

Charlie Fantechi

Ma Obama ha Usato l'Ipnosi?

A close-up, high-angle photograph of Barack Obama. He is looking upwards and to the right, with his mouth slightly open as if speaking. His right hand is raised near his face, with fingers slightly curled. He is wearing a dark suit jacket and a white shirt. The background is dark and out of focus.

**Le Tecniche Segrete di Comunicazione
Ipnotica dell'Uomo più Potente
del Mondo**

BRUNO EDITORE

CHARLIE FANTECHI

MA OBAMA HA USATO L'IPNOSI?

Ebook omaggio - Puoi inviarlo ai tuoi amici

**Le Tecniche Segrete di Comunicazione Ipnotica
dell'Uomo più Potente del Mondo**

2

www.potereipnotico.com  www.dialogika.it

Tutti i Diritti Riservati

Titolo

“MA OBAMA HA USATO L’IPNOSI?”

Autore

Charlie Fantechi

Editore

Bruno Editore

Sito internet

www.brunoeditore.it

www.potereipnotico.com

www.charliefantechi.com

DISCLAIMER: Il presente ebook ha esclusivamente scopo formativo e rappresenta la libera opinione dell’autore. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico.

3

www.potereipnotico.com  www.dialogika.it

Tutti i Diritti Riservati

Sommario

Prefazione	pag. 5
Introduzione	pag. 7
Capitolo 1: Obama ha usato l'Ipnosi?	pag. 9
Capitolo 2: Alcuni Principi per Capire l'Ipnosi	pag. 12
Capitolo 3: Come Obama usa l'Ipnosi	pag. 22
Capitolo 4: Fissazione dell'Attenzione e Abbassamento del Fattore Critico attraverso il Linguaggio	pag. 27
Capitolo 5: Costruzione di una Realtà	pag. 43
Capitolo 6: Comunicazione Non Verbale Evoluta	pag. 46
Conclusione	pag. 52
Appendice	pag. 54

Prefazione

di Giacomo Bruno

Digitare le chiavi di ricerca «Obama» e «hypnosis» su Google riserva sorprese. I risultati mostrano infatti una serie di documenti che rivelerebbero una stupefacente verità sul 44° presidente degli Stati Uniti: Barack Obama avrebbe utilizzato l'ipnosi nella sua lunga e vincente campagna elettorale. Ne hanno già parlato le principali testate americane e adesso la voce si è diffusa come un tam tam inarrestabile anche su Internet.

A parlare del caso in Italia è **Charlie Fantechi**. Psicologo e Psicoterapeuta di fama mondiale, Fantechi è specializzato in Ipnosi e Psicoterapia Ericksoniana, è Trainer di Programmazione Neuro Linguistica, certificato presso la NLP University di Robert Dilts a Santa Cruz (USA). In questo ebook i lettori troveranno un'analisi approfondita delle tecniche del linguaggio ipnotico, con tanto di video reali delle campagne elettorali di Obama. Potranno così farsi

autonomamente un'idea sulle questioni chiave da cui l'autore è partito: Obama ha usato l'ipnosi? Lo ha fatto volontariamente?

La nostra casa editrice, la Bruno Editore, si occupa di formazione da molti anni e questo testo svela le tecniche di comunicazione ipnotica di uno dei migliori comunicatori al mondo. Quindi i nostri lettori e tutti gli appassionati di formazione potranno trovare una serie di spunti di grande interesse per la propria crescita personale.

Gli esperti dicono che *tutto è ipnosi*. E, come affermo nel mio libro [*Ipnosi Segreta*](#), «certamente l'ipnosi e la persuasione sono strumenti che tutti i grandi comunicatori utilizzano quotidianamente, che ne siano consapevoli o meno. È parte integrante della comunicazione».

Buona lettura!

Giacomo Bruno

[Presidente Bruno Editore](#)

Introduzione

Da qualche giorno circola l'intrigante notizia che Barack Obama, 44° presidente degli Stati Uniti, abbia utilizzato l'ipnosi per trionfare nelle elezioni presidenziali. Possibile?

In realtà a un primo impatto ero scettico anch'io, poi ho voluto indagare meglio. L'ipnosi è la mia specialità e ho dedicato anni allo studio, all'applicazione e all'approfondimento di questa scienza. Dopo la laurea in psicologia clinica ho voluto apprendere l'ipnosi in una scuola quadriennale riconosciuta dal Ministero dell'Università. Questo percorso mi ha portato a conoscere i dettagli di una disciplina assolutamente affascinante. Dopo questa mia specializzazione l'interesse per la tecnica si è accresciuto e ho cercato i migliori ipnotisti che avessero qualcosa da insegnarmi, da quelli più famosi a quelli sconosciuti, ma bravissimi, che molto ancora mi hanno insegnato.

Per questo ogni volta che si parla di ipnosi il mio cervello si attiva in un modo particolare, per capire velocemente se si tratta di qualcosa di nuovo da imparare o qualcosa di interessante da scoprire.

E QUESTO È UN CASO MOLTO INTERESSANTE in cui l'uso dell'ipnosi può davvero cambiare le sorti del mondo.

Ebbene... **MA OBAMA HA USATO L'IPNOSI?** E lo ha fatto volontariamente? Be', io ho la mia opinione in proposito, ma sarete voi stessi a giudicare. Ciò che posso dirvi e che quanto leggerete vi lascerà semplicemente sbalorditi.

Buona Scoperta!

Charlie Fantechi

P.S.: dopo averlo letto lasciatemi i vostri commenti sul blog:

<http://www.giacomobruno.it/index.php/2008/12/16/ma-obama-ha-usato-lipnosi/>

CAPITOLO 1:

Obama ha usato l'Ipnosi?

Ma cosa vuol dire di preciso? Obama ha forse fatto ciò che vediamo fare in TV nelle trasmissioni domenicali? No... niente di tutto questo, perché l'ipnosi è molto, molto di più, e quando viene praticata bene è più sottile, meno visibile e più potente.

Ma cosa avrebbe fatto Obama nello specifico?

È molto semplice, avrebbe utilizzato alcuni degli strumenti più potenti dell'ipnosi moderna e cioè:

- truismi ipnotici e Yes-Set;
- campo affermativo e guida;
- ancoraggio ipnotico;
- significati nascosti, suggestioni pulce e comandi incastrati;
- programmazione dell'emisfero non dominante;
- stimolazione della risposta inconscia;

- trasposizione emotiva subliminale;
- ponti causali incongruenti e affermazioni pseudo-esplicative;
- bypass del fattore critico;
- schemi linguistici invischianti.

