

PRESUPPOSTI DI BASE DELLA COMUNICAZIONE PER APPLICARE LA REGOLAZIONE SMART

La comunicazione efficace è fondamentale per poter applicare le nuove tecniche di Regolazione Smart. Essendo quest'ultima un metodo basato sulla persona è fondamentale avere la completa fiducia e disponibilità di chi dovrà utilizzare gli apparecchi acustici. Non solo, la persona dovrà partecipare attivamente alla regolazione e quindi dovrà anche essere "istruita" su ciò che gli compete.

Le presupposizioni della comunicazione efficace sono, una serie di "principi secondo cui vivere e comunicare", concetti di natura pratica e carichi di vitalità che costituiscono la base per un'importante crescita professionale e anche personale. Le presupposizioni rappresentano anche la cornice di riferimento in cui si inseriscono molti schemi, modelli, tecniche di cambiamento e prospettive della comunicazione efficace.

Senza questi "presupposti" o "convinzioni" non potremmo comprendere né applicare tutte le tecniche di SENTIRE ACADEMY (acronimo SA)

Sono le cose che diamo per scontate, che riteniamo vere. Sono le nostre convinzioni che ci aiuteranno a sviluppare Abilità personali-relazionali-strategiche e sistemiche.

Chi è convinto di qualcosa, agisce in funzione di quella convinzione e vive le emozioni che genera da determinati comportamenti.

1. LA MAPPA NON È IL TERRITORIO

Questa metafora è alla radice della comunicazione efficace. Nello stesso modo in cui il menù non è il pasto e lo spartito non è la musica, questa dispensa non è il corso.

L'esperienza che abbiamo del mondo non è il mondo vero e proprio. La "mappa" è nella nostra mente, sono le nostre percezioni, e il "territorio" è la realtà esterna, il mondo fisico che esiste indipendentemente dalla nostra esperienza di esso. Molte persone sono convinte che la propria mappa interiore sia una rappresentazione veritiera della realtà, quando in realtà si tratta di una mera interpretazione.

- Ognuno di noi ha una percezione soggettiva della realtà (**la propria MAPPA-APPARECCHIO GUASTO DA REGOLARE**), che non coincide con la realtà oggettiva (**il TERRITORIO-APPARECCHIO -OGGETTIVAMENTE FUNZIONANTE**). Se l'apparecchio funziona per me non è detto che funzioni anche per il cliente.
- Per il bisogno di sicurezza, la nostra mente tende a rendere le nostre mappe il nostro territorio. Tende a pensare che tutto ciò che riusciamo a percepire con i nostri sensi sia la verità assoluta, e che quindi le cose valide per noi lo siano per tutti.
- Questo errore (mappa = territorio) è alla base dell'ignoranza dell'esistenza di altri elementi, fattori, situazioni.
- È utile a capire che il mondo esterno è molto più di quello che noi riusciamo a percepire. La mappa che noi abbiamo della realtà è la rappresentazione interna, rilevata, filtrata e riprodotta dai nostri cinque sensi e, in quanto tale, corrisponde a una semplificazione della realtà perché il cervello **CANCELLA, FILTRA E GENERALIZZA**. (Gli apparecchi costano cari, non funzionano - Il suo collega mi ha trattato male)

- Ecco perché un problema significativo per qualcuno, ha invece poco significato per qualcun altro. Di fatto, ognuno ha una propria realtà.

- In Sentire Academy la mappa/realtà soggettiva non è giudicata come giusta o sbagliata, ma semplicemente classificata come funzionale o non funzionale, utile o non utile in base ai risultati che genera.

- Chi utilizza le tecniche esplicitate nel percorso Sentire Academy (SA) tratta le mappe degli altri come se fossero dei territori.

- Prende per vero ciò che in realtà è una semplificazione. Ma facendo così, l'interlocutore può essere guidato in modo più rapido e funzionale.

- Ci serve per capire che ognuno ha una propria realtà (che chiamiamo "mappa") e che farà di tutto per difendere la propria mappa (la propria realtà).

