

STEFANO BENEMEGLIO

**IL
POTERE DEL GESTO**

**EMOZIONI E DESIDERI NASCOSTI
NEL SILENZIO DEL LINGUAGGIO
NON VERBALE**

TESTO A CURA DI ANTONELLO TINTINAGLIA

Questo libro svela ciò che si nasconde dietro i segni e i gesti delle persone che ci stanno di fronte attraverso il fascino del linguaggio non verbale.

Scoprire il significato di questa comunicazione segreta e comprendere l'utilizzo diventa un percorso per appagare le proprie e altrui esigenze emozionali, per essere vincenti nella comunicazione e ottenere il consenso, nella seduzione, con il partner, nella famiglia, con i figli, nell'ambiente professionale e in quello autorealizzativo.

Stampa

CID CNV Istituto di Psicologia Analogica
e di Ipnosi Dinamica®

Via Battistotti Sassi, 6 – 20133 Milano

Tel. 02/70124751

Tutti i diritti riservati

Finito di stampare nel Novembre 2005

Sistemi - Roma

Fotografie di: Steven Walthew

Stefano Benemeglio, psicologo e ricercatore, studioso del comportamento umano, ipnologo, nasce a Roma nel settembre del 1945.

Il suo straordinario percorso di ricerca sul comportamento umano inizia a metà degli anni '60.

Nel decennio tra il 1968 e il 1978 studia i meccanismi dell'ipnosi sotto il profilo del comportamento emotivo, definisce il modello pragmatico e operativo dell'Ipnosi Dinamica® e codifica un proprio linguaggio di Comunicazione Analogica non verbale.

Partito dall'ipnosi, si dedica successivamente alla ricerca psicologica, per affrontare da una diversa e rivoluzionaria angolatura le problematiche legate alla comunicazione.

Nel 1978 fonda il Cid Cnv, Centro Ipnosi Dinamica® e Comunicazione non Verbale. Siamo negli anni '80 quando nasce la "Psicologia Analogica", disciplina che studia le leggi e le regole che governano il comportamento emotivo dell'uomo.

Con la Psicologia Analogica, Stefano Benemeglio perfeziona i modelli pragmatici interattivi e operativi della Psicoterapia Analogica®.

Alla fine degli anni '80, definendo con modalità sempre più analitiche non solo le procedure ma anche l'aspetto filosofico ed epistemologico della disciplina analogica, il Cid Cnv si trasforma da Istituto di ricerca in Istituto di Psicologia Analogica e di Ipnosi Dinamica®.

COLLANA SULLA PSICOLOGIA ANALOGICA

di Stefano Benemeglio

La psicologia è la scienza capace più di ogni altra di promuovere il cambiamento.

Ciascun individuo può fare di se stesso un semplice consumatore di beni, tecnologie... usato dal sistema come infinitesimale ingranaggio di un meccanismo, oppure può vivere la vita in pienezza giudicando liberamente, creando e costruendo qualcosa per cui valga la pena di vivere.

La possibilità di scelta tra le due opzioni non dipende da ciò che la società ci offre ma da ciò che noi siamo capaci di percepire e di perseguire.

In parole più semplici dipende dalla psicologia di ciascuno se questi è o non è in grado di dare un senso alla propria vita.

Per “psicologia” si intende sia il modo di pensare del singolo sia tutto quel complesso di conoscenze e di tecniche capaci di influenzare questo modo di pensare, potenziandolo, migliorandolo, rendendolo libero da condizionamenti sociali e familiari.

La Psicologia Analogica è un modo di intendere la scienza psicologica ancor prima di essere una disciplina; come disciplina è stata fondata da Stefano Benemeglio e focalizza i dinamismi mentali non logici (analogici appunto), emozionali, che preludono alle formulazioni logiche.

Dai dinamismi analogici si parte per interpretare correttamente la comunicazione analogica, che attiva direttamente tali meccanismi.

La Psicologia Analogica ha partorito procedure comunicative di straordinaria efficacia ed è potenzialmente in grado di rivoluzionare i più accreditati schemi interpretativi della psicopatologia. Stefano Benemeglio è soprattutto un pragmatico, un grande ipnotista arrivato poi ad essere anche un grande ed

originale psicologo. Tutto il suo percorso culturale parte dal saper fare, poi arriva al saper descrivere; esattamente il contrario di chi parte dal saper descrivere, che spesso si articola in una grande complessità descrittiva che al saper realmente fare non conduce.

La collana di Psicologia Analogica raccoglie e raccoglierà manuali autenticamente originali, nell'ambito di una conoscenza non fine a se stessa ma saldamente radicata sui bisogni umani, sulle eterne ed inalienabili esigenze profonde dell'animo umano.

Questa conoscenza è la sola a poter promuovere l'essere umano, dandogli strumenti di potere ma anche autocoscienza e discernimento.

INDICE DELL'OPERA

PREFAZIONE	7
INTRODUZIONE Chi siamo	9
1) L'inconscio, croce e delizia della nostra vita	19
2) Acquisisci carisma	30
3) Il corpo rivela tutto della persona	42
4) Oltre il limite	49
5) I quattro pilastri della seduzione	52
6) Gli scarichi tensionali dell'oggetto di desiderio: i migliori alleati del seduttore.	73
7) Abbiamo fatto centro	84
8) Attenzione! Non stiamo andando bene	94
9) Ciò che nessuno nota: i segnali iconici	105
10) Il simbolismo comunicazionale: sei Asta, Cerchio o Triangolo?	115
11) Tipologia genitoriale	118
12) Tipologia Egocentrica	120

Prefazione

Con la presente pubblicazione l'Istituto Cid-Cnv prosegue la collana editoriale iniziata con "La vendita Analogica®".

Approfitto per esprimere la mia gratitudine a Stefano Benemeglio per avermi permesso di seguirlo, negli anni passati, quale istruttore della sua bellissima materia, la Psicologia Analogica, che ho avuto l'onore e il piacere di insegnare, in Italia e all'estero, sotto la sua guida. L'ho conosciuto nel 1997 a Milano, durante una sua conferenza sull'Ipnosi. Allora stavo preparando l'esame di stato per l'abilitazione forense, e tutto ciò che riguardava la persuasione e lo studio del comportamento esercitava, su di me, un fascino notevole.

Da quel momento posso affermare che la mia vita è cambiata in meglio. Tante cose sono rimaste da fare, d'altronde è giusto essere in continua evoluzione, ma ora, grazie, anche, ad "Analogic Program System", sono diventato "grande" e, malgrado gli impegni professionali, ho accettato di buon grado l'incarico di dedicarmi a questa collana editoriale quale modesto contributo all'Istituto.

Il termine "modesto" non è fuori luogo. Stefano Benemeglio è tecnicamente ineguagliabile. Gli ho visto fare esperimenti di ipnosi dinamica® tali da sbalordire il più scettico e razionale degli individui. Nessuno degli allievi potrà mai raggiungerlo, ma si potrà aspirare a diventare ottimi operatori con risultati brillanti nella vita di ognuno di noi.

Sottolineo che la maggior parte degli amatori del mondo analogico è costituita da professionisti e laureati, a testimonianza del suo pregio culturale.

Questa pubblicazione parla di "potere", senza allontanarsi dal senso della misura e dalla necessità di un ovvio apprendimento.

Tutta la materia è stata applicata dal suo creatore su se stesso, prima di diventare percorso di studi.

Vi spiego perché: “potere”.

Nel Gennaio 1999 mi trovavo a Varsavia, a pranzo con Benemeglio, durante una pausa dei corsi che ivi tenevamo. In quei giorni ebbe un imprevisto che rischiava di cambiargli la vita.

Ebbi la più grande lezione da lui.

Mi disse: “Io non mi abbatto!”.

Si mise a lavorare a ritmi forsennati: corsi, conferenze, sedute private, pubblicazioni, apparizioni televisive. Facevamo fatica a stargli dietro. Non l’ho mai sentito lamentarsi. Nel 2005 dà alle stampe questo libro, e quel problema è solo un ricordo. Un grande ringraziamento a Giusy Mariani per la fiducia che continuamente mi rinnova.

Buona lettura a tutti.

Antonello Tintinaglia

Introduzione

CHI SIAMO

Un caloroso benvenuto nel mondo della *Psicologia Analogica*. Siamo lieti di presentare un'affascinante e potente metodologia cognitivo-comportamentale.

Il protocollo "*Psicologia Analogica*" è stato creato nel 1978, attraverso studi approfonditi sia della psicologia classica sia dei campi energetici.

Cosa importante, il terreno di esperienza più fertile è stato l'osservazione del comportamento umano.

Quando abbiamo reso pubblico il prodotto delle nostre ricerche attraverso conferenze, pubblicazioni e corsi di formazione, l'interesse che ne è derivato è stato enorme e notevolmente gratificante, sia in Italia sia all'estero.

Ho dato dimostrazioni del mio metodo attraverso la stampa e le televisioni che mi hanno accolto con grande interesse, contribuendo, in parte, alle mie soddisfazioni.

Psicologia analogica significa studio ed utilizzo delle emozioni e di come queste condizionano i rapporti interpersonali e dell'individuo in relazione con se stesso.

Quindi, il concetto stesso di *comunicazione analogica*, alla base di questo libro, significa *comunicazione emotiva*, da contrapporsi a quella *digitale-logica* che impera.

Le applicazioni, nei vari campi delle relazioni umane, sono sorprendenti, come ho potuto constatare sin dall'inizio.

Manifestazioni del potere di questa disciplina si hanno nel settore dell'ipnosi e della persuasione, da un lato, e della psicoterapia dall'altro.

Non sussiste problematica umana, sia essa professionale, sentimentale o affettiva, che non possa trovare un'adeguata risposta nelle metodologie della *Psicologia Analogica*.

L'associazione che ho fondato, il Cid-Cnv Istituto di Psicologia Analogica e di Ipnosi Dinamica® da oltre venti anni divulga, nel mondo, il mio pensiero e le mie riflessioni diffondendo il sapere analogico tra tutti coloro che desiderano conoscerne i campi di interesse.

La *cultura analogica* offre risposte chiare alle problematiche umane. Semplici applicazioni nella vita di tutti i giorni possono essere, per coloro che non si dedicano professionalmente alle terapie: scoprire le menzogne, oppure se si è graditi all'interlocutore sin dalle prime battute di una conversazione. Di conseguenza, si possono recuperare rapporti amorosi in crisi, e creare comunque una maggiore efficacia operativa nella vendita o nella seduzione.

Molte volte capita di non avere, nella vita, i riscontri che desideriamo. Continui fallimenti nel mondo degli affari o nella sfera sentimentale devono indurci ad una seria riflessione sull'adeguatezza delle nostre strategie comportamentali.

Un venditore che non riesce mai a rispettare i piani di produzione, e per questo è richiamato dalla sua azienda, è sicuramente responsabile dei cattivi risultati, o a causa di una cattiva comunicazione intrapsichica, che investe di conseguenza il suo impianto motivazionale, o a causa di errori di comunicazione con il mondo esterno. In un caso e nell'altro abbiamo compreso che la persona non è a conoscenza dei principi base che regolano la sfera emotiva degli individui.

I nostri studenti migliori, presa consapevolezza dei loro errori, hanno rivoluzionato la propria vita attraverso la costante applicazione delle tecniche.

L'*operatore*, termine che, da questo momento in avanti, classifica il cultore delle *discipline analogiche*, può anche scoprire quali sono le dinamiche *intrapsichiche* che lo guidano nella vita di tutti i giorni e comprendere l'origine dei propri disagi e/o stati

emozionali che paralizzano la sua intraprendenza e, quindi, il raggiungimento degli obiettivi privati e professionali, recuperando una totale gioia di vivere.

L'esperienza analogica è unica, irripetibile.

L'esperienza della *psicologia analogica* comincia dallo studio dell'ipnosi.

Come riferimenti storici, citiamo che, negli anni 70, è stata creata *l'ipnosi dinamica*[®].

Attraverso l'utilizzo di particolari suoni, posture ed induzioni, si potevano ottenere stati ipnotici profondi in brevissimo tempo, con la relativa fenomenologia comportamentale. Le risultanze che leggerete in questo libro derivano dall'applicazione dell'ipnosi dinamica, nelle sue varianti *energetica* e *simbolica*. È la risposta italiana ad altre metodiche rese celebri dai mezzi di comunicazione di massa.

In seguito è stata posta un'altra pietra miliare nel nostro percorso: il *simbolismo comunicazionale*. Mediante l'utilizzo dei simboli archetipici *asta*, *cerchio*, *triangolo*, sono stati compiuti passi in avanti nello studio della comunicazione, con la successiva codificazione delle tipologie base a cui possono essere ricondotte le configurazioni caratteriali: *conflittuale padre*, *conflittuale madre*, *ego-maschio*, *ego-femmina*.

L'individuazione di questi elementi ha permesso di creare nuove modalità di ristrutturazione terapeutica dei disturbi comportamentali e strategie sempre più mirate per le esigenze relazionali.

In buona sostanza, divertendosi, l'allievo dei nostri corsi di formazione conosce il motivo per il quale le persone si comportano nel modo che è loro proprio.

Ne deriva una scuola di psicologia percettiva rapida, ad elevato tasso percentuale di risposta positiva.

Attraverso l'osservazione analogica possiamo riconoscere in

tempo reale, vale a dire subito, la vera attitudine delle persone con cui veniamo a contatto, fatte salve le opportune verifiche. Non ci soffermiamo su come questa abilità rappresenti una risorsa fondamentale dell'individuo, in grado di evitargli, in futuro, sgradevoli sorprese in campo sentimentale e professionale.

La società odierna è dinamica, competitiva.

Occorre cercare di migliorare la nostra capacità di persuasione per fare la differenza nel mercato del lavoro e nell'ambito delle relazioni.

Al contempo, occorre prestare attenzione a non subire attacchi alla nostra serenità emotiva da parte di chicchessia; evitare che preziose energie, da incanalare verso obiettivi importanti, siano assorbite a causa della frequentazione, in buona fede, di individui non adatti alle nostre esigenze: i *vampiri mentali*.

Partners sbagliati, colleghi di lavoro inopportuni, falsi amici che ci sfruttano per il nostro senso di colpa, familiari ingrati e irriconoscenti, pubbliche relazioni inconcludenti, gente invidiosa, sono vampiri mentali, quando non anche economici, che bisogna evitare e, se non è possibile, rendere emotivamente innocui.

La conoscenza analogica permette di evitare tutto questo, e ci aiuta a creare differenti modalità di comunicazione, in precedenza sconosciute, per conquistare l'uomo/donna dei nostri sogni, o per recuperare il dialogo e il rapporto con i superiori, con i colleghi di lavoro o con i familiari, laddove, in precedenza, esistevano solo sconforto e frustrazione.

Aumentare la capacità di persuasione quindi, diventa una delle prime mete a cui tendere, per il nostro benessere. Ogni traguardo che abbiamo realizzato nella vita, il livello a cui siamo giunti, è direttamente collegato al livello da noi conseguito relativamente alla capacità di coinvolgimento creato.

Analogic Program System è il percorso di studi più divertente,

efficace e ricco di piacevoli sorprese che sia dato riscontrare per il miglioramento delle abilità sociali e relazionali.

Con lo studio del *simbolismo comunicazionale* e delle modalità d'espressione delle emozioni, abbiamo modulato un metodo di riconoscimento dei segnali del corpo rivoluzionario e di cui ci occupiamo nella presente pubblicazione. Quello che leggerete è frutto di studi, ricerche, applicazioni pratiche e patrimonio intellettuale dell'Istituto che rappresenta l'unica fonte di divulgazione della materia.

Non è possibile parlare di *psicologia analogica* senza lo studio della C.N.V., in altre parole della *comunicazione non verbale*. Nel corso degli ultimi decenni sono stati condotti studi approfonditi, su questo tema, da celebri autori.

La differenza tra l'approccio analogico, rispetto ad altri, consiste nel fatto di considerare i dettagli.

Sono stati presi in considerazione: grattamenti, scarichi tensionali, suoni, posture ed altri comportamenti mai analizzati.

È nostra convinzione che, nei dettagli, si nasconda la perfezione.

Attraverso la comunicazione non verbale, possiamo decodificare gli stati emozionali degli interlocutori e pilotare adeguatamente il dialogo.

A volte si ha l'impressione di poter leggere il pensiero, applicando correttamente le nostre conoscenze sulla comunicazione non verbale.

D'altronde, non si possono attuare buone strategie, né percorsi terapeutici, senza informazioni.

Gli individui sono diffidenti.

Quante volte abbiamo dovuto ammettere a noi stessi di non sapere "come prendere" le persone, magari assistendo al triste evento di individui meno dotati di noi che ci riuscivano, in quanto mettevano in atto, casualmente, le strategie da noi non

realizzate, oppure perché favoriti dalla loro condizione sociale o economica.

Per non parlare di tanti episodi in cui non siamo mai stati in grado di capire se chi ci stava di fronte mentiva su fatti importanti. Sappiamo anche quanto è logorante vivere nel dubbio dell'altrui fedeltà, senza avere dei riscontri, anche indiziari, che ci permettano di valutare l'affidabilità delle persone care.

Con l'applicazione del metodo di osservazione della *Comunicazione Non Verbale* possiamo intuire i disagi esistenziali degli interlocutori così come i loro desideri più profondi, relazionandoci di conseguenza.

Sembra paradossale che, da un semplice *grattamento* sul viso, possiamo conoscere la storia della persona che lo ha espresso. Lo studio della C.N.V. rimane un'esperienza gioiosa, indimenticabile.

Il corso Base di comunicazione analogica è il primo gradino formativo della *Psicologia Analogica*.

È uno strumento indispensabile nel campo delle relazioni umane. Si imparano a distinguere i segnali di C.N.V., a praticare il *simbolismo comunicazionale* nelle forme *asta-cerchio-triangolo*, ad utilizzare l'ipnosi dinamica metodo *energetico* e *simbolico* accedendo, infine, ai vari livelli della *Persuasione Analogica*.

Nel successivo seminario, il corso Superiore di comunicazione analogica, si entra in contatto profondo con le principali tipologie psicologiche, opportunamente classificate, che caratterizzano il metodo. Esse sono: *confittuale padre*, *confittuale madre*, *ego-maschio*, *ego-femmina*, di cui si conosceranno le cause che ne determinano sia la genesi sia i successivi meccanismi di adattamento nel corso della vita.

□ PADRE

▽ MADRE

Ⓜ EGO-MASCHIO

ⓕ EGO-FEMMINA

È di basilare importanza per mantenere, nel tempo, rapporti amorosi e di lavoro, o comunque, relazioni umane di particolare interesse e riguardo.

Nel mondo magico della comunicazione le sfide non finiscono mai. Non è sufficiente aver conquistato il nostro *oggetto di desiderio*, magari dopo un notevole impegno personale.

Chi si accontenta di questo risultato, ritenendo di essere ormai vincitore sedendosi sugli allori, rischia pesanti delusioni.

Tengo a porre l'accento sul termine *cultura analogica* in quanto la materia non è semplicemente finalizzata ad apportare tecniche operative.

I corsi proposti conferiscono anche un elevato grado di *consapevolezza* negli utenti, accompagnandoli all'interno di una realtà complessa e scientificamente ragguardevole.

Attraverso lo studio e la pratica l'allievo, secondo la struttura di appartenenza delle persone significative che incontrerà nella vita, arriverà ad applicare una strategia, il più delle volte, vincente: assumere il ruolo comportamentale di chi, nella vita familiare del soggetto, ha determinato il particolare comportamento da lui tenuto nella vita di relazione.

Il successivo corso Master di comunicazione analogica riguarda la *ristrutturazione* dell'individuo.

Ad ogni tipologia comportamentale corrispondono precisi *disagi- turbamenti-problemi* che, spesso, ci disturbano nella corretta comunicazione con il mondo interiore e, di conseguenza, con la realtà circostante.

Ci si renderà conto di essere noi stessi la causa delle nostre affezioni, o, perlomeno, che i nostri *vissuti familiari*, e le

problematiche connesse, possono compromettere l'efficacia della comunicazione con il mondo esterno.

La conoscenza di questi aspetti pone l'utente in diretta connessione con le due grandi personificazioni simboliche dei disagi emotivi: le sindromi familiari e gli anatemi oggettuali.

Essi sono la conseguenza dell'uccisione simbolica, dentro di noi, delle persone significative della vita.

Si manifestano dopo che, in tenera età, abbiamo provato risentimento verso i genitori per il modo in cui hanno esercitato il loro ruolo.

Come se *l'Io bambino*, che tra breve conosceremo meglio, si vendicasse di questi pensieri negativi creando dei blocchi emotivi che ci condizioneranno nella vita, denominati, per l'appunto, sindromi familiari ed anatemi oggettuali.

La conoscenza di come si realizzano queste dinamiche è cruciale per la maturazione interiore di ogni *consulente analogico*.

La conoscenza del mondo intrapsichico non è utile soltanto agli psicologi o agli scienziati del comportamento.

È necessaria per evolvere verso un maggiore livello di auto maturazione, e per modulare efficacemente le strategie relazionali.

Sarà capitato a molti di noi di interagire con persone che manifestavano modalità di comportamento perlomeno bizzarre.

Certe volte il buon senso, la riflessione, l'educazione o i buoni propositi non sempre riescono a darci la corretta chiave di lettura di un comportamento irascibile, depressivo, paranoico o fobico.

Il problema nasce quando questi tratti caratteriali sono manifestati da persone che amiamo o, nel campo degli affari, da potenziali clienti di riguardo.

A questo punto abbiamo due scelte: o rinunciamo a comunicare

con loro perché non sappiamo nulla sull'origine di queste anomalie di comportamento, con il risultato di perdere occasioni importanti, oppure cerchiamo di ampliare le nostre strategie, e qui le discipline *analogiche* offrono un valido aiuto.

