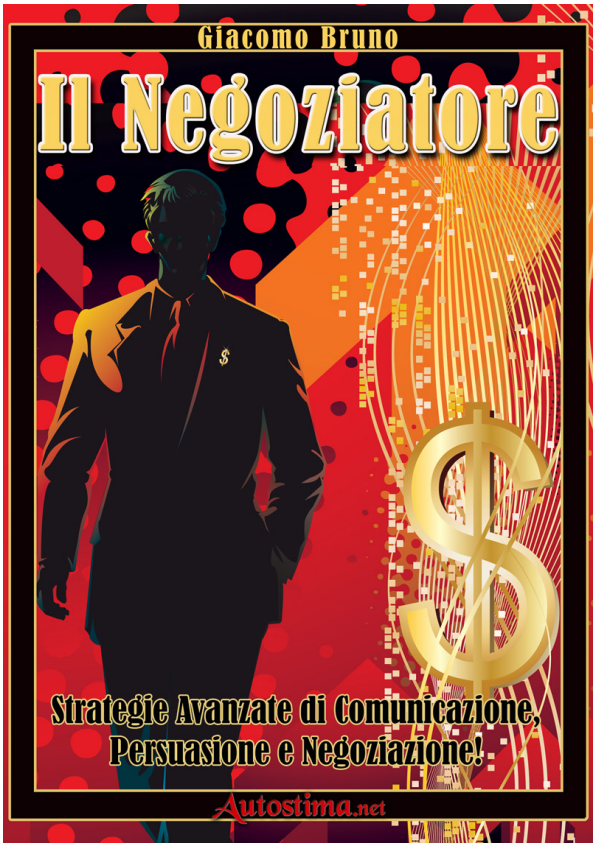
Giacomo Bruno

COMUNICAZIONE EFFICACE

Report collegato a:

IL NEGOZIATORE



Puoi distribuire liberamente e gratuitamente questo ebook.
Puoi inserire i tuoi link di affiliazione a patto che non ne alteri il contenuto.

Migliorare le Tue Relazioni e

Rendere Più Efficace la Comunicazione

COMPLIMENTI!

Complimenti, hai in mano **l'ebook n.1 in Italia** dedicato al **miglioramento delle tue relazioni!**

Le strategie che trovi in questa guida sono **le più efficaci che vi siano al mondo**. Non voglio esagerare, è che semplicemente ho passato gli ultimi 15 anni della mia vita a studiare le strategie dei più grandi uomini della Terra, quelli che nella vita hanno raggiunto **risultati straordinari.**

Mi sono specializzato in Europa e negli Stati Uniti nell'arte dell'eccellenza umana, la PNL (o **Programmazione Neuro-Linguistica**), la scienza che studia da oltre trenta anni **i più grandi geni mai esistiti.** Io sono Trainer Internazionale di PNL, nominato direttamente dal fondatore, dr. Richard Bandler.

Quello che trovi in queste pagine non sono i classici contenuti noiosi sulle diete. Parliamo invece di **strategie che valgono migliaia di euro**. Che a me sono costate migliaia di euro e tanti

Tutti i Diritti Riservati

anni di studio e di esperienze. E che tu hai avuto l'opportunità di avere a poche centinaia di euro! Se pensi di essere troppo vecchio per metterti a studiare queste strategie, sappi che questa è solo una convinzione limitante. Ma se vuoi tenertela va bene, magari passa questa guida ad uno più ambizioso e più sveglio di te!

Io mi impegno a guidarti passo passo nel tuo percorso per aiutarti a **migliorare la tua comunicazione**. Lo so, sembra ancora incredibile, ma ti assicuro che è assolutamente fattibile e che già tanti prima di te lo hanno fatto e lo stanno ancora facendo con risultati straordinari.

Lasciati guidare, lasciati accompagnare come se io fossi lì insieme a te, come se la mia voce fosse davvero lì per seguirti e aiutarti. Datti da fare per mettere in pratica queste strategie perché puoi davvero **realizzare tutti i tuoi sogni** e raggiungere la libertà!

In bocca al lupo!

Giacomo Bruno

Tutti i Diritti Riservati

Stati d'animo!

