

PNL e Convinzioni utili (2)

Lo scopo fondamentale della PNL è quello di ampliare la gamma delle tue scelte, prima dentro di te e poi nelle tue azioni, rispetto a quante ne hai ora, per poter valutare le diverse situazioni e non accettare sempre come uniche e veritiere le convinzioni degli altri.

NON PUOI NON COMUNICARE

È molto importante rendersi conto che noi comunichiamo di continuo, che sia nostra intenzione o meno. Anche il silenzio è una forma di comunicazione: può significare “Non mi piaci, ti trovo noioso, mi imbarazzi” in un caso, ma anche “Mi sento molto a mio agio con te” in un altro. Osservando se le persone sono congruenti a livello verbale e non verbale (se dicono cioè le stesse cose con le parole e con il corpo) si può capire se sono o meno sincere.

IL SIGNIFICATO DI CIÒ CHE COMUNICHI È LA RISPOSTA CHE OTTIENI

La maggior parte di noi a volte prova frustrazione, irritazione e persino rabbia quando qualcuno, dal nostro punto di vista, interpreta male ciò che diciamo. Ma il modo per giudicare l'efficacia della nostra comunicazione sta non in ciò che volevamo dire, ma in ciò che l'altra persona capisce. La responsabilità per la chiarezza della comunicazione è interamente su chi sta comunicando. Se l'altra persona non reagisce come ti saresti aspettato, o esegue un'istruzione nel modo sbagliato, devi accettare che la tua comunicazione è stata inefficace, assumertene la responsabilità e trovare un modo migliore per esprimerla.

DIETRO A OGNI COMPORTAMENTO C'È SEMPRE UN'INTENZIONE POSITIVA

A volte può essere molto difficile capire le altre persone e il perché dei loro comportamenti.

Questa semplice idea è fondamentale: nella loro mente, le persone si figurano sempre di fare qualcosa di positivo. Anche i comportamenti apparentemente più negativi si possono spiegare in questo modo. Questo vale tanto per gli altri quanto per noi stessi.

Una volta che ti sarai reso conto che c'è un'intenzione positiva dietro a ogni comportamento, potrai procedere a individuarla e, laddove sia il caso, trovare modi migliori di raggiungere quello che vuoi.

LE PERSONE FANNO SEMPRE LA SCELTA MIGLIORE A LORO DISPOSIZIONE

Le persone optano sempre per quella che gli sembra l'opzione migliore al momento.

Quando analizziamo dall'esterno la situazione di un'altra persona verosimilmente vediamo strade migliori da percorrere, delle quali tuttavia la persona poteva non essere conscia, oppure dubitare del fatto che fossero a sua disposizione. Se accetti che potrebbero non aver avuto “a disposizione” le opzioni che avresti avuto tu al loro posto, migliorerai la tua comprensione delle altre persone.

Così anziché rimproverarti le scelte che hai fatto nel passato, puoi renderti conto che in effetti hai colto l'opzione migliore che eri in grado di vedere allora.

SE QUELLO CHE STAI FACENDO NON FUNZIONA, FAI QUALCOSA DI DIVERSO

Qualsiasi altra cosa sarà migliore di una che abbiamo già assodato non funzionare. Come dice Bandler: “ci sono idee che possono sembrare ottime, ma se poi nei fatti non funzionano bisogna scartarle e buttarle nel mucchio delle ruote quadrate”. Questo accelera le cose di parecchio, non perdi più tempo a ripetere errori, e cerchi invece immediatamente modi migliori di fare le cose.

ESISTE SOLO IL FEEDBACK

Per la PNL dovremmo comportarci tutti come bambini ancora privi del senso di fallimento.

I bambini piccoli continuano semplicemente a provare e riprovare, ad andare gattoni, a camminare, a parlare, finché non ci riescono. Il concetto di fallimento sembra essere una cosa che sviluppiamo più avanti nella vita, e che spesso ci limita. La storia è piena di uomini e donne famose che sono arrivati a trionfare proprio dopo molti apparenti fallimenti. Guarda ogni tentativo come a un modo per ottenere feedback su cosa non funziona, e arrivare per eliminazione a cosa invece produce i risultati che desideri.

LE PERSONE FUNZIONANO ALLA PERFEZIONE

L'autostima è molto importante in PNL, una disciplina che mira sempre a vedere le persone in termini positivi. È importante non catalogare gli altri o se stessi con etichette negative: c'è il rischio di finire per crederle vere.

PIÙ UNA PERSONA È FLESSIBILE, PIÙ È PROBABILE CHE OTTENGA CIÒ CHE DESIDERA

Osserva ciò che avviene in natura. Le creature più adattabili sono le più numerose, quelle con maggior successo evolutivo. Se, come fanno i panda, insisti a mangiare esclusivamente un tipo di bambù e null'altro, rischi di estinguerti. È importante essere capaci di adattarsi alle circostanze che cambiano, soprattutto nel nostro mondo mutevole e frenetico.

Ad esempio, usando alcune delle convinzioni, quando dubiti della tua capacità di fare qualcosa, puoi ripetere “visto che funziono alla perfezione, cosa devo imparare di nuovo per fare questo?” oppure “I feedback che mi arrivano non mi piacciono, cosa posso fare di diverso?”.

“Si scoprono sempre nuove risposte quando cambiamo le nostre domande”. (Silvano)