



Comunicazione

Efficace

Tratto dal videocorso “Comunicazione”
di Giacomo Bruno

Questo e-book gratuito è stato scaricato dalla sezione Tutto di più forse di
Lavoratorio.it – quotidiano online sul mercato del lavoro



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 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



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!

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 sensazione di curiosità?”. Con una frase del genere la obbligheremo ad 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 realtà si riferisce proprio a noi che siamo lì di fronte, ma senza essere troppo specifici supereremo qualsiasi barriera difensiva!



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 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 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!



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 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 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.



Ricalco!

Ricalco (o Rispecchiamento) è una tecnica derivata dalla programmazione neurolinguistica che consiste nel 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



inconsci 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 rispecchia la velocità dei pensieri e della mente. Se noi parliamo velocemente ad 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 ciò che riguarda l'utilizzo della voce. E' 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 ad 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 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.

Puoi scaricare gratuitamente la seconda parte dell'e-book sulla
Comunicazione efficace, collegandoti alla sezione Tutto di più forse di
Lavoratorio.it – quotidiano online sul mercato del lavoro.