



CORDUA
FORMAZIONE



**CORDUA FORMAZIONE
PRESENTA:**



I Metaprogrammi

E-book 5 di 5



CORDUA
FORMAZIONE



RIEPILOGANDO:

METAPROGRAMMI A SELEZIONE TEMPORALE

TEMPO PREFERENZIALE

(periodo a cui l'individuo presta maggiormente attenzione"

5. CONCLUSIONI

Se non l'avete fatto prima, provate adesso a prestare maggiore attenzione alla prossima scambio di idee che avrete con il vostro datore di lavoro con una persona cara.

Analizzate i filtri utilizzati dal vostro interlocutore: quali metaprogrammi ha applicato?

Presta maggiore attenzione alle cose, alle persone od alle attività?

E un "verso" od un lontano da?

Ragiona in termini di "necessità" o di "possibilità"?

Ha una referenza interna od esterna?

E' "urbano" o "rurale"?

Continuate ad interrogarvi sui filtri applicati dagli altri e poi metteteli a confronto con i vostri: in tal modo riuscirete a trovare i punti di contatto, quelli divergenti, ma soprattutto darete a voi stessi un'ulteriore strumento per creare SINTONIA, CONDIVISIONE, MOTIVAZIONE con le persone che vi circondano.

Ciò non significa modificare o, addirittura, rinnegare le vostre priorità, tutt'altro! Se la vostra percezione fosse questa di sicuro il vostro percorso di crescita sarebbe minato.

Provate a considerare, invece, l'analisi dei metaprogrammi come uno strumento in più che vi consentirà di osservare il mondo sotto punti di vista differenti.

Ciò non porterà altro che ad un ulteriore arricchimento della vostra persona.

Non è affatto detto che i nuovi elementi ai quali presterete attenzione riscontreranno il vostro gradimento, ma sarete almeno in grado di aumentare il vostro spirito critico, le vostre abilità di osservatori, la vostra capacità di comprensione delle diversità.

Come un fotografo – che "viviseziona" la realtà attraverso il suo obiettivo - potremo registrare ed elaborare ciò che ci sta di fronte con nuove lenti, filtri, luci e posizioni.



E ricordate: **una stessa immagine della realtà, fotografata a più riprese da diverse prospettive, ci consentirà di vederla, osservarla, introiettarla e soprattutto..... di CAPIRLA MEGLIO!**

ANCORAGGI

REQUISITI

.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....



Una tecnica che vi tornerà utile durante tutte le fasi del vostro discorso sarà quella dell'**ancoraggio** grazie alla quale sarete in grado di collegare certe percezioni, sensazioni e reazioni a determinati gesti che voi deciderete di utilizzare a tal fine.

Ricordate l'esempio degli odori, musiche od immagini in grado di evocare in voi, immediatamente, dei ricordi ben precisi?

E quello della canzone che ha fatto da colonna sonora alla vostra storia d'amore più importante, ascoltando la quale, dopo parecchi anni, riuscite a rivedere le immagini per tanto tempo conservate nel cassetto della memoria, riprovando le emozioni di uno sguardo o di una carezza, riuscendo addirittura ad inalare gli odori tipici di quel tempo ormai passato?

Ed ancora, ricordate l'esempio relativo degli obiettivi esposti dal formatore unitamente a quelli delle altre società "concorrenti"?

Con un semplice gesto, ad esempio lo spostamento della vostra mano verso la vostra destra, sono stati illustrati più volte i vostri obiettivi, i sogni condivisi dalla platea, le mete che siete riusciti a raggiungere fino a quel momento.

Successivamente, parlando delle altre società, è stata spostata la mano verso sinistra, analizzando in maniera del tutto imparziale le loro caratteristiche.

Allontanando, poi, l'attenzione del pubblico da quanto detto fino a quel momento da voi, avete introdotto una metafora sul concetto di bene (spostando nuovamente la mano verso destra) e su ciò che è male (sinistra).

Reiterando questa gestualità, non avete fatto altro che "ancorare" l'immagine positiva in una direzione e quella negativa nella direzione opposta.

Infine, asserendo la vostra fiducia relativamente alla lungimiranza delle persone intervenute al vostro discorso, sottolineando l'importanza della libera scelta di ognuno e concludendo affermando: "Se sceglierete la nostra società (indicate la vostra destra) od un'altra (sinistra) non importa. Ciò che è importante è che voi scegliate la strada migliore da percorrere (rivolgete nuovamente la vostra mano verso destra)".

Quale sarà il risultato?

Avendo creato degli ottimi presupposti di ancoraggio, al termine del discorso, è possibile che ogni persona intervenuta abbia collegato il bene (e quindi Voi) in una direzione spaziale ben determinata ed il male in quella opposta.

Utilizzando, quindi, un semplice gesto sarete allora in grado di spostare l'attenzione su un messaggio per voi rilevante.

E questo messaggio verrà accolto non a livello cosciente bensì subliminalmente.

Badate bene, in questo modo nessuno potrà rimproverarvi di avere parlato male di qualcosa o di qualcuno: la vostra correttezza ed imparzialità saranno incontestabili ma voi riuscirete comunque nel vostro intento!

Giunti a questo punto è opportuno chiederci come sia possibile, più concretamente, **individuare ed utilizzare l'ancora.**

Per far ciò possiamo avvalerci di un semplice esercizio che possiamo fare individualmente o, meglio ancora, assieme ad un'altra persona.

1. Riviviamo un'esperienza significativa (possibilmente positiva, in questo caso specifico) in associato.
2. Individuiamo la risorsa principale che genera in noi sensazioni piacevoli ed amplifichiamola (magari aumentando la luce, ingrandendo l'immagine, ecc.)
3. Raggiungiamo il picco massimo
4. Ripetiamo l'intero esercizio
5. Lanciamo l'ancora (identificabile in un semplice gesto, ad esempio stringendo con la mano sinistra il polso destro)
6. Verifichiamo l'efficacia dell'ancoraggio, ripetendo il gesto e verificando se la sensazione amplificata di prima si ripresenta o meno

Questo strumento sarà utilissimo per creare un clima comune di condivisione di certe sensazioni o percezioni: potrete in tal modo ancorare un'immagine, un concetto, conferendo ad essi delle accezioni positive o negative in funzione dei vostri obiettivi.

Riflettete anche sul fatto che l'ancoraggio potrà esservi utile per generare IN VOI STESSI delle particolari sensazioni.

Immaginate, ad esempio, di dovere tenere per la prima volta un corso di formazione: il panico, il nervosismo o l'insicurezza potrebbero, in questo caso, assalirvi senza che voi ve ne accorgiate, rischiando di minare sensibilmente la vostra performance in aula.

Come potete, quindi, agire al fine di modificare queste percezioni?

Proprio attraverso questa tecnica (ossia ancorando previamente - attraverso la metodologia analizzata – un particolare stato emotivo positivo ad un gesto) grazie alla quale potrete ingenerare in voi degli stati di rilassamento e di auto-motivazione che senza dubbio vi favoriranno nel conseguimento dei risultati desiderati (in questo frangente un'ottima performance in aula).

Anche se l'acquisizione di questa "abilità" adesso può sembrarvi problematico, ricordate che è di fondamentale importanza esercitarsi: solo così potrete automatizzare in modo efficace un processo che inizialmente sarà necessariamente "indotto".

I risultati non mancheranno di stupirvi!