Il mondo odierno, nella sfrenata corsa al consumismo e all'efficienza crea, negli individui, serie problematiche.

Ansia, paure, fobie, depressione: questi sono i regali emotivi che, spesso, la società riserva.

Cosa più dolorosa, simili nevrosi condizionano le scelte di vita.

La persona vive in funzione di quello specifico problema caratteriale.

É impensabile diventare abili comunicatori senza sapere come interagire con le varie disfunzioni percettive.

Con l'utilizzo pratico del corso Master e del successivo, fondamentale, corso Leader di comunicazione analogica, l'allievo sperimenterà il piacere di ristrutturare personalmente i propri disagi, senza l'ausilio di lunghissime psicoterapie - o come supporto ad esse ove necessarie - e diventare, di conseguenza, vincente.

Protagonista di quest'ultimo seminario è il *test analogico di personalità (T.A.P.)*, che costituisce la metodologia più sicura per determinare una *Tipologia analogica* ben precisa tra quelle codificate: *conflittuale padre, conflittuale madre, ego-maschio, ego-femmina*.

Abbiamo scoperto che il *test* è in grado di rilevare dati importantissimi, e può dare informazioni molto utili, tra cui quelle relative al *ritmo analogico del problema*.

L'esempio pratico delle delusioni amorose sintetizza questo concetto.

Dopo aver subito una storia sentimentale deludente, il *test analogico di personalità* può dirci entro quanti anni si

ripresenterà un'altra persona apparentemente diversa nei tratti e nel comportamento, ma che ci coinvolgerà in una situazione affettiva dagli sviluppi non ottimali, esattamente come la precedente.

Una sorta di *teatro* la cui scena non muta mai, così come il copione, ma dove si avvicinano diversi attori nello stesso ruolo.

Ad ogni modo, cosa significhi, per noi, il termine *vincente*, è presto detto: realizzare sogni e ambizioni trovando l'energia, la determinazione, il coraggio e la solidità interiori necessari all'auto affermazione, vivendo secondo i nostri valori, e non più secondo quello che gli altri si aspettano, quand'anche si tratti di persone care.

Un efficace *slogan* pubblicitario afferma che tutti vogliono il nostro bene, ma solo noi sappiamo qual è.

Ove l'allievo sia già in possesso di laurea in medicina, o psicologia, il corso di Psicoterapia Analogica® rappresenterà il più valido ausilio al *setting* terapeutico.

Si tratta della massima espressione della *cultura analogica* ma, per i contenuti e le finalità, è riservato ad una utenza professionale di tecnici.

Il *mondo analogico* può diventare anche una scelta professionale. Esiste un albo interno all'Istituto che qualifica i consulenti da noi certificati, che possono essere di grande aiuto ad utenti e clienti quali esperti di strategie di relazione, e che possono, attraverso meccanismi di *partnership*, diventare divulgatori della metodologia nelle aree di residenza.

CAPITOLO 1

L'inconscio, croce e delizia della nostra vita

Il vero protagonista di tutti i corsi di formazione sulle discipline di comunicazione analogica è l'inconscio o, utilizzando la terminologia che prediligo, l'Io bambino. La letteratura, non solo psicologica, da sempre si è occupata del *lato oscuro*.

Sino alle moderne definizioni scientifiche, che lo collocano all'interno dell'emisfero destro del cervello, l'**altro**, la parte oscura di cui sopra, ha esercitato un indiscutibile fascino su importanti autori delle più svariate discipline. Non possiamo ignorare questa parte della nostra mente se vogliamo occuparci di *comunicazione non verbale*.

I disagi emotivi dell'uomo derivano da una frattura che si viene a determinare, nel corso degli anni, tra le richieste della mente logica dell'individuo attraverso gli stimoli della realtà circostante, e le esigenze emotive profonde.

È nostra convinzione che il mondo emozionale di un individuo non cambia. Timori, insicurezze, frustrazioni e tutti i disturbi del comportamento in senso generale, sono le risposte dell'Io bambino, laddove le sue richieste non sono state riconosciute dalla parte adulta.

L'Io bambino si forma nei primi anni di vita, all'interno del nucleo familiare d'origine. Giova ripetere che, nel corso del tempo, non cambia.

Cambiano le aspirazioni razionali dell'individuo. La persona diventa adulta, ma non si lascia alle spalle il bagaglio di insicurezze che gli derivano da un rapporto, magari non ottimale, con i genitori.

S'intende diventare persone vincenti e determinate per evitare la marginalità sociale, ma la *parte bambina* che è in noi, forse, ha sofferto privazioni affettive in tenera infanzia.

Mamma e papà esercitano il ruolo educativo nella massima buona fede, attraverso un difficilissimo percorso. Essere genitori è la responsabilità più difficile. Ciò nonostante è arduo che due persone, affettivamente non risolte, non trasmettano alla prole le loro problematiche, sotto forma di insicurezze, che i figli si porteranno dietro nella loro esistenza, cercando di occultarle con *maschere sociali* appositamente create.

Per utilizzare una metafora forte, è come se la *spazzatura mentale* fosse gettata sotto un divano, con la pretesa di averla eliminata.

Lo studio del *mondo analogico* è tanto più efficace e potente quanto più riesce a far conoscere al suo appassionato come entrare in relazione con i disagi emotivi delle persone, e con i propri.

Sin dai primi approcci, lo studente impara a conoscere strategie di comunicazione che prendono in considerazione il vissuto emotivo all'interno della famiglia d'origine.

La grande maggioranza di coloro che si avvicina a questo mondo non si occupa a tempo pieno di *psicologia* o di scienza della comunicazione. Esercita le più svariate professioni, necessitando di strumenti di conoscenza veloci ed efficaci per ottimizzare le strategie di espansione.

Per tornare all'*inconscio*, o *Io bambino*, a tal punto condiziona la vita degli individui, che tutte le tipologie individuate dalla *Psicologia Analogica*, *conflittuale padre*, *conflittuale madre*, *ego-maschio*, *ego-femmina*, non possono essere percepite o intese come segni zodiacali.

Diverte osservare gli allievi del corso Base che scoprono di essere soggetti *ego-maschio* piuttosto che *ego-femmina*, e come vogliano sapere tutto dai docenti sulla tipologia di appartenenza.

L'individuo *ego-maschio*, ad esempio, è così definito in quanto

determinate esperienze traumatiche all'interno del suo nucleo familiare hanno portato alla successiva configurazione di questa tipologia.

Altri eventi traumatici configureranno le rimanenti realtà analogiche.

Nella vita familiare si possono creare delle triangolazioni in cui il genitore ritenuto protettivo (genitore buono) tradisce il suo ruolo prendendo le parti del coniuge che sta rimproverando il figlio (genitore causa).

Certamente la materia è molto più complessa, ma proprio questo tipo di eventi marca indelebilmente la persona, determinandone i tratti caratteriali di base e la tipologia di appartenenza.

In seguito la persona creerà nella vita, inconsapevolmente, le condizioni ambientali affinché abbiano a ripetersi, con persone diverse dai genitori, quegli stessi eventi emotivi che hanno impostato la sua configurazione analogica.

Il tutto a distanza di anni, dopo che l'esperienza originaria è stata rimossa dal percorso mnemonico.

Ecco come si spiega, ad esempio, la disperata, masochistica, compulsiva ricerca di persone ritenute sbagliate in campo sentimentale.

Tantissime persone chiedono consulenze per problematiche che riguardano la sfera amorosa, ad ogni età.

Un'esperienza matura non sempre salvaguarda l'individuo da incontri inappropriati e potenzialmente dolorosi.

Vivere un grande amore non solo è alla base della sopravvivenza della specie umana, ma è anche uno dei più profondi desideri in ognuno di noi.

Una celebre canzone degli anni '60 recitava che *tutto ciò di cui hai bisogno è amore*.

Occorre chiedersi come mai si pretenda di averlo solo da *oggetti di desiderio* distanti da noi, per stile di vita, valori ed aspirazioni,

mentre si cercano continuamente difetti in coloro che ci amano appassionatamente.

Forse questi ultimi non rappresentano una *sfida* al nostro sistema mentale.

Le società opulente hanno reso complicato l'evento naturale di un uomo e di una donna che si amano costituendo un nuovo nucleo familiare.

L'abnorme numero di separazioni e divorzi, che è dato constatare nei tribunali, testimonia questa grave anomalia.

Quante persone realizzano discrete fortune professionali, ma restano sole in età avanzata.

Offriamo risposte anche a queste legittime esigenze di miglioramento qualitativo della vita sentimentale.

Ego-maschio, ego-femmina, così come *conflittuale padre/madre*, più che tipologie comportamentali, sono, pertanto, vere e proprie sintesi di *vissuto personale*, e basi di partenza verso livelli di consapevolezza che ci aiuteranno a non ripetere più l'errore di continuare ad innamorarci di chi non ci ricambia, destinandoci ad una indesiderata solitudine.

Che piaccia o no, scegliamo le persone significative della vita in base alla nostra storia familiare.

L'*Io bambino* racchiude, nella sua sfera, il mondo emozionale dell'uomo, ma è anche la sua maggiore risorsa energetica.

Se allineato alle nostre richieste razionali, è in grado di farci fare qualsiasi cosa. Occorre una grande maturazione interiore.

I pubblicitari sanno che l'unico modo di spingere all'acquisto di un prodotto è quello di far leva sull'emotività, che esercita il potere delle grandi decisioni.

Non è semplice ammettere che siamo spinti all'azione dalla nostra parte istintuale, convinti, come siamo, della nostra infallibile razionalità.

Di conseguenza, una comunicazione esterna priva di contenuti emotivi non sarà efficace.

Chi sa governare adeguatamente le proprie, e altrui emozioni, è un individuo molto avvantaggiato.

L'abile *venditore analogico* di prodotti assicurativi utilizza ad arte i timori e le paure del cliente riguardo al suo futuro e a quello dei suoi cari. Sa che acquistiamo prodotti, o scegliamo le persone, in base a come si identificano con il nostro *Io bambino*.

É la paura del dolore che spinge la gente a fare, o a non fare, qualcosa di importante.

Un detto orientale afferma: dominare gli altri è forza, dominare se stessi è superiorità. Se non è assimilato anche questo *dogma*, sin dai primi passi nello studio analogico, l'allievo non otterrà buoni risultati.

Siamo noi i primi destinatari di questa conoscenza e dobbiamo applicarla.

Notiamo, sin da ora, che l'*Io bambino* parla un'unica lingua: le emozioni.

Il problema nasce nel momento in cui non distingue tra emozioni cosiddette *buone* o *cattive*, definizioni *logico digitali*.

L'*inconscio* non parla la lingua schematica e discriminante della mente logica.

Fondamentalmente, infatti, ognuno di noi sa come comportarsi per risolvere un problema.

Se bastasse seguire le indicazioni razionali, non avremmo turbamenti.

L'obeso è consapevole di doversi mettere a dieta e fare movimento.

L'innamorato infelice, ricattato affettivamente dal *partner*, intuisce che dovrà lasciarlo, prima o poi.

Entrambi i soggetti, inchiodati allo stile di vita imposto dal

disagio, non riescono a porre in essere le azioni, e talvolta le *omissioni*, necessarie a risolvere o a *contenere* il problema.

Il ragazzo introverso è perfettamente a conoscenza del fatto che deve proporsi in maniera più determinata, ma vivrà uno stato di sofferenza allorché si renderà conto di non riuscire a porre in essere quello stato di sicurezza interiore che gli permetta di comunicare con scioltezza.

Vive in una posizione definita *ortostatica*, sinonimo di *prigione emotiva*.

Dato che la parte istintuale non comprende il linguaggio della sfera razionale, ripetere continuamente a noi stessi la possibile soluzione dei problemi non ci aiuta, anche se siamo convinti che la forza di volontà sia l'unica arma contro le nevrosi. Infatti, siamo abituati a combattere i sintomi, mai le cause dei disagi. Siamo portati a cercare soddisfazioni nel breve periodo, non ad andare a fondo delle questioni esistenziali.

D'altronde proprio a questo ci ha abituato la cultura logico-digitale imperante: o si riesce ad essere padroni della propria vita e a trovare, di conseguenza, la risposta immediata ad ogni problema, altrimenti significa che ci sono delle patologie mentali in corso e l'individuo è etichettato come malato.

Occorre una spiegazione razionale per tutto.

Senza voler polemizzare, sembra di avvertire un grosso vuoto culturale sulle dinamiche di comunicazione della nostra parte emotiva.

Tutto deve essere ricondotto su un binario logico, scientifico.

Purtroppo, il dialogo tra *Io bambino* e mente razionale assomiglia ad una conversazione tra un italiano ed uno straniero: una comunicazione tra persone che parlano lingue diverse.

Esempio pratico: la sfera adulta si convince che dobbiamo smettere di fumare, quindi ricorriamo alla forza di volontà, l'unica risorsa che conosciamo.

Resistiamo una settimana, dieci giorni e siamo convinti di essere fuori dall'odioso vizio.

Nei casi più fortunati passa un mese senza che accendiamo una sigaretta.

Diventiamo pieni di stima in noi stessi: abbiamo superato un muro apparentemente invalicabile.

Ad un certo punto arriva la triste notizia che un buon affare è andato in fumo, oppure che l'azienda ha deciso di ridimensionare il personale in esubero, tra cui noi, oppure che il fidanzato/a ha intenzione di lasciarci.

Magari nostro figlio ci ha dato un dispiacere improvviso.

Lo stress è eccessivo: bisogna scaricarlo. Cosa c'è di meglio che accendere una sigaretta dopo settimane?

Tanto, ci ripetiamo, possiamo smettere quando vogliamo.

Così ricomincia il vizio, peggio di prima.

L'aspetto è talmente insidioso che può manifestarsi anche in caso di grandi gioie: perché non accendere una sigaretta in sala d'attesa quando nasce nostro figlio, o quando festeggiamo una promozione sul lavoro?

L'Io bambino ha colpito in ogni caso, nel bene e nel male, categorie che non lo riguardano.

Così come colpisce il sedicente buon amatore garantendogli la *defaillance* proprio con una persona speciale, convinta ad uscire con lui dopo un lungo, estenuante corteggiamento.

La ragazza in questione, forse, può essere stata lusingata dal notare che il suo spasimante è riuscito a mettersi a dieta o a smettere di fumare per lei.

In questo caso, però, l'*Io bambino* del corteggiatore si alimentava proprio attraverso il disagio emotivo correlato al vizio del fumo o al problema dell'obesità, e ha esercitato un *sabotaggio* mirato alle aspirazioni di successo amoroso del soggetto.

È come se si fosse vendicato a seguito della sottrazione del *cibo emotivo* che lo nutriva: il problema.

In ogni caso, l'uomo non può vivere senza sfide.

Se non riesce a trovarle nel mondo circostante, il sistema mentale le crea.

I problemi sono la fonte di alimentazione di un *io bambino* a suo tempo deluso nelle aspettative d'amore.

Il nostro dolore è la sua riserva alimentare.

Se rimane all'interno di un adeguato indice di tolleranza, il disagio è positivo.

Spinge all'intraprendenza e motiva l'individuo.

Se lo supera, nasce uno stato di sofferenza di connotazione patologica, allorché un qualsiasi bisogno dell'individuo rimane frustrato.

L'io bambino, quindi, è la causa dei malesseri esistenziali.

Non è nostro nemico, si badi bene.

Grandi emozioni di gioia, come gli innamoramenti, sono anch'esse realizzate dall'*inconscio*, croce e delizia della nostra vita.

Ha bisogno di alimentarsi energeticamente attraverso le disfunzioni comportamentali, poiché l'individuo non riesce, o non sa, comunicargli le sensazioni di cui ha bisogno.

Chi si avvicinerà alle discipline analogiche prenderà familiarità con la necessità di creare uno *stato di tensione* nel sistema mentale di ogni individuo.

Nel corso di autocontrollo interattivo, che offre la chiave per il graduale superamento dei blocchi a fare/non fare le cose opportune e che si rivolge a chiunque voglia arrivare a livelli di efficienza pratica sbalorditivi, il concetto di *tensione emotiva*, creata dal porre in essere azioni doverose e coraggiose prima rifiutate dalla mente logica, risalta quale modalità definitiva per arrivare ai recettori dell'*Io bambino*.

È importante sapere, lo ripeto ulteriormente, che quest'ultimo avverte solo l'esigenza di vivere emozioni che ricerca allo stesso modo in cui un animale è guidato dal suo istinto di procurarsi cibo.

L'incomprensione tra *Io bambino* e sfera logica è dovuta al fatto che l'*inconscio* possiede una grammatica limitata, non in grado di comprendere strutture e architetture razionali complesse.

Noteremo, approcciando la *comunicazione non verbale*, che determinati segnali di scarico tensione si produrranno solo su determinate parole, o concetti.

Taluni autori paragonano l'*Io bambino* ad un pappagallo che ripete le ultime parole all'interno di un discorso più vasto.

Nel nostro caso, percepisce solo i contenuti emotivamente rilevanti.

Ho potuto constatare questa realtà nel corso degli anni, e ritengo di averla ricondotta all'interno di una metodologia esperienziale di notevole utilità pratica.

Se parliamo con una qualsiasi persona di svariati argomenti, ma ad un certo punto pronunciamo la parola *padre*, al cui suono l'interlocutore si gratta una zona del viso, abbiamo l'evidenza di come l'inconscio ha recepito esclusivamente questa parola, pur all'interno di un contesto più ampio.

È incapace di ricollegare il concetto logico alla stimolazione emotiva che lo ha turbato.

Per lui è come se tutti i concetti espressi, tranne la parola *padre*, risultino alla stregua delle interferenze che si avvertono parlando al cellulare in una zona con poco campo.

Ne deriva una percezione della realtà priva di colori, di sfumature, almeno nel senso che intendiamo per mezzo della nostra sfera razionale.

Allo stesso modo, quando non riusciamo a convincere qualcuno a compiere un'azione per noi importante, è come se avessimo

offerto al suo *Io bambino* esclusivamente interferenze logiche, senza alcun coinvolgimento.

Da un lato, capire che l'inconscio avverte solo le valenze *tensionali* ci fa considerare che vite *piatte*, monotone e insoddisfacenti annullano il mondo emotivo, con il risultato che *l'Io bambino*, non ricevendo sollecitazioni, le crea da sé attraverso *disagi, turbamenti, problemi*.

Dall'altro, prendere atto di questa realtà ci ha permesso di scoprire il meraviglioso *mondo analogico* a cui sto introducendo il lettore.

Siamo in grado, attraverso le conoscenze acquisite, anche della *comunicazione non verbale*, di ricomporre metodicamente la frattura tra la mente logica e la sfera emotiva, conflitto che può compromettere la nostra serenità.

In questa sede è di particolare importanza sapere che *l'Io bambino* si esprime attraverso la gestualità, i segnali, i comportamenti degli individui. Quando parliamo di *comunicazione analogica*, ci riferiamo alle modalità d'espressione di queste parti di noi.

Nel sistema analogico non si può non comunicare.

Tutti i segnali non verbali di *scarico tensione, gradimento e rifiuto* sono espressioni della parte emotiva, indicazioni dei desideri profondi.

La gestualità è il canale di collegamento con *l'Io bambino*.

Se ci troviamo a bordo di un aereo e non abbiamo voglia di interagire con gli altri passeggeri, ci limitiamo a non parlare. Questa omissione, esaminata sotto la *lente analogica*, attraverso l'atteggiamento del corpo o l'espressione del volto, manifesta l'intenzione di mantenere il riserbo all'interno di una comunità di individui.

Ovviamente la sfera logica e quella *analogica* non sono sempre così delineate, in quanto determinati suoni, ad esempio, pur essendo espressioni verbali, hanno connotazioni emotive.

Tutto ciò che è verbale non sempre è logico e tutto ciò che è gestuale non sempre è *analogico*, ma dal prosieguo della lettura si potranno cogliere le opportune sfumature.

La *cultura analogica* ci porterà a scoprire uno stato di sicurezza e di piacevolezza di vivere, che, in precedenza, ci era quasi sconosciuto.

Purtroppo, la maggioranza delle persone non ha lo stesso interesse culturale e formativo che ci ha spinti a leggere questo libro; come non ha alcun interesse a maturare un percorso di auto realizzazione personale e spirituale, vivendo in molti casi secondo credenze limitanti e pregiudizi.

L'esperienza del *sapere analogico* cambia la vita, ma, allo stesso tempo, è per *tutta la vita*.

Sarà vincente e soddisfatto di sé solo l'appassionato che, giorno dopo giorno, ne studierà le metodologie con pazienza e determinazione, applicandole il più spesso possibile.

Dopo un proficuo ciclo di studi, il novello *consulente analogico* saprà anche aiutare gli altri, ove richiesto, a risolvere le problematiche di relazione, diventando un individuo efficiente e più utile alla società.

Un nuovo ventaglio di possibilità si apre per tutti quelli che lavorano con le dinamiche umane, siano essi medici, psicologi, piuttosto che avvocati, giudici o consulenti familiari.

CAPITOLO 2

Acquisisci carisma

Uno degli scopi principali della *psicologia analogica* e dello studio della C.N.V. è quello di permettere all'individuo di acquisire *carisma*. Siamo abituati a credere che requisito fondamentale del successo sia di dedicarsi ad un duro lavoro in ogni campo professionale. Non possiamo negare che vi sia un fondo di verità.

Ciò nonostante, riteniamo che tale requisito, unito a considerevoli doti di autodeterminazione, non sia sempre sufficiente a *fare la differenza* sul mercato del lavoro, dell'amore e degli affari.

L'elemento che contraddistingue l'eccellenza umana dalla massa è costituito dal *carisma*.

La radice greca del termine significa *dono*, dote particolare.

Si tratta di quell'elemento aggiuntivo che rende più affascinanti certe persone rispetto ad altre.

Solo una minoranza di individui possiede tale caratteristica.