E Obama avrebbe fatto tutto questo *volontariamente*?

Questo non posso dirlo, però posso confermare che HA FUNZIONATO! Nessun presidente nella storia degli Stati Uniti, infatti, ha avuto un tale plebiscito come Obama.

*Secondo voi è un caso? Secondo me no. Ecco perché la cosa mi ha estremamente affascinato e ho voluto studiare i dettagli di ciò che Obama ha detto e fatto nei suoi discorsi. E non potevo credere ai miei occhi e alle mie orecchie! Sono stato giornate intere ad *analizzare i video con il mio gruppo di ricerca* e ogni giorno scoprivamo cose nuove che richiederebbero centinaia di pagine per poter essere descritte passo per passo. Cercherò, in questo contesto, di focalizzarmi su alcune delle tecniche più evidenti utilizzate da Obama, per renderle riconoscibili anche a chi ha*

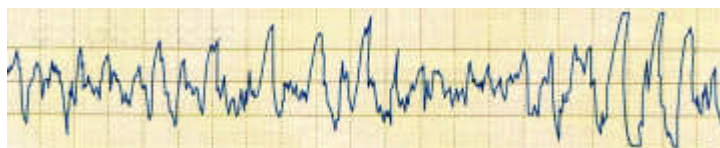
meno esperienza nella disciplina ipnotica. Farò anche alcuni esempi riportando le trascrizioni dei discorsi o dandovi la possibilità di vederli da soli attraverso dei link di riferimento. Potrete così constatare, guardando e ascoltando, che è **tutto vero!**

CAPITOLO 2: Alcuni Principi per Capire l'Ipnosi

Se cercate una definizione di ipnosi troverete mille descrizioni che dicono tutto e il contrario di tutto. La cosa è molto più semplice e **l'ipnosi è un fenomeno specifico e ben riconoscibile**. Per capire bene di che cosa si tratta dobbiamo prima comprendere come funziona il nostro cervello.

Come funziona il cervello?

Uno dei modi che possiamo utilizzare per capire il cervello è attraverso il monitoraggio della sua attività elettrica. Ognuno di noi ha avuto modo di vedere le onde di un elettroencefalogramma che variano in funzione delle attività cerebrali.



Queste onde possono essere ricondotte a 4 categorie a seconda della loro frequenza:

Onde Beta



Collegate alla veglia attiva e a un'intensa attività cognitiva (quelle che sono nel mio cervello adesso mentre scrivo, perché impegno diverse attività linguistiche, associative e immaginative contemporaneamente).

Onde Alpha



Relative allo stato di veglia rilassata (quelle che produce il vostro cervello adesso, mentre leggete; il cervello è attivo ma non iperattivato; queste onde sono associate direttamente all'apprendimento).

Onde Theta



Relative alla fase di addormentamento o di risveglio, ma anche a momenti di profondo assorbimento immaginativo, cioè i momenti in cui sogniamo a occhi aperti.

Onde Delta



Relative al sonno profondo.

Perché, in questo contesto, le onde cerebrali ci interessano molto da vicino? Principalmente perché alcune predispongono la nostra mente all'apprendimento ma anche alla manipolazione. Per dare un'idea di ciò di cui parliamo, facciamo riferimento, ad esempio, al cervello di una persona in diverse fasi evolutive, evidenziando la tipologia di onde prevalenti in ciascuno stadio.

Il cervello di una persona ha una prevalenza delle seguenti onde in relazione diretta all'età:

0 – 2 anni: prevalenza delle onde Delta; fase in cui il cervello è molto plastico e flessibile, il bambino apprende i primi comportamenti basilari che gli vengono richiesti ma ancora è poco “educabile”.

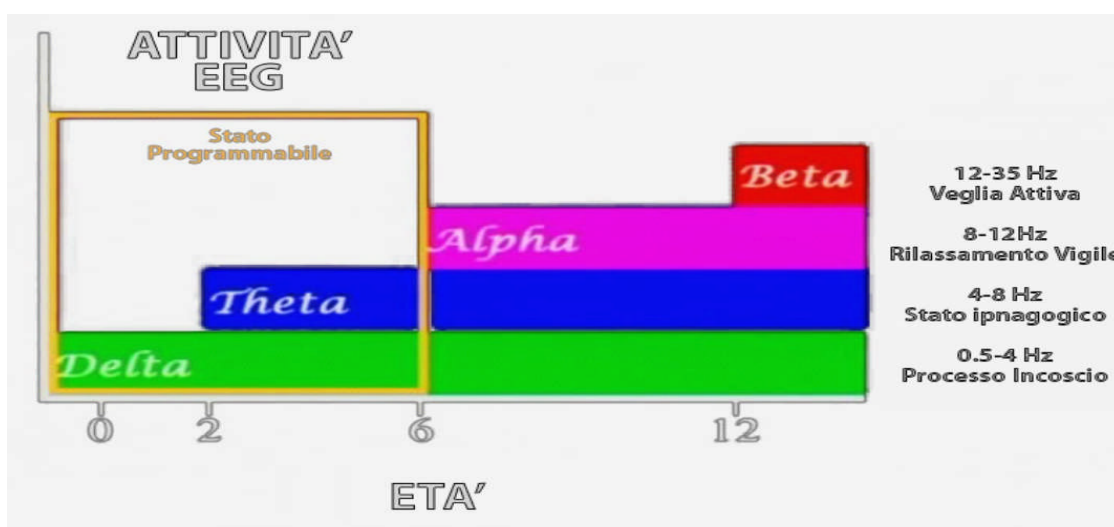
2 – 6 anni: prevalenza di onde Theta; il bambino apprende le basi dell'interazione sociale, l'uso del linguaggio e il ragionamento logico; in questa fase le esperienze del bambino sono centrali nell'evoluzione della sua identità e personalità; le sue capacità di apprendimento sono straordinarie. La mente del bambino in questa fase è educabile e plasmabile.

6 – 12 anni: prevalenza di onde Alpha; il bambino è in una fase di apprendimento più cognitiva che è caratterizzata dai limiti linguistici; è meno

creativo e flessibile rispetto alla fase precedente ma il suo cervello è ancora molto suggestionabile.