Comunicatori e Seduttori si diventa, questo è sicuro. Conoscendo e mettendo in pratica adeguate tecniche di comunicazione, tutti noi possiamo diventare ottimi seduttori!

In realtà quello che conta oggi non è né l'aspetto fisico né la posizione sociale, a dispetto di quanto pensino in molti. Non serve né avere i soldi di Bill Gates né essere belli come Brad Pitt o Claudia Schiffer per conquistare la persona che ci interessa. Quello che conta sono solo gli stati d'animo! In che modo? Semplice, quando la persona che ci interessa sale sull'auto di lusso del nostro rivale, pensiamo forse che sia innamorata di lui? No, la verità è che in quell'auto si sente molto bene, sta in uno stato d'animo particolare di soddisfazione.

Quindi, se noi potessimo agire sul suo stato d'animo avremmo molto potere in mano, e potremmo farla sentire bene esattamente allo stesso modo!

Tutti i Diritti Riservati

Ebbene, agire sugli stati d'animo è possibile, attraverso adeguate tecniche di comunicazione ipnotica e persuasione subliminale: quello che si dice "il potere delle parole"!

Pensiamo alla parola "sesso" chissà quanti pensieri ci vengono in mente, quante associazioni, quanti ricordi o quante speranze. Basta una parola per attirare la nostra attenzione e per accedere istantaneamente alla nostra mente inconscia!

Facciamo un paragone per capirci meglio: immaginiamo che la mente sia un semplice distributore di bibite; le bibite sono le nostre emozioni, i nostri ricordi immagazzinati nella mente, sono i riferimenti che ci permettono di provare determinati stati d'animo. Ebbene le parole che usiamo sono i gettoni per accedere a questi stati d'animo!

Quindi la prima regola della seduzione è utilizzare un determinato insieme di parole e di espressioni subliminali che ci consentono di modificare lo stato d'animo della persona che vogliamo conquistare. Ad esempio proviamo a dirle: «Ti è mai capitato di conoscere una persona e provare istantaneamente una grande

Tutti i Diritti Riservati

sensazione di curiosità?» Con una frase del genere la obbligheremo a entrare nello stato d'animo di curiosità, è come se avessimo inserito un gettone nel suo distributore e avessimo scelto la lattina della curiosità. Perché succede questo? Perché il cervello umano, per comprendere e rispondere a ciò che gli è stato chiesto, deve per forza entrare in quello stato d'animo, riviverlo per capirne il significato. Significato che per ogni individuo è strettamente personale e riferito alle proprie esperienze. Quindi utilizzando spesso l'espressione «ti è mai capitato di...?» obblighiamo il nostro interlocutore ad entrare in un determinato stato che possiamo quindi associare a noi: nel momento stesso in cui pronunciamo quel tipo di frase, lui entra nello stato di curiosità e comincia a provare curiosità proprio nei nostri confronti! In questo modo poniamo le migliori basi per iniziare una conversazione densa di significati nascosti.

Immaginiamo le potenzialità di questo strumento linguistico: possiamo indurre qualsiasi tipo di emozione o stato d'animo. Proviamo con: «Ti è mai capitato di sentirti profondamente attratta dalla persona che hai di fronte?» Questa frase generica in

Tutti i Diritti Riservati

realtà si riferisce proprio a noi che siamo lì di fronte, ma senza essere troppo specifici supereremo qualsiasi barriera difensiva!

Tutti i Diritti Riservati

Domande ipnotiche!

Abbiamo detto che una delle tecniche principali per accedere agli stati d'animo è quella di utilizzare l'espressione «ti è mai capitato di...?» che consente un accesso immediato a quel determinato stato d'animo, con tutte le emozioni associate. Un'alternativa molto valida è quella di utilizzare un'espressione tipo: «*Sai quando...* conosci uno e rimani subito affascinata?» Come potremo notare facilmente, si tratta di un modo di dire molto comune. Facciamoci caso: ascoltiamo le persone che ci sono intorno, magari proprio quelle che reputiamo grandi comunicatori o comunicatrici, e non di rado le sentiremo utilizzare questa espressione «sai quando». Essa infatti consente di rivivere all'interno della propria mente proprio la situazione che suggeriamo all'interno della frase stessa.

