

Gianpaolo Pavone

Persuasione Strategica

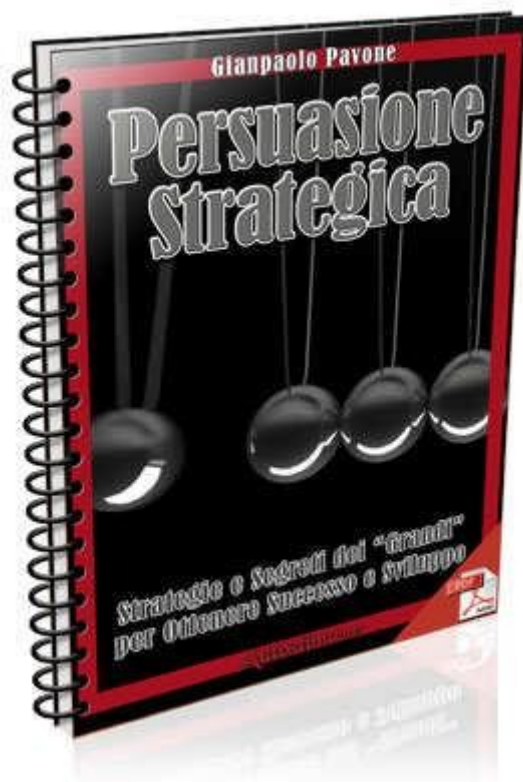


**Strategie e Segreti dei "Grandi"
per Ottenere Successo e Sviluppo**

Autostima.net

GIANPAOLO PAVONE

PERSUASIONE STRATEGICA



**Strategie e segreti dei “grandi”
per ottenere successo e sviluppo**

Titolo

“PERSUASIONE STRATEGICA”

Autore

Gianpaolo Pavone

Editore

Bruno Editore



ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria. Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato**

trasmettere ad altri il presente libro, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

Sommario

Introduzione	p. 5
Giorno 1: Come usare il potere della persuasione con la PNL	p. 12
Giorno 2: Come sfruttare al massimo mente e corpo	p. 63
Giorno 3: A lezione di seduzione!	p. 148
Giorno 4: Come imparare i segreti dei leader per migliorarsi	p. 218
Giorno 5: Come ottenere una personalità di successo	p. 272
Giorno 6: Come centrare i tuoi obiettivi in ogni occasione!	p. 332
Giorno 7: Come ottenere il massimo da te stesso!	
Conclusione	

Introduzione

Chi di noi non ha mai desiderato leggere un testo che illustri **come raggiungere i risultati positivi di persone felici e di successo?** Come imparare concretamente a sviluppare la Leadership in ogni campo della propria vita? Oggi il miglioramento delle nostre capacità è un fattore decisivo per ottenere successo, sia nella vita personale che professionale.

Tutti acquistiamo forza e fiducia quando abbiamo uno scopo da raggiungere, una rotta da seguire, un traguardo, una meta. Molte persone, però, vorrebbero ottenere tutto ciò senza avere un'idea ben definita della direzione da seguire.

Sfruttando le più efficienti e moderne tecniche di comunicazione che oggi la scienza è in grado di mettere a disposizione, otterrai tutti gli strumenti più idonei per creare, in brevissimo tempo, tutto quello che ti porterà a realizzare i tuoi obiettivi. È fondamentale avere però nella nostra mente un disegno chiaro di ciò che vogliamo ottenere, prima di eseguirlo

con successo. Stai per conoscere con estrema chiarezza un sistema di pensiero ed efficaci tecniche di comunicazione che ti consentiranno di gestire con consapevolezza e successo sempre maggiori, le diverse aree della tua vita in modo organizzato, equilibrato e funzionale, prendendone il comando e massimizzando i risultati in modo immediato, costante e tangibile.

Questo ebook è, come stai per vedere, semplice e dettagliato. Inoltre, grazie agli esercizi e i suggerimenti entrerai subito nel “vivo” delle cose. Non a caso vi sono inseriti ben **118 esempi tangibili** (da mettere subito in pratica), **123 preziose metafore e aforismi**, e poi ancora utili **schemi, grafici, casi concreti dei “grandi” del passato e di persone di successo e altro** ancora.

