

Beliceweb.it - Semplicemente gratis !!!

<http://www.beliceweb.it/sito/>

47 - Comunicare con carisma (PNL)



Non esiste solo un'intelligenza di tipo Cognitivo ma anche un'altra di tipo Emotivo - Relazionale

Ognuno di noi comunica in modi e maniere diverse; parlando, stando in silenzio, indicando, muovendo gli occhi, portando le mani sul viso o chinando la testa. Le azioni, le reazioni, i comportamenti, le attitudini sviluppano delle relazioni.

Uno stesso messaggio o una stessa reazione possono assumere significati diversi se espressi in un certo ambiente o in un altro, in un contesto socio-culturale piuttosto che in un altro.

Ma si è consapevoli di questi processi?

Diversi studi sono stati effettuati tra gli anni 50 e 60 in California da un gruppo di ricercatori per il Mental Research Institute, attraverso i quali sono stati approfonditi vari aspetti della comunicazione a partire dalla capacità di ascolto fino allo studio dei segnali non verbali.

La comunicazione, come studio dei processi che permettono ai "flussi di messaggi" di passare da un individuo all'altro in modo che da una parte ne sia rispettato il contenuto e dall'altra ci sia un contributo al miglioramento della relazione, è diventata una branca della psicologia. Altri studi si sono soffermati a individuare le caratteristiche peculiari di un buon comunicatore; un'intelligenza vivace, una carriera scolastica brillante, specifiche competenze professionali.

Ma tutto questo non basta. Basti pensare ad una persona che abbia queste caratteristiche ma nel contempo sia arrogante, irascibile, incapace di trattare con le altre persone e di gestire le proprie emozioni.

E allora cosa serve? Daniele Goleman parlava di Intelligenza Emotiva come un modo particolarmente efficace di trattare se stessi e gli altri. In sostanza, si trattava della capacità di motivare se stessi e di continuare a perseguire un obiettivo nonostante le frustrazioni; la capacità di controllare gli impulsi e rimandare la gratificazione; la capacità di modulare i propri stati di animo evitando che la sofferenza ci faccia perdere la lucidità mentale; la capacità di essere empatici.

Tutto ciò si racchiudere in due macro competenze:

competenza personale, legata al controllo di se stessi;

competenza sociale, legata alla gestione della relazione con gli altri.

Alla base della competenza personale c'è la consapevolezza; alla base di quella sociale c'è l'empatia e le abilità nella relazioni interpersonali.

Una particolare attenzione merita l'empatia: essere empatici significa far risuonare dentro di

sé i sentimenti degli altri come se fossero i propri e senza dimenticare i propri. È l'accettazione incondizionata degli stati di animo così come vengono offerti nella relazione.

Nell'essere empatici, accanto alla condivisione dei sentimenti, c'è anche la valorizzazione degli altri, che si manifesta nel credere nelle persone, nel mettere in risalto e potenziare le loro abilità, nel sostenere la loro autonomia, nel rispettare le loro diversità individuali, etniche e ideologiche, nell'utilizzare le differenze come opportunità al di là di ogni pregiudizio.

Non esiste in sintesi solo un'intelligenza di tipo Cognitivo ma anche un'altra di tipo Emotivo - Relazionale, che ci consente di capire meglio noi stessi e di interagire in modo più efficace con gli altri.

Si parla in questo caso di capacità di ascolto, ovvero l'Ascolto Attivo o meglio ancora l'Ascolto Attivo Empatico. Ci si mette in condizione di "ascolto efficace" provando a mettersi nei panni dell'altro condividendo le sensazioni che manifesta. Da tutto ciò è escluso il giudizio, ma anche il consiglio. Lo sforzo è spostare l'interesse dal perché l'altro dice al come lo dice.

Saper ben ascoltare può portare ad aprire la mente a nuove idee, a nuove soluzioni, ad arricchimento della persona. E' un'abilità che può essere utile anche per la crescita professionale. Questa capacità contribuisce ad essere dei bravi genitori, dei bravi manager, degli ottimi compagni, dei fantastici coach.

Imparare ad ascoltare vuol dire imparare a comunicare. Ascoltando dunque le proprie emozioni, si comunica con se stessi; capendo se stessi si capisce gli altri; si comunica con una lunghezza d'onda diversa da quella tipicamente razionale.

Il carisma è un'espressione dell'essere umano; non può essere insegnata perché ciascun individuo ha il suo modo di esprimerlo ha il suo linguaggio. Il carisma è espressione della propria ricchezza interiore.

Il coaching supporta l'individuo nello sviluppo dell'utilizzo del proprio carisma, del proprio potenziale. Con l'ascolto attivo empatico raggiunge qualsiasi individuo voglia esprimere la sua unicità in qualità di essere umano. Allena le persone ad esprimere al massimo la propria potenzialità; supporta i manager, i genitori, i compagni ad allenare a loro volta altri individui nello sviluppo della propria intelligenza emotiva.

Claudia Crescenzi
Coach
claudiac@growbp.com
http://contenuto.monster.it/5447_it_p1.asp