



COMUNICAZIONE EFFICACE

Seconda parte

Questa è la seconda parte dell'e-book “Comunicazione Efficace”
di Giacomo Bruno. Puoi scaricare gratuitamente la prima parte
collegandoti alla sezione Tutto di più forse del sito
Lavoratorio.it – quotidiano online sul mercato del lavoro

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 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?” 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, perché 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. 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 ed 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, finché 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 completamente rilassata. *Ora*, mi chiedo come fai ad esprimere tanta serenità dai tuoi occhi...”. Il magnetismo di questa frase è davvero potente e l’effetto è assicurato.



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 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 stesso dicasi per persone che prevalentemente si rappresentano la realtà attraverso suoni o sensazioni.

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



Strategie di innamoramento!

Attraverso gli accessi oculari e lo studio dei sistemi rappresentazionali della persona che vogliamo conquistare, possiamo intuirne la strategia di innamoramento. Cosa è una strategia? E' il modo in cui ognuno di noi svolge un determinato compito o arriva ad 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 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 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 ad immaginarti con lui nelle più svariate situazioni? Ora, succede che ad 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.



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 ci pensiamo molti animali fiutano il cibo attraverso il naso; più che la vista è l'olfatto il senso dedicato all'interesse. E' 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.

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 ad intuire qualcosa è necessario continuare la nostra scoperta attraverso nuovi elementi, sondando nuove reazioni e cercando di scoprire il più possibile dell'altra persona!



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. E' 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**.

Decine di persone che hanno frequentato il nostro **corso “COMUNICAZIONE”** hanno migliorato brillantemente le loro relazioni personali e professionali

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

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



AZIONE!

- 1. Esercitati nel Ricalco Verbale**
- 2. Esercitati nel Ricalco ParaVerbale**
- 3. Esercitati nel Ricalco NonVerbale**

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

PER APPROFONDIRE

PNL SEGRETA



Raggiungi l'eccellenza con i segreti
dei più grandi geni della PNL



Catalogo Autostima.net

VIDEOCORSI:

1. PNL
2. Motivazione
3. Obiettivi
4. Autostima
5. Emozioni
6. Comunicazione
7. Persuasione
8. Modellamento
9. Ricchezza
10. Negoziazione & Vendita
11. Seduzione
12. Leadership
13. Decisioni
14. Team Building
15. Ipnosi & Relax
16. Gestione Stress
17. Lettura Veloce & Memoria
18. Public Speaking
19. PNL Coach
20. Sport Coach
21. Smettere di Fumare
22. Controllo del Peso & Dieta
23. Web Marketing
24. Vincere in Borsa
25. Fare Soldi Online

AUDIOCORSI:

- Audiocorso PNL
- Audiocorso Ricchezza

EBOOK/LIBRI:

- Investire in Borsa
- Fare Soldi Online in 7 Giorni
- Fare Soldi Online con Ebay
- Fare Soldi Online con Google
- Fare Soldi Online con Blog e MiniSiti
- Seduzione
- PNL Segreta
- Lettura Veloce 3x

[Clicca qui per vedere il CATALOGO AGGIORNATO su Autostima.net](#)



PROGRAMMA DI AFFILIAZIONE

Ti è piaciuto questo ebook?

**Rivendi gli ebook di Autostima.net e guadagna
subito il 30% di commissioni!**

[Clicca qui per maggiori informazioni](#)

NOTA: puoi ripubblicare gratis questo ebook sul tuo sito o blog, a patto di non modificare il testo, né l'autore. Mandalo gratis ai tuoi amici. Puoi modificare la grafica, l'impaginazione, e aggiungere eventuali tuoi link di affiliazione ([affiliati ora!](#))

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