Ti sei mai chiesto perché i sogni di alcuni restano nel cassetto, mentre quelli di altri diventano realtà? Cosa rende alcune persone serene, capaci e sicure, mentre altre raccolgono poco dai loro sforzi? Quante volte nel corso della nostra vita a causa di “imprevisti” abbiamo trascurato i progetti più importanti? Quante altre abbiamo smesso di programmare i nostri piani perché troppo

impegnati a smaltire l'arretrato o le richieste di altri? Ti sei mai domandato anche solo per un attimo cosa differenzia chi vive ogni momento con entusiasmo raggiungendo eccellenti risultati, da chi si perde nel disordine della vita?

La risposta a tutte queste domande è molto semplice: hanno deciso di essere i “**disegnatori**” del proprio tempo, i “**capitani**” del loro destino, i “**maestri**” della loro vita, e usano dei programmi realmente validi ed efficaci.

La capacità di trasformare idee in fatti concreti, l'orientamento al risultato e al raggiungimento di tutti i tuoi possibili obiettivi, l'acquisizione di sicurezza e nuove consapevolezze sono soltanto alcuni dei benefici che questo efficacissimo ebook sarà in grado di offrirti da subito, perché sfrutta la conoscenza dei principali elementi di **Psicologia, Psicocibernetica, Programmazione Neuro-Linguistica, Sociologia, Fisiognomica, Marketing di se stesso, Ipnosi, Linguaggio del corpo, Tecniche di Seduzione e di Auto motivazione** e molto altro ancora. Alla fine di questo ebook, avrai tutti gli strumenti utili e necessari per:

Comunicazione

- Utilizzare la mente in modo più efficiente con la PNL.
- Apprendere efficaci tecniche di comunicazione persuasiva.
- Aumentare notevolmente la tua efficienza lavorativa.
- Aumentare l'efficacia di un messaggio.
- Trasformare le decisioni in azioni e risultati concreti.
- Creare con facilità rapporti di empatia.
- Parlare in pubblico con scioltezza.
- Convincere con facilità gli altri delle tue idee.

Sviluppo Personale

- Definire in sinergia idee, progetti e bisogni.
- Acquisire sicurezza e nuove consapevolezze.
- Imparare potenti tecniche di auto motivazione.
- Conoscere tecniche di ipnosi e auto ipnosi.
- Imparare strabilianti tecniche di seduzione da mettere subito in

pratica.

- Migliorare la tua immagine interiore ed esteriore.
- Pianificare il tempo in modo dettagliato e preciso.
- Imparare tecniche di rilassamento e concentrazione.
- Ti abituerai a realizzare nuove idee vincenti.

Tutti i Diritti

Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

□ Capirai come il cervello percepisce il tempo e fa sì che lavori a tuo vantaggio.

Personalmente ho insegnato queste tecniche a più di **5.000** persone negli ultimi **10 anni** e questo ha cambiato notevolmente la loro vita e la qualità e i risultati del loro lavoro.

All'età di 29 anni ero già **Direttore** Marketing e **Socio** azionario di un Azienda di Comunicazione Integrata che operava in Italia e all'estero e gestivo gruppi di persone molto più grandi di me.

Avevo scritto **5 libri** molto elogiati e richiesti nel settore. Ancora prima di laurearmi ero socio di una S.r.l. Applicando le tecniche di seduzione che stai per leggere, sono riuscito ad avere più di **100 donne** (per me non è assolutamente un vanto il numero di “conquiste”, ma la qualità del rapporto che ho avuto e continuo ad avere con ognuna di loro).

Oggi sto aprendo la mia **Agenzia** di Comunicazione Aziendale & Formazione che collabora ogni giorno in tutto il mondo. Ho anche realizzato un progetto internazionale in aiuto ai bambini

vittime di abusi sessuali che coinvolge **V.i.p.** del mondo dello spettacolo e del calcio e personalità imprenditoriali di spicco.