Dopo i 12 anni: prevalenza delle onde Beta; in questa fase il cervello di una persona è per la maggior parte del tempo in una modalità di esecuzione; questo vuol dire che la persona ha un'alta performance cognitiva ma è meno flessibile e suggestionabile.

Fasi evolutive e onde cerebrali



Perché, tutto questo dovrebbe interessarci?

Ve lo spiego subito. L'ipnosi riguarda principalmente uno stato particolare di coscienza collegato a una specifica attività elettrica del cervello.

Quando una persona è in ipnosi, infatti, il suo cervello emette prevalentemente onde Theta e la sensazione che si ha è proprio quella di addormentarsi, anche se si rimane successivamente in quello stato di confine tra veglia e sonno per un periodo prolungato di tempo.

Per capire meglio il funzionamento del cervello proviamo a immaginarlo come un'auto a 4 marce. La prima è Beta e come la prima marcia di un'auto serve per i compiti impegnativi, per le partenze e le salite. La seconda è Alpha e permette al cervello di procedere svolgendo le sue funzioni senza troppo sforzo. La terza è Theta e lo fa andare ancor più in automatico risparmiando benzina e preservando il motore. La quarta è Delta e con questa marcia il cervello riposa profondamente, continuando a svolgere funzioni ugualmente importanti.

Quand'è che il cervello è maggiormente programmabile e suggestionabile?

Potete pensare al cervello anche in un altro modo, cioè secondo le sue fasi funzionali. Pensate alla fase Beta come all'esecuzione di un compito, alle fasi Alfa e **Theta** come quelle di programmazione e a quella Delta come quella di riposo e stand-by.

Questo ci fa capire il motivo per cui l'ipnosi è una condizione in cui la mente delle persone è maggiormente suggestionabile e programmabile. La fase Theta rende il cervello più sensibile alle suggestioni. Perciò se volete convincere qualcuno o guidarlo verso azioni specifiche lo farete molto più facilmente se il vostro interlocutore è in fase Theta e quindi in ipnosi.

Come si possono utilizzare le onde Theta nella comunicazione efficace?

Quello che possiamo fare per essere più incisivi nella nostra comunicazione è imparare a riconoscere quando la persona entra in questo stato naturalmente e sviluppa una trance leggera.

Oppure possiamo utilizzare direttamente degli strumenti ipnotici per produrre lo stesso stato. Adesso basterà seguire delle semplici regole nella formulazione delle vostre suggestioni per renderle efficaci e utilizzare alcune formule verbali e non verbali per produrre una leggera amnesia e il gioco è fatto.

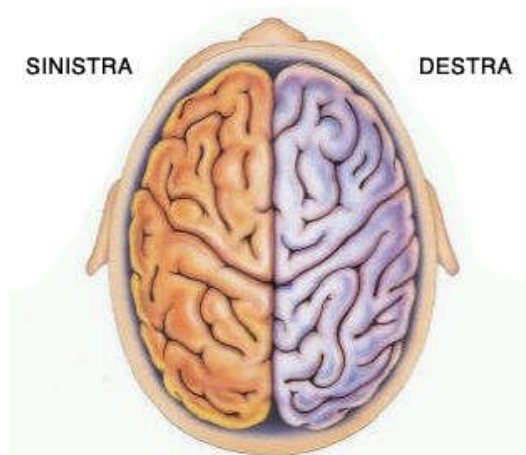
A questo punto il programma è installato e spesso senza che la persona se ne renda conto, a meno che non conosca le tecniche ipnotiche e scopra ciò che state facendo.

E Obama avrebbe giocato con le onde cerebrali delle persone?

Obama sembra aver prodotto ripetutamente quello stato ipnotico caratterizzato dalle onde Theta per installare le sue suggestioni e i suoi comandi; fra poco capirete come.

Quale parte del cervello è coinvolta nell'ipnosi?

Il cervello umano è diviso in due emisferi: destro e sinistro.



Le induzioni ipnotiche si basano sulla disattivazione di un emisfero del cervello e la contemporanea attivazione dell'altro. Studi degli anni '60 sulla dominanza cerebrale¹, hanno stabilito che l'organizzazione del cervello ha una lateralizzazione strutturale e funzionale per l'immagazzinamento, il processamento e il recupero dell'informazione.

Solitamente il nostro emisfero sinistro è quello dominante e implicato nella produzione e comprensione del linguaggio verbale. Questo emisfero è quello della mente razionale, della nostra consapevolezza, della critica e della ragione.

L'emisfero destro invece è quello che è collegato ai processi inconsci, metaforici e meno razionali: il nostro inconscio per capirci.

E su quale **emisfero** opera l'ipnosi? In realtà su entrambi, attraverso un semplice processo che, per mezzo di strumenti linguistici verbali e non verbali, inizialmente disattiva l'emisfero dominante, razionale e il senso critico, e poi agisce direttamente sul nostro inconscio.

E Obama ha fatto tutto questo?

Lo vediamo subito.

CAPITOLO 3: Come Obama usa l'Ipnosi

Tutti i grandi comunicatori usano l'ipnosi, che sia una dote naturale o appresa. A un'attenta analisi risulta che anche Obama utilizza decine di strategie e tecniche, praticamente tutto ciò che un ipnotista esperto potrebbe utilizzare. Ma concentriamoci sulle tecniche più evidenti.

Tre fasi che ogni ipnotista conosce bene, e che descrivono in modo generico ma esaustivo il processo ipnotico, sono identificabili con l'acronimo ABS:

- A) Attrarre e focalizzare l'attenzione;
- B) Bypassare il fattore critico;
- S) Stimolare una risposta inconscia.

Ogni tecnica ipnotica utilizzata da Obama appartiene a una di

queste fasi. Individuiamo quelle che sono le tecniche per ciascuna delle suddette fasi.

A - Attrarre e focalizzare l'attenzione

Per fare questo Obama utilizza:

- lentezza dell'inizio;
- separazione strategica delle frasi;
- frasi composte di poche parole;
- uso sistematico delle pause e dei silenzi.

