

I Canali preferenziali portano informazioni

La nostra comunicazione passa, agli altri e a noi stessi, attraverso tre “Canali”. Come possiamo fare per riconoscerli? Provate ad ascoltare attentamente le parole che vengono usate, decontestualizzatele e scoprirete un mondo nuovo e ricco di informazioni. Il codice linguistico di ognuno ha infatti un impatto diretto sull'accensione dell'attenzione dell'altro, requisito essenziale per far passare con efficacia il nostro messaggio. La preferenza soggettiva verso uno dei Canali di comunicazione porta con sé delle caratteristiche. Queste caratteristiche, generalizzando, si possono raccogliere in tre macro aree:

Canale Visivo - Si relaziona con le persone con un “occhio” alla loro immagine esteriore. È attento agli aspetti formali nel rapporto interpersonale. Vuole mantenere una certa “distanza” psicologica e spaziale. Ricorda soprattutto le immagini che si crea con il proprio linguaggio. Spesso riesce a concretizzare quello che riesce ad immaginarsi. Si può distrarre perché si perde ad osservare. *Strumento utile al cambiamento: creazione di vivide immagini orientate ad una meta.*

Canale Linguistico - Si relaziona con le persone in base a “come” parlano prima del “cosa” dicono. E' portato a fare domande e vuole riceverle. E' molto attento al linguaggio e può scegliere con cura le parole che usa. Ricorda soprattutto le parole ascoltate. Grazie al suo eloquio spesso è portato a rappresentare gli altri. Ha bisogno di essere convinto di qualcosa prima di agire al meglio. *Strumento utile al cambiamento: riconoscimento della forma del dialogo interno.*

Canale Percettivo - Si relaziona con le persone in base al “senso” di fiducia che prova, e spesso, quando è in sintonia, le tocca quando parla. È soprattutto portato verso il lato concreto delle cose. È capace di prendere decisioni nel giro di pochi secondi. Ricorda soprattutto le sensazioni che riceve. Ha ottime capacità intuitive nella pratica. Può essere impulsivo e diretto. *Strumento utile al cambiamento: autoconsapevolezza delle sue percezioni fisiche.*

I Canali di comunicazione, benché siano solo il sistema primario di riferimento, non sono mai una fotografia statica della persona. Sono piuttosto una abitudine mentale in essere in quel momento e in quella situazione contestuale. Allargare l'esperienza ai tre livelli è uno dei segreti per far vedere, sentire e percepire più alternative e possibilità durante la comunicazione. Nessuno è solo quello che sembra. Fate attenzione alle parole in una comunicazione ed avrete un nuovo strumento a disposizione che vi permetterà di capire meglio le persone apparentemente più difficili, il contesto in cui agite e vi spalancherà nuovi orizzonti d'azione.