Com'è stato possibile tutto questo secondo te? Sicuramente grazie alle capacità che ho appreso e sviluppato in anni e anni di studi, approfondimenti, corsi, seminari, che ho messo subito in pratica. Esse sono le stesse che ti insegno oggi. Avere in un unico ebook tutto questo, ci pensi? Quanti anni di studi, quante esercitazioni pratiche, quante ore e ore di seminari in aula, quanto tempo riassunto tutto per te!

Questo ebook ti permetterà di realizzare molti dei tuoi sogni e migliorare la qualità della tua vita in una maniera che neppure immagini. Credimi (e ben presto ne avrai dimostrazione) che applicando con la pratica, l'impegno e la sistematicità necessari questi insegnamenti otterrai dei risultati strabilianti.

Gli stessi che ho ottenuto io e le migliaia di allievi che ho formato fin ora e che continuano a mandarmi ogni giorno mail di ringraziamento. Applicare queste tecniche è stato facile sia per me che per loro e ora mi rendo conto che posso convincere chiunque di ciò che desidero e realizzare tutti gli obiettivi che mi

prefiggo. La cosa più bella è che i fatti mi hanno dato ragione e ogni giorno mi aprono le porte a nuove opportunità.

A me la sfida, a te l'impegno e l'augurio di una proficua lettura, di tante intuizioni luminose, e naturalmente l'immenso piacere di renderle tutte concrete!

GIORNO 1

Come usare il potere della persuasione con la PNL

Molti uomini vedono le cose e dicono: perché ?

Io sogno cose mai esistite e dico:

perché no?

George Bernard Shaw

Nella società moderna siamo abituati a vedere solo la “facciata” delle cose e delle persone, e ogni qualvolta ci prendiamo la cura di oltrepassare questa parte superficiale, rimaniamo sorpresi di quanto scopriamo al suo interno.

Il saper cogliere oltre le parole l’essenza delle cose, dei principi, degli insegnamenti più profondi è basilare per arricchirsi di nuove e straordinarie consapevolezze, per migliorare il livello e la qualità della nostra vita, qualunque essa sia. **“L’arte del**

Guardare Oltre” è la capacità di vedere le cose per quelle che sono, e non per quelle che vogliamo che siano!

Dietro queste (apparenti) semplici conoscenze che andremo a scoprire, ci sono anni di studio, ricerche, osservazioni fatte da persone che hanno impiegato decine di anni per rispondere a mille domande e per dare risposte concrete a queste domande. Scoprirai che pian piano seguendo questo percorso aumenteranno le tue potenzialità e la conquista dei tuoi obiettivi. Tutto questo sta già avvenendo non certo per magia, ma grazie anche al fatto che stai ascoltando parole, pensieri, esempi, consigli, riflessioni di grandi filosofi e scienziati, sociologi, studiosi di dinamica mentale, esperti di comunicazione, persone che hanno fatto la storia e che grazie al frutto della loro esperienza possiamo oggi beneficiare di questo nostro affascinante e utilissimo percorso conoscitivo.

Già il solo fatto di ascoltare, leggere quanto ti propongo e seguire con lo sguardo e il pensiero, come stai facendo adesso, apporta reali benefici nella “struttura profonda” del tuo essere, nella stessa misura in cui questi insegnamenti hanno concretamente dato benefici e continuano a farlo a milioni di persone in tutto il mondo, me compreso.

Tutto quanto ti vado esponendo è l'osservazione della nostra vita, quindi chiunque vive ha già familiarità con questi principi. Ti suggerisco vivamente di lasciare fluire liberamente tutti i pensieri e gli insegnamenti, lasciali andare e così facendo, andranno molto più in "profondità". Sono come delle perle preziose disseminate tra le "tante" parole di tutti i giorni.

Vi sono delle persone che sembrano essere "bacciate" continuamente dalla fortuna e dal successo. Altre che, con un minimo di impegno, ottengono risultati straordinari.

Negli anni Settanta, degli studiosi sul comportamento umano si chiesero se queste persone avessero delle attitudini in comune che, magari inconsapevolmente, applicavano nel loro contesto lavorativo, sociale, familiare. Lo studio fu effettuato su famosi psicoterapeuti, consulenti familiari, manager, sportivi, formatori, oratori, ministri di culto, ecc. tutti accomunati dal fattore "successo".