«*Sai quando* stai leggendo un libro e ti rendi conto che sei davvero interessato?», leggendo questa frase non ci sentiamo forse molto interessati a proseguire la lettura? Ebbene sì, a livello inconscio tutti questi messaggi subliminali arrivano e hanno il

Tutti i Diritti Riservati

loro effetto. Certo, non bastano due frasi ben costruite a far innamorare di noi la persona che stiamo conquistando. Tuttavia esse creano quell'apertura mentale e quella sintonia che poi portano all'innamoramento vero e proprio.

Aggiungiamo adesso una piccola ma potentissima parola all'interno delle nostre frasi subliminali. La parola in questione è "ORA"."Ora" è una parola che possiamo mettere in qualsiasi frase: ora, facciamo un esempio! «*Sai quando* conosci uno e subito puoi sentirti a tuo agio? *Ora,* a me non capita spesso... ». Cosa succede a livello inconscio attraverso questa frase? Succede che, attraverso un adeguato tono di voce e mediante le giuste pause, possiamo legare la parola "ora" alla prima frase invece che alla seconda: quindi il vero significato nascosto che arriva all'interlocutore è «*puoi sentirti a tuo agio Ora*». In questo caso però è essenziale regolare le pause in modo giusto, senza dare l'impressione che stiamo facendo qualcosa di strano, al contrario utilizzando un tono di voce determinato e sicuro. Sì, proprio questo dobbiamo trasmettere: determinazione e sicurezza, perché questo è ciò che cercano le persone in un partner. A maggior ragione quando utilizziamo questi comandi nascosti che la

Tutti i Diritti Riservati

razionalità dell'altra persona non riesce a cogliere perché apparentemente non sembrano esistere, ma che in realtà la mente inconscia coglie molto profondamente. Pensiamo a noi: cosa succede quando stiamo bene con una persona? Forse sentiamo la voce del nostro dialogo interiore che ci dice: «Con questa persona mi sento a mio agio». E allora mediante questi messaggi nascosti è come se avessimo accesso al dialogo interiore dell'altra persona e gli *suggerissimo* di pensare quella frase e di sentire le sensazioni associate a quello specifico stato d'animo. L'altro riterrà suo il pensiero, ma in pratica siamo noi ad averglielo messo in testa, o per lo meno ad aver favorito il nascere di questa idea! In fondo ogni giorno siamo bombardati da questi messaggi, basta dare uno sguardo alle pubblicità di giornali e televisioni; il fatto è che semplicemente non ce ne rendiamo conto perché non siamo abituati a ragionare in termini di emozioni e stati d'animo!

Tutti i Diritti Riservati

Distorsione Temporale!

La distorsione temporale è una delle tecniche ipnotiche più potenti da applicare alla seduzione: consiste nell'utilizzare una serie di espressioni che modificano la percezione del tempo. Immaginiamo di essere in un pub, vediamo una persona che vogliamo sedurre, allora andiamo lì e ci presentiamo. Dopo un po' di chiacchiere durante le quali mostriamo tutto il nostro fascino, proviamo a dire: «Sto passando proprio un bel momento! Pensa quando tra qualche mese ti guarderai indietro e ripensando a questa serata dirai: wow, quella sì che è stata una serata indimenticabile, una vera svolta alla mia vita».

Una frase del genere che sovrappone diversi livelli comunicativi, e crea anche una leggera confusione (ottima per penetrare meglio nel suo inconscio), crea diversi piani temporali nella mente dell'altra persona. Questo significa fargli vivere all'interno dei suoi pensieri delle emozioni e delle sensazioni riguardanti la possibilità di continuare ad uscire con noi. Con il presupposto che lei è interessata a noi, che abbiamo un futuro insieme e che questo