- Non faremo delle battaglie per cambiare le mappe (le realtà soggettive) delle persone, impareremo ad allinearci alle mappe degli altri, conoscerle e aiutarli per il meglio.

2. CIASCUNO VIVE ALL'INTERNO DEL PROPRIO PERSONALE MODELLO DEL MONDO

Tendiamo a pensare che le altre persone siano come noi, ma in base al principio che “la mappa non è il territorio” ciascuno di noi ha un proprio modello interiore del mondo: per questo i modi in cui gli individui si comportano e pensano sono così diversi e variegati. Se pensate per un attimo ad alcune delle persone che conoscete o con cui lavorate, potrete constatare come il loro approccio differisca dal vostro. Una persona potrebbe pensare che il proprio collega, abbia “standard elevati”, mentre un'altra lo vede come “inutilmente puntiglioso sui dettagli”. Il modo in cui reagiamo in una determinata situazione dipende dalle nostre percezioni SOGGETTIVE.

Tre persone possono assistere al medesimo evento, leggere la medesima dispensa o seguire lo stesso cliente, e avere ciascuna un'esperienza molto diversa. L'unica cosa di cui possiamo fare esperienza è la nostra versione della realtà. Tendiamo naturalmente a pensare che la nostra versione sia corretta.

Spesso le persone sono in disaccordo perché le loro mappe sono differenti, anche se ciascuna è a suo modo valida. La vera differenza la fa la funzionalità della propria mappa del mondo, cioè se ci porta al vero risultato desiderato.

3. L'ESPERIENZA HA UNA STRUTTURA- PERCEPIAMO LA REALTÀ CON I 5 SENSI

La Comunicazione Efficace si basa sulla premessa che l'esperienza ha una struttura: le distinzioni che operiamo tramite i cinque sensi, i modi in cui filtriamo e organizziamo la realtà, in cui “codifichiamo” cose come il tempo, le emozioni e i ricordi nei nostri cervelli e nei nostri corpi, non sono aspetti casuali bensì coerenti e sistematicamente organizzati. Una volta che abbiamo capito il modo in cui una persona struttura la propria esperienza, possiamo aiutarla a cambiare.

- La realtà viene percepita e rielaborata dal nostro cervello attraverso i cinque sensi

- Usando la vista, l'udito, il tatto, il gusto e l'olfatto - la nostra mente raccoglie e organizza le informazioni in 3 modi diversi



VISIVO

Raccolta info attraverso immagini

AUDITIVO

Raccolta info attraverso suoni

CINESTESICO

Raccolta info attraverso Olfatto-Gusto-Tatto-Emozioni

Questa presupposizione ci serve a capire che ognuno di noi può cambiare la propria mappa e la percezione che ha della realtà.

- Giocando con i 5 sensi, modificando la percezione di ognuno di questi, è possibile modificare a piacimento la propria realtà soggettiva.
- Grazie a delle tecniche che studieremo potremo influenzare la nostre percezioni come un regista usa le luci, i suoni, le inquadrature, per indurre le emozioni che desidera nel pubblico.
- Attraverso la manipolazione dei 5 sensi, ad esempio cancellando degli elementi della realtà in modo selettivo, portando l'attenzione su qualcosa e cancellandone altre.
- Distorcendo i sensi e quindi la percezione della realtà, come il giocatore di golf vede le buche più grandi, oppure con delle visualizzazioni celebri un risultato desiderato che ancora deve accadere.
- Le emozioni che proviamo influenzano il modo in cui percepiamo con i 5 sensi. Quando, in alcuni casi, riusciamo a guidarle, otteniamo risultati a nostro favore.

4. VITA, MENTE E CORPO SONO UN SISTEMA

Anche se tendiamo a pensarci in termini di individui separati e autonomi, in realtà "nessuno è un'isola".

