

## **La Forza della Coerenza!**

**A cura di Mario Ricco**

### **LE PERSONE DI SUCCESSO**

Vi siete mai chiesti che cos' abbiano in comune le persone che hanno raggiunto le più alte vette del successo nei vari settori della vita: nel lavoro, nello sport, nel cinema, in politica?

Che cosa ha permesso loro di influenzare tanti individui in maniera così emozionante e profonda?

**TUTTI COSTORO SONO STATI IN GRADO DI PERSUADERSI AD INTRAPRENDERE “AZIONI” COERENTI ED EFFICACI VOLTE ALLA REALIZZAZIONE DEI LORO SOGNI!**

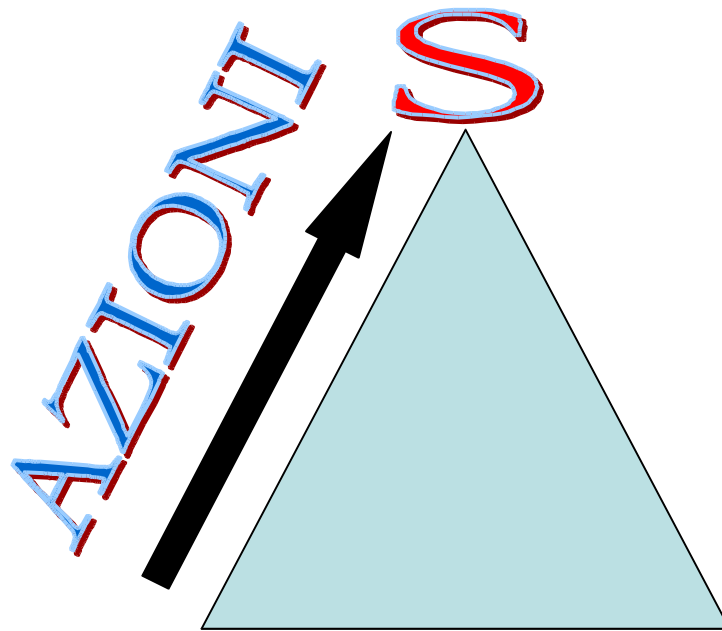
Hanno intrapreso AZIONI specifiche che hanno la massima probabilità di produrre il risultato desiderato!

Da queste prime righe emerge una prima grande verità e cioè che:

**IL SUCCESSO NON E' FRUTTO DEL CASO,**

bensì vi sono coerenti, logici moduli d'azione, strade specifiche che portano all'eccellenza e, quindi, alla soddisfazione.

Per perseguire il successo dobbiamo imparare a servirci delle nostre menti e dei nostri corpi nei modi più potenti e vantaggiosi.



Uno studioso americano di tecniche PNL ritiene che le persone di successo coltivino in se stesse 7 tratti caratteriali che conferiscono loro la FORZA di compiere qualsiasi impresa li possa portare al successo.

Ecco qui i 7 “meccanismi” capaci di assicurare successo anche a Voi:

1. Passione
2. Credenze su se stessi
3. Strategia
4. Chiarezza in fatto di valori
5. Energia
6. Potere di legare con gli altri
7. **Dominio della comunicazione!**

**“Il modo con cui comunichiamo con gli altri e con noi stessi determina la qualità delle nostre esistenze”!**

Ed é su questo “meccanismo” che ci soffermeremo, per scoprire in che modo migliorare la qualità e l’efficacia delle nostre relazioni nel contesto professionale.

## ATTEGGIAMENTO MENTALE

### Quello che conta è l’uomo.

Il successo della nostra collaborazione è legato ad alcune premesse.

Partiamo da principio che a questo mondo non contano tanto le circostanze (che, a seconda dei casi, possono essere più o meno “fortunate”), quanto gli uomini. Oppure, dicendolo con le parole di Alfred T. Sloan Jr., primo presidente della General Motors:

**“Nella nostra moderna economia industriale, fra due imprese che operano nello stesso settore c’è una sola differenza di natura fondamentale, e questa sta negli uomini. Impianti, risorse, mercati, sono disponibili più o meno nella stessa misura per entrambe le imprese; l’unica differenza è negli uomini”.**

### Tutta la diversità.

Ci sono uomini più o meno simpatici, intelligenti, colti.

