Sante Perazzolo Allenatore Mentale

GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

Guida n°3

A cura di Sante Perazzolo

La comunicazione è una relazione fra due o più persone che si regge sullo scambio di informazioni e sull'influenzamento reciproco.
L'efficacia della comunicazione si vede dal risultato ottenuto e non dalle intenzioni che stanno alla base dell'emittente (cioè di chi è parte attiva e comunica verso qualcun altro) verso il ricevente.
La comunicazione si regge su alcuni principi detti assiomi, e in questa guida, esporrò chiaramente quali sono e come influenzano la comunicazione stessa.

Sante Perazzolo Trainer PNL e coach PNL New Code

Chi sono

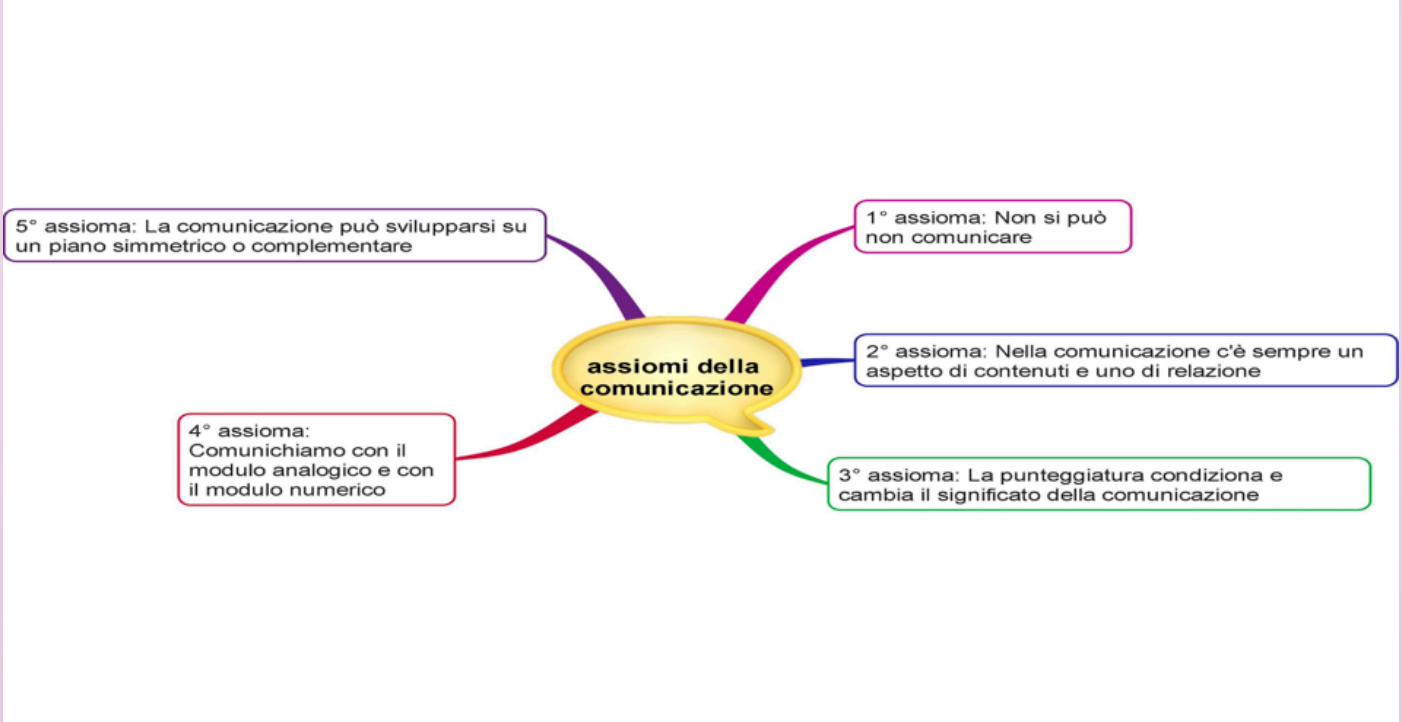
Sono un coach e la mia mission è quella di "aiutare le persone a passare da uno stato insoddisfacente ad uno più performante, così da poter ottenere i risultati desiderati".
Seguo i miei clienti fino al raggiungimento dei loro obiettivi.
Mi interesso di PNL dal 1992.
Tengo corsi di comunicazione, di PNL, di Leadership, Motivazione, di Coaching. Seguo singoli e Team di persone.
Socio fondatore di e-cons srl, mi occupo a tempo pieno di coaching con imprenditori, professionisti, responsabili di funzione, Team aziendali e privati.