"I nostri corpi, le nostre società e l'universo formano un'ecologia di sistemi complessi e sottosistemi che interagiscono e si influenzano reciprocamente". L'universo è un sistema composto di galassie e pianeti. La società è un sistema di culture e sottoculture composte da persone. Le persone interagiscono con la società e contengono a loro volta dei sistemi. Il corpo umano stesso è un grande esempio di un sistema in azione, con tutti i vari organi che funzionano separatamente, interagendo al tempo stesso per costituire un organismo unitario. In Sentire Academy (SA), mente e corpo sono visti come parti di uno stesso sistema, in uno stato di reciproca influenza. Potete ad esempio cambiare il modo in cui vi sentite fisicamente pensando a cose diverse, e ciò che succede nel vostro corpo influisce sui pensieri che fate. Quando pensate ad esempio al fatto di fare una visita o una consegna di un apparecchio ad una persona importante o difficile, è probabile che i vostri muscoli si tendano, che la vostra respirazione cambi e che entri in gioco una serie di emozioni. Vita, mente e corpo sono un sistema è una delle presupposizioni cardine del Sentire Academy(SA) perché è importante comprendere che non è possibile isolare una singola parte di un sistema. Parimenti, cambiando un aspetto di un sistema, cambierà in qualche modo anche il resto. È inevitabile che le persone si influenzino a vicenda con le proprie azioni. Quando lavorate sulle vostre problematiche, o su quelle di altri, dovete essere vigili e consci dei sistemi più ampi coinvolti nella situazione. i corpi, non sono aspetti casuali bensì coerenti e sistematicamente organizzati. Una volta che abbiamo capito il modo in cui una persona struttura la propria esperienza, possiamo aiutarla a cambiare.

- Ciascuna delle due parti è in grado di influenzare l'altra.
- La biochimica e i pensieri possono influenzare lo stato fisico e lo stato mentale.
- Possiamo cambiare lo stato emotivo lavorando su corpo e/o sulla mente.
- Per ottenere risultati migliori, attraverso comportamenti migliori dobbiamo operare sia
sia
- sul corpo e sia sulla mente.

5. IL SIGNIFICATO DI UNA COMUNICAZIONE È LA REAZIONE CHE SI OTTIENE

Vi è mai capitato di dire o fare una cosa che ritenevate innocua e di ricevere invece una reazione inaspettata, sorprendente, e magari a vostro parere esagerata? Questo accade perché il messaggio che intendiamo comunicare non è sempre quello che la controparte riceve. Ciò che sembra accettabile a partire dalla nostra "mappa" potrebbe non esserlo per altri.

Ci sono due principali ragioni. La prima è che le nostre comunicazioni sono veicolate attraverso i personali filtri percettivi degli altri: le loro idiosincrasie entrano quindi in gioco. Se una persona è sensibile a chi alza la voce, non importa quello che diremo: fintanto che lo diremo alzando la voce, la reazione che otterremo sarà sempre la medesima (spesso di chiusura).

La seconda è che la nostra comunicazione potrebbe non essere "chiara" quanto crediamo.

Se, ad esempio, stiamo lodando un membro della nostro Team Sentire, ma lo facciamo in maniera improvvisata, la persona potrebbe pensare che non siamo sinceri e rispondere di conseguenza.

Il grande valore di questa presupposizione è che qualsiasi cosa stia succedendo siamo obbligati a prenderci la responsabilità delle nostre comunicazioni, il che significa che non possiamo più dare la colpa agli altri perché non ascoltano o reagiscono "nel modo sbagliato".

Bisogna essere consci e attenti alla reazione per capire se la comunicazione ha avuto successo o se bisogna invece adattare e modificare il proprio approccio.

Tutto questo vale soprattutto con i nostri clienti.