Dopo anni di osservazione scientifica, studi e sperimentazioni, si rilevò che queste persone applicavano effettivamente tutti, degli

specifici modelli di comportamento e comunicazione. Cosa ancor più interessante era che questi modelli funzionavano anche in chi, avendone appreso i principi, le modalità, le tecniche, le mettevano in pratica, raggiungendo anch'essi, risultati straordinari e duraturi. È su questo concetto che si basa il primo argomento che stiamo per trattare: la **Programmazione Neuro-Linguistica.**

Ma cos'è la PNL?

La Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) è una scienza che studia i comportamenti delle persone di successo, analizzandone i modelli, ed estraendone le tecniche pratiche da insegnare per superare qualsiasi situazione (vita, lavoro, successo ecc.). Attualmente è la scienza più avanzata e utilizzata in tutto il mondo da consulenti, manager, sportivi, esperti di formazione, studiosi e comunicatori di professione per massimizzare le loro prestazioni.

Considerata una delle più potenti tecniche comunicative utilizzate negli ultimi 20 anni, la Programmazione Neuro-Linguistica nasce

e si sviluppa in California negli anni '70, con la collaborazione del matematico Richard Bandler e del linguista John Grinder.

La PNL è attualmente la scienza più avanzata e utilizzata in tutto il mondo da consulenti, manager, tecnici sportivi, studiosi e comunicatori di professione per massimizzare le loro prestazioni. In passato era riservata a pochi, a causa dell'elevato costo dei corsi e della complessità dei libri sull'argomento.

Attraverso lo studio dei comportamenti delle persone di successo, la PNL ne identifica i modelli, deducendone delle tecniche pratiche da insegnare per superare qualsiasi situazione.

Naturalmente il protagonista rimarrai sempre tu, con le tue doti, le tue qualità, e la concreta volontà di migliorare attraverso delle fasi ben definite di crescita e che si possono copiare prendendo a modello:

Incompetenza inconscia: non hai una capacità e non la conosci.

Incompetenza conscia: esiste una capacità, ma non la hai.

Competenza conscia: esiste la capacità e cerchi di acquisirla.

Competenza inconscia: hai la capacità e non te ne rendi conto.

SEGRETO n. 1: Ciò che la PNL insegna è che ognuno di noi può cambiare la propria vita in un istante, abbandonando i limiti, con la sola forza di volontà e con tecniche concrete.

Ricorda sempre che nella comunicazione:

100 È QUELLO CHE VOGLIAMO DIRE

70 È QUELLO EFFETTIVAMENTE DETTO

40 È QUELLO CHE VIENE ASCOLTATO

20 È QUELLO CHE VIENE PERCEPITO

10 È QUELLO CHE VIENE RICORDATO

È bene che tu abbia sempre ben presente che nessuno al di fuori di te può cambiare ciò che provi dentro. **Il tuo destino** è solo nelle tue mani, è determinato esclusivamente dalle tue decisioni, e non dalle condizioni della vita come molti credono. È solo il frutto delle tue scelte, dei tuoi ardimenti!

C'è un grande sogno in ognuno di noi, c'è sempre stato è inutile negarlo; vivere la propria vita cercando di trarre il massimo. Certo la vitalità, l'energia, il vigore sono importanti per il raggiungimento di questo scopo, sono però un po' come il coraggio; uno non se li può dare da solo. Tutto il resto in ogni caso è costruzione, è esercizio, è studio, è applicazione.

La consapevolezza, la conoscenza di certe metodologie efficaci riconosciute a livello mondiale e su milioni e milioni di persone, è un interessantissimo percorso da seguire che ci rende forti, consapevoli di nuove e affascinanti verità, ci abitua a carpire il meglio da ogni circostanza. Siamo noi che possiamo rendere tutto migliore. Vedremo come la carica di ottimismo aumenta vertiginosamente con l'esercizio e con l'utilizzo di tecniche.