Ci sono caratteri più o meno marcati: secondo Jung si tratta di nature introverse e nature estroverse; secondo Szondi, di nature Caino e di nature Abele.

La differenza sta negli uomini o, per essere più precisi, nel modo in cui gli uomini sfruttano le loro diversità.

Sta di fatto che non sono determinanti le doti che ci sono state messe nella culla, ma è determinante quello che ne facciamo.

**Demostene** era balbuziente ed è diventato l’oratore più famoso al mondo.

**Edison** è stato espulso dalla scuola per “insufficienza mentale” ed è diventato uno degli inventori più geniali.

**Churchill** a scuola era giudicato piuttosto stupido ed è diventato uno statista che ha fatto la storia.

**L'autorealizzazione ed il successo non arrivano lamentandoci delle occasioni mancate o delle doti che non abbiamo; li raggiungeremo individuando e sfruttando le nostre capacità naturali, anche se imperfette.**

Che cosa vediamo specchiandoci nell'acqua immobile di un laghetto?

Alcuni vedono rocce, piante acquatiche, tronchi d'albero e il guizzare di pesci piccoli e grandi; altri non vedono niente di tutto questo: vedono soltanto la loro immagine riflessa sulla superficie liscia dell'acqua.

Sono talmente affascinati da questa loro immagine che non pensano neppure ad aggiustare lo sguardo per scrutare, sotto la superficie dell'acqua, il fondo illuminato dai raggi del sole.

Per quanto possano osservare il lago, mantenendo fermo il loro punto di vista, non riescono a scoprire immagini diverse dalla loro. Non vedono neppure i pesci che forse potrebbero pescare: trote, carpe, lucci. Vedono sempre e soltanto la loro immagine riflessa.

E dato che non considerano il lago nella sua globalità, ma solo la superficie (e quindi hanno sempre lo stesso “interessantissimo” sguardo), le loro osservazioni sembrano dar loro ragione. Confermano loro, cioè, che l'immagine giusta è quella che hanno da sempre vista e conosciuta.

Lo studio del comportamento, nonché la storia dell'umanità, ci evidenziano come gli uomini e la società reagiscono al cambiamento.

**Le nostre occasioni di successo non vengono dalla conferma di “quello che abbiamo sempre saputo”, ma da quello che impariamo di nuovo ogni giorno o, per essere più precisi, da quello che oggi facciamo consapevolmente meglio di ieri.**

Vista da questa angolazione la Formazione Comportamentale rappresenta un’occasione per tentare, una volta tanto, di prendere consapevolezza dei propri punti di forza e svilupparli al fine di superare i propri limiti.

### **Il punto saliente**

Gli uomini si possono classificare con i criteri più diversi: per razza, origine, impegno politico, cultura, ecc.

Dal punto di vista di come agiscono e dei risultati che ottengono si potrebbero dividere in due categorie:

1. uomini **consapevoli di poter agire sull’ambiente** che li circonda e capaci di far valere questa loro influenza.

2. uomini **non consapevoli del loro potere di agire sull’ambiente** e quindi in balia delle circostanze.

La prima attitudine citata è determinante: **a che serve essere colti, avere impegno, credere nelle proprie capacità se poi dimentichiamo che il nostro successo dipende esclusivamente da come sappiamo influire sull’ambiente che ci circonda: clienti, collaboratori, capi, colleghi, amici?**

**Non c’è nulla, nessuna attività in nessuna professione che non debba essere “venduta”.**

Convincere un capo della validità del proprio punto di vista; liquidare amichevolmente divergenze di opinione; indurre un collaboratore a riconoscere la necessità di un provvedimento forse impopolare; offrirsi per un incarico che richieda requisiti superiori; fare accettare una nuova idea, ecc.

C’è chi per tutta la vita si fa mettere in moto dagli altri e c’è chi sa mettere in moto gli altri; dobbiamo a questi ultimi se marciano gli ingranaggi dell’economia.



I Manuali di Autostima.net  
“La Forza della Coerenza!”

---

Sono gli arditi i conquistatori del domani.