B - Bypassare il fattore critico

Per fare questo Obama utilizza:

- trasferimento di un'emozione positiva di rilassamento;
- posizione umile, one-down;
- linguaggio generico;
- chunking-up²;
- cold reading³;
- tricks of the mind⁴;
- tripletta ipnotica⁵;

- conversational stoppers⁶;
- costruzione del campo affermativo attraverso i truismi e gli Yes-Set in successione;
- tecniche di confusione e sovraccarico⁷.

S – Stimolare una risposta inconscia

Per fare questo Obama utilizza:

- ripetizione delle parole chiave a forte impatto emotivo;
- uso delle storie personali per provocare stati alterati di coscienza;
- uso delle ancore non verbali potenziate.

Ma vediamo più nello specifico ciò che Obama usa, punto per punto, facendo degli esempi.

Lentezza dell'inizio e insolita lunghezza dei suoi discorsi

La prima cosa che colpisce dei discorsi di Obama è l'estrema lentezza degli inizi. Ma perché? Perché in questo modo egli crea attesa e attrae l'attenzione di ogni singola persona. Questa è la

condizione necessaria per iniziare ogni buona ipnosi.

Ciò che Barack Obama cerca di fare solitamente all'inizio dei suoi discorsi è solo trasferire un'emozione di calma, serenità e rilassatezza.

<http://www.youtube.com/watch?v=jiykBz00nzw>

Obama Speech Inizio Lento.avi

Spesso nelle prime fasi si limita solo a raccogliere gli applausi, ripetendo all'infinito le parole «*Thank you...*» Grazie. È vero che lo sta dicendo al pubblico, ma contemporaneamente si rivolge anche a se stesso. E non dice mai «Troppo gentili» dice solo «*Thank you so much, thank you, thank you... thank you so much*», traducendo l'applauso del pubblico in un'espressione verbale precisa diretta a se stesso.

http://www.youtube.com/watch?v=e6rg4dCu5_o

Obama Speech Ringraziamenti Iniziali.avi

Altra cosa interessante è che i discorsi di Obama sono insolitamente **lunghi**: da un minimo di 45 minuti fino a più di un'ora, molto superiori ai canonici 25/30 minuti utilizzati comunemente dagli altri candidati.

Potrebbe non sembrare strano se non si considera che tramite un discorso più lungo si ha una maggiore possibilità di *disattivare l'uso della mente conscia* e attivare l'emisfero destro, quello dell'inconscio, e sfruttare il fatto che il nostro cervello vada in ipnosi spontaneamente per almeno 10 minuti ogni ora.

La sua è una posizione umile di bravo ragazzo, che sbatte le ciglia frequentemente come quando si fanno i complimenti a qualcuno.

Ma passiamo alla seconda fase, che è ancora più interessante.

CAPITOLO 4:

Fissazione dell'Attenzione e Abbassamento del Fattore Critico attraverso il Linguaggio

A questo punto Barack Obama inizia a **parlare lentamente con frasi brevi e pause tra una frase e l'altra**, creando aspettativa per ogni parola pronunciata. Quella dell'**uso dei silenzi** è una tecnica teatrale ben conosciuta che ha qui la funzione di fissare l'attenzione di ogni singola persona.

Con frasi brevi e spezzate, infatti, si ha sempre l'impressione di essere a metà di un discorso e ciò lascia una finestra aperta nella nostra attività mentale (effetto Zeigarnik⁸) rendendo il cervello affamato di nuove informazioni.

Inoltre, per rendere tutto ancor più accattivante, Obama inizia spesso raccontando una storia. Questo è il modo in cui ogni

*ipnotista ericksoniano*⁹ inizia un'induzione ipnotica. La storia ipnotica è ancora più potente se racconta di qualcuno che sperimenta uno stato ipnotico di profondo assorbimento mentale. Le persone hanno il tempo di *immedesimarsi* nel personaggio della storia e mettere in atto gli stessi processi mentali. Se riesco a portare un gruppo di persone a immedesimarsi con le mie emozioni e i miei sentimenti, posso poi facilmente *modificare il loro stato emotivo lavorando sulla storia stessa*.

È questo quello che succede quando guardiamo un film che ci emoziona: è come se lo vivessimo dall'interno e non dall'esterno, e ciò che capita ai personaggi del film ha la capacità di cambiare il nostro stato emotivo. Ci immedesimiamo nei personaggi attraverso delle strutture neurali ben precise chiamate *neuroni specchio*¹⁰, che si attivano quando qualcuno entra in relazione con noi. Potete osservare da soli come Obama utilizza abilmente questa tecnica.

<http://www.youtube.com/watch?v=Z57Dq3vRIF4>

Obama Speech Uso Temi Ipnotici.avi

28

www.potereipnotico.com  www.dialogika.it

Uso del linguaggio ipnotico

A differenza del linguaggio informativo, il linguaggio ipnotico ha la caratteristica di non trasferire informazione ma di *evocare uno stato interiore* fatto di emozioni, sensazioni, immagini, suoni, odori e sapori.

Se per esempio ti dicessi:

«Puoi immaginare dove vuoi essere... tra 2 anni da adesso... e pensare a tutte le cose che potrai aver realizzato... e sapere che la strada forse è stata lunga... ma che ti ha portato proprio a ciò che volevi...»,

sarebbe diverso dire rispetto a:

«Tra due anni avrai un lavoro sicuro in un ufficio davanti a un computer e guadagnerai 1500 euro al mese».

Perché questi due scritti sono diversi? Qual è quello in cui vi riconoscete di più? Probabilmente nel primo, che è sufficientemente *vago* da permettervi di immaginare qualsiasi tipo

di scenario, anche quello descritto nel secondo paragrafo.

È la stessa tecnica utilizzata dai *cartomanti* che girano la prima carta e dicono:

«Mmmmm... vedo un problema (ma v\`a!)... e questo problema ha a che fare con una persona (e con chi senn\`o?) e questa persona \`e una persona vicino a te... (e cos\`i via)».

Nel gergo ipnotico le suddette frasi si chiamano “**Truismi**”, da *True*, che in inglese vuol dire “vero”. I Truismi, infatti, sono frasi che sono inevitabilmente vere, e per questo creano un accordo tra chi le pronuncia e il suo interlocutore, un accordo che per\`o \`e solo emotivo e non di contenuto.