A partire da Socrate, Confucio, Platone, Lao Tse, Leonardo da Vinci ecc., il pensiero positivo parte da uno stato d'animo filosofico. La tecnica del "perché mi rallegro" risale a *Confucio*. Non pensate sia un caso se le migliori tecniche creative dopo **25 secoli** valgono ancora e funzionano perché sono assolutamente attuali. La PNL stessa si rifà al pensiero del passato. Ma proviamo adesso ad addentrarci nella conoscenza della PNL .

Nel campo della comunicazione, spesso e non a caso, viene ribadito questo concetto: **"La mappa non è il territorio"** il che significa che la tua rappresentazione della realtà non riproduce esattamente la realtà, ma è soltanto un'interpretazione filtrata attraverso le tue credenze, i tuoi valori personali, un'interpretazione che puoi decidere di utilizzare a tuo vantaggio, per rendere più serena la tua esistenza. **"Volere è potere"** dicevano i saggi. Concentrati sui tuoi obiettivi. Ti suggerisco alcuni utilissimi esempi da seguire:

SEGRETO n. 2: Crea nella tua mente la persona che vorresti essere. Fallo attraverso una riproduzione visiva, uditiva e

sensoriale. Prendi come modello una persona che stimi e ammiri tantissimo.

Caricati della sua energia e comincia da subito a vivere come quella persona. Caricati della sicurezza, della fiducia, della passione, dell'amore, della felicità che desideri avere. Vivi le sue sensazioni. Ascolta le sue parole decise. Osserva il suo sguardo sereno, il suo respiro profondo. Raccogli con serenità e sana ambizione le sfide che la vita ti presenta ogni giorno.

*La vita all' improvviso ti regala cose meravigliose.
In un solo istante è capace di darti ciò che un' esistenza intera ti ha
sempre negato.*

G. Pavone

Affrontale con tanta sicurezza, con piena fiducia in te stesso, con la tua nuova identità. Concentrati su come vorresti sentirti e su come ti sentirai quando le avrai superate le tue sfide, e con quello stato d'animo positivo vincerai qualsiasi difficoltà, presente, passata e futura. In fine:

SEGRETO n. 3: Non dimenticarti di creare un'alternativa per i tuoi ricordi dolorosi, quelli ci sono, ma fanno parte del passato. Non cercare di buttarteli alle spalle, ma rivivili nella tua mente con le nuove risorse che da oggi hai a disposizione.

Proviamo adesso a capire come funziona il nostro cervello. È suddiviso in due emisferi.

L'emisfero destro è preposto all'elaborazione delle immagini, delle emozioni e della creatività.

L'emisfero sinistro è preposto al linguaggio e alla logica.

Lavorano in coppia, aiutandosi. Infatti quando arriva un'immagine dall'emisfero destro, è l'emisfero sinistro che la fa diventare concreta. Ascoltarsi, lasciare emergere le immagini del proprio mondo interiore, non significa smettere di esercitare la propria mente razionale, leggendo, istruendosi, pagando le bollette o cucinando.

Sono due aspetti complementari e inscindibili di ogni essere umano, come le nostre mani che sono due, i nostri piedi che sono due, i nostri occhi ecc. **È molto importante quindi viverli in modo equilibrato, dando spazio sia all'uno che all'altro,** ascoltando sia un aspetto che l'altro, e soprattutto rispettando il valore di ciascun aspetto.

L'utilità della PNL: è un'esperienza personale per rinforzare corpo e mente. La PNL tecnicamente sta per Programmazione Neuro-Linguistica, scomponendone il nome possiamo

individuare le tre componenti principali: **Programmazione**, ossia lavoro mentale che avviene nell'individuo nel momento in cui riceve l'informazione; **Neuro**, perché l'esperienza è filtrata ed elaborata dal nostro sistema nervoso attraverso i cinque sensi; **Linguistica**, ovvero risposta agli stimoli ricevuti o affiorati internamente, per cui avviene la relazione con l'esterno in modo verbale e non verbale.