Tutti i Diritti Riservati

futuro costituirà un passo fondamentale nella sua vita. Questa tecnica ha due ulteriori vantaggi: da un lato quello che potrebbe essere il nostro futuro insieme viene anticipato dalle parole e quindi incute meno timore in quelle persone che temono i cambiamenti o hanno difficoltà a lasciarsi andare, e per tutte quelle persone che si comportano con eccessiva timidezza. Dall'altro consente di attivare il *sistema di focalizzazione:* di cosa si tratta? Si tratta di un fenomeno neurologico secondo il quale il nostro cervello si sensibilizza su ciò che maggiormente gli interessa. Facciamo un esempio chiarificatore: immaginiamo di voler cambiare automobile, e dopo aver sfogliato decine di riviste abbiamo deciso di comprarci la nuova Smart. Improvvisamente iniziamo a vedere la Smart dappertutto, in ogni angolo della strada; persino il nostro vicino di casa ha una Smart e non ce ne eravamo mai resi conto! A quanti di noi è già capitata un'esperienza simile? Ebbene, quello che succede è proprio che ci focalizziamo su ciò che ci interessa.

Allora la distorsione temporale ha questo medesimo scopo, quello di focalizzare noi e la persona che stiamo conquistando su un nostro futuro insieme, e quindi di darci l'opportunità di saper

Tutti i Diritti Riservati

cogliere tutte le occasioni che ci avvicinano maggiormente al nostro obiettivo.

Quindi utilizziamo queste frasi ad effetto per colpire la mente di questa persona, così da condizionarla da subito alla nostra presenza nel suo futuro! Anche attraverso l'uso dei *verbi al presente:* invece di dire «un giorno ti innamorerai di me» proviamo con «ora non so se ti rendi conto che puoi innamorarti di me, un giorno!» Il risultato è ben diverso: la prima frase sembra il modo di dire di una persona insicura e debole. La seconda trasmette certezze e sicurezza: vi sono chiari riferimenti al momento presente e quasi gli si suggerisce un innamoramento immediato che il suo inconscio accoglierà volentieri e senza resistenze.

Tutti i Diritti Riservati

Ricalco!

Ricalco (o Rispecchiamento) è una tecnica derivata dalla programmazione neurolinguistica che consiste nell'adattare il proprio linguaggio verbale, non verbale e paraverbale a quello della persona che vogliamo sedurre. Facciamo qualche esempio: il nostro interlocutore è una persona che parla con una voce dal tono molto basso, fa lunghe pause e grandi respiri. Proviamo ad adeguarci alla sua velocità: parliamo nello stesso modo, adottiamo il suo tono di voce, facciamo pause lunghe anche noi. In maniera facile e veloce creeremo un rapporto di sintonia con questa persona, un rapporto davvero stretto che ci avvicinerà moltissimo.

A quanti di noi è capitato di incontrare una persona e pensare: «Come mi trovo bene con lei/lui, sento un certo feeling!» In realtà queste sensazioni nascono proprio da queste forme inconsce di rispecchiamento, quando cioè abbiamo caratteristiche linguistiche simili. Da un punto di vista neurale questo accade proprio perché spesso la velocità con cui si parla, ci si muove o si respira

Tutti i Diritti Riservati

rispecchia la velocità dei pensieri e della mente. Se noi parliamo velocemente a una persona che ha ritmi più lenti difficilmente ci capiremo. Invece adeguarsi e assumere lo stesso ritmo porta alla costruzione di ottimi rapporti.

Immaginiamo quando parliamo con un bambino: la prima cosa che facciamo non è forse piegare le ginocchia e metterci alla sua altezza, così da entrare subito in rapporto con lui? Non utilizzeremo forse un linguaggio chiaro e semplice per farci capire meglio? E allora perché non possiamo fare la stessa cosa tra adulti per comunicare meglio!