A parità di impegno e di determinazione, ottengono molto di più.

La differenza sta in questa connotazione: chi ha successo è più *carismatico* e possiede, per ciò stesso, maggiore capacità di aggregazione.

Le elezioni presidenziali americane, che vedevano contrapposti tra loro George W. Bush ed il democratico Kerry, sono la dimostrazione di questo teorema.

Nonostante l'ottimo profilo sociale e professionale dello sfidante, eroe di guerra, il presidente eletto possedeva un maggiore livello di fascino personale, e questo ha determinato la sua rielezione a largo suffragio.

Definiamo grado di *carisma* individuale la capacità di attirare a sé il maggior numero di persone significative.

È una forma di seduzione rivolta alla collettività.

Il concetto di *carisma*, nella *Psicologia Analogica*, è direttamente collegato a quello di *simbolo*.

Fin dagli albori dell'Istituto, all'inizio dei miei studi, mi soffermavo molto su questo tema, introducendo il concetto di *eggregora*, estrapolato dall'esoterismo, che altro non è se non un sinonimo di *magnetismo*.

Lo scopo era di indurre le persone a prendere consapevolezza del fatto che, per essere vincenti, occorre diventare *simboli*, punti di riferimento, interlocutori privilegiati.

Differentemente, si otterranno solo risultati parziali nella comunicazione.

Non siamo sempre *simboli* per le persone che vorremmo attirare, con successivo, conseguente senso di frustrazione e inadeguatezza.

Questa è la vera sfida della vita: superare l'altrui diffidenza e diventare importanti per chi amiamo.

Si può diventare *simboli* in unico modo: conoscere il mondo emotivo degli altri. Ci piacerebbe che il nostro lettore si abituasse a non pensare che, per ottenere la buona disposizione, basti presentare bene, con belle parole, il nostro prodotto o la nostra persona.

Solo le emozioni rappresentano il canale che permette alla gente di sintonizzarsi sulla nostra frequenza comunicativa e di sceglierci come *simboli*.

Se un tecnico dell'operatività analogica si focalizza sul concetto che, *per diventare carismatici, occorre far leva sull'emotività*, tutto il resto del percorso formativo sarà in discesa.

La mente logica riconosce come *simboli*, in altre parole come desideri manifesti, delle persone o delle situazioni che in precedenza sono state *introiettate* a livello emotivo.

Il percorso del desiderio, per intenderci, è molto semplice:

entro nella concessionaria d'auto con la semplice intenzione di visionare dei veicoli senza impegno, e noto la vettura che fa per me.

Sento di desiderare *quel* veicolo e nessun altro, per il semplice motivo che l'automezzo ha colpito la mia parte emotiva, il mio *Io bambino*.

Mi ha *infertizzato*, per usare una nostra terminologia.

Da quel momento non avrò pace sino a quando non la avrò acquistata.

Vediamo bene che l'individuo è disposto a fare qualsiasi cosa pur di ottenere ciò che gli sta a cuore, perché diventerà un elemento indispensabile al suo sistema mentale.

Differentemente, ove non riesca ad ottenerlo, nasceranno, in lui, i disturbi del comportamento.

Come l'automobile dell'esempio precedente, dobbiamo diventare indispensabili per le persone che ci interessano. Solo allora non ci sarà più nessun ostacolo al conseguimento degli obiettivi che ci meritiamo.

Indispensabili nel vero senso del termine: tali da legare le persone con sentimenti di amore e gratitudine. La *Psicologia Analogica* non è uno strumento per obbligare gli altri ad andare contro la loro volontà.

Non è *manipolativo*.

Intendiamo proporre un modello che sia privo di ricatto umano ed emotivo. Più succintamente, affermiamo che si può conquistare la stima e la considerazione altrui solo realizzando la loro soddisfazione. Sbagliamo a pensare che dobbiamo vendere o proporre *noi stessi*, o che la comunicazione sia sempre un gioco di potere.

La gente non cerca noi, o il nostro prodotto.

Cerca la soddisfazione dei propri bisogni e desideri attraverso la nostra persona/servizio/prodotto.

Il cliente fedele è quello soddisfatto dal servizio che gli è stato reso.

Questo ci rende *simboli*.

I *simboli* sono persone, cose e situazioni che rivestono una forte carica energetica.

Sono dei commutatori mentali, calamite per l'*istanza emotiva*.

Scopo del nostro studio è proprio creare, in noi, l'energia che attira gli altri.

Il simbolo, l'*oggetto di desiderio*, apre un *turbamento* nel canale emotivo. C'è un *simbolo* perché sussiste un'aspettativa embrionale su quella persona/oggetto/ situazione.

Vi è, per utilizzare un termine a me caro, un'esigenza preconstituita.

Un simbolo riempie il vuoto emotivo.

Non c'è simbolo senza desiderio.

Dobbiamo, quindi, far crescere nelle persone significative per noi il *desiderio*, rendendo il *servizio analogico* richiesto dal soggetto secondo la sua tipologia di appartenenza *conflittuale padre, conflittuale madre, ego-maschio, ego-femmina*.

Ove non ci sia desiderio, l'operatore è perdente.

Esistono varie gradazioni di consensi che possiamo chiedere alle persone. Se chiedo ad un estraneo di farmi accendere la sigaretta, non ho bisogno di essere *simbolo*.

Altra cosa è ottenere un consenso amoroso da una persona ostile o diffidente; oppure la firma su un contratto prestigioso; oppure, ancora, ottenere un finanziamento per un progetto importante, decisioni che necessitano di approvazione da parte dell'*Io bambino*.

Cominciamo a focalizzare l'importanza dell'*Io bambino* stesso: decide ciò che desideriamo. Fa scaturire, a livello di riconoscimento razionale, i nostri bisogni.

Scopo dell'operatore è far nascere l'esigenza di sé.

Diventare non tanto l'interlocutore privilegiato dell'oggetto d'amore, quanto della sua parte emotiva.

Il desiderio crea energia, sotto forma di *pathos*, di coinvolgimento, esercitando una pressione sull'istanza razionale dell'individuo, graduale o anche violenta - vedi colpo di fulmine - in modo da indurre l'altra persona a desiderare quel determinato oggetto, persona, situazione che ha fatto scaturire l'esigenza analogica.

Se vogliamo utilizzare una metafora romantica, *tutto parte dal cuore*, il regno dell'*Io bambino*.

Non sta a significare che la nostra parte razionale non ha alcun valore. Anzi. Tanto più un individuo ha successo nella comunicazione quanto più riesce a tradurre dal mondo esterno, e a concretizzare i propri desideri.

Solo la logica ci può indicare il percorso opportuno per ottenere un determinato risultato. Possiamo affermare che lo scopo definitivo, ultimo, della *Psicologia Analogica* sia quello di permettere all'individuo di vivere secondo quello che la razionalità gli chiede di fare, senza la maligna interferenza di un *Io bambino* sofferente.

Come salvaguardiamo la nostra sfera logica? Come possiamo, gradualmente, riuscire a compiere, nella vita, imprese degne di nota? Solo attraverso un dialogo emotivo, sereno e costante, con la parte istintiva, che realizzi l'allineamento tra le componenti mentali, l'armonia.

Possiamo raggiungere degli obiettivi importanti solo attraverso il dialogo tra la sfera logica e la sfera emotiva, che è un grosso contenitore di energia creativa, ma, paradossalmente, è anche la nostra parte ferita, bisognosa di amore.

Prendiamoci cura dell'*Io bambino* e otterremo grandi cose.

In buona sostanza, l'operatore analogico deve essere una

persona in grado di creare *turbamenti* nel sistema mentale delle persone.

Deve generare desideri di sé all'interno del dinamismo mentale dell'interlocutore.

Il turbamento è generato da un conflitto tra un'esigenza precostituita ed un possibile appagamento di tale pulsione - *sento di desiderare l'auto e devo possederla altrimenti vivo un disagio* -.

L'appagamento è richiesto dalla sfera logica per calibrare la tensione del desiderio che, se protratto alle estreme conseguenze senza una valvola di sfogo, può diventare un disturbo del comportamento.

Il turbamento-problema è il prodotto di un rapporto tra l'esigenza e l'appagamento: è l'elemento che connota il *simbolo*.

Ripetiamo che l'inconscio necessita di emozioni, sotto forma di stati di tensione.

Nel momento in cui non riesce ad ottenere dal mondo esterno le pulsioni cosiddette positive, crea, automaticamente, un *pathos* di sofferenza.

Per lui, per *l'Io bambino*, struggimento o piacere sono sinonimi.

Non è così per il nostro io adulto, razionale, che è in grado di dare dei significati logico-digitali.

L'operatore analogico instilla ad arte, nel cuore delle persone, dei meccanismi di *infertizzazione*, vale a dire di generazione di un desiderio, in modo che questo stimolo possa essere metabolizzato dal sistema mentale, il quale farà in modo che si rafforzi sempre di più, anche in assenza dell'oggetto scatenante.

Un *simbolo* si autoalimenta sotto forma di pensiero fisso.

Ci si innamora di una bella ragazza che ci respinge, ma non possiamo fare a meno di pensarla.

L'operatore analogico è un grande conoscitore dei problemi umani, che si racchiudono in cinque categorie definite *punti distonici*: al primo posto troveremo la *famiglia d'origine* della persona, con tutte le sue possibili contraddizioni.

Al secondo la *famiglia acquisita* - moglie, marito, figli - al terzo, i *rapporti affettivi e sessuali*, al quarto, l'*autorealizzazione*, al quinto, infine, i *disturbi del comportamento* che derivano, si può dire, da uno o più di uno dei quattro punti precedenti.

All'interno di questi gruppi si possono collocare tutti i problemi emotivi dell'umanità.

Di massima importanza è individuare quali siano predominanti nel caso specifico della persona che ci interessa, attraverso una corretta impostazione di dialogo.

Si dovrà, con il tempo necessario, saperli intuire a colpo d'occhio.

In tal modo si potrà *infertizzare* subito l'individuo, semplicemente parlando del suo disagio in modo impersonale, casuale.

Ove ci si renda conto che un nostro *oggetto di desiderio*, ad esempio una ragazza, non abbia un partner fisso e ciò le provoca disagio, l'operatore analogico dovrà immediatamente attuare il giusto percorso seduttivo, focalizzandosi su tale disagio.

Nel caso in cui l'operatore vorrà rivestire personalmente il ruolo di partner, non riuscirà certo grazie ad un meccanismo di gratificazione dell'altrui *ego*, ma attraverso una sottile metodologia di insinuazione del suo problema, che tra breve analizzeremo.

Così l'*Io bambino* dell'amata lo riconoscerà *fonte di stimolazione*. Quello specifico disagio all'interno dei punti distonici, anche se la persona non lo sa, è voluto ed alimentato dalla sua parte emotiva.

L'operatore, a titolo di esempio, potrà dire: *non posso credere*

che una persona interessante come te non riesca a trovare un fidanzato che la possa far sentire importante.

Siffatta insinuazione, abilmente introdotta nel dialogo e subito dopo abbandonata, lancia una sottile freccia analogica nel tallone d'Achille, con una maggiore possibilità, per chi l'ha scagliata con raffinatezza, di conquistare stima e considerazione.

La gente è guidata e motivata proprio dai suoi talloni d'Achille.

Viviamo in conseguenza delle frustrazioni subite, quasi a doverle vendicare.

Malati di consumismo, siamo portati a pensare che solo il possesso di beni materiali può garantirci l'altrui stima e considerazione. Fortunatamente la *cultura analogica*, conferendo nuovi livelli di consapevolezza, aiuta a superare questi vecchi pregiudizi.

Non ci sono persone irraggiungibili per ceti o condizione.

In realtà, la gente non desidera la bella automobile o la bella casa.

Vuole provare le sensazioni legate a tale possesso.

Vuole emozioni.

L'operatore analogico deve saper utilizzare in modo intelligente questa esigenza umana.

Laddove è stata scoccata la *freccia analogica* - il cosiddetto meccanismo di proiezione - se bene indirizzata, essa diventa *simbolo*.

Nel caso precedente, l'*operatore*, insinuatosi nel sistema mentale della persona, può aspirare a diventare una fonte di stimolazione sempre più importante fino ad ottenerne l'amore.

Non vogliamo essere banali o superficiali.

A noi interessano le sfide difficili.

Ogni volta che un'individualità ci affascinerà più di altre, si presenterà a noi problematica, sfuggente.

L'uomo maturo diventa succube di una ragazzina capricciosa; la

donna manager perde la testa per un fallito che la sfrutta. Se tale individualità non creasse un desiderio di difficile soddisfazione, non potrebbe mai essere *simbolica*.

Gli ostacoli possono presentarsi in altro modo.

Possiamo vivere un amore perfettamente corrisposto, ma avvelenato dall'opposizione familiare di chi è vicino all'amato bene, oppure possiamo soffrire il distacco creato da una notevole distanza geografica tra noi e chi amiamo. In ogni caso, quando avvertiamo pulsioni sentimentali forti, è molto probabile vivere delle penalizzazioni.

D'altro canto, o rinunciamo al piacere della conquista oppure accettiamo la sfida delle grandi imprese, che distingue l'élite dalla massa di chi accetta passivamente le situazioni della vita, e che possono essere connotati con il triste termine di perdenti.

La *psicologia analogica* è pronta a darvi gli strumenti per coltivare e vincere le sfide.

Il preambolo vuole introdurre il meccanismo delle **gratificazioni** e delle **penalizzazioni**.

Per cultura siamo portati ad essere accondiscendenti verso un interlocutore importante al fine di ottenere il suo consenso. Non vogliamo affermare che sia completamente sbagliato. Paradossalmente, non è sempre così che si realizza una risposta positiva dall'ambiente circostante.

Lungi dall'utilizzare meccanismi di insulto e di maleducazione, specie nei primi momenti in cui si conosce una persona nuova, non è obbedendo in modo servile a tutte le richieste che otterremo un consenso importante.

Quando qualcuno afferma di innamorarsi delle persone sbagliate, significa che il meccanismo che fa breccia nel suo cuore è un meccanismo di penalizzazioni.

La ragazza intrigante, un pò sfuggente, è più attraente dell'amica sempre pronta ad accorrere agli ordini del fidanzato.

La differenza tra le due è essenziale: la prima ragazza utilizza, consapevolmente o no, meccanismi di penalizzazione. Si concede sapientemente, in modo tale da coinvolgere il suo amato senza dare mai la certezza di essere completamente innamorata.

L'esempio si potrebbe proporre in altri settori della vita, come quello familiare o lavorativo. Il figlio ricoperto di attenzioni negherà ai suoi genitori le soddisfazioni sperate, al punto che essi vivranno stati di penalizzazione talmente forti da condizionare la loro vita.

Dare e amare, purtroppo, non sempre danno i frutti sperati e meritati.

É una lezione difficile da imparare, per molti, destinati ad una perenne infelicità nella sfera sentimentale, o in altri campi, perché timorosi di perdere l'affetto dell'*oggetto di desiderio*, che ricoprono di attenzioni non richieste, risultando noiosi, asfissianti, di nessun interesse.

Si tratta di sfortunati che attribuiranno tutte le colpe del loro insuccesso agli altri, per evitare di mettere in discussione l'intima sicurezza di essere ottime persone senza difetti.

Ripeteranno continuamente gli stessi errori, anche in altre situazioni.

Costoro non conoscono uno dei *dogmi* della psicologia analogica: *penalizza e sarai gratificato, gratifica e sarai penalizzato*.

Penalizzare significa lanciare la *freccia analogica* di cui sopra, l'insinuazione. Saper aprire dei *turbamenti*. Giova ripetere che non ha nulla a che vedere con atteggiamenti arroganti ed offensivi.

Seduzione non è mai sinonimo di maleducazione.

É pieno il mondo di persone senza qualità che credono di rendersi interessanti mancando di rispetto al prossimo.

Non è questa la nostra ottica.

L'operatore analogico è un maestro della seduzione raffinata ed elegante, in tutti i contesti della propria esistenza.

Penalizzarlo, quindi, significa aprire un canale emozionale, gratificare significa chiuderlo, appagarlo.

Occorre saper miscelare sapientemente questi due elementi per rendere magica la comunicazione.

È fuor di luogo pensare di ottenere considerevoli risultati nel mondo delle relazioni intrapersonali ed interpersonali senza un'adeguata conoscenza della *comunicazione non verbale*, oggetto della presente pubblicazione.

Se partiamo dal presupposto che la gestualità è il canale d'espressione privilegiato dall'*Io bambino* degli interlocutori, e rilevato che l'*inconscio* determina se saremo o no *simboli* per chi ci sta di fronte, va da sé che non possiamo non conoscere l'arte della C.N.V.

Il *mondo analogico* parte da questo dato: dalla conoscenza del gesto e del suo potere, spesso maggiore di quello che pensiamo.

È opportuno tenere presente che il gesto non è solo un dato da interpretare.

È energia in movimento.

È induzione ipnotica.

Valutiamo l'importanza dell'autocontrollo con il porre attenzione, sempre, a tutto ciò che diciamo ed esprimiamo con il nostro corpo.

Se puntiamo il dito indice contro una persona, potremo notare che questa indietreggia con il corpo oppure che si accarezza i capelli.

La stessa cosa può accadere se esprimiamo il gesto dell'*ok* con l'indice e il pollice che si uniscono a cerchio, oppure strofinando le mani come per lavarle, a triangolo.

Questi sono dati importantissimi, e fanno la differenza se saputi utilizzare ad arte.

Eseguite un esperimento la prossima volta che siederete a tavola con altri: avvicinate un bicchiere e, molto lentamente, accarezzatene l'orlo con la punta di un dito.

Noterete che alcune persone si gratteranno il viso.

Altre si strofineranno il naso, altre ancora si accarezzeranno i capelli.

Questa è una tecnica del *simbolismo comunicazionale* (*asta su cerchio*), presa ad esempio per fare capire come un gesto può trasmettere dell'energia da un soggetto emittente, l'operatore, ad uno o più soggetti riceventi.

Da questa base di analisi siamo pronti a partire verso un meraviglioso viaggio che ci porterà alla conoscenza e all'individuazione dei principali segnali di comunicazione non verbale.

CAPITOLO 3

Il corpo rivela tutto della persona

Il caposaldo della *psicologia analogica* è lo studio della comunicazione non verbale. In tutte le edicole è possibile trovare manuali su questo argomento. Ne parlano le riviste di benessere.

A seguito degli studi e delle sperimentazioni fatte sulla comunicazione non verbale, gran parte di questa letteratura è incompleta.

Le risultanze sono ovvie.

È chiaro a tutti che una persona manifesta chiusura agli altri ove tiene le gambe o le braccia incrociate durante una conversazione; oppure che evidenzia disagio se si agita su una sedia durante un consesso sociale, o che vuole impedire l'ingresso a terzi se sta fermo sulla porta appoggiandosi allo stipite (!).

Altri dissertano animatamente sulle espressioni del viso: chi digrigna i denti manifesterebbe collera, chi arriccchia il naso esprimerebbe disgusto e così via. Viene da chiedersi se sia necessaria una laurea in psicologia per prendere in giro i lettori con simili sciocchezze.

Eminenti studiosi hanno profuso grandi energie per realizzare testi accademici in cui la massima intuizione sulla comunicazione non verbale è rappresentata da affermazioni tipo: se un uomo mantiene una posizione eretta con le mani in tasca, durante un dialogo, manifesta un carattere dominante.

Vi è chi impiega centinaia di pagine per confrontare i gesti dell'uomo con quelli dei primati, come lo scimpanzè o il gorilla, e giunge alla dotta conclusione che deriviamo dalle scimmie, o che abbiamo molto in comune con il mondo animale.

I più raffinati notano che l'inchino è tipico della cultura orientale, mentre *la mano a tulipano* evidenzia l'italiano medio.

Sfogliate un qualsiasi manuale sul cosiddetto “*linguaggio del corpo*” e avrete l’evidenza di queste banalità, senza alcuna importanza pratica.

Allo stato attuale, la ricerca non ha superato questi limitati orizzonti.

Taluni autori, come Lowen, hanno cercato di dare un contributo più sostanziale, individuando la persona secondo classi di appartenenza fisica. Attraverso l’osservazione di determinate forme strutturali, lo studioso ne aveva individuati i caratteri.

La persona bassa e tarchiata era definita masochista, quella longilinea narcisista e così via.

Queste distinzioni appaiono superate, poiché molto spesso gli individui appaiono come degli incroci tra queste categorie, che, tra l’altro, possono comparire maggiormente in talune aree geografiche rispetto ad altre senza che questo abbia una connotazione caratteriale.

Non ci siamo accontentati di soffermarci su questi dati. Abbiamo applicato l’osservazione e la sperimentazione.

Ci siamo concentrati su dettagli più subdoli e sfuggenti. Preciso sin d’ora di voler illustrare al lettore i gesti operativamente più interessanti. Egli non troverà, in questa sede, le illustrazioni di tutti i possibili movimenti che può esprimere il corpo umano, poiché abbiamo selezionato, per lui, solo ciò che è utile.

Nessuno ha osservato, ad esempio, che puntare il dito, mentre si parla con terze persone, può scatenare dei pruriti sul viso degli astanti, oppure che strofinare le mani di fronte ad un interlocutore, noi diremmo *a triangolo*, può farlo indietreggiare o avvicinare con il corpo, in base alla sua configurazione analogica di appartenenza. Trattasi di una sottilissima forma di *comunicazione subliminale*.

Dati impercettibili, di importanza fondamentale.

Ci sono gesti che esprimono i disagi emotivi delle persone che

ci stanno di fronte, e, di conseguenza, atti comunicativi che l'*operatore* può utilizzare per pilotare il comportamento.

Il gesto ha un potere.

Nessuno dei manuali fa rilevare questo dato o, perlomeno, insegna come comportarsi.

Un uomo a braccia incrociate manifesta chiusura agli altri.