La PNL ti da le metodologie affinché si attui in te un processo di crescita stupefacente delle tue possibilità di porti in maniera nuova di fronte alle situazioni di vita di ogni giorno. Ribadiamo

adesso alcune delle svariate opportunità che ci offre la PNL nella vita di tutti i giorni:

- La PNL è un modo di vivere positivo, ottimistico, vincente.
- Insegna a trasformare ciò che ci impedisce di progredire.
- Ottimizza le strategie che utilizziamo per lavorare, conoscere, amare e vivere!
- Parole chiavi della Programmazione Neuro-Linguistica sono: **libertà, scelta, auto-controllo, autonomia, salute mentale e potenza della comunicazione** basata sul feedback (sul riscontro).
- Aiuta a diventare le persone che avreste sempre voluto essere.
- La PNL è un'opportunità per imparare ad utilizzare la nostra mente in modo più funzionale.
- Rafforza il coraggio e la volontà di trovare la fiducia nel nostro sentire interiore e imparare a seguirlo.
- Parlare di PNL equivale a parlare di creatività, imparare un nuovo modo di affrontare la vita in tutte le sue sfaccettature, diventarne protagonisti e artefici.
- Con la programmazione Neuro-Linguistica s'impara a plasmare la qualità delle immagini interne, e delle sensazioni affinché agiscano a nostro beneficio.

□ Ti offre le metodologie affinché si attui in te un processo di crescita stupefacente delle tue possibilità di porti in maniera nuova di fronte alle situazioni di vita di ogni giorno.

Ti sembra poco? Se diventiamo consapevoli dei nostri modelli comportamentali e dei nostri programmi inconsci, siamo in condizione di modificarli come desideriamo. La mente umana è l'ultimo grande continente inesplorato della terra; contiene ricchezze aldilà di ogni immaginazione, e ti renderà i frutti di qualsiasi cosa tu voglia seminarvi. La PNL fornisce dei metodi che ti mostrano il “come” del lavoro di trasformazione.

Il problema non è “il problema” ma come noi ci rapportiamo ad esso! Il termine PNL può dare l'impressione di qualcosa di freddo e tecnico, invece tutto ciò che c'è dietro a queste tre semplicissime iniziali ha significato e corposità alla nostra esistenza che può diventare un susseguirsi di conquiste, successi, emozioni autentiche e soprattutto ci dà l'opportunità di vivere senza la necessità di identificarci con quello che c'è al di fuori di noi e che non ci appartiene.

*La parola è stata data all'uomo per
nascondere il suo pensiero.*

Mirabeau

La PNL è attiva in Italia dagli inizi degli anni '80, e ha sviluppato con successo modelli e interventi usati nelle **aziende**, nelle **scuole**, nei **centri di formazione** e oltretutto utilizzati dai terapeuti. Nel momento in cui ci si avvicina alla Programmazione Neuro-Linguistica è necessario essere spinti da un forte desiderio di partecipazione alla vita e curiosità verso l'esplorazione del nuovo, focalizzarsi sul risultato che si vuole ottenere e dedicare ai nostri progetti tutta l'energia che possiamo espandere.

La PNL è lo studio e il modellamento delle strategie di successo animate da un pensiero positivo vincente delle persone che hanno raggiunto grandi traguardi in tutti gli ambiti della loro vita. Un esempio di questa grandezza è stato Milton Erickson (il maggiore esperto d'ipnosi dei nostri tempi) che nonostante il suo handicap è riuscito a potenziare la poca sensibilità sana per aver maggiore capacità di contatto con gli altri, arrivando ad essere il miglior comunicatore del suo tempo, benché avesse difficoltà anche nel

parlare. Erickson era un inno alla vita, il risultato della sua sfida è la Programmazione Neuro-Linguistica.

Erickson, non risolveva mai una problematica nel modo tradizionale. Affermava che non aveva un metodo, si paragonava ad un pittore e diceva: «Un pittore quando dipinge deve essere ispirato, e la stessa cosa accade a me quando mi trovo di fronte ad una problematica, decido in quel momento cosa fare».

Questo può farvi comprendere come la PNL si sia differenziata dalla **psicanalisi** tradizionale, della quale non si può assolutamente mettere in discussione la sua validità. Tuttavia, se doveste scegliere di raggiungere un obiettivo, qualunque esso sia, avendo a disposizione due strade di cui una più corta e agevole e l'altra più lunga a volte tortuosa, quale scegliereste?