- Non importa ciò che dici, ma ciò che l'altro capisce. Non è la tua intenzione ma la sua percezione a definire il successo della tua comunicazione.
- In Sentire Academy la responsabilità della comunicazione è sempre a carico del mittente.
- Migliorare la propria comunicazione, significa avere più successo nel nostro lavoro.
- Agire su noi stessi: se un risultato non ci soddisfa possiamo intervenire. cambiando il nostro modo di comunicare con noi stessi e con gli altri.
- Ciò che conta è il risultato, ciò che l'altro ha realmente recepito.
- Domandati sempre "che cosa posso fare io per farmi capire meglio o per cambiare la situazione?"

6. NON SI PUÒ NON COMUNICARE

È ovvio che quando parliamo comunichiamo, ma in realtà anche tutte le altre cose che facciamo hanno un effetto su chi ci circonda. Alcune ricerche hanno dimostrato che più del 70% della comunicazione è non verbale, che rileviamo inconsciamente sottili aspetti della posizione, delle gestualità e delle espressioni degli altri con cui interagiamo. E quando parliamo, chi ci ascolta percepisce il ritmo, la tonalità e l'inflessione della nostra voce. Si può attribuire un significato anche al silenzio. Se osservaste una persona che se ne sta seduta per conto proprio, in pochi secondi ve ne fareste comunque un'impressione. La nostra mente e il nostro corpo sono parti di un medesimo sistema, dunque i nostri pensieri influenzano il nostro stato fisiologico e "trapelano" a livello non verbale. Dato che non si può non comunicare, è essenziale farlo nel modo più chiaro e preciso possibile, anziché lasciare la cosa al caso. Un modo per illustrare questa necessità è immaginare di trovarsi sul posto di lavoro, nel corso di un incontro di gruppo in cui nasce una discussione accesa tra due persone. Qualsiasi cosa diciamo o facciamo potrebbe denotare il nostro gradimento per l'una o per l'altra parte, oppure la nostra neutralità. Se vogliamo rimanere neutrali dobbiamo accertarci che i nostri modi verbali e non verbali di comunicare siano il più armoniosi possibile, in modo che non siano percepiti come incongruenti.

7. ALLA BASE DI OGNI COMPORAMENTO VI È UN'INTENZIONE POSITIVA

A volte può essere difficile capire perché le persone si comportano in modi bizzarri o distruttivi come a volte fanno. Perché una persona beve troppo, fa di tutto per sabotare le proprie relazioni o è aggressiva con gli altri? Eppure il comportamento umano, non è casuale.

Vi è sempre uno scopo dietro ai comportamenti, un'intenzione positiva che è sorta quando essi per la prima volta si sono instaurati. Molti, clienti spesso diventano aggressivi e antipatici a seguito di brutte esperienze passate ad esempio, lo fanno per difendersi e sentirsi più sicuri. Dopo anni dopo trovano difficile non essere più così, perché anche se le situazioni sono cambiate, la parte responsabile per il comportamento è ancora attiva. A volte l'intenzione positiva è tutt'altro che ovvia, e questo perché opera per lo più al di là dell'attenzione conscia. L'obiettivo di svariate tecniche di cambiamento che studieremo in Sentire Academy è scoprire l'intenzione positiva alla base di un comportamento e trovare poi modi alternativi di soddisfarla.

- C'è un'intenzione positiva che motiva ogni comportamento, qualunque sia il giudizio che le persone hanno di esso.
- In Sentire Academy il termine positivo è inteso in senso "che serve a qualcosa" e genera un risultato desiderato.
- In altre parole significa che: ogni comportamento viene agito alla ricerca di un risultato utile/funzionale.
- Anche l'azione più riprovevole e distruttiva ha dunque un'intenzione, ovvero ricercare un risultato.
- Serve per capire qual è la vera intenzione desiderata dal soggetto, in modo da aiutarlo a trovare un comportamento più utile e funzionale al conseguimento del suo risultato.
- Es: Fumo (comportamento) per rilassarmi (intenzione positiva).
- Dobbiamo separare il comportamento dall'intenzione, in modo da guidare il nostro interlocutore o noi stessi a considerare comportamenti più funzionali.