Magari ci\`o che mi sono immaginato \`e totalmente diverso da ci\`o che l'altro pensava ma ho comunque la sensazione che sia riuscito a leggermi nel pensiero. \`E come se ci si sentisse capiti da quelle persone, ma la sensazione non \`e basata sul contenuto bens\`i sulla risposta emotiva inconscia.

I Truismi sono ancor pi\`u potenti se sono in successione e vanno a

formare uno **Yes-Set**, una serie, cioè, di affermazioni con le quali non si può che essere d'accordo.

Questo è quello che fa un ipnotista nella costruzione di uno Yes-Set: descrive volontariamente dei fatti evidentemente veri su vari livelli della realtà immediata del soggetto; in questo modo *abbassa il livello di guardia* del fattore critico della persona, facendo sì che arrivi a considerare l'ipnotista come parte attendibile di un'informazione per successive suggestioni. Tutto questo avviene sulla base di affermazioni ovvie e prive di contenuto.

Il soggetto continua a ricevere informazioni non dall'esterno ma dall'interno della sua esperienza, associando immagini, suoni ed emozioni totalmente personali e sostanzialmente svincolate da ciò che accade all'esterno. La percezione che ha, però, è quella di ricevere tali informazioni dall'esterno, dalla fonte della **comunicazione ipnotica** che gli viene fatta. In questo modo le persone iniziano a fidarsi dell'ipnotista e ad accettare alcune suggestioni che potrebbero non essere così immediatamente

verificabili.

E che cosa fa Obama? Parla e parla, non passando quasi mai informazioni ma stimolando una *risposta emotiva inconscia*. E con questo si entra nella seconda fase del processo ipnotico, cioè: bypassare il senso critico. Come?

Obama sembra preparare il pubblico alle sue suggestioni attraverso una serie impressionante di “truismi”, che abbassano le difese del senso critico del pubblico.

Obama dice cose ovvie che ripete continuamente durante i suoi discorsi, ma che sono per lo più prive di contenuto, espressioni come: «*questo è il momento*», «*sono in piedi davanti a voi*». E Obama ripete evidentemente queste due espressioni perché sono innegabilmente vere: è ovvio che «*questo è il momento*» in quanto sta accadendo proprio adesso, e che se vi sta parlando è probabilmente in piedi davanti a voi! Due elementi assolutamente veri che hanno il potere di abbassare il fattore critico di chi guarda o ascolta.

Ma vediamo un esempio di questo nel suo **Discorso alla Convention Nazionale Democratica a Denver 2008**. In questo caso 3 delle espressioni ipnotiche preferite da Obama sono: «*è per questo che sono in piedi davanti a voi stasera*», «*è tempo di*», «*adesso è il momento*». Solo queste tre espressioni sono ripetute per un totale di 14 volte durante il suo speech. In particolare nel suo discorso dice «*mentre sono qui in piedi davanti a voi stasera*» per 3 volte: all'inizio, a metà e alla fine del discorso.

Nello specifico:

«*Questo è il motivo per cui sono in piedi qui stasera (truismo). Perché per 232 anni (truismo), in ogni momento in cui quella promessa è stata messa a rischio (quale promessa? da chi è stata messa in discussione?), uomini e donne comuni, studenti e soldati, contadini e insegnanti, infermieri e custodi (truismo che copre ogni possibilità) hanno trovato il coraggio di mantenerla viva (che cosa? la promessa? quale? e nel caso, in che modo l'hanno mantenuta viva?).»*

I fondamenti che utilizziamo per misurare (chi li utilizza? in cosa

consistono?) *la forza economica, si basano sul fatto che stiamo vivendo quella promessa* (quale promessa? ancora non lo ha detto) *che ha reso grande questo Paese* (in che modo? forse adesso ce lo dice), *una promessa* (quale?) *che è l'unica ragione per la quale sono qui in piedi stasera* (ancora non ci ha detto qual è la promessa e dovremmo capire perché è qui stasera in piedi da qualcosa che non ci ha ancora spiegato... buffo no? Non così buffo per un pubblico in uno stato di ipnosi di massa!).

Ma (il *ma*, *però* e *invece*, come le preposizioni avversative in generale, hanno il potere di creare **amnesia** su ciò che si è detto prima), *io sono qui in piedi stasera perché* (stavolta forse ce lo dice...) *attraverso tutta l'America qualcosa si sta agitando* (e da cosa si capisce, che cosa in particolare e come soprattutto?), *ciò che quelli che dicono di no* (chi sono questi?), *ma capiscono, è che questa elezione non ha mai avuto a che fare con me* (se non ha a che fare con lui che è il candidato alla presidenza...). *Ha avuto a che fare con voi* (cioè con noi chi?).»

Qui le cose sono due: o è un po' confuso o **utilizza un linguaggio**

ipnotico.

Io opto per l'ultima. Fa un uso continuo di affermazioni che sono talmente vaghe e generiche da non poter essere confutate. In questo modo costruisce un discorso implicito con chi lo ascolta, preparando il terreno per le sue suggestioni più dirette.

Ancora nello stesso discorso Obama dice per sei volte «è *venuto il tempo*». La ripetizione è evidente, e appare a un primo sguardo come una frase cardine del suo discorso, ma in realtà è solo la continuazione della sua induzione ipnotica.

Obama dice:

«È venuto il tempo di finirla con questa dipendenza (quale?) e di capire che scuotere è una misura provvisoria ma non una soluzione a lungo termine. Neanche vicino (cioè?!?)».

È venuto il tempo di rispondere al nostro obbligo morale di fornire per ogni bambino un'istruzione di livello mondiale (cos'è?), perché solo con questo potremo competere nell'economia globale (abbastanza vago).

È venuto il tempo, finalmente, di mantenere la promessa della sanità accessibile per ogni singolo Americano (la promessa di chi?).

È venuto il tempo di aiutare le famiglie con le giornate di malattia pagate e dei permessi per bisogni familiari, perché nessuno in America dovrebbe essere messo in condizione di dover scegliere tra il proprio lavoro e aver cura di un bambino malato o un genitore sofferente.

È venuto il tempo di cambiare le nostre leggi sulla previdenza così che le vostre pensioni siano protette prima dei bonus degli Amministratori delegati; è il tempo di proteggere la previdenza sociale per le generazioni future.

E adesso è venuto il tempo di mantenere le promesse di un pagamento equo per lo stesso giorno di lavoro, perché voglio che le mie figlie abbiano le stesse possibilità dei vostri figli.»