Quindi ricalco verbale, paraverbale e non verbale, termini con i quali intendiamo:
- *ricalco non verbale*: significa rispecchiare i gesti e i movimenti dell'altra persona. Ad esempio se lui muove il piede con un certo ritmo cerchiamo di muovere la nostra gamba con lo stesso ritmo: serve a creare a livello inconscio un grande senso di fiducia e somiglianza;
- *ricalco paraverbale*: è quello che abbiamo definito in precedenza e riguarda il tono di voce, le pause, il volume e tutto

Tutti i Diritti Riservati

ciò che riguarda l'utilizzo della voce. È uno dei più importanti per creare fiducia in quanto può essere utilizzato anche al telefono. Addirittura in molte aziende viene insegnato per il servizio clienti, dove decine di operatori hanno a che fare tutto il giorno con le lamentele dei clienti: in questi casi è davvero essenziale riuscire a smorzare i toni e creare un rapporto di reciproca fiducia e comprensione;

- *ricalco verbale*: utilizzo degli stessi termini del nostro interlocutore. Ad esempio se lui ogni volta che ci parla fa riferimento a immagini e a termini visivi come "vedi, immagina, chiaro, scuro, brillante", cioè termini che riguardano il senso della vista, allora noi utilizziamo lo stesso modo di esprimerci utilizzando termini simili o comunque appartenenti alla vista. Se quella persona invece ragiona di più in termini di suoni e rumori, e magari quando ci descrive la sua ultima vacanza ci parla del «fragore delle onde e del sibilo del vento», seguiamo il suo modo di esprimersi e rispecchiamo i suoi termini. Se infine l'interlocutore si esprime per sensazioni (tatto, gusto, olfatto e tutto ciò che riguarda sentimenti ed emozioni), allora parliamo anche noi delle nostre sensazioni: ad esempio se ci troviamo a parlare con lui di lavoro, non soffermiamoci sulle nostre mansioni

Tutti i Diritti Riservati

o sul nostro stipendio, parliamo invece di realizzazione personale, di rapporti tra le persone, delle nostre impressioni ed emozioni. Solo così riusciremo davvero a colpirlo e far breccia nel suo cuore.

Tutti i Diritti Riservati

Campo affermativo

La costruzione di un campo affermativo è una tecnica molto potente di ricalco che viene utilizzata persino nel campo della vendita. Immaginiamo che una persona entri in una concessionaria di automobili. Arriva il bravo venditore, si presenta e dopo alcune parole di presentazione dice: «Lei è una persona che ci tiene alla sua immagine? E ovviamente tiene anche alla sua sicurezza? E non vuole farsi mancare nessun confort, vero?»

Dopo che la persona ha risposto per tre volte di sì, il venditore prosegue: «Benissimo, allora ho l'auto che fa per lei! Si tratta della... » In questo modo l'acquirente sarà molto più propenso a comprare l'automobile, sentirà proprio un forte desiderio nascere dentro di sé. Sentirà il «Sì!» uscire da tutti i pori. Questo succede perché la mente umana cerca sempre la via più veloce e comoda per arrivare ad un obiettivo: dopo aver risposto di sì per tre volte è più probabile che risponda di sì alla quarta affermazione. Quindi

Tutti i Diritti Riservati

creare un campo affermativo significa domandare o ripetere cose ovvie e importanti, così da abituare al «Sì».

In campo seduttivo possiamo fare la stessa cosa. Un uomo potrebbe dire alla donna che vuole conquistare: «Tu sei una donna che ci tiene molto all'eleganza, vero? E a curarti in ogni particolare? E ti piace mangiare bene in un ristorante di classe, alla tua altezza?» Lei dirà: «Certo!» «Bene, allora domani sera ti porto in un ristorantino molto elegante che si affaccia su tutta Roma, un posto splendido, ok?» Non potrà che rispondere di sì. Anche perché se ha un minimo di coerenza non potrà dire di no: sarebbe come se dicesse che non è elegante, che non si cura, che non le piace mangiar bene. Una proposta dunque impossibile da rifiutare. Ovviamente vale anche per la donna che vuole conquistare l'uomo: «Tu sei un uomo che ci tiene all'immagine, vero? E ci tieni al tuo successo? E ti piace mangiare bene in un ristorante di classe, alla tua altezza?» Nessun uomo potrà mai rifiutare un invito del genere, altrimenti sminuirebbe la sua preziosa immagine.