- Bisogna Distinguere tra l'intenzione (che cosa vogliamo ottenere) e il comportamento (come decidiamo di ottenerlo).
- Capire che le persone di successo scelgono di agire i comportamenti più funzionali anche se risultano essere più impegnativi e faticosi, le scorciatoie spesso non portano da nessuna parte, anzi ti impegnano successivamente a fare un giro più lungo.
- Le persone che non hanno successo scelgono i comportamenti più piacevoli o convenienti in quel momento anche se risultano essere più dannosi.
- Quindi è importante evitare di giudicare le persone, ma giudicare invece l'appropriatezza o inappropriatezza del loro comportamento.

8. LE PERSONE FANNO SEMPRE LA SCELTA MIGLIORE IN BASE ALLE LORO RISORSE CHE HANNO A DISPOSIZIONE

Secondo questa presupposizione qualsiasi comportamento, indipendentemente da quanto possa apparire strano e scortese, come si diceva di un nostro cliente molto poco empatico, è la scelta migliore a disposizione della persona in quel determinato momento, dati il suo passato, le sue conoscenze, le sue convinzioni e le sue risorse, e vista nell'ottica della sua cornice di referenza. Potremmo trovarla un errore, una scelta fallace o fondata su basi erranee; nella medesima situazione avremmo forse fatto qualcosa di diverso, magari con risultati migliori. Ma ancora una volta: ci saranno anche per noi momenti in cui un'altra persona avrebbe fatto meglio di quanto abbiamo fatto noi. Il fatto è semplicemente che le persone, compresi noi stessi, fanno il meglio che possono in un determinato momento, e potrebbero probabilmente fare di meglio se solo fossero coscienti di altre opzioni a loro disposizione. Esaminando il modo in cui funzioniamo, le nostre convinzioni e i nostri processi di pensiero, possiamo accedere a nuovi modi di fare le cose in futuro.

- Pur avendo tutte le risorse dentro di noi, ci sono dei momenti nei quali abbiamo fretta o siamo arrabbiati o spaventati e non abbiamo accesso a determinate risorse.
- Lo stato emotivo in cui ci troviamo in un preciso momento determina l'accesso o meno a determinati "file" del nostro cervello.
- Dobbiamo quindi imparare ad accedere alle nostre migliori risorse interne ogni volta che vogliamo, gestendo gli stati d'animo.

9. NON ESISTE FALLIMENTO, MA SOLO FEEDBACK

Quando i bambini imparano a fare cose nuove, come andare a gattoni, stare in piedi o camminare, non vivono alcun senso di fallimento: si limitano a provare, e se non funziona ci riprovano, ripetendo il processo fino a ottenere il risultato desiderato. Se provando a stare in piedi per la prima volta e rovinando al suolo decidessero di aver fallito, nessuno arriverebbe mai a camminare. I bambini sfruttano invece la cosa per raccogliere feedback su cosa funziona o meno, e investire su ciò che funziona. Tuttavia, raggiunta l'età adulta, la maggior parte delle persone si trova meno disposta a fare "errori", meno disposta a rischiare il "fallimento", forse perché la cosa potrebbe portare a vedere se stessi come un fallimento. Sembrano aspettarsi di fare subito bene le cose, e concludono così di non poter riuscire a farle, invece di sfruttare ogni mancato successo come feedback e opportunità di apprendimento. Eliminare ciò che non funziona può essere un ottimo modo di scoprire cosa invece è efficace. Thomas Edison utilizzò questo approccio quando lavorava alla lampadina: invece di considerare ogni tentativo mancato come un fallimento, lo vedeva come un successo conseguito nel restringere il campo ed eliminare soluzioni non efficaci. Questa presupposizione è una delle più liberatorie, perché una volta abbracciata mette in grado di provare tutte le cose che una volta avevate paura di fare. Più "fallimenti" avrete sperimentato, più avrete imparato. Una strategia per apprendere potrebbe quindi essere quella di "fallire" più spesso!