Qui Obama fa uso non solo del linguaggio ipnotico ma anche di leve emotive forti che parlano di malattia, di bambini, di anziani, di sofferenza, di lavoro e di figli. Tutti elementi che smuovono le emozioni di chiunque.

Oltre che far leva su questo, egli collega ogni emozione **negativa** a un *segnale non verbale* specifico che fa con entrambe le mani contemporaneamente, un gesto preciso. Mentre quelle **positive** e commoventi sono associate a un altro segnale che utilizza anche ogni volta che parla di «cambiamento», «fiducia», «*se stesso*», «JFK» o «Martin L. King». Questi segnali si chiamano **ancoraggi**, che alla fine vi spiegherò nello specifico.

Ma prima un altro esempio dell'arte ipnotica di Obama, che ripete 5 volte l'espressione «*questo momento*» sempre nello stesso discorso.

«*Ci incontriamo in uno di quei momenti decisivi, un momento in cui la nostra economia è in subbuglio e la promessa americana è stata minacciata ancora una volta* (quale promessa? Si

ricomincia?)

Questo momento (truismo) □ questa elezione (truismo) □ è la nostra occasione di mantenere, nel 21° secolo (truismo), la promessa americana in vita (cosa vuol dire?).

Avete dimostrato che cosa la storia ci insegna (chi ha dimostrato a chi?) che nei momenti decisivi come questo, il cambiamento di cui abbiamo bisogno non viene da Washington (che vuol dire?).

L'America è in uno di quei momenti (sì?).

In questo momento, in questa elezione, dobbiamo promettere ancora una volta... (chi e che cosa? e soprattutto la frase è finita?).»

Obama utilizza una varietà di altre affermazioni con le quali non si può che essere d'accordo, che creano un campo affermativo ipnotico. Le più semplici sono «*abbiamo bisogno del cambiamento*», «*noi siamo la speranza del futuro*», «*sì possiamo*».

Queste sono affermazioni che a logica non hanno significato ma che vanno a colpire direttamente l'inconscio, specialmente quello delle persone più giovani e suggestionabili. Studi recenti sulla “ipnotizzabilità” dei soggetti dimostrano che circa il 20 % delle persone sono sonnambule. Ciò significa che per una persona su cinque è sufficiente ricevere un comando direttivo in uno stato di leggera confusione per ritrovarsi a eseguire un compito senza sapere neppure il perché. La parte restante dei soggetti ha solo bisogno di essere indotta in uno stato ipnotico, ed è proprio a questo punto che Obama sembra utilizzare i suoi comandi più diretti.

Un ultimo esempio di come Obama prepara il terreno per le sue suggestioni:

«Stasera, (truismo) stasera dico agli Americani (truismo), ai Democratici, ai Repubblicani e agli Indipendenti di questa grande terra (truismo), BASTA! (... questa è una suggestione)

Questo momento (truismo), queste elezioni (truismo), sono la

nostra possibilità di mantenere (ancora del pollice e indice per mantenere il suo messaggio ipnotico), nel 21° secolo (truismo), in vita la promessa americana (turismo; quale promessa?). Perché (affermazione di collegamento causale illogico) la prossima settimana (truismo), nel Minnesota (truismo), lo stesso partito che vi ha portato due mandati di George Bush e Dick Cheney chiederà a questo Paese il terzo (truismo).

E noi siamo qui (truismo) perché (affermazione di collegamento causale illogico) amiamo questo Paese (truismo) troppo per lasciare che i prossimi quattro anni assomiglino agli ultimi otto (linguaggio generico: truismo). Il 4 Novembre dobbiamo (il comando più potente) alzarci e dire: “Otto e BASTA” (tripletta ipnotica: viene ripetuta dal pubblico).»

speech_Obama_truismi.avi
<http://potereipnotico.com/video/obama2.html>

Una volta che con tutto questo Obama ha preparato il pubblico

inizia a guidarlo con una serie di **comandi diretti**. A questo proposito è interessante notare cosa dice Obama alla fine di un suo discorso, dopo aver preparato il suo pubblico con una serie di truisimi e frasi confusive.

Obama dice:

«E quando sarete nella cabina elettorale una luce scenderà dall'alto (cabine proprio come quelle che potete vedere nella foto a pag. 44), splenderà sopra di voi, sperimenterete un'epifania (addirittura?), e direte a voi stessi: "Devo votare per Barack" (questo è un chiaro comando ipnotico).»

Sembra impossibile che abbia detto queste parole. Ne hanno parlato in molti sul web. Be', se non ci credete guardate questo video che riporta queste esatte espressioni:

Speech_Obama_The_One.avi

<http://potereipnotico.com/video/obama1.html>

Proprio così, sono le esatte parole, che potrebbero essere normali per un predicatore, non certo per il presidente degli Stati Uniti. A meno che non stesse parlando direttamente all'inconscio di tutte le persone che lo stavano ascoltando in uno stato ipnotico che lui stesso aveva creato.