Tutti i Diritti Riservati

Questa tecnica veniva utilizzata anche da Milton Erickson, padre dell'ipnosi indiretta, per entrare in sintonia con i suoi pazienti. Utilizzava in particolare i cosiddetti "truismi", ovvero frasi vere e non contraddicibili, legate tra di loro dal "mentre". Ad esempio diceva loro: «… e *mentre* ascolti il suono della mia voce, *e* puoi ascoltare i rumori esterni e interni, *e* puoi sentire le sensazioni all'interno del tuo corpo, puoi cominciare a rilassarti. *Ora, mentre* ti stai rilassando, e *mentre*... » e così via, finche il paziente non cadeva in una profonda trance ipnotica.

Questo succede proprio perché a livello inconscio noi diciamo: «Sì, ascolto la tua voce. Sì, ascolto i rumori. Sì, sento delle sensazioni» e quindi deduciamo sempre inconsciamente che «sì, ci stiamo rilassando». In realtà il rilassamento non è una diretta conseguenza delle prime frasi (i truismi), ma averle legate in sequenza utilizzando quella particolare struttura sintattica "mentre... e... e...", la rende vera all'interno del suo campo affermativo. Potremmo quindi utilizzare questa stessa struttura all'interno della nostra comunicazione seduttiva: «Sai, *mentre* ascolti la mia voce, *e* puoi sentire i rumori all'interno di questa sala, *non so se ti rendi conto che* hai un'espressione

Tutti i Diritti Riservati

completamente rilassata. *Ora,* mi chiedo come fai a esprimere tanta serenità dai tuoi occhi...». Il magnetismo di questa frase è davvero potente e l'effetto è assicurato.

Tutti i Diritti Riservati

Accessi oculari!

Che gli occhi siano lo specchio dell'anima lo sappiamo tutti. Quello che non ci hanno mai detto è che ogni movimento oculare corrisponde all'accesso diretto a immagini, suoni o sensazioni. Quando dobbiamo concentrarci su qualcosa, i nostri occhi non si fissano forse in una certa direzione alla ricerca delle informazioni a cui vogliamo avere accesso?

In particolare occhi in alto significano accesso visivo, dunque alle immagini. Occhi di lato significano accesso auditivo, quindi rumori, suoni, parole o intere conversazioni, ricordate o solo immaginate. Occhi in basso significano accesso alle sensazioni, con l'ulteriore distinzione che accesso in basso a sinistra implica l'accesso al dialogo interiore, ovvero quella vocina che sentiamo con cui ci parliamo abitualmente.

A cosa ci servono queste informazioni? Ebbene, sono utilissime in quanto ci consentono di capire qual è il *sistema rappresentazionale* primario con cui la persona che vogliamo

Tutti i Diritti Riservati

conquistare si rappresenta il suo mondo interiore. Abbiamo detto che il ricalco si basa infatti sul rispecchiamento di termini visivi, uditivi o legati alle sensazioni. Gli accessi oculari sono semplicemente uno strumento in più per rendersi conto in che modalità è quella persona in quel momento.

Quindi se i suoi occhi cercano le informazioni prevalentemente in alto, e i termini che utilizza sono prettamente visivi, e il suo modo di gesticolare è molto descrittivo, come se ci volesse effettivamente descrivere le immagini che vede all'interno della sua mente, allora sarà più facile per noi entrare in sintonia con questa persona ricalcandole modalità visive. E lo steso dicasi per persone che prevalentemente si rappresentano la realtà attraverso suoni o sensazioni.

È importante sottolineare l'avverbio "prevalentemente", in quanto nessuno di noi utilizza in esclusiva una delle tre modalità: le utilizziamo tutte ma in percentuali diverse, in base alle nostre esperienze di vita, alla nostra educazione e anche a quel preciso contesto. Quindi non tentiamo di schematizzare le persone, cerchiamo di rimanere flessibili e adeguarci istante per istante alla

Tutti i Diritti Riservati

persona che abbiamo di fronte, così da entrare in sintonia con lei e guidarla poi verso di noi.

Tutti i Diritti Riservati

Strategie di innamoramento!

