film che vi state facendo. Finché non raggiungete il risultato sperato, in questo caso una buona riuscita del colloquio e l'assegnazione del posto di lavoro.

Poiché vi immaginate la situazione futura nella maniera più reale e dettagliata possibile, questa poi non potrà apparirvi estranea e non familiare. La vostra mente sa già in anticipo ciò con cui avrà a che fare mentre voi focalizzate i vostri pensieri su un esito

positivo e il raggiungimento dell'obiettivo. I comportamenti e le reazioni che sperate di ottenere dall'evento, possono in seguito accadere in modo naturale e automatico.

Gli esercizi Future Pace devono essere ripetuti più volte e non farebbe male prendere in considerazione più variazioni e cambiamenti in modo da essere veramente preparati a tutto.

Questo metodo della PNL può essere utilizzato per la maggior parte degli eventi nei quali è importante un esito

positivo. In questo modo abbandonate non solo il nervosismo e le paure, ma approcciate anche l'evento pieni di motivazione e convinzione. Questo è il giusto atteggiamento interiore per avere successo senza convincervi continuamente che tutto andrà bene. Sapete già di avere a disposizione gli strumenti affinché tutto giri a vostro favore. Ed ora è potete utilizzarli da soli e in modo naturale.

Naturalmente funziona alla perfezione per cose che non „dovete“ fare assolutamente. Non siete obbligati a

imparare a suonare uno strumento ma è un sogno che inseguite da tempo? Con Future Pace potete finalmente trovare la motivazione e la soddisfazione in voi stessi con più facilità.

Per concludere

Dietro la programmazione neuro linguistica si nasconde un grande potenziale, che può innescare grandi cambiamenti nella nostra vita. Per farlo servono tempo e un atteggiamento positivo, ma soprattutto la forza di

volontà, voler raggiungere obiettivi precisi o voler abbandonare seriamente le cattive abitudini. Eseguite tutti gli esercizi con la calma e non perdetevi la speranza se all'inizio le cose non funzionano come vorreste. Ciò che si legge facilmente sul foglio (digitale), poi può essere difficile trasformarlo in pratica, anche se ognuno può imparare la PNL. Proprio nella ricerca degli obiettivi è necessario un procedimento graduale, anche per filtrare tutto e capire di cosa avete veramente bisogno. Non appena avete chiaro davanti agli occhi il

vostro obiettivo potete cominciare a lavorare in modo costante con la PNL.

Vi auguriamo un grande successo per questo viaggio!

NOTE LEGALI

1a edizione

©DiGi Generation GbR, 2019

Tutti i diritti riservati.

DiGi Generation GbR

Im Ebertswinkel 9

D- 64625 Bensheim

GERMANIA

Rappresentanti legali:

Dr. Özgür Dagdelen, Torben Gebbert

Posta elettronica: hallo@digigeneration.de

Quest'opera e tutti i suoi contenuti sono protetti da copyright. La ristampa o la riproduzione, totale o parziale, come pure l'immagazzinamento, la modifica, la copia e la distribuzione con l'aiuto di sistemi elettronici, totale o parziale, non è autorizzata senza il consenso scritto dell'autore. Tutti i diritti di traduzione riservati.

I contenuti di questo libro sono stati ricercati tramite l'utilizzo di fonti riconosciute e verificate con grande

attenzione. L'autore non assicura tuttavia nessuna garanzia per l'attualità, la precisione e la completezza delle informazioni fornite. Richieste di risarcimenti di danni nei confronti dell'autore che si riferiscono a una lesione della salute, materiale o ideale, derivata dall'utilizzo o dal mancato utilizzo delle informazioni qui riportate, oppure dall'utilizzo di informazioni sbagliate o incomplete, sono escluse di principio, a condizione che dalla parte dell'autore non esista una grave colpa intenzionale dimostrabile. Il contenuto di

questo libro non deve essere sostituito a una consultazione medica o a una cura medica professionale.

Questo libro fa riferimento a contenuti di terzi. L'autore dichiara e conferma esplicitamente che al momento della creazione del link non sono presenti contenuti illeciti nelle pagine di cui è presente un collegamento. Sui contenuti dei collegamenti l'autore non ha nessuna influenza. L'autore si distanzia quindi espressamente da tutti i contenuti delle pagine linkate che sono state modificate dopo la creazione del link. Per contenuti

illegali, errati o non completi, e, in modo particolare per i danni causati dall'utilizzo o dal mancato utilizzo delle informazioni qui riportate, è responsabile solo il gestore della pagina alla quale si è indirizzati, e non l'autore di questo libro.