



Lunedì 16/07/2012

Relazionarsi con efficacia in Studio

A cura di: Dott. Mario Alberto Catarozzo

Comunicare con gli altri sembra semplice, ma non lo è affatto. La PNL (Programmazione Neuro Linguistica) ci insegna che ciascuno ricostruisce la realtà in base ad una serie di filtri che gli permetteranno di comporre un sua personalissima "mappa" della realtà.

Relazionarsi e comunicare vuol dire far incontrare queste mappe, metterle grado di scambiarsi informazioni possibilmente capendosi. Tutt'altro che semplice, se provate a considerare al vostra esperienza che, come quella di tutti, sarà ricca di incomprensioni, equivoci, non detti che creano malumori, dissidi, conflitti.

Se caliamo la situazione nel contesto lavorativo le cose non migliorano certo, anzi. E se facciamo ancora un passo in più e ci addentriamo nei meandri della comunicazione interna ad uno Studio professionale, legale o di commercialisti, per esempio, c'è poco da stare allegri, nel senso che i flussi comunicativi sono spesso ridotti all'osso, poco lineari, faticosi da gestire. Ciascuno assume una posizione, parte da proprie convinzioni e da lì non ci si incontra più, al massimo ci si scontra o si procede come rette parallele.

Vi voglio qui proporre la teoria delle "posizioni percettive" di Robert Dilts (Il manuale del coach, Alessio Roberti editore) secondo cui è la posizione da cui osserviamo le cose che ne determina in buona parte l'interpretazione. La prospettiva da cui ci muoviamo, insomma, incide fortemente sul significato che attribuiamo al contesto e al contenuto di una relazione.

Sono quattro le posizioni percettive proposte da Dilts, vediamole:

- La prima posizione è quella in cui io guardo dalla mia prospettiva le cose (IO).
- La seconda posizione è quella in cui io mi metto nei panni dell'altro (TU).
- La terza posizione è quella in cui io guardo me e il mio interlocutore dall'esterno, come se fossi un terzo (LORO).
- La quarta posizione è quella in cui io guardo il sistema dall'interno comprendendo tutte le parti in relazione (NOI).

Nel primo caso io filtro la situazione attraverso le mie convinzioni.

Nel secondo caso io filtro la situazione dalla posizione dell'altro e quindi dalle convinzioni dell'altro.

Nel terzo caso io filtro dalla posizione dell'estraneo che guarda la situazione e che quindi non è coinvolto nella relazione.

Nel quarto caso io filtro dalla prospettiva dell'intero sistema relazionale la situazione, quindi dall'interno tutto considerato.

Prendere consapevolezza dei diversi punti prospettici da cui possiamo guardare le cose è un forte arricchimento della nostra "mappa" mentale e ci permette di superare gli impassetimenti di convinzioni e atteggiamenti comunicativi e relazionali rigidi che non fanno altro che creare problemi agli altri e a noi stessi.

Un caro saluto a tutti!

Dott. Mario Alberto Catarozzo



Fonte: <http://www.mariocatarozzo.it/category/blog>