Rilevato questo dato comunicativo, nessuno ci dice come fare in modo che si *apra* alla relazione.

Siamo felici, oggi, di fare partecipi i lettori delle nostre intuizioni.

Per prima cosa possiamo cercare di distinguere ogni singolo segnale non verbale che le persone esprimono.

Poi si valuteranno i gesti di pilotaggio del comportamento altrui per destreggiarsi, infine, nella sublime arte di modulare il dialogo sulla C.N.V. dell'altro.

Intuite, quindi, la considerevole portata di questo metodo.

Grande vantaggio, giova ripeterlo, è rappresentato dal risparmio di tempo che investiremo per cercare di capire le persone significative della vita.

Come il personal computer ha facilitato la vita al mondo intero, così il metodo analogico è messo a disposizione di tutti come un *software* mentale, che faciliterà il riconoscimento degli altri per quello che realmente sono.

Quanto dolore, quale strazio comporta uscire con la persona sbagliata.

Ne parlavamo nei capitoli precedenti.

Di fronte al fallimento di un rapporto, ci si giustifica affermando che l'*oggetto di desiderio*, nei primi tempi della frequentazione, ha dimostrato affidabilità.

In seguito ha tradito le aspettative di stima e considerazione che avevamo riposto.

Per l'operatore analogico diventa impossibile cadere in questi errori.

Una persona non si manifesta *traditrice* all'improvviso.

Lo è di natura.

Sarebbe una grave ingenuità convincersi del contrario.

Non c'è bisogno di anni di frequentazione e di sofferenze per comprenderlo.

É risaputo il caso delle coppie in cui *lui* si assenta solo per comprare le sigarette e poi non torna più, notificando direttamente alla moglie, disperata per l'inaspettata scomparsa, l'atto di separazione.

Se la consorte avesse conosciuto le tecniche, non solo si sarebbe prefigurata questo evento come altamente probabile con il soggetto in questione, ma possiamo affermare che non avrebbe mai sposato quell'uomo.

D'altronde, in amore si trova chi si merita.

Una volta non c'era tutto il bagaglio di informazioni oggi disponibile. Temo che essere dei comunicatori maldestri, così come dei cattivi educatori, sia un fatto colpevole, perché possiamo accedere alle informazioni utili con facilità. Forse il problema è proprio l'eccesso di informazioni sul mercato.

In ogni caso, attraverso la conoscenza dei segnali della *comunicazione non verbale* potremo intuire se l'altro sarà compatibile con i nostri valori, malgrado abili recite di ruoli positivi e gratificanti.

Ove si sia alla ricerca di un partner fedele, basterà che si accenni a tale qualità durante il dialogo. Se la persona ammetterà di essere devota, ma si strofinerà il naso mentre lo afferma, il tecnico saprà che ha detto una menzogna.

Si potrà uscire con il nuovo *oggetto di desiderio*, ma senza grosse aspettative, oppure si potrà accettare la sfida di averne

le attenzioni in via esclusiva, attraverso l'utilizzo delle strategie apprese nel percorso di formazione.

Se esiste una pietra filosofale della comunicazione, è rappresentata proprio dalla conoscenza della *gestualità*.

Per quanto entusiasmante, l'attività di individuazione e, soprattutto, di interpretazione dei segnali non verbali è tutt'altro che semplice.

L'appassionato, nel corso degli anni, non dovrà cessare di focalizzare l'attenzione su questi segnali, nè dimenticare che il corpo dice tutto della persona con cui entriamo in relazione, e che può darci spunti importantissimi sulla conduzione del dialogo o del percorso terapeutico, se medici-psicologi.

Stiamo leggendo questo libro.

Significa che siamo alla ricerca di esperienze culturali che arricchiscano la nostra vita di relazione, o che non siamo soddisfatti dei risultati sino ad ora raggiunti.

Nulla di male: non è colpa nostra se non conosciamo le tecniche di *comunicazione non verbale*, se nessuno ci indica nuove frontiere che ci permettano di variare le nostre modalità di comportamento.

Siamo certi che la semplice lettura di questo testo divulgativo aprirà nuovi desideri di consapevolezza per il raggiungimento di grandi traguardi.

Come mai si è sviluppato un simile interesse per la *comunicazione non verbale*, giacché siamo in grado di comunicare molto meglio degli animali su un gran numero di argomenti, per mezzo del linguaggio? Perché non utilizziamo la parola per tutti gli scopi della comunicazione? Le risposte a questo interrogativo sono molteplici.

Eminenti studiosi ritengono che, ad esempio, la gestualità ha dovuto supplire, nel corso dei secoli, alla mancanza di un numero adeguato di parole per descrivere le forme.

Un altro aspetto significativo è costituito dal fatto che i segnali non verbali relativi agli atteggiamenti interpersonali sono molto più potenti di quelli verbali.

I segnali verbali possono provocare delle azioni immediate, come quando si impartiscono dei comandi a uomini ben addestrati, ma di solito l'impatto delle parole è più debole e meno diretto dei segnali non verbali.

Abbiamo cercato di sintetizzare, in precedenza, un altro importante motivo di interesse che ha affascinato il mondo culturale su questo tema: è risaputo che le parole non sempre comunicano la verità.

Gli avvocati che frequentano l'Istituto hanno avuto un grande vantaggio, nella conduzione degli interrogatori, dalla conoscenza dei segnali non verbali così come li insegniamo. Uno di loro racconta di aver modulato le conclusioni difensive, al termine di un processo penale per furto, ottenendo la scarcerazione dell'imputato adducendo ragioni familiari.

Il giudice - una donna di mezza età, nubile - continuava a girare un anello non nuziale con le dita, manifestando una distonia affettiva e suggerendo al nostro legale di argomentare sul disagio che i figli del ladrocinolo avrebbero vissuto con il padre in carcere, facendo leva sul probabile desiderio materno frustrato del magistrato giudicante.

Il legale in questione forse si era stancato di leggere solo i codici.

Aveva capito che era altrettanto importante saper *leggere* i giudici. L'intuizione è una gran dote per chi ama questa materia. Bisogna ragionare molto sulle persone, dedurne il carattere e le necessità da tutte le informazioni che possono inconsapevolmente offrire.

Grandi *operatori analogici* pongono attenzione anche su come ci

si veste, sui dettagli ornamentali, sul taglio e la cura dei capelli, su tutto ciò che non è verbale in senso stretto.

I gesti, infatti, non mentono.

La gente, profana in materia, si affida istintivamente a indizi non verbali per giudicare le persone, come l'esitazione a parlare ed il tono di voce più alto.

Si ritiene che la *comunicazione non verbale* sia meno facilmente controllabile e, di conseguenza, più sincera.

Assolve svariate funzioni: esprime le emozioni e l'atteggiamento nei confronti degli altri, manda informazioni su di sé e integra il discorso.

Il processo di codificazione è, in ogni caso, complicato dalle regole dell'ostentazione e dalla combinazione di messaggi spontanei e intenzionali.

La decodificazione, invece, implica l'integrazione di diversi indizi verbali e non, e la valutazione della situazione in senso complessivo.

Il maestro della comunicazione non verbale è in grado di trasformare il dialogo in una danza, paragonabile ad un *walzer* di Strauss.

Quando la *comunicazione non verbale* dell'altra persona diventa congruente alla nostra, si realizza la magia dell'intesa perfetta. Percepriamo, istintivamente, come gradevoli le persone che duplicano delicatamente la nostra gestualità, perché è come se ci comunicassero una piena sintonia con il nostro modo di pensare e di vedere.

Cos'è il corteggiamento se non una danza rituale di gesti, di posture, di segnali, di ammiccamenti? La comunicazione non verbale riempie di contenuti emotivi la nostra vita rendendola più ricca di significati e, quindi, più piacevole.

CAPITOLO 4

Oltre il limite

Lo studio della comunicazione non verbale, secondo il metodo che noi proponiamo, avvicina l'allievo ad un mondo che riserva sorprese incredibili. Basta semplicemente accostarsi al *corso base* di comunicazione analogica per avere la sensazione, dopo qualche giorno di frequenza alle lezioni, di poter quasi leggere nel pensiero della gente.

Notiamo la sorpresa dei frequentatori, quando si accorgono che la vicina di casa si tocca l'orecchio in loro presenza, particolare che prima non hanno mai notato, e che sta ad indicare una disponibilità affettiva.

La sorpresa è ancora più piacevole laddove l'allievo pensava di non avere alcuna possibilità di poter suscitare l'interesse di quella persona che, magari, l'aveva sempre affascinato.

Ovviamente i primi segnali che si riconoscono, con un misto di piacere e di maliziosa curiosità, sono quelli attinenti la sfera *affettiva sessuale* delle persone che ci circondano.

Sarà possibile intravedere negli altri segnali di omosessualità, di anorgasmia, di impotenza, di tendenze particolari, di contraddizioni tra i valori espressi a parole e i reali desideri intimi, come l'esempio della moglie, a parole fedele al marito, che si trastulla continuamente l'anello nuziale, segnale di *mancanza affettiva*.

In un primo tempo tutto ciò sarà divertente e curioso, come, altro esempio, il classico amico fanfarone, sedicente latin lover, che si inumidisce le labbra quando parliamo di omosessualità, forse, a lui, non così sgradita.

Non fateglielo presente.

Mai porrebbe in discussione l'alto concetto della sua virilità, per

il quale ha investito anni nello sforzo di renderne consapevoli gli altri: ve lo inimichereste.

La gente non ama essere *scoperta*.

É assai faticoso costruire delle *maschere sociali*, al punto che non possiamo perdonare chi pretende di togliercele. Ciò non significa che non sia assai utile, per noi, individuarle.

Passata questa fase maliziosa, l'allievo si renderà conto, qualora, medico e psicologo, dedito a ristrutturare gli individui, che i medesimi *segnali non verbali* possono avere importanti connotazioni terapeutiche.

Allo stesso modo, possono essere utilizzati per cercare di raggiungere i propri scopi di autorealizzazione nell'ambito dell'attività lavorativa, o per incrementare le pubbliche relazioni, diventando sempre più, da segnali neutri, fonti di conoscenza affidabili sul carattere.

Non mi stancherò di ripetere che l'Istituto Cid Cnv è utile soprattutto a chi vuole imparare a destreggiarsi, nel campo della comunicazione, con sottile raffinatezza.

Il *consulente analogico* è un maestro dell'uso del *fioretto*, nelle relazioni.

Significa che d'ora in avanti sarà di fondamentale importanza, per lui, la pianificazione delle strategie e dei moduli relazionali.

Mentre prima di incontrare il *sapere analogico* sul suo cammino egli era solito proporsi in modo grossolano, caotico, subendo ogni condizionamento dal mondo esterno come un ostacolo insormontabile, d'ora in avanti riuscirà ad applicare un criterio più selettivo, organizzato per obiettivi, valutando i rifiuti che primo lo addoloravano come opportunità ed importanti fonti di informazione.

É vano sperare di ottenere risultati diversi facendo sempre le stesse azioni.

La flessibilità nel proporsi, nella ricerca di nuove modalità

esperienziali, nell'adattarsi alle situazioni più disparate sarà la naturale conseguenza del percorso di studi che state per intraprendere.

Le persone sono diverse le une dalle altre.

Il servizio principale che riteniamo di offrire è quello di evidenziare le tipologie analogiche.

Conflittuale padre, conflittuale madre, ego-maschio, ego-femmina sono dei grossi contenitori caratteriali e comportamentali, all'interno dei quali possiamo fare rientrare l'intera l'umanità. Ogni individuo che si colloca all'interno di una di queste tipologie svilupperà le proprie esperienze di vita che lo rendono unico, ma, allo stesso tempo, sceglierà le persone significative in base alla sua struttura di appartenenza.

Pertanto, sia con gli strumenti della *comunicazione non verbale*, sia con le modalità di utilizzo del *simbolismo comunicazionale*, sia attraverso i parametri che si impareranno nel corso dello studio delle discipline analogiche, si avranno tutti gli strumenti per predisporre strategie di comunicazione e relazionali mirate al singolo individuo.

Mi piace affermare che molti nostri amici non sono più le stesse persone dopo aver acquistato, da curiosi, le pubblicazioni o dopo essersi recate ad una delle conferenze organizzate nelle varie città.

Per loro è stato il primo giorno di una nuova vita.

Mi auguro lo stesso anche per il nostro odierno lettore.

CAPITOLO 5

I quattro pilastri della seduzione

Entriamo nel magico mondo della *comunicazione non verbale*, introducendo i fondamenti di questa disciplina. Crediamo molto nei campi energetici.

Basta osservare le modalità di applicazione dell'*ipnosi dinamica*[®] in un esperimento, durante le nostre conferenze divulgative, per rendersi conto di come li utilizziamo.

L'*ipnosi dinamica*, fondamentalmente, pratica la trance attraverso l'utilizzo dei quattro canali che stiamo per introdurre.

La parola *ipnosi* suscita pensieri di fascinazione, di esoterismo, di mistero.

Per molti rimane una fenomenologia da baraccone, per altri una manifestazione di qualche potere occulto o di un particolare magnetismo dello sperimentatore.

Nell'immaginario comune, rimane una fenomenologia distinta dalla vita di tutti i giorni, uno stato mentale alterato, raggiungibile solo attraverso i comandi dell'ipnologo.

Da una parte vi sarebbe un soggetto privo di coscienza, dall'altra lo sperimentatore.

Nulla di più errato.

L'*ipnosi* è la vita stessa.

L'innamorato sognante è in stato ipnotico.

La ragazza che ci accarezza la mano, mentre le accendiamo la sigaretta, ci induce una trance. Purtroppo, anche l'intera società, quando massifica gli individui, condizionandone i comportamenti e rendendoli infelici, pratica un'*ipnosi* collettiva in senso negativo.

Allo stesso modo, dei genitori maldestri possono condizionare a tal punto il comportamento della prole da renderne impossibile la realizzazione nella vita; anche questa è *ipnosi* negativa.

Io stesso ricevo di sovente, nelle conferenze, la domanda se l'ipnosi possa far male.

Chi pone questo interrogativo ha in mente il fenomeno solo in senso sperimentale. Gli viene risposto che un semplice colloquio ipnotico tra due individui, magari a scopo terapeutico, non potrà mai essere peggiore di tutti i condizionamenti che quotidianamente riceviamo. Siamo delle marionette in mano ai pubblicitari. Credete che non esercitino nessuna influenza, sul nostro *Io bambino*, gli enormi cartelloni commerciali che notate nei centri cittadini? Uomini e donne bellissimi, irraggiungibili, sono fotografati accanto ad automobili da sogno, o indossano capi griffati costosissimi.

Apparentemente non ci badiamo, però avvertiamo che nostro marito, o nostra moglie, non ci piace più.

Improvvisamente prendiamo una *sbandata* per un'altra persona, molto più giovane ed attraente, alla quale cerchiamo di attribuire tutte le qualità caratteriali che mancano, secondo noi, al coniuge.

La realtà è che il nuovo *oggetto di desiderio* si conforma maggiormente ai canoni imposti dalla pubblicità.

L'ultimo telefonino alla moda diventa desueto solo dopo due mesi dalla sua apparizione perché un altro, ancora più sofisticato, ne ha preso il posto. Una sfrenata corsa al consumismo. Non è forse potenziale ipnosi negativa questa, allorché crediamo di decidere, quando altri ci impongono i criteri di scelta?

L'ipnosi terapeutica, in ogni caso, ha origini molto remote: gli studiosi fanno risalire la sua conoscenza ad oltre 4000 anni fa.

Pratiche ipnotiche erano presenti tra i greci ed i romani, così come tra i cinesi, gli egizi, gli indiani, gli ebrei e tutte le diverse civiltà antiche.

Sacrifici umani, divinazioni, pratiche esoteriche e religiose

erano caratterizzate da fenomenologie e riti che richiamavano stati ipnoidi.

In epoche più vicine alla nostra la figura di maggior spicco in questo campo è stata quella di Franz Mesmer (1734-1815), elaboratore della teoria del “fluido magnetico” che gli procurò l’ostilità della cultura accademica imperante.

Sigmund Freud, dopo aver assistito alle sedute ipnotiche di un collega, ne rimase favorevolmente impressionato e decise di utilizzarla quale modalità terapeutica.

Ora non c’è più alcuna barriera culturale all’utilizzo dell’ipnosi, in mani esperte, per coadiuvare psicoterapie. Milton Erikson, medico psichiatra americano, è la figura moderna più conosciuta nel campo dell’ipnosi terapeutica, grazie anche ad un notevole supporto mass mediatico attuato dai suoi migliori allievi negli anni successivi alla sua morte.

L’esperienza dell’*ipnosi dinamica* ha permesso di evidenziare i quattro pilastri della seduzione, oggetto di questo capitolo.

Nella vita di tutti i giorni si nota molto spesso come le persone non prestano attenzione a come gestiscono gli spazi durante la conversazione; a come utilizzano la voce, la gestualità o il senso digitale, inteso come “toccamento”. I politici di professione sanno benissimo quanto è importante il corretto utilizzo di questi strumenti.

Leaders americani hanno perso le elezioni presidenziali per aver dato dei segnali gestuali non conformi a quanto stavano esprimendo con il discorso. L’incongruenza è il triste fenomeno che si realizza quando i concetti verbali sono diversi dai segnali del corpo, che non mente mai.

Gli altri, istintivamente, se ne accorgono, e tendono a credere a quanto esso esprime, rifiutando il contenuto verbale in precedenza espresso.

Abbiamo già chiarito che la comunicazione efficace è solo quella emotiva.

Di conseguenza anche saper creare delle piccole tensioni nell'interlocutore rappresenta un primo passaggio emozionale.

Possiamo riuscirci attraverso la PROSSEMICA-gestione degli spazi; la PARALINGUISTICA-gestione dei suoni; la CINESICA-gestione della gestualità; la DIGITALE-gestione dei toccamenti.

L'operatore deve acquisire sempre maggiore potenziale durante il suo percorso di *persuasione analogica* della persona che gli interessa.

Può riuscirci soltanto creando inizialmente tali *microtensioni*.

Usata in modo appropriato, la *prossemica* aiuta a sciogliersi fisicamente nell'approccio comunicativo.

Molti soffrono di ataviche rigidità, mentre si relazionano. Sono impacciati, non sapendo gestire gli spazi o dove e come mettere le mani, dando di sé un'immagine sicuramente negativa.

Il vero operatore analogico è sciolto, disinvolto, amichevole, in quanto è a conoscenza che il proprio corpo costituisce una massa energetica che comunica agli altri opportune sensazioni di avvicinamento e di abbandono.

Gli antropologi hanno fatto minuziose ricerche sulla *marcatura dello spazio*. Ogni animale, e l'uomo non fa differenza, deve creare un territorio da difendere. Quando si accenna al *mantenimento delle distanze*, magari intimando a persone sgradite di non avvicinarsi, marchiamo il territorio.

Ci appropriamo di spazi.

Conseguentemente, chi si rapporta a tali spazi in un modo piuttosto che in un altro, può creare delle tensioni, avvertite dal nostro *Io bambino*.

Selezioniamo le persone anche per come rispettano le distanze che intendiamo porre.

Esistono svariate categorie spaziali.

Nella figura, le due persone sono a circa tre metri l'uno dall'altra.

Il rapporto è sociale perché tale distanza è quella riconosciuta come non invadente lo spazio vitale degli individui.



Qui, invece, notiamo che le due persone sono sedute l'una di fianco all'altra. Lei rivolge le ginocchia delle gambe incrociate verso di lui, a richiederne le attenzioni. Questo è lo spazio confidenziale.



Negli esperimenti di ipnosi dinamica, *metodo energetico*, lo sperimentatore induce la trance nell'individuo attraverso le tensioni create dall'avvicinamento e dall'allontanamento del proprio corpo da quello del soggetto, impiegando le varie tipologie spaziali elencate.

Un semplice esempio dell'importanza di quanto stiamo affermando può essere quello del cinema vuoto con un solo spettatore che attende la proiezione.

Improvvisamente entra nella sala un secondo spettatore che si siede esattamente accanto al primo.

Inevitabilmente quest'ultimo avvertirà un fortissimo stato di tensione. Per tali motivi è opportuno che non si sottovaluti mai questo aspetto.

Consigliamo il lettore di abituarsi sin d'ora al concetto di gradualità e di rispetto degli indici di tolleranza.

In linguaggio tecnico: *calibratura*.

Gli strumenti che stiamo suggerendo sono estremamente potenti e raffinati.

Vanno saputi usare con senso critico considerando che il nostro scopo principale è il *consenso*.

Un eccesso di tensioni, che il soggetto avvertirà in prima battuta, porterà alla fuga dall'evento comunicativo con noi.

Un utilizzo sapiente, invece, porterà al successo.

Esiste un raffinato meccanismo di verifica, dedotto dalla *comunicazione non verbale* dell'individuo, che ci suggerirà se stiamo operando all'interno della soglia di tolleranza del soggetto che intendiamo affascinare. È oggetto di studio nei nostri materiali didattici.

Se riusciamo a far avvertire un opportuno meccanismo *tensionale* nel sistema mentale della persona, il suo inconscio potrà riconoscerci quali fonti di stimolazione.

Normalmente, un bravo operatore analogico dà l'impressione di non stare mai fermo.

Si avvicina al soggetto toccandolo delicatamente, poi indietreggia, gesticola in modo disinvolto. Si pone a lato, poi di fronte, poi ancora a lato, chiaramente in modo studiato, mai ridicolo o grossolano.

L'unico scopo è creare microtensioni, quasi a *scaldare* un poco *l'Io bambino* dell'interlocutore.

Allo stesso modo, il canale non verbale della *paralinguistica* è quello che più colpisce gli spettatori durante le nostre conferenze.

L'autore utilizza suoni particolari negli esperimenti di *ipnosi dinamica*, al fine di impostare i codici metacomunicativi del sì (a fare) e del no (comando inibitorio).