Qualunque sia la loro posizione o funzione sono essi i costruttori del futuro.

Il significato e l'obiettivo della Formazione Comportamentale è di risvegliare e promuovere questa capacità di **indurre gli altri ad agire**.

### ESPERIENZA PERSONALE

Un giorno, durante una trattativa con un nuovo cliente volta a meritarmi la Sua fiducia e l'apertura di un *asset* di lavoro con la mia Banca, lo stesso mi disse:

**“SENTO” CHE LEI “CREDE” MOLTO IN CIO’ CHE MI PROPONE!**

**SCELGO DI LAVORARE CON LEI PERCHE’ CIO’ CHE MI PROPONE E’ SICURAMENTE UN BUON INVESTIMENTO, DA SOTTOSCRIVERE!**

Così come la PNL osserva comportamenti naturali per poi ricalcarli, così ho scoperto attraverso un’esperienza personale quanto potente fosse la comunicazione para-verbale.

Nell’affermazione del cliente intervengono due verbi che sono il risultato di una comunicazione efficace e ricordiamoci, come precedentemente detto, che il “dominio della comunicazione” è uno dei 7 tratti fondamentali che portano le persone al successo personale, *che inducono gli altri ad agire*.

- Che cosa è entrato in gioco nella dinamica descritta?
- Che cosa c’è dietro i verbi “SENTIRE” e “CREDERE”?
- Il cliente sente a livello uditivo o ad un livello di “sensazione interna”?
- Quindi è “scattato” qualcosa nel cliente, nella sua parte inconscia?
- Per scatenare una tale sensazione nel cliente, secondo voi il consulente (cioè io), ci crede veramente in quello che propone oppure applica un copione?



**I Manuali di Autostima.net  
“La Forza della Coerenza!”**

---

- Sarebbe stato possibile improvvisare?
- Per crederci così tanto, che lavoro di preparazione avrà fatto?

Ecco una serie di interrogativi che ci introducono nel mondo delle sensazioni interne, dell’empatia, dello stato d’animo, tutti effetti di una buona comunicazione para-verbale.

**Per crederci così tanto e in modo “coerente”, dobbiamo frugare tanto a lungo nei nostri pensieri – sia nelle ore tranquille alla scrivania, sia sulla strada di casa, sia mentre portiamo a spasso il cane – finché non sentiamo l’irresistibile “impulso” di uscire dalle nostre paure/rigidità ed illustrare ai clienti i “servizi” della nostra Azienda non per ciò che oggettivamente sono, bensì per le caratteristiche che danno loro valore, mettendoci dentro tutto il nostro entusiasmo.**

Questo impulso è l’ **ENTUSIASMO!**

Ed è l’ **ENTUSIASMO CHE CONVINC!**

La chiave è proprio questa: prepararsi, innamorarsi di ciò che proponiamo a tal punto da far vivere ai nostri interlocutori una potente sensazione positiva attraverso una coerente modulazione del tono della voce, le pause, la cadenza, il timbro; tutti elementi che influiscono sullo stato d’animo dell’interlocutore, favorendo il passaggio del nostro messaggio.

**Il cliente si innamora dell’immagine che proiettiamo al suo cervello non solo con le parole che usiamo, ma soprattutto attraverso il modo in cui le esponiamo.**

Nasce in noi e poi nel cliente un’emozione positiva/costruttiva!



**COERENZA (ci devo davvero credere)....  
PREPARAZIONE**

**FORME DI COMUNICAZIONE EMPATICA**

Comunicare significa “mettere in comune”, “trovare un interesse comune tra due o più persone” e in ogni contesto di vita noi comunichiamo: clienti, capo, colleghi, amici, partner, figli, ecc.

Comunicazione è quindi un termine rivolto a contesti costruttivi, evolutivi, nei quali migliorare il nostro benessere attraverso una buona relazione con le persone!

Elevare il livello della comunicazione significa far sì che i nostri interlocutori riconoscano il nostro ruolo.

