

Siate voi stessi, ma comportatevi flessibil-mente!

Scritto da Felix B. Lecce

di [Felix B. Lecce](#), docente universitario e Formatore di Comunicazione, CACF, "Lie to me Skills", Ipnosi, NLP e NHR



Evitate sempre gli eccessi di egocentrismo, del tipo: «lo sono una persona libera, faccio come mi pare!», oppure: «Voglio essere me stesso!» o, peggio ancora: «A me non piacciono le persone che si lasciano influenzare dall'aspetto esteriore e dalle apparenze!». Tali eccessi ideologico-egocentrici, cosiccome l'ostinarsi a voler mantenere il proprio aspetto esteriore ed il proprio comportamento preferiti, qualsiasi sia la situazione e la persona, trasmettono dal punto di vista Non Verbale, più o meno, il seguente messaggio: «lo sono più importante di tutto il resto, sempre, comunque ed ovunque. Me ne frego degli altri, perché io sono così. Chi vuole avere a che fare con me, deve accettarmi così come sono!». Pensiamoci bene: chi vorrebbe avere a che fare con una persona così...? Vi piacerebbe avere un collaboratore o un dipendente così...? Acquistereste mai qualcosa da una persona così...?

Inutile dire che tale atteggiamento di incondizionato egocentrico è indice di una particolare rigidità mentale, di un narcisismo e di una insicurezza di sé che meriterebbe, quantomeno, la valutazione da parte di uno specialista per capire se sia necessario intraprendere un percorso psicoterapico o di coaching che metta in condizione la persona esageratamente egocentrica di divenire capace di essere se stessa, senza ostentazioni ed egocentrismi.

Intanto, diciamo subito che: **Essere se stessi è inevitabile! Prescinde comunque da ciò che mostriamo di noi stessi!**

Adattarsi alle situazioni, agli ambienti ed alle persone, oltre a non implicare mai che voi dobbiate essere qualcun altro, fa arrivare di voi il messaggio che siete persone sensibili agli altri, oltre che flessibili e capaci di presentarvi e comportarvi sempre nel modo più adeguato. Chi si mostra così flessibile, ispira fiducia ed apprezzamento, già alla prima impressione e di conseguenza, convince anche molto più facilmente!