CAPITOLO 5: Costruzione di una Realtà

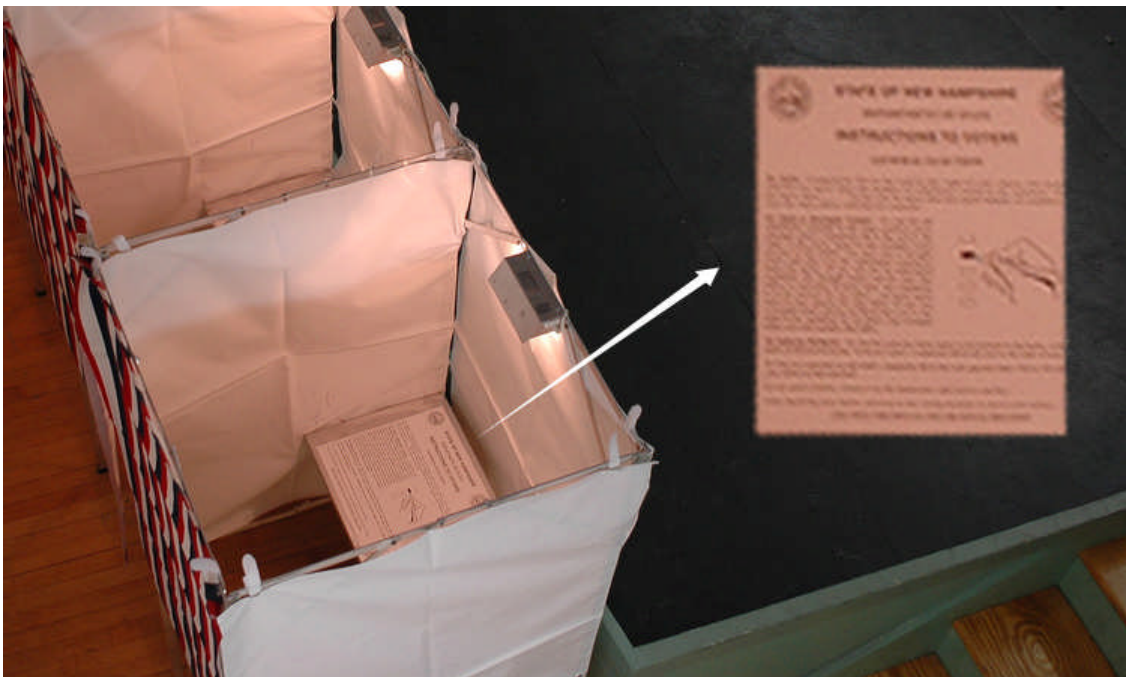
L'uso di ancore ipnotiche

Vorrei che nell'osservare i filmati di Obama prestaste attenzione anche all'uso che egli fa dei gesti, specialmente a quelli fatti con le mani, e che notaste in particolare il gesto che fa, unendo il suo pollice e indice, ogni volta che parla di qualcosa di emozionante o di se stesso, o dell'America, o del futuro, o del cambiamento. Usa questo gesto *centinaia di volte* trasformandolo in un interruttore per una forte esperienza emotiva.



43

È abbastanza particolare che sia lo stesso gesto che è servito agli americani per scegliere il loro attuale Presidente: l'indice e il pollice uniti, con le altre dita strette, esattamente nella posizione in cui si tiene la mano quando si desidera “segnare” o scrivere qualcosa o il nome di una persona, o annerire una casella.



Confrontate il gesto con quello rappresentato sull'illustrazione che spiega agli elettori come votare, secondo voi è un caso?

Notate anche come Obama usi l'indice della mano destra o

sinistra ogni volta che sta dando una suggestione, trasformandola in questo modo in un comando.



Puntare l'indice, infatti, è il segnale non verbale più comune e valido nella maggior parte delle culture per esprimere un ordine o un comando.

CAPITOLO 6:

Comunicazione Non Verbale Evoluta

Prima di concludere questo breve scritto sulle tecniche ipnotiche riscontrate nella comunicazione di Obama, vorrei farvi notare altri 3 interessanti particolari della sua comunicazione, in particolare della comunicazione “non verbale”.

- 1) Obama inclina la testa solo nelle interviste;
- 2) Obama stringe la mano in modo particolare;
- 3) Il simbolo utilizzato da Obama nella sua campagna elettorale è praticamente identico a quello Presidenziale.

Andando con ordine:

- 1) Vorrei che notaste che Obama ha una postura particolarmente eretta e simmetrica quando espone i suoi discorsi a una platea. La sua testa è sempre alta e dritta. Quando invece viene intervistato (e ripreso), tende a inclinare la testa alla sua destra.



Posizione di Obama durante interviste televisive.

Niente di strano, se questo non fosse un gesto ben conosciuto dagli esperti di comunicazione non verbale come una *dichiarazione di sottomissione*. Nel linguaggio animale, infatti, quel gesto vuol dire «mostrare la gola» e in particolare la vena giugulare, una parte molto vulnerabile del nostro corpo. È come dire all'altro: «Sii clemente, accetto la tua superiorità, quindi sii buono con me.» Questo è un atteggiamento che tende a *manipolare* l'interlocutore e

orientarlo verso un modo di porsi non aggressivo. Obama può così facilmente ingraziarsi l'intervistatore di turno ed evitare gran parte delle domande più difficili (gestione e anticipazione dell'obiezione).

2) Nei confronti televisivi con gli avversari Obama utilizza altri strumenti molto potenti della comunicazione non-verbale. Alla fine di ogni confronto è il primo a muoversi dalla sua postazione e a guadagnare il centro della scena, e a quel punto stringe la mano dell'avversario toccando con l'altra il braccio di quest'ultimo o la spalla, o chiudendo addirittura la mano dell'avversario tra le sue.



48

Questo è un preciso segnale non verbale di *supremazia* e potere sull'altra persona. È come se in questo modo comunicasse che si può permettere di toccare l'altro e quindi di gestirlo e manovrarlo.

Un'altra cosa interessante da notare nella sua comunicazione non verbale è un gesto ancora più evidente e per certi versi incredibile. A un'osservazione attenta, infatti, nei dibattiti con gli avversari si nota spesso che Obama, alla fine del discorso dell'avversario, prima di prendere la parola si gratta il viso con il dito medio della mano che è dalla parte dell'avversario, facendo un gesto che nella cultura occidentale è inequivocabile.



Come se con questo gesto volesse svalutare volgarmente tutto ciò che il suo avversario ha appena detto.

- 3) Infine, un'altra cosa importante che emerge è che neppure la scelta del **simbolo** utilizzato da Obama nella sua campagna elettorale è stata casuale. Il simbolo che, infatti, lo ha accompagnato in tutte le sue apparizioni pubbliche è praticamente *identico a quello presidenziale*, come potete giudicare voi stessi.



Immagini dei simboli della campagna elettorale di Obama e del simbolo Presidenziale americano.

Notate in particolare come al posto della parola **Presidente** riportata nello stemma presidenziale, in quello utilizzato da **Obama** ci sia il suo nome, nella stessa identica posizione. Anche questa non è una suggestione da poco!

CONCLUSIONE

Come vi ho detto all'inizio queste sono solo alcune delle decine di tecniche ipnotiche che Obama ha usato nella sua campagna elettorale e che lo hanno portato a una vittoria schiacciante senza precedenti.

Obama è un mito americano e un grande comunicatore. Le persone sono state convinte non solo dalle sue idee ma soprattutto dall'emozione che egli è riuscito a trasmettere. Per descrivere nel dettaglio le tecniche che ha usato servirebbero centinaia di pagine. E se volete approfondire l'argomento potete scaricare il video in cui spiego altre tecniche utilizzate da Obama. Lo potete fare andando direttamente alla pagina www.potereipnotico.com.