La comunicazione si sviluppa attraverso 3 livelli: VERBALE, PARA-VERBALE, NON VERBALE ed è sorprendente quanto, specie all’inizio di una comunicazione (di solito da primi 7 secondi fino a 5 minuti) sia



percentualmente alta l'influenza sul nostro interlocutore della comunicazione para-verbale e di quella non verbale, così come riportato di seguito:

- **VERBALE** 7%
- **PARA VERBALE** 38%
- **NON VERBALE** 55%

Altrettanto interessanti sono le *cascate della comunicazione*, ovvero i livelli di memorizzazione in una comunicazione “verbale”, così come riportato:

- **Se quello che vogliamo dire è** 100
- **Quello che diciamo è** 70
- **Quello che viene ascoltato è** 40
- **Quello che viene recepito è** 20
- **Quello che viene ricordato è** 10

Come possiamo osservare la comunicazione prettamente “verbale” da sola non basta e va arricchita, valorizzata attraverso l'esaltazione degli altri due livelli (para-verbale e non verbale).

### Comunicazione para-verbale

Nel para-verbale entrano in scena la voce, la cadenza, il tono, la modulazione, il timbro, le sensazioni .

**Nel contesto comunicativo “l'empatia” è l'olio lubrificante che fa penetrare direttamente nella parte irrazionale dell'interlocutore i nostri messaggi e per creare empatia ci serviamo soprattutto della VOCE.**

Per garantirsi una comunicazione efficace è importante variare la voce, abbassare e alzare il tono, aumentare e diminuire la velocità, la cadenza, il

timbro, le pause; una pausa fatta prima di dire qualcosa dà importanza ad un messaggio.

Ognuno di noi si trova in una “zona di confort”, ovvero le ABITUDINI ed è proprio per questo motivo che, specie agli inizi dell’esperienza lavorativa bisogna proattivamente giocare con la voce per imparare ad essere “congruenti” con ciò che vogliamo raggiungere.

La voce deve dare enfasi a ciò che vogliamo trasmettere; una comunicazione prestata con voce piatta, monotona non è efficace.

Nella comunicazione efficace è altresì importante cercare le parole chiave più importanti e dar loro il dovuto rilievo attraverso l’enfasi.

Nel tono della voce riflettiamo la nostra personalità e la nostra convinzione sulle cose che diciamo e da ciò si avverte se si crede davvero in ciò che si dice; il tono della voce ci aiuta ad essere CONGRUENTI.

### **Comunicazione non verbale**

Come precedentemente affermato, la comunicazione non verbale è la più importante, specie nei primi minuti in cui incontriamo un cliente; riguarda la postura, i gesti, le espressioni, l’abbigliamento, ma l’arma più potente di cui possiamo disporre per rendere una comunicazione ancor più efficace è il SILENZIO!

**L’esperienza insegna che si può meglio influire sugli altri ed indurli ad agire, quando si riesce ad influire sul loro sub-conscio.**

Esperienze sorprendenti:

1. *Il capo convoca nel suo ufficio l’apprendista. Questi entra e si ferma davanti alla scrivania del superiore che ha un atteggiamento tranquillo ed amichevole e tace un po’ più a lungo di quanto faccia normalmente. Cosa accadrà? L’apprendista non può resistere alla tentazione. Abbozzerà un goffo sorriso, oppure controllerà furtivamente il suo aspetto per vedere se qualcosa non sia a posto oppure, se è un po’ ardito, chiederà senz’altro che cosa c’è. In ogni caso cercherà di fare qualcosa per rompere l’insopportabile silenzio.*
2. *Ricordiamo qualche film western carico di tensione? Una scena di scanzottamenti.... Ci divertiamo senza provare grossi sensi di terrore o di paura; ma quando improvvisamente la porta del saloon cigolare gli attori*

*s'irrigidiscono in un silenzio opprimente, questa assoluta immobilità crea quell'atmosfera carica e sinistra, che fa udire i battiti del cuore, che porta la tensione al diapason.*

Non c'è nulla al mondo nulla che impressioni durevolmente più di un comunissimo silenzio, irritando e inquietando il nostro subconscio.

Il silenzio è inquietante perché non sappiamo cosa ci sia dietro.