- Esistono risultati desiderati e risultati non desiderati, voluti e non voluti. Conseguentemente, il fallimento non esiste.
- In Sentire Academy si fallisce solo quando si rinuncia, si smette di provare e dall'errore non si impara nulla. Se invece sbagli ma impari dallo sbaglio, non hai fallito, hai imparato e ti stai avvicinando sempre di più alla ricetta del successo.
- Si fallisce anche se si chiude la mente creandosi delle giustificazioni di comodo oppure ci si nasconde dietro il "sono fatto così"
- La competenza nasce dall'esperienza. L'esperienza deriva dall'aver commesso errori dai quali abbiamo imparato delle lezioni utili che ci aiuteranno ad avanzare in modo funzionale.

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

Se avete provato una chiave in una serratura e avete constatato che non si apre, cosa fate? Continuate a provare la stessa chiave nella stessa serratura all'infinito? Per quanto insensato possa apparire, è quello che molti di noi fanno in alcuni ambiti della propria vita, come mosche che continuano a sbattere contro il vetro di una finestra cercando di uscire, quando pochi centimetri più in là c'è un'apertura. Nel caso della chiave, provereste una chiave, o una serratura diversa, fino a trovare la combinazione che funziona. "Se continui a fare quello che hai sempre fatto", come recita l'adagio, "continuerai a ottenere quello che hai sempre ottenuto". La flessibilità è una componente essenziale per ottenere il risultato desiderato. Se non avete successo con la comunicazione con un vostro cliente, cambiate strategia, se non riuscite a far sentire un vostro cliente con un determinato apparecchio, non esitate a cambiarlo spiegandogli che l'apparecchio è solo un mezzo per arrivare all'ottimo ascolto che il nostro scopo è trovare quello migliore per lui.

11. ABBIAMO DENTRO DI NOI LE RISORSE PER OTTENERE CIÒ CHE DESIDERIAMO

Molti di noi sono limitati da ciò che ritengono sia possibile per loro raggiungere e realizzare, e rimangono poi sorpresi quando ce la fanno. Questa presupposizione afferma che le persone possono operare cambiamenti o raggiungere i propri obiettivi utilizzando la vasta riserva di risorse interiori che già possiedono e che si è creata con le esperienze di una vita. Basta accedere a queste risorse nei momenti e nei contesti appropriati. Ad esempio, un approccio sperimentato senza successo per affrontare una certa trattativa potrebbe rivelarsi vincente nel caso di un'altra.

- Tutte le risorse necessarie per ottenere il cambiamento e il successo sono già dentro di noi. E noi siamo in grado di fare molto di più di quello che pensiamo di poter fare.
- In Sentire Academy si pensa che la soluzione sia già dentro la persona.
- Questo presuppone che la persona abbia, per ogni domanda, anche la risposta, cioè la soluzione ai problemi.
- Effetto pigmalione: se un insegnante crede che uno studente sia meno dotato lo tratterà, anche inconsciamente, in modo diverso dagli altri e lo studente si comporterà di conseguenza.
- Ci serve a capire che le convinzioni che abbiamo - su quello che siamo o non siamo in grado di fare - influenzano il nostro teatrino mentale che insceniamo, le emozioni che si generano, le azioni e di conseguenza il risultato finale.
- Ci serve a ricordare che le cose in cui noi crediamo non sono necessariamente vere e mettendole costantemente in discussione possiamo scoprire nuove strategie e possibilità di successo.

12. SE UNA PERSONA È IN GRADO DI FARE UNA COSA, CHIUNQUE PUÒ IMPARARE A FARLA

Questa presupposizione ci incoraggia ad ampliare il campo delle nostre prestazioni e a superare le barriere di ciò che crediamo sia possibile per noi. A bloccarci non è solo la paura di fallire, ma anche il senso che abbiamo dei nostri limiti. **I limiti che percepiamo non sono quelli reali: di fatto disponiamo di un potenziale pressoché infinito.** Anche se non è vero in termini assoluti che se una persona riesce a fare una cosa chiunque può farla (ci sono a volte ragioni fisiche, pratiche o psicologiche che lo rendono impossibile), lo spirito della presupposizione rimane potente. A volte serve solo rimuovere le convinzioni limitanti e aggiungere risorse.