Ad esempio comincia a canticchiare melodie dolci, oppure ad esprimere suoni gutturali, quasi dei rantolii.

Questo ha lo scopo di impartire stimoli tensionali al soggetto secondo tipologia di appartenenza. Per la *psicologia analogica*, infatti, tutte le persone si possono inquadrare in due macro categorie, da cui derivano le tipologie che abbiamo codificato: *distonici essere e distonici avere*. Al lettore basti sapere, non essendo questa la sede opportuna per una panoramica sulla *psicologia evolutiva analogica*, che *avere* ed *essere* rappresentano due esigenze precostituite dell'emotività.

Sta a significare che l'individuo, ad esempio della distonia *essere*, reagirà per tutta la vita ad un eccesso di stimoli affettivi nella primissima infanzia, mentre la tipologia *avere* reagirà in maniera diametralmente opposta, ricercando, nel mondo esterno, tutte le soddisfazioni affettive che nei primissimi mesi di vita egli ha avvertito essere carenti.

Non si tratta di mancanze dei genitori ma di modalità di percezione del mondo esterno da parte del bimbo. Ovviamente

il meccanismo che sta dietro a queste realtà ha dinamiche ben più complesse, ma è abbastanza curioso notare come gli appartenenti ad una stessa distonia manifestano dei caratteri comuni.

Questo si riflette anche nelle modalità di utilizzo dei quattro canali di cui ci stiamo occupando in questo capitolo. Caratteristica della distonia *essere* è innanzi tutta la riflessione.

Tende al percorso logico, alla sintesi dialettica, salvo risultare privo di senso pratico. Non è portato all'azione, al decisionismo, che vive come eventi penalizzanti e che rafforzano la sua insicurezza.

Deve essere continuamente stimolato.

Non vuol dire che gli individui appartenenti alla categoria distonica dell'*essere* siano destinati all'insuccesso. Se non accadrà, sarà perché avranno potuto, e saputo, forzare l'indolenza che li contraddistingue.

La tipologia *essere* non può affascinarsi se l'operatore dimostra eccessiva disponibilità. Mai.

Quest'ultimo dovrà saper ottimizzare quella che, in gergo popolare, è definita *doccia scozzese*: sapienti miscele di disponibilità e allontanamento.

L'*essere* è un individuo che può coinvolgersi parlando di sessualità, in modo anche un pò sfrontato, ma sempre scherzoso, perché costituisce, per lui, uno stimolo naturale a quella sorta di torpore che gli è proprio.

In buona sostanza, deve essere un pò scosso dalla sua inconcludenza, che gli deriva da un senso di insoddisfazione perenne, e dovuto all'eccesso di attenzioni che ha subito fin dai primi istanti di vita.

Sono persone che si affascinano attraverso l'elemento del desiderio, mai del possesso. Il lettore intelligente capirà che queste sono solo talune caratteristiche di base di questa

configurazione, in quanto è ovvio che tutti desideriamo e possediamo contemporaneamente.

Vogliamo sottolineare solo le peculiari caratteristiche emotive. La frequentazione dei nostri corsi chiarirà ancora di più i concetti. Non è fuori luogo accennare alle tipologie distoniche, parlando di *paralinguistica*.

I dati esperienziali del nostro Istituto, infatti, rilevano che queste persone, durante le sperimentazioni ipnotiche, manifestano una forte sensibilità a ritmi sonori marcati, tribali.

Suggeriamo a chi vuole entrare nelle grazie di qualche soggetto appartenente alla tipologia distonica dell'*essere*, di invitarlo in discoteca, per garantirgli una serata di suo gradimento.

Sconsiglierei cene a lume di candela o melodie romantiche.

La tipologia dell'*avere* manifesta caratteristiche caratteriali opposte.

Sono individui improntati all'azione. Se il distonico dell'*essere* vede una bella ragazza per strada, sarà portato all'indugio e al rinvio.

La persona dell'*avere* proverà a fermarla.

Se l'*essere* non è destinato al fallimento, poiché riflessivo, confermiamo che non sempre essere portati all'azione, come per la distonia *avere*, è garanzia di successo.

L'azione deve essere anche intelligente, e siffatta distonia pecca di impulsività. *L'operatore*, per ottenerne il consenso, deve facilitargli il possesso della contropartita che gli viene richiesta.

A titolo esemplificativo: il venditore di automobili che nota un *avere* interessato ad un veicolo in esposizione, dovrà cercare di applicargli uno sconto interessante, farlo salire in macchina, fargliela provare su strada, semplificarli le modalità di pagamento.

L'*avere* acquisterà il veicolo da lui.

Ci troviamo, infatti, di fronte ad un compratore compulsivo. Se desidera un oggetto, deve essere convinto ad acquistarlo durante la fase emotiva.

Mai far passare troppo tempo, altrimenti non compra. Egli desidera possedere ora quell'oggetto, pena il totale, successivo disinteresse.

Differentemente, l'*essere* girerà numerose concessionarie, cercherà un prezzo sempre migliore di un altro, farà perdere tempo a tutti i venditori, cercherà difetti in ogni auto.

Il detto: *in amore vince chi fugge* è valido solo per la distonia *essere*. Costituisce una strategia rovinosa se usata per la distonia *avere*. L'essere si coinvolge sentimentalmente con lunghi corteggiamenti sospiriosi, e se soffre un pò per la disattenzione del suo amato bene, si sentirà ancora più coinvolto.

L'*avere* si dà letteralmente alla fuga se, nel giro di qualche incontro, non ottiene il risultato sperato. Non riesce ad innamorarsi di persone che non sono state immediatamente disponibili nel senso che intende lui.

Entrambe le categorie possono essere odiose se circuite da persone appartenenti, istintivamente, alla distonia opposta.

Un distonico dell'*avere* potrà dare in escandescenze di fronte all'ambiguità ed al senso di inconcludenza del distonico dell'*essere*, così come quest'ultimo potrà giudicare in modo negativo l'irruenza dell'altro.

L'*essere* ama giocare cerebralmente, in amore. L'*avere* non lo sopporta. Non interpreta mai indugi, procrastinazioni, o docce scozzesi come espressioni seduttive, ma come inutili perdite di tempo o, peggio, come mancanze di interesse nei suoi riguardi.

Giova sottolineare che entrambi non possono non comportarsi come gli è proprio. Solo la *psicologia analogica* suggerisce le giuste combinazioni alle loro *casseforti emotive* e come

mitigare, in noi, gli aspetti più sgradevoli della nostra tipologia, in modo da adattarla alle altrui esigenze.

Come il distonico dell'*essere* viene coinvolto attraverso l'utilizzo appropriato di sonorità ritmate, il distonico dell'*avere* offre il meglio di sé ove accompagnato ad ascoltare musica soffusa ed estremamente melodica.

Un uomo dell'*avere* sarà istintivamente portato a scegliere ragazze con voci delicate.

Non stupisce, se pensiamo che egli insegue l'affettività, che male si concilia con sonorità particolarmente accentuate.

Mentre, nella distonia *essere*, il sentimento è un mezzo sofferto e un pò *affettato* per arrivare ad una sessualità dirompente, con grande gioia di chi avrà investito su di loro (esigono tempi lunghi), nell'*avere* riscontreremo il fenomeno opposto: sedicenti grandi amatori ma pronti a dare il mondo, per amore, a chi saprà concedersi alle loro lusinghe senza indurli all'attesa o alla procrastinazione. L'*essere* parte dall'amore per arrivare al sesso. L'*avere* parte dal sesso per arrivare all'amore.

Non vogliamo affermare che l'*essere* sia un maniaco sessuale o che l'*avere* sia una sorta di bambinone disadattato. Si tratta di caratteristiche tipiche che queste tipologie tendono a manifestare.

Non siamo tutti uguali.

Chi generalizza, o pretende che il mondo si adegui alle sue aspettative, non potrà essere un buon *operatore*.

Il fascino della *Psicologia Analogica* è tutto in questo gioco di elementi contrastanti: *verso ed inverso* della medesima cosa, due lati della stessa medaglia, Yin e Yang.

Chi frequenterà i seminari noterà come l'uomo *ego maschio* rivelerà tratti diametralmente opposti rispetto alla donna della stessa tipologia. Si tratta di caratteristiche che si fondono

armoniosamente nel gioco meraviglioso della comunicazione umana.

La *paralinguistica* è un elemento decisivo nel gioco della seduzione.

Il tono della voce risulta il dettaglio vincente. Giova ripetere che una voce sonora e squillante fa innamorare il distonico essere.

La voce calda, soffusa, sexy farà impazzire *l'avere*.

Le persone si innamorano dei suoni, molto più di quanto vogliano ammettere. Lo studio della *paralinguistica* ha lo scopo di abituare a non essere monocordi nel modo di emettere i suoni.

Viviamo nella civiltà del rumore, ma nulla ha a che vedere con un'educazione ad emettere sonorità appropriate.

Non è necessario essere attori d'accademia, musicisti o cantanti per intuire la grande importanza del modulare e variare la tonalità. Un timbro vocale caldo e profondo è molto importante, per l'uomo, nella seduzione. Soprattutto la prima volta che telefona ad una persona importante, mentre un tono di voce flebile, *miagolante*, oltre ad irritare, dà un'idea di scarsa stima in se stessi.

Altro pilastro della seduzione che vogliamo prendere in esame è costituito dalla *cinesica*. Questo canale non verbale si esprime attraverso l'uso dei gesti, dei movimenti di parte del corpo, come gli arti inferiori, senza variare la distanza dall'interlocutore.

Anche la *cinesica* permette all'operatore di creare stati tensionali.

Il metodo della *psicologia analogica*, utilizzato nel dialogo, si distingue da tutti gli altri, poiché attribuisce la massima importanza a questo canale di comunicazione non verbale.

La *cinesica*, in un certo senso, è il fulcro stesso di ciò che insegniamo.

L'allievo impara ad utilizzare il proprio gesto come arma di seduzione. Attraverso il gesto, possiamo pilotare il comportamento degli altri.

Se, infatti, è espresso consapevolmente da un individuo-operatore nei confronti di un altro individuo-*soggetto*, l'atto assume un carattere induttivo; se il gesto è manifestato inconsapevolmente, avremo un *atto analogico* prodotto al fine di scaricare la tensione accumulata da pensieri che sorgono spontanei, da stimoli casualmente prodotti dall'ambiente o espressi dall'interlocutore.

Fondamentalmente questo libro si occupa di *cinesica*.

Tale termine, correttamente inteso, indica proprio lo studio del gesto, oggetto di questa pubblicazione.

Significa che l'appassionato deve imparare a porre la massima attenzione al gesto sia negli esperimenti di *ipnosi dinamica*[®], sia nelle metodologie di persuasione, sia per interpretare gli stati d'animo altrui.

Amiamo ripetere che non è possibile fare dei tentativi di seduzione o di vendita, per noi sono quasi sinonimi, senza assumere un bagaglio di informazioni sull'individuo da cui dobbiamo ottenere un consenso.

Siamo perfettamente consapevoli di quanto la comunicazione sia un affare serio.

Studi comportamentali hanno appurato che esistono varie forme di intelligenza.

Esiste l'intuizione logica e deduttiva, il senso creativo ed artistico, così come vi è un'intelligenza spaziale e sociale.

Eccellere in quest'ultima forma è l'unico modo per garantirci successo nelle iniziative. Quanto più è importante questo aspetto della vita, tanto più è difficile padroneggiarlo.

Tutti i manuali e gli opuscoli sulla comunicazione, redatti dalle più disparate scuole psicologiche, tendono a banalizzare questa

necessità proponendo strategie e metodi che vorrebbero far apparire semplice e scontato, tramite la loro applicazione, il consenso degli altri.

In realtà, le persone, il più delle volte, sono diffidenti, sospettose, chiuse in se stesse. Non sono disponibili ad una comunicazione schietta con sconosciuti.

Sfuggono.

Non comunicano informazioni su di sé.

Abbiamo bisogno di un metodo che ci insegni ad acquisirle, nonostante tutto.

La drammatica situazione dei matrimoni, oltre la metà dei quali termina con una separazione o un divorzio, rende evidenti come persone, che hanno vissuto insieme per anni, non siano in grado di affermare di conoscere con chi hanno condiviso lo stesso tetto.

Senza informazioni non si può operare con efficacia una strategia persuasiva. La *psicologia analogica* offre ai suoi cultori una vastissima gamma interpretativa di segnali non verbali che permette di avere, in tempo reale, l'informazione che occorre per arrivare a comunicare con l'individuo ad un livello profondo. La più grande dote che ci riconosciamo è una capacità di osservazione fuori del comune.

Più degli altri abbiamo fatto ricerche sul fatto che la nostra gestualità può provocare scarichi tensionali nell'ambiente circostante.

Sta a significare che anche l'individuo più compassato e controllato non potrà non fare qualcosa se esprimeremo un gesto ad *asta-cerchio-triangolo*, oppure, se nel dialogo, affronteremo determinati argomenti che rientrano nella sua sfera di interesse.

Un *grattamento*, un colpo di tosse, un impercettibile movimento

del corpo in avanti o indietro, il muovere oggetti in un determinato modo e quant'altro, dà informazioni preziose.

A questo punto, l'abilità dell'*operatore analogico* consisterà nell'interpretare adeguatamente tale segnale, e definire la modalità più appropriata di interazione con l'*oggetto di desiderio*.

Il gesto con significato di atto analogico, quale reazione emotiva, è lo sfogo di un'energia tensionale che si sprigiona nell'individuo da quei meccanismi, trasformatori di forze, che sono i centri nervosi.

L'innervazione dei vari distretti anatomici permette la sua trasformazione in contrazioni muscolari e pertanto in movimento.

Un atto analogico gestuale assume la funzione di atto comunicativo se il trasmittente è consapevole dell'effetto tensionale che detto atto può determinare nel ricevente.

L'*operatore*, utilizzando i gesti, non deve porre attenzione al significato logico, ma solo alla componente energetica e *tensionale* che rivestono per il soggetto.

Un atto comunicativo *cinesico* è penalizzante se sollecita tensione nel soggetto, gratificante quando, invece, riduce la pressione già esistente.

La *cinesica*, ai fini induttivi, sia nell'ipnosi sia nella persuasione, rappresenta un validissimo strumento di calibratura delle tensioni emotive espresse con la prossemica - gestione dello spazio comunicativo.

Pertanto, ad ogni variazione penalizzante della prossemica, ad esempio un passo in avanti verso il soggetto, generalmente deve far fronte un atto cinesico gratificante.

Sono tanti i modi che il tecnico esperto può utilizzare per creare delle fasi induttive efficaci. Non c'è grande differenza tra *ipnosi* e *persuasione*. Definiamo quest'ultima, infatti, *metodo indiretto*,

in quanto tende a creare un consenso senza che l'interlocutore ne sia sempre consapevole.

L'*operatore* può immettere nella gestualità i simboli *astacchio-triangolo*, secondo la tipologia caratteriale di appartenenza del soggetto. Può mimare con le mani gesti rotatori impercettibili indirizzati nelle parti intime. Può accarezzarsi, ad arte, determinate parti del corpo che sono particolarmente in sintonia con il dialogo che egli sta esprimendo, o manipolare oggetti in un certo modo.

Si tratta di un insieme armonioso e sottile di stimolazioni tensionali che arricchiranno di contenuti emotivi la nostra comunicazione.

L'*operatore analogico*, per utilizzare una metafora, è paragonabile ad un prestigiatore dai gesti rapidi e studiati. Con la differenza che, mentre il prestigiatore crea illusioni di fenomeni inesistenti, l'*operatore analogico* realizza la magia, pratica e reale, della comunicazione vincente.

La *prossemica*, altro pilastro della *comunicazione analogica* già introdotta poco fa, consiste nella gestione, attuata con il proprio corpo, degli spazi comunicativi durante il dialogo con il nostro interlocutore. La distanza che si crea tra due individui durante qualsiasi rapporto interpersonale determina uno stato di tensione o di rilassamento, in funzione della sua entità e del tipo di rapporto in atto.

Avvicinatevi troppo ad una persona durante un dialogo e noterete che essa istintivamente tenderà ad allontanarsi, se non vi conosce a sufficienza. Questo dato, apparentemente scontato, determina dei risultati impressionanti nelle sedute ipnotiche.

Infatti, gli atti analogici della prossemica consistono in avvicinamenti ed allontanamenti da e verso l'*operatore* e rappresentano autentiche verifiche analogiche di accettazione o di rifiuto.

Avete mai notato che un segnale di menzogna assai frequente è costituito da un lieve indietreggiamento del corpo del nostro *oggetto di desiderio* a fronte di un determinato contenuto logico-verbale appena espresso?

Chiedete ad una bella ragazza se vi telefonerà in un prossimo futuro.

Se risponderà affermativamente indietreggiando un poco, vi darà un chiaro segnale di mancata disponibilità. Avete commesso qualche errore in precedenza. Non aspettatevi la telefonata. Gli scettici affermano che non possiamo avere credenze così radicali; ebbene, verificate quanto affermiamo.

Sfortunatamente l'indietreggiamento del corpo su una domanda ben precisa può rivelare particolari ancora più dolorosi, come l'avvenuta consumazione di un tradimento amoroso.

È impossibile prendere in giro un *operatore analogico*.

Le aziende che si affidano a noi per la selezione del personale non avranno brutte sorprese nell'assumere una determinata candidatura. I nostri consulenti sono abili nell'individuare curricula gonfiati per ottenere il posto.

Attraverso la gestualità, in questo caso attraverso i movimenti del corpo, chiunque manifesta, ad un occhio attento, le proprie congruenze o disarmonie interiori.

Se il tecnico analogico si trasformerà, ben presto, in un individuo disincantato, fase che per taluni può apparire di primo acchito poco piacevole - siamo portati a non voler vedere ciò che accade - allo stesso tempo sarà pressoché inattaccabile da tristi fenomeni quali: sbagliata scelta del compagno di vita, frequentazione di falsi amici, lusinghe di bugiardi, assunzione di persone sbagliate e non qualificate.

Potrà addirittura salvarsi la vita.

Taluni nostri soci raccontano di aver evitato incontri amorosi ad alto rischio ponendo domande mirate, sulla salute, a persone che

sapevano di essere portatrici di malattie sgradevoli tacendolo agli altri.

Questo semplicemente analizzando la congruenza dei movimenti del corpo con quanto le persone in esame affermavano, e valutando la loro C.N.V.

Noi non scegliamo, o evitiamo, le persone secondo sciocchi pregiudizi sulla razza, sulla religione, sul ceto o sulla provenienza geografica.

Ci basiamo su aspetti esperienziali sul significato di gesti e movimenti.

Mai con superficialità o approssimazione, ma attraverso la valutazione di determinati scarichi emotivi e successivi elementi di verifica, che confortino o no, la prima impressione avuta.

Saper individuare subito chi mente è una dote preziosissima che si può apprendere.

La *digitale* è l'ultimo caposaldo della seduzione che andiamo ad esaminare.

Si tratta di un importantissimo canale di *comunicazione non verbale* che si esprime attraverso tocamenti effettuati con le mani, dall'operatore, su determinate parti del corpo del soggetto.

Si tratta spesso di lievi digito-pressure più o meno accentuate e rapide, rispettando il segno stimolante *asta-cerchio-triangolo* del soggetto, in funzione della tipologia caratteriale di appartenenza *padre - madre – ego- maschio o ego-femmina*.

I tocamenti che l'interlocutore attua sul proprio corpo, si concentrano generalmente sulla zona del viso, del collo, del braccio.

Spesso, mirano ad annullare, con un unico gesto, un fastidioso prurito improvviso.

L'appassionato è bene che si abitui a considerare che il fenomeno del *prurito*, durante la conversazione, è generato da

microtensioni che il soggetto avverte a seguito di stimolazioni verbali o gestuali dell'*operatore*.

Sarà bene, pertanto, nei primi minuti in cui si conosce un individuo potenzialmente interessante, parlare in maniera amichevole e discorsiva di argomenti che riguardino i cinque punti distonici da noi individuati (famiglia d'origine, acquisita, rapporti affettivi sessuali, autorealizzazione e disturbi del comportamento).

Ove taluni argomenti scatenino *pruriti* o scarichi tensionali, avremo delle ragionevoli indicazioni su come pilotare la comunicazione.

Capite intuitivamente la grande importanza di questo metodo. La comunicazione *digitale*, ad esempio, ha grandi riscontri pratici in tema di seduzione.

La ragazza che ci accarezza delicatamente la mano, mentre le facciamo accendere la sigaretta, esprime una vera e propria fase induttiva attraverso l'utilizzo del *toccamento*.

La *digitale* è un'arte.

Lungi dal voler essere segnale di cattiva educazione, una lieve carezza, una leggera pressione sul corpo dell'altra persona, costituisce lo stimolo più potente per sollecitare emozioni.

Toccare o essere toccati è un bisogno fondamentale dell'uomo, ed i rapporti tattili ricevuti da ogni individuo, dalla nascita sino all'età dello sviluppo fisico, sono fondamentali nella determinazione delle successive modalità espressive e ricettive, soprattutto in campo affettivo.

L'operatore, per le induzioni digitali, utilizzerà di preferenza il viso del soggetto, il collo, gli arti superiori ed il tronco; una maggiore esperienza potrà spingere l'operatore ad utilizzare integralmente il corpo del soggetto, dalla punta dei piedi sino alla sommità del capo. In questo caso è meglio giungere a rapporti interpersonali più stretti.

Le varianti che entrano in gioco nella *digitale*, ed alle quali si deve la sua amplissima gamma di contenuti tensionali, sono il tipo di tocco secondo *simbolismo gestuale*, la differente pressione esercitata, le diverse zone del corpo toccate, l'ampiezza della zona di contatto.

Un interessante fenomeno che si può osservare durante esperimenti ipnotici, è la comparsa di *dermografismi* su svariate zone del corpo del soggetto.