**Il silenzio tenuto di proposito è l'arma segreta numero uno del capo esperto.**

Ed è un'arma segreta, perché la maggior parte degli uomini non è conscia della sua potenza e non se ne sa servire. L'interlocutore silenzioso ci inquieta, ci sentiamo a disagio, ma solo finché non ci siamo anche noi abituati a fare largo uso di quest'arma. Una volta che io sappia che cosa sia il gioco del silenzio, non mi riesce particolarmente difficile tacere, se necessario, anche più a lungo del muto interlocutore.

Si potrebbe dire paradossalmente (ma non tanto) che molti non sanno parlare perché non sanno tacere. Chi conosce il suo significato sa, infatti, quanto il silenzio sia eloquente.

**Il silenzio sembra essere niente, ma è un niente che agisce;**

e possiamo accrescere la sua azione su di noi e sul nostro prossimo, possiamo indirizzarlo ad uno scopo.

E quanti modi di tacere esistono! Il silenzio imbarazzante, il silenzio glaciale, il silenzio pensieroso, il silenzio inquietante, il silenzio provocatorio, il silenzio pesante, il silenzio eloquente, il silenzio consapevole, il silenzio distaccato, il silenzio confuso, il silenzio imponente, il silenzio di tomba, il silenzio arrogante, e così via.

Henry Miller scrive in “Tropico del cancro”: “ Domina una quiete così insistente, che rintrona nelle mie orecchie come le cascate del Niagara”.

*Il filosofo cinese Kungtse, che è vissuto circa 3.000 anni fa, fu costretto ad attendere dodici lunghi anni prima di avere l'occasione di fare conoscenza personale di un maestro amico, con il quale aveva avuto solo rapporti scritti.*

*Dopo un viaggio durato giorni, Kungtse raggiunse la sospirata meta. Entrambi i maestri si salutarono con muti inchini e si sedettero uno di fronte all'altro. Una mezz'ora*

*più tardi Kungtse si alzò, senza che fosse pronunciata una sola parola. Il suo amico ne seguì l'esempio. E di nuovo inchinandosi silenziosamente, presero congedo l'uno dall'altro.*

*Sulla via del ritorno i discepoli chiesero impazienti a Kungtse: “Ma, maestro, hai aspettato tanto per incontrarti faccia a faccia con il tuo amico ed entrambi non avete saputo fare di meglio che sedere silenziosi uno di fronte all'altro?” E Kungtse rispose: “E' stata la mezz'ora più bella della mia vita. Ogni parola sarebbe stata di troppo”.*

Il noto studioso Konrad Lorenz scrive nel suo libro “Il cosiddetto male”:  
“Quando due contadini discutono un affare, si può prevedere subito quale dei due metterà l'altro nel sacco. Avrà la peggio quello che per primo parlerà dell'argomento della trattativa”.

A che cosa serve conoscere la potenza del silenzio?

Chi vuole uscire vittorioso da un combattimento, deve almeno conoscere le armi di cui dispone. Gli uomini sentono in massima parte l'effetto del silenzio, ma non sono in grado di riconoscere che sia un'arma e ancor meno di servirsene come tale.

Tanto più importante è che noi, che vogliamo agire sugli altri, siamo pienamente consci della sua importanza.

**Gli errori che noi facciamo nel rapporto con i clienti non sono in generale da ricercarsi nel fatto che abbiamo taciuto troppo, ma piuttosto che abbiamo taciuto troppo poco e parlato troppo.**

La morale non è naturalmente quella che, in situazioni chiave difficili, basti tacere aspettando che l'interlocutore abbia la reazione desiderata. Non è affatto così semplice. Ma abbiamo già guadagnato molto se riconosciamo la potenza del silenzio e sappiamo che essa, usata coscientemente, garantisce ottimi risultati.

**SAPER TACERE CONSAPEVOLMENTE E', NEL SENSO PIU' VERO DELL'ESPRESSIONE, L'ARMA SEGRETA N° 1 DELL'UOMO CHE VUOLE INFLUIRE, GUIDARE, CONDURRE GLI ALTRI.**

Il venditore mostra la sua forza non per ostentarla ma per dimostrare all'interlocutore che è degno della sua.

Come venditore devo tacere così a lungo, fino a quando io non sia diventato grande e forte come il mio interlocutore.