Non so se avete mai utilizzato anche solo una delle tecniche che ho descritto in questo ebook, certo è che da oggi farete un po'

più attenzione alle parole e ai gesti delle persone, sviluppando forse una maggiore sensibilità nei confronti delle comunicazioni ipnotiche a cui siamo continuamente sottoposti. Il mio intento, nell'insegnare le tecniche ipnotiche nei corsi che tengo, è quello di rendere le persone più consapevoli rispetto agli strumenti che si possono utilizzare per convincere e creare delle realtà alternative. Una persona più competente è anche una persona più libera di scegliere e creare il mondo a cui vuole appartenere.

Se volete farvi un'idea di quali sono i corsi in cui apprendere tutto questo, potete visitare il nostro sito www.dialogika.it.

Mi auguro di incontrarti presto per continuare a esplorare con te le meraviglie della comunicazione umana!

Charlie Fantechi

www.charliefantechi.com

P.S.: dopo averlo letto lasciatemi i vostri commenti sul blog:

<http://www.giacomobruno.it/index.php/2008/12/16/ma-obama-ha-usato-lipnosi/>

APPENDICE

¹ Lateralizzazione e dominanza cerebrale: l'emisfero destro è dominante per le funzioni spaziali e matematiche, mentre l'emisfero sinistro è dominante per le funzioni verbali e analitiche (Mountcastle, 1962; Zangwill, 1960).

² Chunking up: Il Chunking è la riorganizzazione o frazionamento di un'esperienza in porzioni più grandi o più piccole. Questo processo avviene modificando la nostra percezione, scendendo o salendo di livello.

- Il *Chunking up* (Milton Model) muove verso un livello di informazione più ampio e astratto.
- Il *Chunking down* muove verso un livello di informazione più specifico.
- Il *Chunking laterale* implica una ricerca al medesimo livello di informazione.

³ Cold reading: l'arte in cui si crea l'illusione di sapere tutto della persona che ci si trova davanti.

⁴ *Tricks of the mind*, di Derren Brown.

⁵ Tripletta Ipnotica: quando le persone concentrano ripetutamente la loro

attenzione su una determinata idea o risultato esso tende a realizzarsi. Da qui deriva la regola detta tripletta ipnotica: è consigliabile fare suggestioni almeno tre volte per accumulare l'effetto. Milton Erickson utilizzava questo principio di grande impatto in modo da seminare indirettamente un'idea con poche metafore e quindi dare suggestioni indirette utili ad ottenere l'effetto che stava cercando.

⁶ Conversation Stopper: un'osservazione o una domanda che crea una confusione momentanea nell'interlocutore.

⁷ Confusione e sovraccarico: la confusione è un fenomeno che avviene quando il cervello ha troppe informazioni da gestire contemporaneamente e viene quindi sovraccaricato passando in fase Theta, fase di coscienza programmabile.

⁸ Effetto Zeigarnik: l'Effetto Zeigarnik prende il nome dalla psicologa russa Bluma Zeigarnik che per prima ha indagato questa spinta motivazionale umana. Esso consiste nel desiderio di portare a termine un compito prima di iniziare un altro. L'effetto spiega il perchè alcune persone resistono alle richieste di interrompere un compito e perché alcuni sentono l'esigenza di finire un dato lavoro al di là dell'orario lavorativo, oppure trovano difficoltà a lavorare simultaneamente a più compiti.

⁹ *La mia voce ti accompagnerà* di M.H. Erickson, ed. Astrolabio

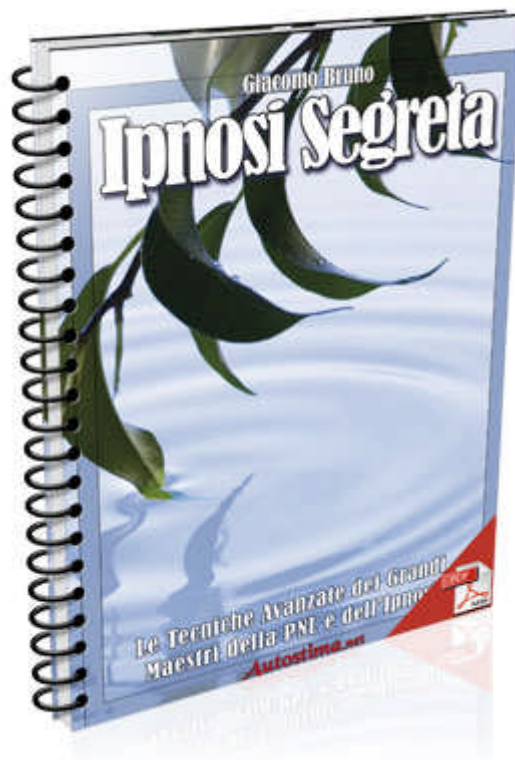
¹⁰ *Neuroni specchio*, Rizzolatti G. & Gazzaniga M. S.

Neuroni Specchio: I neuroni specchio sono una classe di neuroni specifici che si attivano sia quando si compie un'azione sia quando la si osserva mentre è compiuta da altri (in particolare tra conspecifici). I neuroni dell'osservatore "rispecchiano" quindi il comportamento dell'osservato, come se stesse compiendo l'azione egli stesso. Questi neuroni sono stati individuati nei primati, in alcuni uccelli e nell'uomo. Nell'uomo, oltre ad essere localizzati in aree motorie e pre-motorie, si trovano anche nell'area di Broca e nella corteccia parietale inferiore. Alcuni scienziati considerano la scoperta dei neuroni specchio una delle più importanti delle neuroscienze degli ultimi dieci anni. Per esempio Ramachandran ha scritto un saggio sulla loro importanza potenziale nello studio dell'imitazione e del linguaggio.

Neuroni_Specchio.avi: <http://www.youtube.com/watch?v=BZmlqNqy72k>

EBOOK CONSIGLIATO

IPNOSI SEGRETA



Le Tecniche Avanzate dei Grandi Maestri della PNL e dell'Ipnosi

57

BRUNO EDITORE
Ebook per la Formazione

Per il Catalogo aggiornato visita il sito:

www.BrunoEditore.it