Una leggera, continua digitopressione da parte dell'operatore su questi improvvisi rossori determinerà il completo coinvolgimento della persona nell'esperimento stesso. Con ogni probabilità si tratta di zone corporee per le quali i genitori sollevavano il soggetto quando era in fasce. L'ipnologo può arrivare a scrivere il proprio nome su un dermografismo apparso sul petto del soggetto, ad esempio, digitandolo con una lieve pressione delle sue dita.

CAPITOLO 6

Gli scarichi tensionali dell'oggetto di desiderio: i migliori alleati del seduttore

Il titolo di questo paragrafo può risultare curioso. Per tradizione e cultura, siamo portati a credere che, per vendere o sedurre, dobbiamo prestare attenzione solo al contenuto verbale espresso da chi ci interessa. Pertanto, porre l'accento su un particolare apparentemente insignificante quale il *grattamento* di determinate zone del viso e del corpo, può apparire assurdo o, per essere benevoli, almeno divertente.

In realtà riteniamo che saper individuare a colpo d'occhio questi sottili *microsegnali* sia di importanza assoluta.

Con l'ovvia esclusione delle malattie dermatologiche, il prurito è un fenomeno fisiologico che si genera sulla pelle per un particolare afflusso di sangue in una determinata zona del corpo a seguito di stimolazioni emotive.

Anche gli individui molto riservati, e apparentemente impenetrabili alle emozioni, non possono non grattarsi, se taluno esprime dei concetti verbali o delle stimolazioni gestuali per loro tensionali.

Chi vuole entrare nel meraviglioso *mondo analogico* avrà un solo modo per imparare ad ottimizzare il suo bagaglio di pubbliche relazioni: rivoluzionare il proprio modo di pensare e di porsi.

Istintivamente, siamo portati a parlare del più o del meno con le persone.

Quando ci si lascia andare, o si abbassano le difese, non si presta più attenzione al contenuto verbale e gestuale della comunicazione.

La maggioranza di noi è ancora convinta che la spontaneità e il modo di essere siano valori da difendere e ai quali gli altri si

devono assoggettare. *“Io sono fatto così. Non posso farci nulla o snaturare me stesso, io sono come sono. Chi vuole si adatta”*. *“È un grave errore utilizzare le strategie in amore. Bisogna essere se stessi”*.

Tali frasi sono un'assoluta certezza per la maggioranza di noi. Se ci fate caso, chi le pronuncia guadagna redditi medio bassi e non è mai felice in amore.

Beninteso, il fatto di avere un partner non significa, necessariamente, essere felici. Per molti, un compagno noioso è un male minore della solitudine.

Chi vuole molto di più dalla vita, ed è assolutamente possibile ottenerlo, ragiona in maniera diametralmente opposta: *“Se il mio modo di comunicare non mi dà i risultati sperati, devo cambiarlo”*; *“io sono responsabile dei risultati che ottengo”*; *“se un grande impegno mi produce risultati minimi, devo fare qualcosa di diverso o assumere nuove informazioni, cercando chi me le può dare”*.

È uno spettacolo desolante assistere al fatto che la maggioranza di noi conduce un'esistenza monotona, mai elevata da grandi passioni o da grandi desideri realizzativi. Tutti i giorni uguali. Tutti gli anni uguali. Sino a che il tempo, con il suo trascorrere inesorabile, ci darà torto.

Magari darà ragione a persone che avremo pensato essere meno dotate di noi, meno brillanti, apparentemente meno fortunate ma dotati di *credenze* e modi di pensare più efficaci.

Per questi motivi l'*operatore analogico* è un individuo in continua ricerca interiore.

Non pronuncia frasi o concetti tanto per dire qualcosa. Non spreca il suo tempo in cose o persone di poco conto.

Da un lato vivere in questo modo può apparire eccessivo, troppo distaccato.

In realtà, con la pratica e l'esperienza, diventa automaticamente un nuovo modo di essere.

Lo studioso analogico, quando parla con qualcuno, introduce nei dialoghi tutti i punti distonici, per capire chi ha di fronte.

Esprime i simbolismi *asta-cerchio-triangolo*; decodifica i segnali non verbali; utilizza i quattro pilastri della seduzione che abbiamo menzionato, con scioltezza.

Possiamo assicurare che condurre un dialogo con uno scopo chiaro, attraverso una sequenza di metodologie scientifiche, costituirà un evento più produttivo e divertente che non lasciare gli eventi della nostra vita al destino, o sperare nell'influsso benefico delle stelle.

Perdere le persone che si amano, non riuscire a conquistare quelle che si vorrebbero amare, vedere gli altri, meno dotati di noi, ottenere risultati brillanti, subire continuamente l'altrui diffidenza o, peggio, indifferenza, sono fenomeni dolorosi e negativi a cui dobbiamo dire "basta!", con fermezza, per godere appieno delle gioie della vita. Solo che non basta rifiutarli sdegnosamente.

In realtà, la motivazione, senza un'adeguata metodologia, rischia di diventare fine a se stessa.

Entriamo nello specifico.

I *grattamenti*, altrimenti detti *scarichi tensionali*, indicano un livello di tensione emotiva del nostro interlocutore direttamente ricollegabile alla zona del viso o del corpo su cui sono effettuati.

Sin d'ora è opportuno rilevare che i grattamenti, espressi su una parola o su un concetto, di per sé non indicano una valenza di accettazione o di rifiuto dell'argomento stesso.

Sono segnali neutri, indicando solamente che l'operatore ha toccato le giuste corde dell'emotività.

Nella figura, in caso di prurito e grattamento della zona maxillofacciale, a ridosso del naso o della bocca, valuteremo gli scarichi tensionali sull'argomento da noi espresso in una percentuale del 100%. Supponiamo che lo scarico di tensione riguardi la parola "padre", da noi espressa nel dialogo.

L'operatore dovrà porre attenzione a sviluppare adeguatamente questo concetto, per creare empatia, senza invadenza però, onde evitare il *cortocircuito* relazionale, la fuga.

Il soggetto vive la figura del padre con sofferenza, per motivi che dovremmo cercare di capire. Quando egli, dandoci stima e considerazione, deciderà di parlarci confidenzialmente del suo rapporto con tale figura genitoriale, saremo diventati importanti per lui/lei, e avremo la consapevolezza di saper utilizzare i *canali analogici*. Potremo finalmente chiedere, anzi, ottenere senza chiedere, ciò che vorremo da questa persona. L'altrui inconscio vorrà gratificarci per aver creato emozioni.



Analogamente, un prurito, o grattamento, della zona maxillofacciale, ma lontano dal naso, indica una stima percentuale della tensione denunciata pari al 90%. L'argomento espresso dall'*operatore* è molto potente a livello analogico.

Come per l'esempio precedente, è necessario continuare a sviluppare l'argomento che ha indotto questo segnale.

Più ci allontaniamo dal naso e dalla bocca, più il grado di tensione espresso diminuisce.

Uno sfregamento della radice del naso, vicino agli occhi, denota uno scarico pari al 70%. Questi valori percentuali sono puramente indicativi non tanto dell'effettiva quantità tensionale, quanto del grado di importanza dell'argomento nella vita del soggetto.



Uno scarico tensionale operato sulla palpebra indica un grado pari al 50-60%. Il livello potenziale di coinvolgimento che quell'argomento può avere, nel dialogo, ha ancora un elevato potere di coinvolgimento emotivo.

Si potrebbe dire, con maggior precisione, che l'operatore si sta avvicinando al reale problema della persona.

È come se si trovasse nella sala d'aspetto di uno studio professionale: sta per essere introdotto nella stanza principale. Nulla come i segnali di scarico tensione possono far esercitare il *tecnico analogico* nello sviluppo della dote più importante in assoluto: l'intuizione.

Una pressione sulla guancia può avere un significato di scarico tensionale pari al 50%. Valgono le stesse identiche considerazioni del paragrafo precedente.

Sulla fronte avremo uno scarico pari sempre al 50%, anche 40%.



Il lettore a questo punto avrà intuito che grattamenti su altre zone, ancora più lontane dal naso e dalla bocca, avranno un significato analogico sempre più remoto.

Scarichi sul collo o dietro l'orecchio evidenzieranno uno scarico pari a 30%. Sin d'ora è giusto valutare il tocco del lobo dell'orecchio come un potenziale segnale di gradimento sessuale.



Si intende rilevare, come peraltro faremo ancora, che tutti i segnali corporei, includendo anche quelli positivi o di verifica negativa, non vanno mai considerati come delle certezze assolute, ma devono essere valutati attraverso opportuni meccanismi di verifica da inserire nel dialogo.

Allo stesso modo, non bisognerà mai fare delle proposte esplicite e maleducate alla presenza di segnali di gradimento, ma valutarli intelligentemente in una potenzialità di rapporto.

Se l'operatore sbaglia, creerà un *cortocircuito* comunicazionale definitivo. Non ci si stanca di ripetere che stiamo imparando ad utilizzare i canali tensionali ed emotivi, e lo stiamo facendo consapevolmente. Raccomando la massima prudenza.

Cerchiamo di non muoverci come elefanti in una cristalleria, per non vanificare l'impegno profuso.

Comunicare bene costa energie preziose: non sprechiamole.

Scarichi effettuati sul petto e sulle braccia denoteranno scarichi nell'ordine del 20-30%. Non significa che gli argomenti alla base di questi dati tensionali non debbano essere sviluppati dall'operatore, poiché si tratta, per chi ci sta di fronte, di fonti di stimolazione che, a livello logico, possono avere un'importanza potenziale e destinata ad accrescersi se pilotata da un abile tecnico.

Intendiamo in ogni modo far osservare anche a psicologi e psicoterapeuti che tutti questi segnali tensionali possono dare



ottimi impulsi al *setting* terapeutico per sviluppare una corretta empatia tra paziente e clinico.

Scarichi tensionali effettuati sul dorso della mano o sugli arti inferiori denotano un bassissimo attuale grado di coinvolgimento del soggetto sull'argomento espresso dall'operatore.



In ogni caso, per il corretto utilizzo di tutti questi dati, è necessario un addestramento effettuato durante il percorso di formazione, in quanto è necessario conoscere i vari elementi di verifica dei dati stessi.

Il tecnico della materia non deve agire, nonostante l'entusiasmo che questi studi apportano, come un indovino.

Gli scarichi tensionali sono dei dati, per quanto interessanti, che devono essere valutati ed interpretati, con perizia e prudenza. È anti-seduttivo, e controproducente, far notare al soggetto che ci gradisce sessualmente, poiché si è accarezzato l'orecchio.

Alle persone non piace essere scoperte nelle loro intenzioni, e tendono facilmente a negare qualsiasi evidenza che riguardi la sfera emotiva o i desideri profondi da parte di estranei.

A tal fine, suggeriamo ai nuovi appassionati della materia di parlare di ipnosi e persuasione solo a persone interessate ad approfondire tali argomenti, dando solo a loro dimostrazioni pratiche.

In individui non interessati, siffatti argomenti potrebbero creare un'istintiva diffidenza.

Per finire la breve rassegna sugli scarichi tensionali, dobbiamo accennare al *raschiamento della gola*, come per schiarirla, ed alla *deglutizione*.

Potrà non essere piacevole osservare che il nostro partner, a fronte di una domanda diretta sul fatto se ci abbia mai tradito, risponda, istintivamente, con uno di questi due segnali non verbali.

Denotano, entrambi, il massimo grado di tensione sull'argomento espresso, e se seguiti da una risposta verbale rassicurante, anche una menzogna.

In tal caso, si può già cominciare a pensare, come nota ironica, di non dover più assoldare un investigatore privato per avere l'evidenza che ci siamo accompagnati, magari per molti anni, con dei fedifraghi...

Gli *operatori* più esperti potranno valutare anche, tra i rimanenti scarichi tensionali, le improvvise variazioni del ritmo del respiro, ove diventino più frequenti, e le *micro-oscillazioni*, in avanti o all'indietro, del corpo.

L'ondulazione in avanti denota l'accettazione dell'argomento, contrariamente al fatto dell'indietreggiamento, che denota un'istintiva repulsione.

Quelli evidenziati sono anche segnali importanti per la nostra *autodifesa analogica*.

Decodificare, in tempo reale, i propri atti di scarico tensionale vuol dire poter difendere la propria emotività, in quanto tale lettura permette di identificare le fonti di stimolazione negativa prima che possano divenire *simboli*, ed acquisire così un potenziale di affascinazione superiore al controllo dell'io logico. Intendiamo affermare che bisogna prestare attenzione anche quando tali segnali non verbali si manifestano sulla nostra persona. Molte volte riteniamo di prendere delle decisioni corrette per la nostra vita.

Può accadere, a titolo d'esempio, di promettere a noi stessi che il prossimo mese guadagneremo più denaro e che ci impegneremo a fondo per realizzare questo proposito. Se, mentre verbalizziamo questo nostro *fioretto* con energia, ci capita di raschiare la gola, o di indietreggiare lievemente, abbiamo la conferma che la nostra parte istintuale non è pronta ad aiutarci in questo intendimento.

Al fine di evitare una delusione al termine del mese successivo, o di autocolpevolizzarci, è meglio cercare di capire come interagire con il nostro *Io bambino* affinché non saboti le nostre legittime aspettative.

Osservare noi stessi è assai utile anche per capire cosa accade nelle altre persone, quando esprimono analoghi segnali non verbali.

Così espressi, i gesti di scarico tensionale costituiscono, per l'appassionato, una vera e propria mappa operativa capace di orientarlo, in modo sicuro, nella ricerca di stimolazioni sempre più specifiche, mediante la scelta di parole appropriate, di frasi caratteristiche, di concetti tali da far scaturire un *prurito* nell'interlocutore sulle più svariate parti del corpo, scoprendone i disagi esistenziali.

Gli atti comunicativi con effetto tensionale saranno in seguito ripetuti o amplificati al fine di rendere un servizio analogico sempre più accurato ai recettori dell'altrui inconscio.

CAPITOLO 7

Abbiamo fatto centro

L'individuo, a seguito di determinati stimoli tensionali, non accusa solamente dei *pruriti* che, per quanto importanti, devono essere interpretati adeguatamente con un inevitabile impiego energetico nella decodifica e nella ricerca del significato.

La magia della *comunicazione analogica* risiede nel fatto che, talvolta, l'individuo ci fa intendere chiaramente se gradisce o rifiuta i concetti che noi esprimiamo, indicandoci la giusta strada da percorrere nel dialogo.

Stiamo per introdurre altri *atti analogici* di verifica subliminale, che si realizzano quando l'inconscio dell'interlocutore identifica, in positivo e in negativo, l'emotività subita a causa di un segno, di un gesto, di una parola, di un argomento inviati dall'*operatore*.

Sono espressioni emotive espresse istintivamente dal soggetto, in tempo reale, ossia immediatamente dopo l'atto di stimolo indotto dall'*operatore* stesso.

Gli atti analogici di verifica rappresentano la risposta istintiva del soggetto; da questi si può dedurre non solo se l'argomento è gradito o rifiutato, ma anche se NOI lo siamo.

Questa particolare verifica è osservabile tenendo presente il seguente evento: se, durante l'espressione di gradimento o di rifiuto, il soggetto punta il suo sguardo deciso in direzione del viso, significa che l'interlocutore è egli stesso il *bersaglio* emotivo.

Gli atti analogici gratificanti espressi nei confronti dell'*operatore*, o dell'argomento trattato, si manifestano perlopiù con movimenti delle labbra, mentre gli atti analogici di rifiuto si manifestano con variazioni posturali o espressioni gestuali.

Nella fotografia è evidenziato il principale segnale analogico di gradimento: *il bacio analogico*.



Le labbra sono sospinte all'esterno della bocca, ed indicano il massimo livello di approvazione dell'argomento espresso.

È un piacevole segnale seduttivo, operato, principalmente, dal mondo femminile.

Ove il tecnico si accorga di questo dato, dovrà ricordarsi di amplificare, sviluppare il concetto che lo ha determinato.

Nella vendita può avere dei riscontri notevolissimi.

Si immagini un agente assicurativo che, durante un primo colloquio con un potenziale cliente, introduce l'argomento *figli*, o meglio, l'argomento *sicurezza* riferito ai familiari.

Ove noti un improvviso *bacio analogico*, dovrà condurre la trattativa prevalentemente su quest'argomento.

Quella persona ha enormemente a cuore la sicurezza della famiglia.

Volere a tutti costi cercare di proporgli un piano assicurativo su se stesso, come una polizza vita o un fondo pensionistico, potrebbe far sfumare l'intera trattativa e determinare l'insuccesso.

Un altro segnale di gradimento è evidenziato dalla pressione della lingua sulla zona *maxillofacciale*.



Si tratta di una improvvisa protuberanza della guancia. A differenza del segnale precedente, non denota ancora un marcato riconoscimento dell'*operatore*, o del suo discorso, come un vero e proprio messaggio simbolico.

Manifesta, invece, un alto indice di *infertizzazione*.

Alla presenza di questo segnale non bisogna mai dare per scontato che il dialogo sta avendo successo.

Occorre rendere un maggiore servizio analogico sull'argomento che lo ha determinato. Insisteremo garbatamente prestando attenzione alle reazioni del soggetto che ci sta di fronte.

È come se il nostro *oggetto di desiderio* ci stia informando che “la cosa si può fare”, ma che, parimenti, occorrono maggiori informazioni o rassicurazioni, oppure che è necessario invogliarlo maggiormente a compiere l’azione che ci si aspetta da lui.

È il caso di cominciare a fare qualche lieve forzatura, magari, ove si voglia invitarlo a bere un caffè per approfondire la conoscenza, prendendolo delicatamente per un braccio sospingendolo verso il bar.

L’accarezzamento delle labbra è un altro segnale che *l’operatore analogico* non deve mai perdere di vista.



Il soggetto strofina la punta del dito sulle labbra oppure il palmo o il dorso della mano aperta, compiendo un movimento avanti e indietro: gradisce l’argomento o gli atti stimolanti espressi dall’operatore.

Se tale atto avviene, mentre egli ci osserva, il gradimento emotivo è riferito alla nostra persona.

Possiamo dire, fatte salve le ovvie verifiche, che a questo punto, se la persona è di nostro gradimento, possiamo compiere qualche discreta *avance* romantica. Sempre con tatto e buon gusto. In tal caso si suggerisce di valutare anche la dilatazione pupillare, prima di prendere l'iniziativa. In caso di marcata dilatazione, magari alla luce, possiamo avere una ragionevole certezza di essere desiderati.

Durante una trattativa di vendita, possiamo cominciare a tirare fuori il contratto. Se riflettiamo, esiste una spiegazione logica a corredo del fatto che la bocca esprima gradimento: forse che si introducono nella cavità orale, istintivamente, oggetti sgradevoli?

Il *linguino* è una rotazione della lingua sulle labbra, oppure la semplice esposizione della lingua stessa.



È un segnale molto comune, forse il più comune tra tutti i dati di verifica positiva che è possibile riscontrare.

Il soggetto registra gratificante l'argomento esposto; oppure l'inconscio ha quantificato come bersaglio l'*operatore*, e gli indica una verifica analogica positiva, invitandolo, anche in questo caso, ad approfondire il tema espresso in quel preciso momento.

Una carezza del labbro superiore con la lingua sta a significare una valenza erotica al contenuto comunicativo che abbiamo espresso. Sul labbro inferiore manifesta un turbamento a carattere più affettivo.

Il *mordicchiamento interno delle labbra o della lingua* denota un segnale di forte interesse e curiosità sull'argomento espresso.



È un riscontro molto frequente a cui tutti attribuiscono, inconsciamente, una valenza di improvviso coinvolgimento.

Sta a significare, in sostanza, “*la cosa m'intriga*”.

L'*operatore* non deve farsi scappare l'occasione di amplificare, approfondire l'argomento che ha suscitato questo preciso segnale non verbale.

Prestiamo caso che anche noi stessi, quando pensiamo a qualcosa di interessante, facciamo istintivamente questo segnale.

La *suzione del dito*, o delle dita, piuttosto che di oggetti come una matita, esprime una forte gratificazione del *mondo analogico* dell'altro nei nostri confronti.



Siamo stati riconosciuti quali simboli stimolanti, ed anche l'argomento che stiamo portando avanti risulta interessante per l'inconscio dell'interlocutore.

Anche questo segnale può esprimere una notevole valenza erotica ove un potenziale partner ci osservi con occhio desideroso infilandosi la punta del dito nella cavità orale.

L'accarezzamento dei capelli è un ulteriore, forte, segnale seduttivo, e di cui fanno largo uso le ragazze.



Indica un delicato coinvolgimento verso l'*operatore* o l'argomento da lui espresso.

In questo caso, il soggetto esprime il proprio gradimento accarezzandosi dolcemente i capelli con il palmo della mano. Occorre tenere fissa l'attenzione sullo sguardo della persona, che, se rivolto a noi durante l'esprimersi di questo gesto, denota un interessamento di carattere personale.

Consiglio vivamente di prestare attenzione a questo segnale in occasione di presentazioni reciproche tra persone durante cene, feste, ritrovi.

In queste eventualità, se diamo la mano a qualche sconosciuto/a che, guardandoci, si accarezza i capelli, dovremmo cercare

di focalizzare la nostra attenzione su di lui/lei, ove di nostro gradimento.

È possibile che possa nascere una simpatia, in quanto l'interlocutore ci ha espresso un potenziale interesse.

Si noti anche la tendenza che molte persone hanno di arrotolare una ciocca di capelli intorno al dito indice. Abbiamo interpretato questo segnale come una tendenza ad autosomministrarsi affettività.

Lo spostamento in avanti o all'indietro del corpo è di basilare importanza nello studio della *psicologia analogica*, in quanto è considerato il massimo segnale di disponibilità, o meno, *dell'Io bambino* a prestare il proprio consenso o dire la verità su un determinato argomento.