## **FISIOLOGIA-LA STRADA DELL’ECCELLENZA**

**LE PERSONE CHE HANNO COSTANTEMENTE SUCCESSO SONO QUELLE CHE SONO IN GRADO DI FAR AGIRE INSIEME TUTTE LE LORO RISORSE MENTALI E FISICHE NELL’ESECUZIONE DI UN COMPITO.**

Sviluppare COERENZA è un’importante chiave del potere personale!

Qual è il carburante che mette in moto dentro di noi una tale quantità di energia capace di farci muovere con una sensazione di “certezza” verso la realizzazione dei nostri obiettivi?

### **Ponte sul futuro**

Il “Ponte sul futuro”, definito anche “Pre-Visione” è la tecnica principe per mettersi nello stato d’animo che aiuta a raggiungere qualsiasi risultato e consiste nel:

### **AGIRE “COME SE” LO SI FOSSE GIA’ RAGGIUNTO!**

Antico detto: *Se vuoi essere potente, fingiti potente!*

La tecnica consiste nel prevedere (nel presente) il proprio futuro, nel vedere nitidamente la persona, il professionista che si desidera essere, nel vivere oggi la sensazione interna che si prova immaginandosi quel futuro motivante.

Attraverso l’immaginazione del futuro vincente si attiva la Profezia Autoavverante:

### **CIO’ CHE CREDO TENDE A DIVENTARE LA MIA VERITA’!**

Vivo il futuro talmente nel presente da scatenare oggi le “energie” utili per il raggiungimento degli obiettivi; saranno le energie a guidarci verso le nostre mete.

Ma che cosa significa avere un futuro motivante?

Significa AVERE UN OBIETTIVO STIMOLANTE!

Se immagino un futuro così motivante, così bello, si attivano le “forze” che mi indurranno a muovermi nel presente.

.

Per attivare tutto ciò, l’immaginazione del futuro deve essere multi-sensoriale; dobbiamo far vivere oggi le “sensazioni” cinestetiche di quella situazione.

Entrano così in gioco le nostre rappresentazioni interne e tutto si muove in quella direzione, cervello, corpo, entusiasmo.

E’ stato dimostrato che se diamo un obiettivo al nostro cervello, lui si attiva.

Il cervello non distingue ciò che realmente facciamo da ciò che viviamo nell’immaginazione.

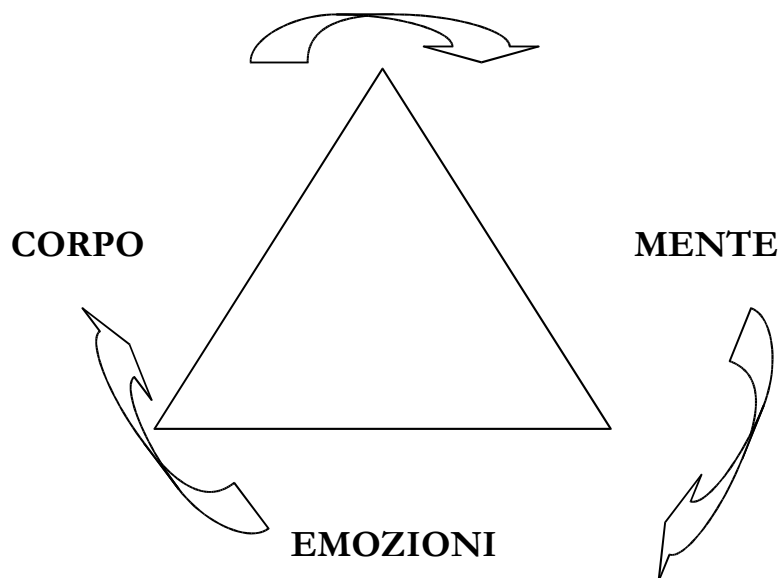
Il contesto ideale per attivare la profezia auto-avverante è la “visualizzazione”, meglio se fatta ad occhi chiusi ed accompagnata da una leggera musica rilassante.

### **Lo stato d’animo**

La fisiologia è lo strumento più potente di cui disponiamo per ottenere fulminei cambiamenti di stato d’animo.