Che cos'è un Assioma?

Un Assioma è un principio che è assunto come vero perché ritenuto evidente e non viene messo in discussione da nessuno.
Un assioma è un po' come se fosse un principio geometrico dimostrabile, cui però nessuno si pone il problema se sia il caso di dimostrarlo.

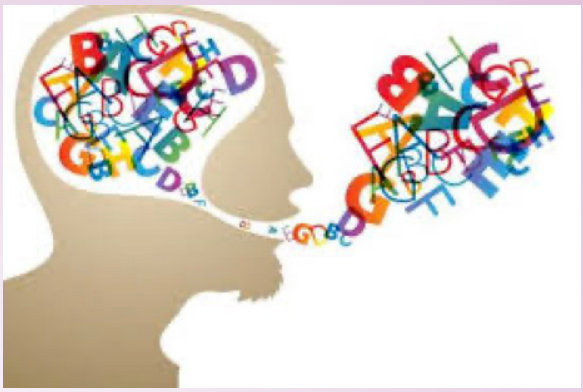
Assiomi della Comunicazione

Gli assiomi della comunicazione sono stati elaborati dalla scuola di Palo Alto in California, a livello mondiale sono accettati da tutti e sono sempre presenti in una dinamica di relazione.



1°. Non si può non comunicare

Ogni comportamento è comunicazione, comunichiamo sempre, non c'è un opposto del comportamento, ossia non esiste il non-comportamento.
Ne consegue che qualsiasi cosa noi facciamo, diciamo ecc… è un comportamento.
Le parole, i gesti, le nostre espressioni, le azioni, tutto fa parte del "meraviglioso mondo della comunicazione", tutto ciò ha il valore di un messaggio, gli esseri umani comunicano attraverso di loro.
Comunichiamo sempre anche se stiamo in silenzio.



2°. Nella comunicazione c'è sempre un aspetto di contenuto e uno di relazione

Ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione, il secondo classifica il primo.
Potremo sintetizzare che:
"influenza maggiormente l'efficacia della comunicazione il come si dice la cosa,
piuttosto che il cosa si dice".
Ogni comunicazione implica un impegno e quindi definisce il modo in cui il trasmettitore considera la sua relazione con il ricevente. Ossia una comunicazione non solo trasmette informazione, ma al tempo stesso impone un comportamento.
Contenuto: notizia, informazioni
Relazione: dinamica in cui si scambiano le informazioni.
Si riferisce al messaggio che deve essere assunto e perciò alla relazione tra i comunicanti (Ecco come mi vedo ... Ecco come ti vedo ... ecco come ti vedo che mi vedi)

3°. Occhio alla punteggiatura, condiziona il significato della comunicazione

La punteggiatura influenza il significato della comunicazione e la natura della relazione. Una virgola, due punti, una parentesi,

possono cambiare completamente il significato della frase.
Esempio:
andiamo, presto fa buio
andiamo presto, fa buio
Il bambino dice: il padre è stanco.
Il bambino, dice il padre, è stanco.
Il 3° assioma decreta dunque la connessione tra la punteggiatura e la sequenza degli scambi che articolano una comunicazione e la relazione che intercorre tra i comunicanti: il modo di interpretare la punteggiatura è funzione della relazione tra i comunicanti.

