

I “Non” che ingolfano

Nella lingua italiana esiste una parola, che spesso usiamo con disinvoltura, senza pensarci sopra, che crea immediatamente delle limitazioni alle nostre possibili azioni. Si tratta di una sola parola, il “NON” che ha il potere di farci apparire poco incisivi nel messaggio che stiamo inviando e ci fa sentire poco convinti delle nostre risorse e dei nostri mezzi. Il NON infatti può creare un doppio messaggio che confonde, bisogna infatti ricordare che la nostra mente funziona per immagini che diventano chiare e funzionali soltanto quando riusciamo a creare una precisa sequenza linguistica che specifica le nostre intenzioni o l’azione che volgiamo far fare. Dire di non fare una cosa, crea comunque mentalmente una rappresentazione interna della cosa in questione. Con il rischio di mandare in tilt il sistema, deconcentrando e distraendo l’attenzione dall’obiettivo.

Ecco alcuni esempi sui quali prestare più attenzione, per aumentare l’efficacia della nostra comunicazione e per evitare di autosabotarci.

NON RIESCO: comunica agli altri vittimismo e tu percepisci le circostanze esterne più grandi e forti di te. Chi ti ascolta percepirà che non sai cosa fare e penserà che non ti sforzi nemmeno di trovare una soluzione. Ricorda che per ogni cosa che non riesci a fare, c’è di sicuro qualcos’altro che riesci a fare. Chiediti cos’è e usalo.

Es. Non riesco a parlargli – Come posso fare per parlargli?.

NON POSSO: significa, letteralmente, che non hai potere. Le persone che “non possono” sono limitate nella ricerca delle loro alternative possibili.

Es. Non posso fare tutto questo – Farò questo subito e questo dopo.

NON HO TEMPO: significa che non sei in grado di gestirlo. La mancanza di tempo viene percepita dagli altri come una scusa, oppure come una mancanza di interesse o di preparazione.

Es. Oggi non ho tempo per fare questo. - Oggi ho queste cose da fare; avrò tempo lunedì.

NON È MALE: se qualcosa ti piace, scegli di dirlo.

Es. Come va? - Non male - Bene!

SE NON HO CAPITO MALE: focalizzi l’attenzione sugli aspetti negativi di quello che stai dicendo.

Se: insinua il dubbio – Non: richiama una negazione – Male: crea immagini negative.

Es. Se non ho capito male - Io ho capito così: che ne pensi?

Es. Se non ricordo male - Io ricordo questo: è così?

Nel mondo delle nostre comunicazioni quotidiane, **prima del contenuto** che vogliamo esprimere, **sono le nostre parole** che ci permettono di arrivare al bersaglio. Possiamo concentrarci su di esse per capire quali usiamo più spesso nelle situazioni in cui non otteniamo risultati, situazioni in cui poi probabilmente perdiamo il controllo dei nostri pensieri e di conseguenza del nostro **Stato mentale**.

Basta un piccolo passo, fatto di consapevolezza linguistica, per acquisire maggiore carisma agli occhi degli altri e per aumentare la nostra convinzione di riuscita.

© Dott. Silvano MONTI – Psicologo e Tecnico PNL