Per fisiologia s’intendono il modo di respirare, il portamento, l’espressione facciale, la qualità del movimento, e così via.

Rapporto circolare di Bandura:



I tre elementi di cui disponiamo sono tra loro integrati, uno indissolubilmente legato all'altro. Emozioni come la gioia ed il dolore influiscono sul corpo e sulla mente.

Le emozioni sono la benzina della nostra vita e maggiormente assumiamo padronanza sulle stesse, maggiormente ci garantiamo apertura e disponibilità.

Una visione positiva e sorridente può condizionare enormemente la nostra parte emotiva, migliorare lo stato della nostra mente e del nostro corpo.

Fisiologia e rappresentazioni interne sono indissolubilmente connesse.

Se cambiate la vostra fisiologia, seduta stante cambierete le vostre rappresentazioni interne e il vostro stato d'animo.

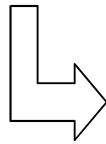
Ecco alcuni esempi della nostra vita quotidiana:

- **FISICAMENTE STANCHI:** Il mondo ci appare grigio.
- **FISICAMENTE RIPOSATI, DESTI, PIENI DI VITA:** Il mondo ci appare bello, colorato.

**Fisiologia e Rappresentazioni interne sono le LEVE DEL CAMBIAMENTO EMOZIONALE.**

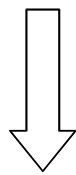
Se cambiamo la nostra fisiologia nel modo in cui essa è quando ci sentiamo forti, essa cambierà le nostre rappresentazioni interne e il modo di sentirci in quel momento.

Se, ad esempio, ci diciamo che siamo all'altezza della situazione e adottiamo consciamente la fisiologia corrispondente



**CAMBIAMO LO STATO D'ANIMO**

**Riepilogando:**



**CAMBIANDO LA FISIOLOGIA**

**CAMBIO LO STATO D'ANIMO**

L'aspetto interessante è che si può altrettanto facilmente produrre uno stato d'animo nei nostri interlocutori. In fin dei conti che cosa sono le emozioni? Sono una complessa associazione di stati psicologici.

Senza cambiare nessuna delle rappresentazioni interne, si può cambiare nel giro di pochi secondi lo stato d'animo di qualsiasi persona. Non occorre per questo individuare le immagini che la persona elabora nella propria mente:

... basta cambiarne la fisiologia e, tacl, se ne cambia lo stato d'animo.

Provate a vedere. Dritti, con le spalle erette, respirate a fondo, alzate gli occhi, muovetevi, e vedrete se, con un portamento del genere, riuscite a sentirvi perdenti. Costaterete che praticamente è quasi impossibile, perché il vostro cervello riceve dalla vostra fisiologia il messaggio: devi stare sul chi vive, essere vitale, pieno di risorse.

**E il cervello obbedisce!**

Nella trattativa con i clienti siamo noi che dobbiamo farci carico del clima.

Il clima e la rigidità del rapporto dipendono da noi perché trasferiamo al cliente il nostro atteggiamento.



Esercizio:

1. Pensate a qualcosa che immaginate di non riuscire a fare, ma che vi piacerebbe poter fare.
2. Come vi atteggireste se sapeste che ne avete la possibilità?
3. Come parlereste?
4. Come sarebbe il vostro volto?
5. Mettetevi con la massima coerenza possibile nella fisiologia in cui sareste se sapeste di poterne venire a capo.
6. Notate differenza tra questo stato d'animo e quello di prima?

### Il sorriso

Certe affascinanti ricerche gettano luce sull'effetto che le nostre espressioni facciali hanno sui nostri sentimenti e la conclusione è, non tanto che sorridiamo quando ci sentiamo bene o ridiamo quando siamo di ottimo umore, ma piuttosto che sorridere e ridere danno il via a processi biologici che ci fanno sentir bene.

Aumentano l'afflusso del sangue al cervello, cambiano il livello di ossigenazione encefalica e il livello di stimolazione dei neurotrasmettitori.

Lo stesso accade con altre espressioni. Se quelle facciali vengono adeguate alla fisiologia della paura, dell'ira, del disgusto o della sorpresa, sono questi i sentimenti che proveremo.