Il test di verità analogico consiste nel porre in piedi una persona per porgli una serie di domande. Il soggetto può anche tacere. Il suo corpo, per istinto, si sposterà in avanti se l'affermazione dell'operatore è vera, all'indietro in caso contrario. Non in modo marcato. Si tratta di lievi ondulazioni.

Durante il dialogo, invece, i movimenti del corpo sono molto veloci, quasi impercettibili.

Provate ad invitare una persona ad una festa.

State attenti alle sue reazioni. Se accoglierà la notizia con apparente grande entusiasmo, ma, allo stesso tempo, farà un lieve passo indietro con il corpo, il segnale dovrà preoccupare l'*operatore* ed indurlo a rendere un miglior servizio analogico, in pratica a suscitare un maggiore interesse sull'evento che sta proponendo, poiché il soggetto ci sta indicando che non verrà.

Allo stesso modo, una dichiarata non disponibilità verbale accompagnata da un lieve passo in avanti ci indica che la persona vorrebbe partecipare alla festa, ma, forse, desidera essere pregata, lusingata, trattata con un certo riguardo. Non dimentichiamo che la gente vuole *stima e considerazione*.

Tutti indossano maschere sociali *pirandelliane*. Spendiamo ingenti somme di denaro, a volte ci riempiamo di *stress* solo per avere maggiore *stima e considerazione* dall'ambiente circostante. Più gratificheremo gli altri con la nostra benevolenza, più avremo amici e clienti.

Riassumendo: corpo in avanti, risposta positiva. Corpo indietro, mal disposizione. Rifiuto.

CAPITOLO 8

Attenzione! Non stiamo andando bene

A questo punto stiamo per introdurre la fase più delicata nello studio del *linguaggio del corpo*.

Tengo a precisare questo assunto per evitare che i novelli *operatori*, alla presenza dei segnali che stiamo per esporre, si diano alla fuga comunicativa in preda al panico.

Potrà capitare benissimo che ognuno di noi realizzi il consenso nonostante la massiccia presenza di tali segnali nel dialogo così come fallisca a fronte di numerosi dati di verifica positiva.

Questo non significa che c'è qualcosa di sbagliato o di strano in quello che stiamo esponendo.

Significa semplicemente che l'operatore ha sviluppato ottime doti d'intuizione nel primo caso, tali da ribaltare gli esiti di una partita apparentemente persa, mentre sarà stato colto da eccessiva euforia, o presunzione, nel secondo.

Non bisogna mai darsi per vinti, né, tanto meno, per trionfatori, dopo aver appena conosciuto una persona di nostro interesse sulla base esclusiva dei suoi segnali di C.N.V.

In ogni caso, i segnali di verifica negativa devono essere valutati con particolare attenzione e considerati all'interno di tutto il contesto della conversazione.

Soprattutto chi svolge attività di vendita noterà assai spesso l'insorgenza di questi segnali non verbali durante la comunicazione con potenziali nuovi clienti.

Le persone sono diffidenti verso chi non conoscono o verso coloro che vogliono vendere qualcosa. Fa parte della natura umana.

Fa parte anche della quotidiana sfida degli *operatori analogici* tramutare la diffidenza in accettazione, l'avversione in sentimenti d'amore, l'ostilità in amicizia.

Molti cultori della nostra materia si divertono ad applicare le tecniche semplicemente per il gusto di farlo.

Ad un celebre motivatore americano fu chiesto per quale motivo fosse ossessionato dall'*ipnosi* e dalla persuasione.

Rispose che non lo faceva né per i soldi, né per la fama.

Semplicemente perché voleva capire se ci sarebbe riuscito.

É vero. Non possiamo nasconderci che studiamo il linguaggio della *comunicazione non verbale* per vedere se riusciamo a capire meglio i sentimenti profondi delle persone, se possiamo conquistare la loro stima e considerazione nonostante un'apparente indifferenza, senza necessariamente avere delle doppie finalità.

Siamo dei grandi appassionati di comunicazione. Nient'altro.

Cominciamo ad osservare un dato molto comune: *lo sfregamento della punta del naso con il dito indice della mano*, attraverso un movimento orizzontale, ripetuto più volte, da sinistra a destra o in senso contrario.



Il soggetto non sta permettendo all'operatore, istintivamente, di accennare a quel determinato argomento che ha provocato il gesto. Se l'esprime, invece, rispondendo ad una domanda, con ogni probabilità sta mentendo.

Abbiamo osservato che molti pretesi seduttori non capivano le ragioni di un rifiuto subito da una ragazza. Il più delle volte intuivamo che era dovuto al fatto che si ostinavano a parlare di argomenti che determinavano, a più riprese, il tipo di scarico negativo di cui stiamo parlando.

La prima cosa da fare, se compare quest'elemento gestuale, è smettere immediatamente di parlare di ciò che l'ha indotto, perché si sta entrando in un vero e proprio campo minato.

Se l'*operatore* persiste, lo fa a suo rischio. Può anche essere insultato o pregato di farsi gli affari suoi!

È doloroso constatare che il potenziale *oggetto di desiderio* esprime questo segnale proprio sull'argomento che ci sta più a cuore. Siamo a cena con una persona gradevolissima ed accenniamo alla possibilità di trascorrere con lei un piacevole fine settimana, ma l'amato bene comincia a strofinarsi il naso. Peccato.

Valuteremo, in ogni caso, se il dato in esame sia manifestato proprio sull'argomento di nostro interesse, attraverso altre domande di verifica, molto caute.

Secondariamente, ove sia proprio così, interpreteremo se il rifiuto è temporaneo, dovuto a diffidenza, oppure se si tratta di un diniego inappellabile.

Una doverosa attenzione alla presenza di questo scarico tensionale potrebbe anche evitare crisi di coppia.

Per tornare all'esempio della fedeltà, infatti, è possibile che una persona verbalmente, dichiari di gradire l'argomento.

Nessuno ammetterà mai di essere infedele se, a fare questa domanda, è un potenziale *oggetto di desiderio*.

È opportuno quindi possedere delle cognizioni di C.N.V. per andare oltre il significato delle dichiarazioni.

Se, pur giurando fedeltà, la persona strofinerà il dito indice sotto le narici, possiamo avere una ragionevole consapevolezza che le cose non stanno in questi termini.

Faremo la stessa domanda in altre situazioni per non fermarci al primo dato disponibile, ma se il risultato sarà sempre lo stesso sarà il caso di non prendere troppo sul serio il nostro nuovo bersaglio affettivo, ridimensionandone il ruolo, nella nostra vita di relazione, secondo le sue caratteristiche più opportune e da noi rilevate attraverso l'osservazione della personalità.

Siamo certi che ogni persona è preziosa, a suo modo, anche se non si rivelerà un *partner* ideale.

Quanti *cortocircuiti* relazionali si eviterebbero conoscendo la *comunicazione non verbale*. Quante amicizie si manterrebbero.

Per tornare alla sfera dei sentimenti, si allontanerebbero tante possibilità di equivoci e molte sofferenze se non si pretendesse di trasformare in *amante* (da noi definito *mastro di chiavi*), chi ha la vocazione di *moglie* (*guardiano di porta*), o viceversa.

Gli altri, affascinati dall'idea di essere o amanti, o coniugi, in quel momento storico della loro vita, contribuiscono a tali equivoci rivestendo temporaneamente il ruolo che vogliamo attribuire loro.

Non si può sospingere via la natura umana, come diceva *Orazio*.

Essa, fatta uscire dalla porta, alla fine rientra dalla finestra.

Il *tecnico analogico*, fortunatamente, può capire cosa vuole realmente il loro inconscio.

Ciò è sufficiente ad evitare futuri disastri nella relazione. Non è corretto affermare che non dobbiamo mai aspettarci nulla dalle persone, in senso generale, per evitare delusioni.

Non dobbiamo mai aspettarci ciò che non potranno mai dare, ciò che è contrario alla loro vera natura.

Lo studio della C.N.V. serve proprio a questo: capire la loro natura in tempo utile.

Per sdrammatizzare il senso del discorso e dare anche qualche utile suggerimento, consigliamo un utilizzo curioso di questo segnale di verifica negativa: fate qualche mano a *poker* ed osservate, dopo aver distribuito le carte, se taluno comincerà a strofinarsi il naso nel senso predetto: è probabile che non sia ben servito.

Diversamente, cominciate a preoccuparvi se noterete *linguini* e *baci analogici* a tutto spiano. In tal caso vi converrà evitare di *bluffare*, se non siete ben serviti, evitando di perdere consistenti cifre di denaro.

Valgono analoghe considerazioni per lo stesso gesto espresso, però, con un movimento verticale della mano sulla punta del naso.



Abbiamo già accennato alla variazione posturale all'indietro, del corpo o del tronco.

L'occhio deve abituarsi a percepire ogni *micromovimento* del soggetto di nostro interesse ove, durante la comunicazione, porti il corpo avanti o indietro. Chi osserverà i nostri test di verità, potrà intuire quanto sarà importante questo dato, apparentemente semplice, ma sempre trascurato.

Se chiedete ad una persona se vi firmerà un contratto, ad esempio, e mentre la stessa vi risponde affermativamente, con apparente entusiasmo, si muoverà quasi impercettibilmente all'indietro, non presterà il consenso richiestole. Abbiamo già introdotto questa possibilità con l'esempio della festa.

Starà a voi darle più elementi di valutazione affinché possa apprezzare il vostro invito ed aderirvi.

Ogni buon venditore sa che un'obiezione non è altro che la richiesta di maggiori informazioni.

Diamole.

Prima cerchiamo di capire la natura delle obiezioni stesse.

Regaliamo quindi dei piccoli, preziosi suggerimenti per una buona trattativa *verbale* di vendita, di là dai segnali gestuali.

Se la persona afferma subito di non comprare, ma di volere solo informazioni, ci troviamo di fronte ad un potenziale sicuro cliente. È come se ci pregasse di convincerlo.

Chi si dimostra saccente sul prodotto, invece, quasi lo conosca meglio di noi, può essere facilmente *incastrato* dicendogli: “*Se lo conosce così bene, ne sa il valore e può apprezzarlo meglio di altri*”.

Chi si afferma non interessato può essere coinvolto con la semplice frase: “*Cosa, in particolare, non la interessa*”?

In quasi tutti i casi, porrei un'altra domanda del tipo: “*D'accordo, lei non è interessato. Cos'altro le impedisce di saperne di più?*”

La prima obiezione non è mai, infatti, il reale motivo del diniego. Una piccola indagine sui punti distonici, con attenzione ai segnali del corpo, può rivelarci la vera natura del problema e, di conseguenza, il possibile superamento.

Un insidiosissimo segnale di rifiuto, durante una conversazione a tavola, è il veloce spostamento di oggetti dalla propria direzione corporea. Fate arrabbiare una persona durante un pranzo o una cena, e questa, istintivamente, sposterà via da sé o un bicchiere, o una tazzina, o qualsiasi suppellettile.

Senza necessariamente farla arrabbiare, basta condurre il dialogo analogicamente, vale a dire secondo un preciso filo conduttore sui punti distonici ed osservare su quali argomenti si esprime questo movimento.

Avremo velocemente una corretta percezione del sistema di valori di chi ci sta di fronte.

Giova ripetere che tutte le informazioni contenute in questo libro non hanno alcuna pretesa di sostituirsi alle lezioni teoriche pratiche dal vivo, senza le quali rischiano di rimanere dei dati fini a se stessi senza nessuna possibilità di applicazione.

La gente, inconsapevolmente, in quanto si tratta di scarichi tensionali provenienti dall'inconscio, esprime tutti questi movimenti con estrema rapidità e l'operatore, soprattutto se inesperto, non riuscirà a notarli, mentre, contemporaneamente, dovrà stare attento anche a quello che dice. Come per ogni apprendimento, bisogna sviluppare l'opportuna coordinazione affinché la nuova abilità diventi automatica.

Solo attraverso l'osservazione attenta e la pratica, sarà possibile diventare dei maestri nella percezione e nell'utilizzo della *comunicazione non verbale*, dopo aver dato al nostro percorso di studi il tempo necessario per maturare e diventare una nuova attitudine, vincente e produttiva, nella vita di relazione.

Quando una persona spolvera, pulisce, o spazza con la mano determinate parti dell'abito che sta indossando, manifesta un diniego, un rifiuto, un'opposizione a quello che sta sentendo da noi.

Anche questo è un segnale gestuale molto rapido e molto comune, al punto tale che nessuno di noi ci ha mai fatto, consapevolmente, caso.



Stiamo in guardia, poiché spesso è accompagnato da espressioni di stizza e insofferenza. Denota anche una certa fretta di sbarazzarsi di noi.

Valutare se non sia meglio accampare una diplomatica

scusa e ripresentarci con più argomenti. Può essere un gesto apprezzato.

Consiglio di riflettere attentamente su ogni dato che la persona di nostro interesse ci offre. Vendere o sedurre, soprattutto in modo *analogico*, significa essere molto creativi. Ragioniamo sulle vittorie così come sulle amarezze che ci capitano nella vita. Perché sono accadute?

È vero che le persone sono diverse le une dalle altre ma, in fondo, sia in amore, che negli affari, le obiezioni sono molto classificabili. Dopo l'ennesimo "*grazie, non mi interessa*", sarebbe preoccupante non saper replicare o comportarsi di conseguenza.

Del raschiamento della gola abbiamo accennato in precedenza. Già sappiamo che si tratta del segnale non verbale che manifesta il più alto grado di tensione emotiva ed è, purtroppo, un segnale che negli altri manifesta il possibile disagio che noi possiamo creare.

La nostra fidanzata si dichiara felice di stare con noi, ma, allo stesso tempo, raschia la gola subito dopo aver affermato questo concetto.

Il portiere del nostro stabile si dimostra sempre garbato ed amichevole ma, appena ci allontaniamo da lui, raschia anch'egli, rumorosamente, la gola.

È possibile osservare quante persone dichiarano di amarci, di essere ben disposte nei nostri confronti, ma il loro linguaggio *analogico*, quello vero, profondo, manifesta ben altre evidenze.

Non si può fare nulla.

Né la consapevolezza di padroneggiare il significato della *comunicazione non verbale* deve in qualche modo farci mutare le

modalità di comunicazione con loro se non in senso di arrecare delle migliori.

Le persone, per convenzione, per senso del decoro, per non offendere gli altri, per mascherare le debolezze o i difetti, oppure poiché in preda a disturbi del comportamento dovuti alle manipolazioni subite, il più delle volte mascherano i veri sentimenti.

Ripeto: non sempre per malafede, ma perché così esigono le convenzioni sociali e l'educazione.

Sapere quando ciò avviene non può essere altro che utile, sia per relazionarci meglio, sia per evitare possibili delusioni future.

Braccia conserte o gambe accavallate sono dei dati molto comuni che è possibile riscontrare in qualsiasi altro manuale sulla *comunicazione non verbale*. Abbiamo già ironizzato sul fatto che questi segnali erano, sino alla comparsa dei nostri studi, il massimo risultato sul cosiddetto linguaggio del corpo.

Operativamente, la differenza tra questi due aspetti non verbali piuttosto consistenti e tutto ciò che abbiamo osservato è semplice: l'incrocio di gambe e braccia indica una generica preclusione del nostro interlocutore ad aprirsi al mondo esterno, ma è anche indice di forte timidezza, introversione, supponenza e quant'altro. Si tratta di macro segnali a fronte dei dettagli presi in esame sino ad ora.

Il corpo dell'altra persona potrebbe rimanere in questo stato anche per l'intera conversazione, a differenza dei *micro segnali* sopra evidenziati, che compaiono soltanto alla presenza di determinati argomenti o stimoli.

Un ultimo cenno alla posizione delle ginocchia quando le gambe sono incrociate: se sono rivolte in direzione dell'operatore,

manifestano uno stato emotivo di gradimento nei suoi confronti.

È esattamente l'opposto se saranno rivolte verso l'esterno.



CAPITOLO 9

Ciò che nessuno nota: i segnali iconici

Propriamente parlando, i segnali iconici sono materia di studio all'interno del *simbolismo comunicazionale*. In ogni caso vogliamo introdurre il lettore anche a questo argomento per completezza di esposizione. La radice greca del termine *icona* significa immagine, rappresentazione.

I segnali iconici, pertanto, sono simbolici di un'idea o di un concetto.

Conferiscono una certa utilità in quanto suggeriscono all'operatore quale argomento trattare nel dialogo.

Vediamo i principali.

Il grattamento del palmo della mano rappresenta un bisogno di denaro oppure una preoccupazione finanziaria: il soggetto ha intrapreso una nuova attività fonte di preoccupazione o, magari, è gravato da debiti o da prossime scadenze di pagamenti.

Può anche essere un segnale di menzogna.

Supponete che vi sia presentato un soggetto dall'aria molto sicura di sé che inizi a tormentarvi con la proposta di un affare lucroso per il quale vi chiede di investire del denaro.

Supponete anche di sentirlo vantare ricchezze, proprietà e possedimenti, o di vederlo indossare un abito particolarmente costoso, forse l'unico che possiede, al fine di indurre gli allocchi a credergli.

Siete di fronte ad un potenziale truffatore ove, mentre parla di denaro e proprietà, si gratta ripetutamente il palmo della mano.

Non fidatevi assolutamente di intraprendere relazioni economiche con questa persona, oppure prendete tempo e informazioni presso gli organismi competenti.

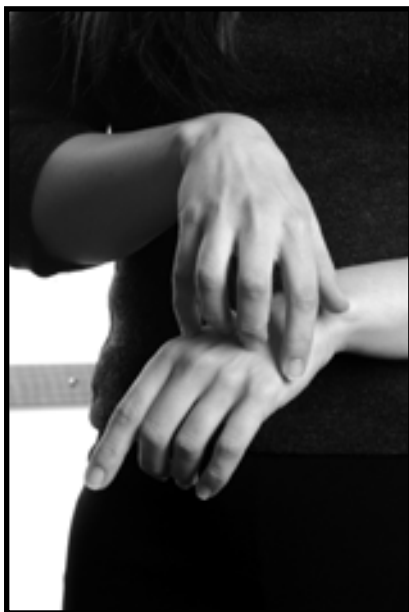
Se volete in ogni caso entrare subito in comunicazione con una

persona che esprime questo gesto durante la conversazione, potete cominciare a lamentarvi perché il commercialista vi ha appena comunicato la cifra di tasse che dovrete pagare.

Dovrebbe porvi in un'immediata sintonia. Se anch'egli inizierà a lamentarsi di quanti soldi deve sborsare, significa che avete lanciato la corretta freccia analogica nel problema del soggetto.



Il grattamento del dorso della mano significa desiderio di denaro oppure che il soggetto sta aspettando dei pagamenti. Anche in questo caso potete entrare in rapporto diretto con questa persona parlando semplicemente di soldi, tasse, somme in arrivo e così via, un pò come nell'esempio precedente.



Valutiamo adesso la sfera *affettivo – sessuale*.
Abbiamo già accennato a come l'orecchio rappresenti un epicentro di interessanti segnali.

Voi state parlando con *lui*, o con *lei* che, guardandovi, si accarezza lievemente con un dito il retro dell'orecchio.



Possiamo affermare che un dato è certo: piacete alla persona. Il segnale è delicato, in quanto siete anche intravisti come potenziale bersaglio affettivo.

Se è accarezzato l'orecchio destro, significa che, molto probabilmente, il soggetto si sta rimproverando di non manifestarvi adeguatamente questa sua predilezione.

La persona è insicura, timida, oppure vive una relazione sentimentale opprimente e ricattatoria, che non le permette di evidenziare adeguatamente i propri sentimenti a chi vorrebbe. Ancora una volta raccomando prudenza di fronte a questi segnali, perché dobbiamo essere certi che la sfera logica della

persona non anteponga degli improvvisi sbarramenti al nostro corteggiamento.

Sappiamo che il corpo non mente. Ciò corrisponde al vero.

Solo che la sfera logica degli individui, spesso, è tormentata da preconcetti, scale di valori fasulle, credenze non sentite, sensi di colpa familiari, religiosi o sociali.

Il dato analogico dell'accarezzamento di un orecchio indica una potenzialità che l'*operatore* deve saper sfruttare.

Tutto dovrà esprimersi con tatto, buon gusto, corretto tempismo, analisi e adeguata valutazione del soggetto.

Un accarezzamento dell'orecchio sinistro è un dato più accattivante.

Istintivamente, il soggetto vi rimprovera di qualche cosa che riguarda la sfera affettiva.

Vi gradisce, ma pensa che dobbiate fare il primo passo, oppure ritiene che non lo consideriate adeguatamente.

Non devo sottolineare come sia divertente notare questi segnali in persone che li esprimono ammirando voi, ma, allo stesso tempo, non parlano d'altro che di fedeltà coniugale - e voi non siete il coniuge - o di come loro siano diversi da quelli o quelle che *pensano sempre e solo a certe cose*.

Si tratta di espressioni gestuali positive e interessanti.

Se le notate in chi vi piace, non siate maldestri e giocate con prudenza, e intelligenza, le vostre carte.

Mentre accarezzarsi l'orecchio indica una valenza sessuale più delicata, tendente ad un rapporto affettivo di coinvolgimento, ove il soggetto, parlando con voi e guardandovi, si introduce delicatamente un dito all'interno dell'orecchio, manifesta un istintivo desiderio di forte trasgressione.

Anche in questo caso raccomandiamo prudenza e corretta valutazione.

Se l'introduzione avviene nell'orecchio destro, molto probabilmente il nostro *target* si rimprovera di non essere capace di prendere l'iniziativa.

Se avviene all'interno dell'orecchio sinistro, indica una valutazione diametralmente opposta, vale a dire che siete voi i responsabili di non farvi avanti.



L'anello, specialmente in persona di sesso femminile, è un altro aspetto *iconico* importante.