Attraverso gli accessi oculari e lo studio dei sistemi rappresentazionali della persona che vogliamo conquistare, possiamo intuirne la strategia di innamoramento. Cos'è una strategia? È il modo in cui ognuno di noi svolge un determinato compito o arriva a uno specifico risultato. Immaginiamo ad esempio di incontrare una persona e rimanere profondamente affascinati. Cosa succede in noi? Vediamo la persona, ci diciamo: «Wow, che fisico!», ci immaginiamo con lei in svariate situazioni, proviamo delle sensazioni di piacere. Questa ad esempio può essere la nostra strategia di innamoramento! In pratica si tratta della procedura che avviene a livello inconscio nella nostra mente.

Ora, se noi riusciamo a scoprire e intuire la strategia di innamoramento del nostro interlocutore, possiamo rendere molto più facile la conquista. I modi sono diversi, più o meno raffinati: il più elegante, che richiede abbastanza pratica e flessibilità, è proprio quello di seguire i suoi accessi oculari. Ad esempio

Tutti i Diritti Riservati

possiamo chiedergli: «Ti piace la nuova Ferrari 360?» Se vediamo che, prima ancora di aprire bocca e rispondere, i suoi occhi vanno prima verso l'alto (accesso visivo), poi in basso a sinistra (dialogo interiore), poi di nuovo in alto (visivo) poi in basso a destra (sensazioni), allora potremmo immaginare la seguente strategia: questa persona visualizza nella sua mente l'immagine dell'auto, poi si dice dentro di sé che è un'auto splendida, si immagina all'interno dell'auto stessa e infine prova una forte sensazione di soddisfazione. Questo ci dimostra la sua strategia di attrazione: che sia per un'automobile o per una persona le cose non cambiano.

Un modo meno elegante, ma più diretto è quello di chiedergli semplicemente: «In che modo capisci quando ti stai innamorando di qualcuno?» Con tutta probabilità sarà lui stesso a dirci la sua strategia senza rendersi conto di quanto sia preziosa come informazione.

Una volta che l'abbiamo intuita infatti possiamo utilizzarla per il nostro obiettivo seduttivo: immaginiamo di utilizzare la strategia dell'esempio precedente e proseguiamo il discorso con questa

Tutti i Diritti Riservati

persona. Diciamo: «*Ti è mai capitato di* conoscere una persona e rimanere colpita dalla sua bellezza? *Ora,* a me succede di sentire una voce dentro di me che mi dice: "Wow, che gran fisico". E poi, *sai quando* cominci a immaginarti con lui nelle più svariate situazioni? *Ora,* succede che a un certo punto senti veramente una sensazione qui allo stomaco che ti fa capire che è proprio un colpo di fulmine! Ora, tu che ne pensi, *ti è mai capitato*?»

Una frase del genere non solo ricalca perfettamente la sua presunta strategia di innamoramento, ma è anche densa di domande e comandi ipnotici che la rendono davvero penetrante a livello inconscio! In più vi è l'utilizzo del "tu narrativo" quella forma per cui, anche se stiamo raccontando qualcosa di noi, possiamo comunque dare del tu, e a livello inconscio è come se stessimo parlando proprio della persona che abbiamo di fronte.

Tutti i Diritti Riservati

Segnali del corpo

Abbiamo visto quanto siano importanti i movimenti degli occhi, in quanto ci forniscono preziose informazioni sul sistema rappresentazionale in uso e sulle strategie d'innamoramento dell'altra persona. Allo stesso modo esistono alcuni segnali del corpo che ci trasmettono se ciò di cui stiamo parlando suscita curiosità, interesse, gradimento o tensione: sono i cosiddetti segnali di attenzione. Uno sguardo fisso e ben concentrato indica proprio attenzione e curiosità: come quando siamo molto concentrati su un film; oppure quando siamo in macchina guidando verso casa senza fare la minima attenzione al percorso, bensì completamente concentrati su noi stessi e sui nostri pensieri. Occhi fissi, quasi caduti in una trance ipnotica indicano dunque una grande attenzione.

