

Le Parole svelano i Canali preferenziali

Quali sono le parole giuste? Le parole ideali, semplicemente, non esistono! Ma quando scegli le parole che piacciono al destinatario del tuo messaggio, sicuramente lascerai un segno che ti permetterà di aprire un ponte per la tua comunicazione.

Quando parliamo con qualcuno, la prima cosa da fare è spedire il messaggio nella “porta giusta”. I cinque sensi sono le nostre finestre sul mondo, le nostre porte percettive scorrevoli spalancate sulla realtà esterna. La PNL ha elaborato un modello di interpretazione della realtà, teorizzando che ognuno di noi abbia un canale sensoriale preferenziale per raccogliere ed immagazzinare informazioni in memoria. I Canali sono: il **Visivo**, l'**Uditivo** e il **Cinestesico** (tatto, gusto e l'olfatto). Ogni canale sensoriale è fatto di parole preferite.

Se stiamo parlando con una persona a predominanza **Visiva**, ad esempio, quali saranno i punti di riferimento del suo mondo di percezioni? Una persona che fa dei suoi occhi la guida per conoscere e sperimentare gli oggetti e le situazioni del mondo, come costruisce il suo linguaggio e i suoi messaggi? Con parole chiare e precise, che fanno di luci, prospettive e contorni definiti. Facciamo qualche esempio dei termini che spesso usano: *vedere, guardare, definire, luce, colori, prospettiva, osservare, sguardo, delineare, tracciare, dipingere, disegnare*. Chi utilizza la vista come canale privilegiato, quindi, si aspetta di sentir parlare con questo linguaggio, perché è quello che conosce meglio ed è quello che rappresenta nel modo migliore la forma dei suoi pensieri.

Persone **Uditive** sono quelle che descrivono le proprie esperienze soprattutto con termini come: *sentire, ascoltare, armonia, musica, parole, scrittura, lingua, traduzione, conversazione, audio, sintonizzarsi, cantare, leggere*.

I **Cinestesici** hanno un loro universo semantico fatto di parole come: *sensazione, emozione, toccare, concreto, pratico, sentimento, percepire, solido, sperimentare, sentire, costruire, tastare, abbracciare, approfondire...*

Ogni “gruppo” ha termini diversi per comunicare. Può capitare, quindi, che nell'incontro si generi un groviglio di messaggi che possono finire nel vuoto e sarà quasi impossibile capirsi. Prima di giudicare le intenzioni di qualcuno, mettiamoci in ascolto delle parole che usa il nostro interlocutore per capire i termini che usa preferenzialmente. Sperimentato questo meccanismo primario della comunicazione, saremo più efficaci nell'usare le parole che gli faranno comprendere al meglio quello che noi vogliamo dire.