*I nostri corpi sono i nostri orti... le nostre volontà sono gli ortolani.*

### L'elicitazione

Un'altra tecnica per indurre negli altri uno stato d'animo è l'**ELICITAZIONE**.

Elicitare significa assumere noi innanzitutto uno stato d'animo congruente per poi **trasferirlo**, quasi per contagio, alla persona con cui comunichiamo.

**IL SEGRETO DELL'ELICITAZIONE E' LA CONGRUENZA!**

Sbagliato sarebbe dire ad una persona arrabbiata “non strillare”!  
...molto probabilmente strillerebbe ancora di più. Meglio è diventare prima di tutto noi congruenti, quindi assumere ad esempio un nuovo stato d’animo di calma, di tranquillità, per poi elicitarlo con delicatezza al nostro interlocutore.

### **Importanza della congruenza**

Se vi trasmetto quello che IO ritengo essere un messaggio positivo, ma la mia voce è fiavole, incerta e il linguaggio del mio corpo è scomposto e incongruente, il mio messaggio risulterà CONTRADDITORIO.

L’incoerenza ci impedisce di essere tutto quello che potremmo essere, di creare i nostri stati d’animo più produttivi.

Esempio di incoerenza:

- Sicuramente a tutti noi è capitato un momento in cui non prestavamo attenzione a ciò che ci veniva detto, senza sapere il perché.
- Ciò che l’individuo diceva ci “appariva sensato” ma per qualche ragione in realtà non gli credevamo.

**Semplicemente la nostra mente inconscia coglieva ciò che alla mente conscia sfuggiva.**

Tutti noi abbiamo pagato il prezzo dell’incoerenza:

**QUANDO APPARE CHE UNA PARTE DI NOI VUOLE  
DAVVERO QUALCOSA MA UN’ ALTRA PARTE DI NOI SEMBRA  
BLOCCARSI.**

**COERENZA = POTERE**



I Manuali di Autostima.net  
"La Forza della Coerenza!"

---

**LE PERSONE CHE HANNO COSTANTEMENTE SUCCESSO  
SONO QUELLE CHE SONO IN GRADO DI FAR AGIRE INSIEME  
TUTTE LE LORO RISORSE MENTALI, FISICHE,  
NELL'ESECUZIONE DI UN COMPITO.**

Esercizio:

1. Pensate alle 3 persone più coerenti che conoscete e quindi alle 3 più incoerenti a voi note.
2. Qual è la differenza tra esse?
3. Qual è l'effetto che individui coerenti hanno su di voi?
4. Qual è l'effetto esercitato dalle persone contraddittorie?

Immaginiamoci un soldato che stia per affrontare una battaglia con un capo che gli dica:

"Bè, forse dovremmo fare così, non sono certo che funzioni, ma facciamolo e vediamo cosa succede..."

In quale stato d'animo si troverà il soldato?

**SVILUPPARE COERENZA!!  
ECCO UN' IMPORTANTE CHIAVE DEL POTERE PERSONALE,  
DEL SUCCESSO!**

**QUANDO COMUNICO, LO FACCIO CON L'ENFASI DELLE  
PAROLE, DEL RESPIRO, DELLA MIA INTERA FISIOLOGIA.**

#### **Modo per assicurarsi coerenza**

Una tecnica per assicurarsi coerenza consiste nell'imitare la fisiologia di persone che siano coerenti, ad esempio che siano in uno stato d'animo di potente produttività.

Ci aiuterà l'osservazione dei seguenti aspetti:

Come si muovono  
Come stanno



**I Manuali di Autostima.net**  
**“La Forza della Coerenza!”**

---

Qual è la loro espressione facciale  
Il portamento  
Il movimento degli occhi  
La gestualità

Così facendo forniremo al nostro cervello gli stessi segnali che l'altra persona trasmette al suo e avvertiremo sentimenti simili.

La prossima volta che incontrate una persona di enorme successo, che ammirate e rispettate, copiatene i gesti, avvertirete la differenza e godetevi il mutamento che si verificherà nel vostro modo di pensare.

Fate questa esperienza .....**LA MAGIA LAVORERA' IN VOI!**