I segnali di interesse avvengono nella zona del naso: se la persona che abbiamo di fronte si gratta il naso mentre affrontiamo un particolare discorso, è segno che è particolarmente interessato. Perché proprio il naso? Le ragioni sono varie e molto antiche. Se

Tutti i Diritti Riservati

ci pensiamo molti animali fiutano il cibo attraverso il naso; più che la vista è l'olfatto il senso dedicato all'interesse. È un modo comune dire «ho fiutato qualcosa di interessante», proprio per questo richiamo inconscio alle nostre origini. In pratica succede che quando ci concentriamo interessati a qualcosa il nostro olfatto si predispone all'ascolto: il sangue affluisce a livello del naso e questo ci può provocare dei pruriti. Ecco perché alla fine, da un punto di vista esteriore, grattarsi il naso vuol dire interesse.

Ma quale senso utilizziamo per assaporare davvero qualcosa? Per gustarne tutto il sapore? Ovviamente il senso del gusto! Immaginiamo sempre il confronto con gli animali: un cane ad esempio durante la sua passeggiatina odora tutto ciò che gli interessa e solo se la gradisce comincia a mangiarla. Quindi il gradimento è legato al senso del gusto. Se il nostro interlocutore si bagna le labbra con la lingua, se le mordicchia, se ci mostra la sua lingua o se ci manda dei baci analogici (in pratica fa il gesto del bacio) a livello sempre inconscio, possiamo pensare che stia gradendo davvero i nostri discorsi.

Tutti i Diritti Riservati

Se invece lo vediamo spesso deglutire mentre ascolta o dice qualcosa, oppure lo sentiamo raschiarsi la gola con un colpo di tosse prima di parlare o risponderci, evidentemente c'è qualcosa che non va. Si chiamano *scarichi emozionali:* in tal caso è meglio interrompere subito l'argomento di cui stavamo parlando, oppure chiedergli con sincerità se abbiamo detto qualcosa di sbagliato o se possiamo proseguire.

Infine i segnali di riflessività: toccarsi il mento come se si avesse la barba è una richiesta di chiarimento o di maggiori informazioni. Può indicare che siamo assorti nei nostri pensieri, nel nostro dialogo interiore, cercando di capire meglio ciò che ci viene detto, e avendo delle domande da fare. In tal caso è meglio fermarsi e chiedere se è tutto chiaro, così da facilitare eventuali dubbi o domande del nostro interlocutore. In conclusione, il linguaggio del corpo ci può aiutare davvero molto a capire come stiamo andando e come sta procedendo il nostro tentativo di seduzione. Ad un patto però: tutti questi segnali sono solamente indizi e non prove certe. Ecco perché una volta che cominciamo a intuire qualcosa è necessario continuare la nostra scoperta attraverso

Tutti i Diritti Riservati

nuovi elementi, sondando nuove reazioni e cercando di scoprire il più possibile dell'altra persona!

Tutti i Diritti Riservati

CONCLUSIONE

Ritengo che tu sia pronto a partire. **Se ti conosco bene**, sono certo che hai letto questa guida tutta di seguito, senza fare pause, senza fare esercizi, senza prendere decisioni né stabilire obiettivi. È vero o no? Bene, vuol dire che **sei molto motivato e determinato!** Allora adesso datti da fare, rileggi la guida da capo e mettiti seriamente al lavoro. Inizia subito a **fare gli esercizi**. Puoi essere uno di quei fannulloni che non agiscono pur avendo in mano delle strategie d'oro, oppure puoi darti da fare e ottenere risultati. **Ora sta a te decidere.**

Io ho cominciato così. Ero scettico, non mi fidavo degli altri. Ma mi sono fidato delle mie capacità e ci ho provato. In genere **provare costa solo un po' del tuo tempo**. Provaci, male che vada non funziona. Ma se va bene potrebbe essere anche per te **la svolta concreta della tua vita**.

In bocca al lupo!

Giacomo Bruno

Tutti i Diritti Riservati

BRUNO EDITORE
Ebook per la Formazione

Giacomo Bruno

COMUNICAZIONE EFFICACE

Report collegato a:

IL NEGOZIATORE

Puoi distribuire liberamente e gratuitamente questo ebook.
Puoi inserire i tuoi link di affiliazione a patto che non ne alteri il contenuto.

Migliorare le Tue Relazioni e

Rendere Più Efficace la Comunicazione

33

Tutti i Diritti Riservati