Infatti, da sempre, è simbolo di fedeltà, di legame.

Idealmente, giocherellare con l'anello indica un desiderio istintivo di mettere in discussione il legame stesso.

Non siamo molto d'accordo, quindi, con chi vuole intravedere in questo gesto una profonda valenza di autoerotismo.

Ci sono persone che *tormentano* addirittura, l'anello coniugale, con continue manipolazioni.

Di là dalle parole e dai buoni sentimenti, *trastullare* l'anello indica una latente insoddisfazione per il legame amoroso che il soggetto sta vivendo. Non dobbiamo dimenticare, come *operatori*, che un anello nuziale, o di fidanzamento, presume l'esistenza un rapporto più o meno stabile nella vita della persona.



C'è già qualcuno, di cui dobbiamo conoscere l'attuale livello di coinvolgimento verso il nostro target.

Com'è la relazione? È in crisi? Lui/lei vive, con il partner, una comunicazione interattiva oppure è oggetto di manipolazioni e ricatti?

Ci può essere spazio per il nostro corteggiamento?

Meglio sincerarsi di questi aspetti prima di prendere l'iniziativa.

La maggioranza delle relazioni affettive è priva di passione.

Non lo affermo per cadere nei consueti luoghi comuni sull'instabilità dei matrimoni, materia che riguarda la sociologia o il diritto di famiglia, non certo la *comunicazione non verbale*.

È vero che la passione, il desiderio amoroso, dopo un certo numero di anni viene meno. È un fenomeno naturale che lascia spazio ad un'affettività più profonda e consapevole, che permette alla coppia di diventare un progetto di vita.

A noi basti sapere che ruotare con le dita un anello coniugale, o di fidanzamento, indica un'insoddisfazione affettiva.

La persona si sente sola nel rapporto con il partner.

Ci è comunicato un *punto distonico* molto potente.

L'*operatore* deve proporre la sua amicizia alla persona e, con il tempo, diventarne confidente per avere l'*accesso* a questo problema.

Dovrà, poi, presentare se stesso come la naturale soluzione al senso di solitudine. Questo è ciò che io intendo per comunicazione raffinata, elegante, magica.

Per quanto riguarda la figura maschile, vogliamo sottolineare prevalentemente l'accarezzamento della cravatta.



A dire il vero, gli allievi più esperti utilizzano questa gestualità per indurre delle stimolazioni nell'altro sesso.

Quale atto di *comunicazione non verbale* spontaneo, indica condizioni di intenso coinvolgimento del soggetto maschile in questione.

L'educazione, la morale e l'ambiente, con il tempo, hanno represso la naturale tendenza dell'essere umano a toccarsi le parti intime in pubblico.

Pertanto, l'uomo, deve trovare una specie di *sostituto del pene* su cui scaricare la tensione, e qui subentra la cravatta, vero e proprio simbolo fallico.

Per gli esperti di *simbolismo comunicazionale*, la cravatta rappresenta l'asta, la caratteristica paterna, il carattere autoritario.

Sfilare l'anello su e giù dal dito indica una marcata insoddisfazione amorosa.



L'unico nodo da sciogliere, davanti a questo segnale, è capire se sia dovuto ad un eccesso o ad una mancanza di *alimentazione* affettivo - sessuale.

Tendenzialmente siamo portati a ritenere che un problema sia caratterizzato da un senso di mancanza.

Non è sempre così. Anche l'eccesso è un problema.

È un disagio la mancanza di cibo, sottesa ad uno stato di indigenza. Ma è un problema anche l'indigestione.

A dire il vero, la valenza penetrativa del segnale che stiamo analizzando indica più una mancanza, che un eccesso di appagamento. In ogni modo è un segnale che dà un valore preminente alla sessualità rispetto alla vita affettiva della persona.

CAPITOLO 10

Il simbolismo comunicazionale: sei asta, cerchio o triangolo?

Abbiamo già introdotto parzialmente l'argomento nei capitoli precedenti.

Il *simbolismo comunicazionale* è uno dei vanti del nostro Istituto.

Ho osservato che i simboli archetipici *asta-cerchio o triangolo*, figure geometriche dalle quali si compone tutta la realtà circostante, hanno un influsso nel nostro comportamento.

L'*asta* simboleggia la figura paterna, il carattere impositivo, dominante.

Il *cerchio* è il simbolo dell'egocentrismo, caratterizzato da modalità di comportamento indicative. Chi appartiene a questa tipologia dà consigli, ma non partecipa alla soluzione del problema.

Il *triangolo* manifesta e caratterizza la figura materna, avvolgente, comprensiva, risoltrice dei disagi.

Anche il corpo, non solo il carattere, è influenzato da questi simboli *archetipici*.

Nel *test analogico di personalità* si determina la configurazione caratteriale della persona attraverso le ondulazioni in avanti, o indietro, del corpo, dopo che i vari simboli *asta-cerchio-triangolo* sono stati presentati al soggetto medesimo.

Supponiamo di *dare* al soggetto che si sottopone a test il simbolo *asta*, puntando il dito indice in direzione dei suoi occhi a partire da un metro di distanza, avvicinandolo progressivamente alla radice del naso.

Se il corpo del soggetto oscillerà lievemente, manifesterà un'istintiva attrazione emotiva per la figura paterna e per modalità caratteriali impositive, accusatorie.

Viceversa, se indietreggia, durante il percorso del simbolo verso il viso, manifesterà una repulsione verso il simbolo *asta*. Così a dirsi per i rimanenti simboli *cerchio* e *triangolo*, che dovranno essere testati a loro volta.

Vi sono otto possibili configurazioni tipologiche, derivate dalla combinazione di oscillazioni del corpo in avanti o indietro, sia per le donne sia per gli uomini: 16 tipologie in totale.

Le quattro tipologie di base sono: *conflittuale padre*, *conflittuale madre*, *conflittuale ego-maschio*, *conflittuale ego-femmina*. Il termine *conflittuale* non indica certo che vi è una guerra in corso.

La scoperta di queste *tipologie* ha dato una notevole dignità scientifica alla *psicologia analogica*, permettendo di sintetizzare le origini delle analogie comportamentali e con esse le tappe evolutive più significative dell'individuo.

Per essere più chiari, abbiamo scoperto che, nella gestualità e nel comportamento, gli individui manifestano qual è stata la natura di relazione con i genitori.

Analogamente, manifestano quale tipologia caratteriale è in grado di far presa sulla loro emotività. Rilevo ulteriormente l'importanza del *test analogico di personalità*.

È sorprendente constatare come tutte le persone sottoposte a questa verifica rientrano esattamente nelle 16 tipologie configurate. Il margine di errore è molto basso e basta mettere la persona a proprio agio, o farle ripetere il test qualche minuto dopo un risultato incerto, perché la tipologia si manifesti.

Il *simbolismo* ha applicazioni anche nel campo dell'ipnosi.

Utilizzare questa modalità permette fenomenologie più rapide.

Durante le conferenze si fanno esperimenti in cui il soggetto, stimolato attraverso il suo *simbolismo*, non avverte il calore di una sigaretta passata sulla sua mano.

Ove si trascura questo canale induttivo, egli riprende a sentire calore.

L'inconscio reagisce in maniera decisiva alle sollecitazioni del *simbolismo comunicazionale*.

Quando abbiamo scoperto questa realtà, ci siamo resi conto di essere di fronte a peculiarità sensazionali.

Le modalità di ristrutturazione terapeutica hanno avuto notevole incremento di progressi allorché abbiamo scoperto le tipologie.

Sapere che l'uomo, o la donna, conflittuale *ego-femmina* ad esempio, secondo la variante *essere e avere*, manifesta determinate caratteristiche comportamentali, ha permesso di poter suggerire percorsi di ristrutturazione personale molto più mirati ed efficaci.

Per non parlare di tutte le numerose possibilità di utilizzo delle informazioni ricavate dal *test analogico di personalità (T.A.P.)*, al punto che possiamo affermare che rappresenta un vero e proprio *DNA analogico*, con tutte le evidenze sul carattere, i disturbi del comportamento, se di natura patologica oppure ordinaria, sulla presenza di sindromi in fase acuta, sui ritmi analogici del problema della persona, e così via.

Vediamo qualche curiosità sulle tipologie, con particolare riguardo alle modalità di comportamento nella sfera affettiva e sessuale.

Invito il lettore, che ancora non ci conosce, a non attribuirsi taluna delle tipologie sotto evidenziate, suggerendogli di aspettare di sottoporsi ad un *test della personalità* dal quale potrà trarre informazioni molto dettagliate.

Ove siate a conoscenza della vostra tipologia, e di quella del partner, potrete avere qualche ragguaglio su come siete e su come comportarvi.

CAPITOLO 11

Tipologia Genitoriale

1) TIPOLOGIA ASTA - CONFLITTUALE PADRE

Soggetto Femminile

Intravede nella figura maschile un ostacolo al raggiungimento dei suoi traguardi perciò il potenziale seduttore deve evitare di porsi competitivo. Manifesta un forte antagonismo verso il maschio, adottando lei stessa ruoli maschili. Può tollerare il tradimento con un'altra donna, non quello con un uomo, anche se solo in una situazione di amicizia.

Ha una modalità di comunicazione impositiva e accusatoria.

Ama il ruolo attivo.

Sa prendere l'iniziativa e prova gusto nel farlo. Non sta certo ad aspettare che il *Principe Azzurro* si presenti sulla soglia di casa sua. Può legarsi sia a uomini istituzionali sia trasgressivi, intesi in termini di canoni soggettivi e/o culturali.

Come tutte le persone apparentemente aggressive, ha un fondo di dolcezza che bisogna saper valorizzare.

2) TIPOLOGIA ASTA - CONFLITTUALE PADRE

Soggetto Maschile

È schietto, verace. Ottimo capofamiglia, è ancorato ai valori tradizionali. Soffre il dramma della gelosia e ha modalità d'espressione sessuale talvolta aggressive.

Teme sempre la presenza di altri maschi intorno al suo *oggetto di desiderio* e si pone antagonista nei loro confronti, come in un duello nel quale deve in ogni modo vincere. L'insicurezza è il suo peggior difetto, come la timidezza, contro la quale lotterà per tutta la vita.

3) TIPOLOGIA TRIANGOLO - CONFLITTUALE MADRE Soggetto Femminile

È l'emblema della dolcezza. Affettuosa, disponibile, raffigura l'icona di una donna d'altri tempi. In amore soffre di gelosia, e può arrivare ad aggredire fisicamente la rivale, e il partner fedifrago.

4) TIPOLOGIA TRIANGOLO - CONFLITTUALE MADRE Soggetto Maschile

Vive antagonismo verso la figura femminile. È materno e protettivo anche nell'affettività e nella sessualità, nella quale pone molta attenzione ai bisogni della partner. Si offre per la soluzione dei problemi di chi gli sta a cuore. È romantico e attento al piacere di lei. Non bada se la partner è istituzionale o trasgressiva, basta che non voglia prevaricarlo. Non accetta, infatti, ruoli secondari rispetto alla donna. Dedica molto tempo ai preliminari.

CAPITOLO 12

Tipologia Egocentrica

È il prodotto dalla società moderna.

Posso anticipare che non si nasce *egocentrici*, al contrario del *conflittuale padre o conflittuale madre*.

L' *egocentrismo* è una forma di adattamento delle due tipologie di base alle sollecitazioni ricevute nella famiglia d'origine. Nelle varianti *ego-maschio* ed *ego-femmina*, è la tipologia più diffusa in assoluto e manifesta il ripiegamento in se stessi in cui ricadono gli individui della società contemporanea.

Abbiamo notato una massiccia presenza di egocentrici anche in paesi in via di sviluppo, molti anni orsono, nell'ambito delle nostre ricerche.

Dato che il *simbolismo comunicazionale* è stato scoperto in tempi relativamente recenti, ci mancano i dati di confronto con le generazioni passate.

In ogni caso, non è nostro compito fare della sociologia, ma è nostro intendimento offrire al lettore veloci pragmatiche di comunicazione e di semplice apprendimento.

1) TIPOLOGIA EGO-MASCHIO

Soggetto Femminile

È certamente diffidente nei confronti delle figure maschili e un possibile *partner* dovrà considerare molto quest'aspetto. Ama relazionarsi con uomini istituzionali, carrieristi e di successo. Desidererà per tutta la vita, un uomo vincente. Giudica apertamente l'uomo, rimproverandolo se considerato inefficiente.

In ambienti maschili dà il meglio di sé perché competitiva e decisionista.

È molto pratica anche sotto le lenzuola, dove non brilla di romanticismo.

Ironia della sorte, è possibile che si leghi ad un uomo debole e insicuro, così da rimproverarlo continuamente, questo dopo essere stata respinta dal vincente da lei agognato.

É l'emblema della *donna imprenditrice*, e la tipologia femminile più diffusa.

L'*operatore*, in prima battuta, dovrà trattenere gli *istinti omicidi*, detto scherzosamente, perché il soggetto è piuttosto offensivo verso i maschi, che le ricordano un padre assente, incapace nella gestione del ruolo di genitore o coniuge.

Se sopravviverà alle più atroci umiliazioni che questo soggetto potrà infliggergli, l'*operatore* farà innamorare questa donna.

Dovrà pensare che siete troppo stupidi per essere amati, in modo tale che abbassi le sue coriacee difese. A quel punto è fatta!

2) TIPOLOGIA EGO-FEMMINA

Soggetto Femminile

È sensuale e femminile. Spesso è molto attraente.

Cercherà sempre di dimostrare come deve comportarsi una vera donna, secondo il suo modello, nelle relazioni affettive con gli uomini. Teme il giudizio e la competitività del mondo femminile. Mai questo soggetto si relaziona con una potenziale rivale, ma sempre con amiche di basso profilo.

In amore ha la tendenza ad incontrarsi con uomini trasgressivi, che la coinvolgeranno in esperienze fuori dell'ordinario e verso i quali prenderà notevoli *sbandate*.

Finirà i sui giorni con un maschietto rassicurante e un pò noioso, tenendo sempre pronto, all'occorrenza, il trasgressivo di turno. Con quest'ultimo, infatti, difficilmente convoglierà

a nozze altrimenti non sarebbe *trasgressivo*. Una figura più rassicurante, d'altro canto, le permetterà di evitare, magari in età avanzata, lo spettro della solitudine, che teme al massimo grado. Non gli riserverà molto affetto e tenerezza, ma stare con un uomo che non ama sarà un male molto minore che stare da sola. Compenserà la noia della relazione con abbondanti dosi di dolci, alcolici o altri elementi compensativi.

Può essere coinvolta in giochi saffici, ma assai delicatamente. Una fantasia molto ricorrente è l'amore con due uomini. Magari uno istituzionale e l'altro trasgressivo. In fondo sa distribuirsi tra i due in modo equanime.

3) TIPOLOGIA EGO-MASCHIO

Soggetto Maschile

Soffre la presenza di altri uomini, soprattutto se competitivi; con loro entra in agonismo e vive una lotta che lo alimenta emotivamente. Pur non ammettendolo, ama portare la sua donna in mezzo ad altri maschi per questo senso di competizione.

La donna, per legarlo dopo averlo fatto innamorare, deve fargli percepire terze presenze maschili, reali o presunte, al fine di entrare nel suo gioco mentale.

Sessualmente esuberante, tende al maschilismo.

Ama donne trasgressive e inaffidabili di cui fa collezione. Costui avrà la tendenza a legarsi ad una donna che gli ricorderà il prototipo della madre assente o troppo presente, secondo le varianti *essere* o *avere*.

È il tipico maschio italiano.

La fantasia erotica ricorrente è l'amore con più partners di sesso femminile.

È gravemente insicuro, di base. Capisce più il bastone che la carota. Impazzisce per la donna dominante. Ha il terrore di

sentirsi omosessuale. A questo punto le *operatrici* hanno un discreto materiale informativo su cui lavorare.

4) TIPOLOGIA EGO-FEMMINA

Soggetto Maschile

Diffida delle donne in generale nei confronti delle quali soffre la competizione.

Il soggetto femminile, con lui, è sempre sotto la lente di un giudizio severo. Ama la donna istituzionale e dai modi raffinati.

La giudica male se è sessualmente esuberante.

Fondamentalmente, cerca una compagna di cui essere orgoglioso con gli amici. Grave errore, quindi, indossare per un'uscita minigonna, tacco a spillo e trucco marcato, meglio uno stile più sobrio.

Ha il culto della moglie, con cui non si esprime al meglio per un senso di rispetto. Poco male, dato che tende a farsi l'amante con molta disinvoltura. È assai narcisista. Cura il suo corpo per migliorarsi esteticamente. Può tendere all'omosessualità, ma non lo ammetterà mai a se stesso. Ha un caratteraccio. È portato alla lite ed allo stress. Se s'innamora di una donna e scopre che si vede anche con altri uomini, può arrivare alla pazzia. *Otello* era un *ego-femmina*. Iper-logico, eccelle nelle professioni intellettuali. È una tipologia diffusissima.

Il *mondo analogico* è a disposizione per cambiare in meglio la vostra vita, divertendovi.

Se siete già bravissimi e avete raggiunto traguardi importanti anche senza di noi, questa nuova esperienza culturale altro non può fare che spingervi verso nuovi orizzonti di consapevolezza ed efficienza.

Stefano Benemeglio

Testi consigliati

- BENEMEGLIO S. *Ipnosi dinamica*, CID CNV 1979
- BENEMEGLIO S. *La comunicazione non verbale*, CID CNV 1985
- BENEMEGLIO S. *Simboli e Simbolismi nell'Ipnosi Dinamica*, CID CNV 1992
- BENEMEGLIO S. *Al di là della parola*, CID CNV 1992
- BENEMEGLIO S. *La Vendita Analogica*, CID CNV 1997
- CAPRIOLI V. *Tecniche comunicative emergenti nella direzione delle imprese*, Promozione 1986
- CAPRIOLI V. - CONTI O. *Teoria e prassi della Nuova Ipnosi*, la Goliardica Pavese 1988
- CAVALLARO E. *Ipnosi, una induzione psicofisiologica*, Medical System 1986
- D'AMBRA M. *Comunicazione e personalità*, Zelig 2004
- ECO U. *La struttura assente*, Bompiani 1968
- ECO U. *Trattato di semiotica generale*, Bompiani 1975
- ERICKSON M. H. *Le nuove vie dell'ipnosi*, Astrolabio 1978
- FABRIS G. *La comunicazione pubblicitaria*, Etas Kompass 1968
- FREUD S. *L'interpretazione dei sogni*, Boringhieri 1970 (1899)
- FREUD S. *Totem e tabù*, Boringhieri, 1970 (1913)
- FREUD S. *Al di là del principio di piacere*, Boringhieri 1970 (1920)
- HEIM J.A. *Ascoltare, convincere, vendere*, Franco Angeli 1994
- JONES E. *Teoria del simbolismo*, Astrolabio 1972
- LACAN J. *La relazione dell'oggetto e le strutture freudiane*, Pratiche 1979
- LANGS R. *La comunicazione inconscia nella vita quotidiana*, Astrolabio 1988
- LOWEN A. *Il linguaggio del corpo*, Feltrinelli 1978
- MAGNANI A. *L'arte di crescere*, Edizioni Internazionali 2003
- MORRIS D. *L'uomo e i suoi gesti*, Mondadori 1977
- ORAZIO Ars Amandi
- PACORI M. *I segreti della comunicazione*, De Vecchi 2000
- PACORI M. *Come interpretare i messaggi del corpo*, De Vecchi 2002
- SCHEFLEN A. *Il linguaggio del comportamento*, Astrolabio 1977
- TIBALDI G. *Corpo, inconscio e simbolo*, Cortina 1983
- THASS-THIENEMANN *La formazione subconscia del linguaggio*, Astrolabio 1980
- WAGE J.L. *Perfezionate i vostri venditori*, Franco Angeli 1994
- WATZLAWICK P., BEAVIN J.H., JACKSON D.D. *Pragmatica della comunicazione umana*, Astrolabio 1971

CID CNV
ISTITUTO DI PSICOLOGIA ANALOGICA
E DI IPNOSI DINAMICA®

Il CID CNV è una libera associazione scientifica e culturale senza scopo di lucro, costituita con atto pubblico ai sensi degli artt. 36 e segg. Cod. Civ.

L'Associazione, apolitica ed aconfessionale, ha per oggetto:

A) La diffusione delle tecniche della Psicologia Analogica di tipo comportamentale - verbale e non verbale - dell'Ipnosi Dinamica® e della Psicoterapia Analogica® nei suoi modelli pragmatici ed operativi nella terapia a breve termine secondo le teorie dell'ideatore Stefano Benemeglio, al fine di contribuire al benessere dell'uomo.

B) L'organizzazione di incontri, consulenze, seminari, corsi, convegni, pubblicazioni, sperimentazioni e collaborazioni con Enti o Associazioni aventi le stesse finalità, e con scuole o istituti universitari italiani ed esteri.

C) La collaborazione, l'assistenza e la formazione culturale dei soci, al fine del loro aggiornamento scientifico nello specifico settore della Psicologia Analogica.

D) L'istituzione dell'Albo interno professionale dei Consulenti Analogici, riservato a coloro che si qualificano nelle tecniche di Comunicazione Analogica e dell'Albo professionale degli Psicoterapeuti Analogici, riservato a medici e psicologi, iscritti ai rispettivi Albi nazionali.

L'Associazione è costituita da Soci Fondatori, Ordinari, Sostenitori, Onorari.

Sono Soci Ordinari le persone fisiche che, a seguito di loro domanda, sono ammesse con delibera unanime del Consiglio direttivo.

Essere socio del CID CNV vuol dire accrescimento del proprio bagaglio culturale per acquisire l'ottimizzazione degli strumenti cognitivi, comunicativi e pragmatici atti a migliorare i propri bisogni nei settori affettivi, relazionali, professionali e autorealizzativi.