13. AVERE POSSIBILITÀ DI SCELTA È MEGLIO DI NON AVERNE

In Sentire Academy affermiamo con altri esponenti di successo che “Il nocciolo della comunicazione efficace sta nell’averne più possibilità di scelta”. Molte delle presupposizioni, nonché la maggior parte delle tecniche, hanno proprio a che vedere con l’aumentare il numero di opzioni a disposizione nelle diverse situazioni.

Avere un’unica alternativa significa non avere scelta. È quello che succede con le fobie: ogni volta che si vede un ragno e ci si fa prendere dal panico, si sente di non avere scelta. Più possibilità di scelta si hanno, più si è liberi di assumere il controllo della propria vita.

14. LE PERSONE FUNZIONANO ALLA PERFEZIONE

Quelle persone che soffrono di fobie, di difficoltà relazionali, o che semplicemente non fanno certe cose come vorrebbero, sono spesso ritenute avere un difetto o qualcosa che non funziona. La visione fondamentale è diversa: nessuno è “difettoso” o “fatto male”, le persone funzionano alla perfezione. Se dunque una persona non riesce a seguire con efficienza le indicazioni ricevute, nella prospettiva della comunicazione efficace essa è bravissima a perdersi o a trovare percorsi alternativi. Ovviamente questo potrebbe non essere il risultato che la persona ha in mente: in questo caso è necessario esaminare le sue strategie e le sue convinzioni allo scopo di renderle più efficaci e più centrate rispetto all'obiettivo da conseguire. In Sentire Academy il valore intrinseco positivo della persona è una costante, con una chiara distinzione tra la persona e i suoi comportamenti.

15. CAMBIARE LA PERCEZIONE DELLA REALTÀ È PIÙ EFFICACE CHE CERCARE DI CAMBIARE LA REALTÀ STESSA

In Sentire Academy ti invito a lavorare sulla percezione della realtà, perché tanto la "realtà" non esiste perché è soggettiva.

La rappresentazione mentale di ciò che ci succede è più importante di ciò che succede veramente

- La realtà oggettiva non la possiamo cambiare ma cambiando la percezione della realtà oggettiva possiamo cambiare la realtà soggettiva
- In Sentire Academy lavoriamo sulla mappa (la percezione), non sul territorio (la realtà)
- Lavorando sull'impatto emotivo dei ricordi e delle parole, perché a parole diverse sono associate diverse percezioni della realtà, possiamo attribuire nuovi significati alle esperienze.

16. LE PERSONE NON SONO I LORO COMPORTAMENTI

- Non giudicare mai l'individuo ma il suo comportamento
- Cercare l'intenzione positiva in ogni azione discutibile se vuoi aiutare l'interlocutore a cambiare un comportamento.
- Attenzione al verbo essere, ogni volta che ti rivolgi al tuo interlocutore con questo verbo stai interagendo con la sua identità.
- Il comportamento è una cosa, l'identità è un'altra cosa.

17. LA FLESSIBILITA' DOMINA

- Chi si sa adattare, e sa usare ciò che è disponibile, ha più successo.
- Secondo Darwin, non è il più forte che sopravvive, ma colui che si adatta più velocemente al cambiamento.
- Bruce Lee, appassionato di Gestalt Therapy, diceva: “be like water” - devi essere come l'acqua, perché l'acqua prende la forma del recipiente in cui è contenuta, si adatta e quindi può essere anche trasportata ovunque.
- Se non ottieni ciò che vuoi, cambia il modo di operare. Einstein diceva: fare la stessa cosa aspettandosi un risultato diverso è pura follia.
- Questa presupposizione ci ricorda che la flessibilità ci dà la possibilità di influenzare, la rigidità no.