4°. Comunichiamo con il modulo analogico e con il modulo digitale

Comunichiamo con il modulo numerico "verbale", cioè con la parola (fase logico-razionale).
È la parte più complessa della comunicazione, ha regole precise, è efficace ma spesso poco spontanea; e con il modulo analogico "paraverbale e non verbale", legato al non verbale:

- gesti;

e al paraverbale:

- volume;
- tono;
- ritmo;
- velocità;
- pause;

è spontaneo e stimola la creazione di un rapporto empatico.

5°. La comunicazione può svolgersi su un piano simmetrico o complementare

La tipologia di relazione che si instaura fra due persone, durante la comunicazione, si intende "simmetrica" quando le due persone sono e si riconoscono sullo stesso piano; si intende, invece, "complementare" quando per ruolo o per considerazione, uno dei due è in posizione di comando o guida sull'altro.
La posizione che si instaura, così come la relazione non è un qualcosa di rigido, ma cambia in base

allo stato delle persone e al contesto in cui si sviluppa. Si possono individuare due tipologie di dinamica:

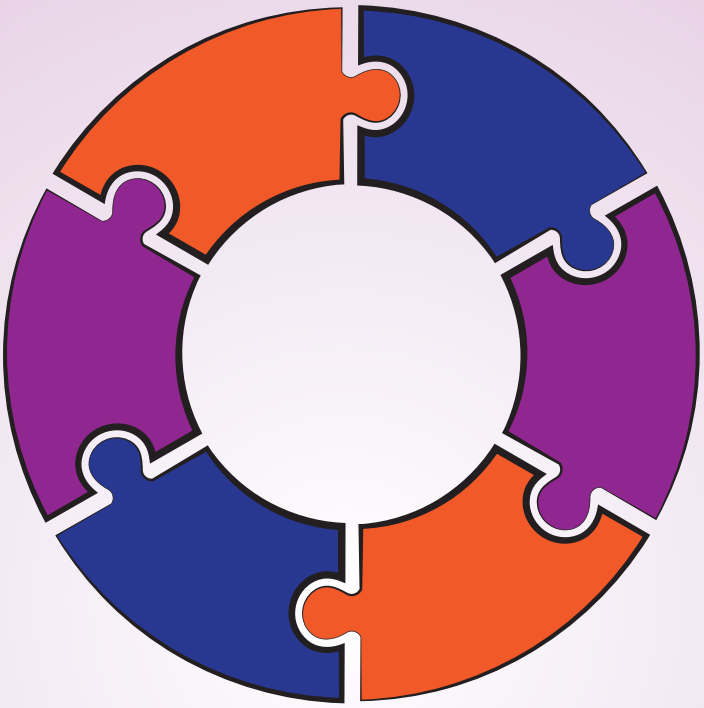
- Interazione Simmetrica = Se basata sull'uguaglianza
- Interazione Complementare = Se basata sulla differenza

Comunicare quindi, al di là di ogni rigida definizione, significa mettersi al passo con l'altro, stabilire un "minimo comune denominatore" sul quale costruire un rapporto efficace e possibilmente gratificante per entrambi.
Il linguaggio non verbale, allora, non diventa un codice interpretativo (buono/cattivo, sincero/falso), la sua comprensione deve aiutarci a comunicare meglio.

Conclusioni

Gli assiomi costituiscono un ottimo riferimento per iniziare il miglioramento del nostro modo di comunicare.Tutti dovrebbero volere migliorare la propria competenza comunicativa, considerare quello che gli assiomi ci indicano rappresenta un modo giusto per iniziare, ponetevi obiettivi di miglioramento, ne trarrete beneficio ad ogni livello, buon miglioramento!

Sante Perazzolo



Sante Perazzolo Allenatore Mentale

santeperazzoloallenatoremental

+39 320 821 0103