

## Gli incantesimi della comunicazione

### **Le parole hanno un potere magico.**

Le profezie, con la loro valenza simbolica, hanno guidato e guidano le azioni delle persone, portandole al successo o al fallimento.

I "maghi", le "streghe" e le "fate" (che d'ora in avanti chiamerò semplicemente maghi) sono tutti coloro che costruiscono, non sempre consapevolmente, messaggi che influenzano i pensieri, le decisioni e le azioni delle altre persone.

### **Chi sono i "maghi"?**

I maghi sono tutti coloro ai quali diamo (o che decidono di prendersi) il "potere" di influenzarci quando stiamo facendo le nostre scelte, più o meno importanti che siano.

**Tutti possono essere maghi**, in qualche misura.

Sono maghi, ad esempio, i genitori che ci influenzano soprattutto nei primi anni della nostra esistenza, e ci trasmettono una serie di messaggi fondamentali per scrivere quello che, in analisi transazionale, diventa il nostro copione di vita.

Ma sono maghi anche i nostri familiari, gli insegnanti, i formatori, i medici, gli psicologi, i sacerdoti, ad esempio.

Sicuramente poi, siamo influenzati dallo stesso gruppo che frequentiamo, sia esso politico, sportivo, di volontariato o anche quello degli amici.

E non sono forse dei maghi i mass media e tutti coloro che, come i venditori o i politici, hanno l'esigenza di convincerci che è meglio per noi fare una scelta piuttosto che un'altra?

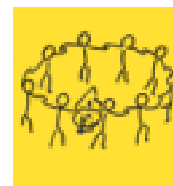
Ma anche chi, come ad esempio la zingara che ci legge la mano o il guaritore, suscita in noi paure o credenze ancestrali, non esercita in fondo un potere?

E forse non stiamo a sentire, anche con soggezione a volte, il capo o chiunque occupi una posizione di potere nell'azienda dove lavoriamo?

Ma la stessa nostra voce interiore, il famoso dialogo interno, è un potente mago che può raccontarci profezie fauste o infauste circa il nostro futuro.

Noi stessi, a nostra volta, siamo degli straordinari prestigiatori, nel momento in cui influenziamo le decisioni altrui con il nostro modo di comunicare.

### **In che modo i "maghi" lanciano i loro incantesimi?**



Il pensiero di ciascuno di noi viene influenzato da ciò che ci viene detto e dal modo in cui ci viene detto....

Sono le parole che dicono cosa si può o non si può fare, cosa si deve fare, cosa siamo e non siamo in grado di fare, cosa fa bene e cosa fa male, cosa piace e non piace, cosa è giusto e cosa è sbagliato...

**I maghi sono, appunto, coloro che "incantano" le persone attraverso la comunicazione.**

Ogni forma di comunicazione nasce con l'intenzione di influenzare gli altri. Senza questa intenzione, le persone non comunicano. Attraverso la comunicazione e la relazione, le persone influenzano gli altri e, dagli altri, vengono influenzate.

Si può esercitare influenza sugli altri (usando le diverse forme di comunicazione) in più modi: con le azioni, col linguaggio del corpo, con le immagini e i suoni, e sicuramente con le parole, la forma più conosciuta di incantesimo.

**L'illusione e l'ambiguità delle parole sono uno strumento potentissimo di costruzione della realtà: saperle usare consapevolmente e con successo è importante per tutti, in ogni circostanza.**

A questo scopo possono essere di aiuto le tecniche della Programmazione Neuro Linguistica (Pnl), una disciplina nata negli anni '70 con l'obiettivo di programmare il cervello, e quindi i comportamenti, attraverso il linguaggio.

Il principio di fondo della Pnl è che ciascuna persona vive le proprie esperienze della realtà filtrandole attraverso i suoi canali percettivi (vista, udito, olfatto, tatto e gusto), ed attraverso altri filtri soggettivi che possono essere personali, familiari, culturali e sociali. Col linguaggio, la persona rappresenta queste stesse esperienze in maniera originale e, di solito, in maniera diversa dalla maggior parte delle altre persone.

Ogni comportamento ha perciò una struttura: secondo la metodologia della Pnl, questa struttura può essere modellata, imparata, insegnata e anche cambiata.

**La Pnl studia come modificare, proprio col linguaggio, la rappresentazione dell'esperienza per raggiungere i risultati che desideriamo, modificando i comportamenti meno efficaci e sostituendoli con i comportamenti eccellenti.**

Con le sue tecniche, è possibile recuperare l'attitudine positiva che ciascuno di noi possiede e sviluppare l'acutezza sensoriale, imparando ad essere percettivi e a cogliere i segnali che provengono dall'ambiente, per capirli e utilizzarli a proprio vantaggio. Con la flessibilità, la creatività e l'umorismo si possono così superare gli schemi abituali di comportamento e raggiungere più facilmente i propri obiettivi personali.