Indubbiamente la premessa di qualsiasi successo è una forte motivazione. Senza questa spinta non procede nulla, quindi se volete raggiungere il vostro obiettivo dovete continuamente mantenere vivo il fuoco dell'entusiasmo. Questo concetto fondamentale sarà ripetuto spesso in questo ebook. Il successo

non è mai facile da raggiungere, ma quando è costruito su una buona idea, inevitabilmente arriva ed è duraturo. **Il domani è di chi sa ricominciare!**

Visualizzatevi al traguardo! La PNL non insegna nulla, entra nelle nostre tempeste emotive nei nostri complicati processi di apprendimento, in ciò che facciamo per costruire, demolire e trasformare; scioglie e libera dai condizionamenti. **La PNL riconosce l'importanza dell'empatia**, fondamentale per la buona riuscita delle relazioni umane. A differenza delle terapie tradizionali la PNL offre gli strumenti affinché si possa operare consapevolmente su se stessi in maniera dinamica e veloce, con il modello della PNL ci si interessa al processo che conduce al risultato finale, l'attenzione quindi si pone su quante scelte la persona abbia a disposizione in quel momento per cambiare comportamento. È concreta e rapida nei risultati.

Se vuoi essere davvero felice, cura la tua anima.

Socrate

L'uomo è dotato di una mente in grado d'inventare l'esistenza di tempo, spazio e coscienza. È un "attore" su un palcoscenico da lui stesso costruito, completo di tutti gli accessori e le scene, purtroppo a volte non si rende conto di quale potente strumento abbia in possesso, ossia la possibilità di mettere in atto il "libero arbitrio".

Avere cioè la possibilità di decidere in che vesti essere sul palcoscenico della propria vita. Viviamo in una cultura dove sono gli altri a programmare il nostro cervello o meglio dove, anche inconsciamente, ci programmiamo vicendevolmente, quindi perché non utilizzare questa capacità, per utilizzarle su noi stessi che siamo le prime persone al mondo che dobbiamo rispettare e conoscere?

La Programmazione Neuro-Linguistica rappresenta probabilmente il più grande progresso in questo secolo nella comprensione di come avviene lo sviluppo delle persone perché la PNL è lo studio dell'esperienza individuale.

Possiamo quindi dire che la PNL ha dato un contributo interessante allo studio della comunicazione. Infatti ognuno di noi, oltre ad essere diverso dall'altro, è diverso anche nel modo in cui comunica. Entrando nell'affascinante mondo della PNL impariamo ad osservare le differenze fra le persone e a comprendere quanti diversi significati possiamo dare ad un solo atteggiamento.

Oggi la Programmazione Neuro-Linguistica è sinonimo di crescita personale, di perseguimento di obiettivi e di rispetto dell'altro come essere unico e irripetibile. Inoltre non dobbiamo dimenticare che La PNL trae le sue origini da diverse discipline, tra cui la **psicologia linguistica**, la **cibernetica** (che migliora le potenzialità dell'uomo) e la teoria dei sistemi, e questo è uno dei motivi per cui è in grado di abbracciare tutte le aree della vita di ognuno di noi continua ad evolversi diventando via via sempre più potente.

In ogni caso qualsiasi cosa si vada a fare, che si tratti d'ipnosi, tecniche per lo sviluppo personale ecc., la Programmazione Neuro-Linguistica considera fondamentale *“l'istant rapport”*,

ovvero la capacità di mettersi sulla stessa frequenza del nostro interlocutore ed entrare in *rapport* positivo con lui.

Tutto quello che è stato detto è solo la punta dell'iceberg della Programmazione Neuro-Linguistica, avvicinarsi e approfondire questo discorso ci permette di individuare le dinamiche di chi ci circonda e di poter andare in profondità, facilita il successo negli ambiti relazionali e permette di vivere liberamente, creando armonia esterna e raggiungere il centro di noi stessi. Con la Programmazione Neuro-Linguistica s'impara a plasmare la qualità delle immagini interne, e delle sensazioni; nasceranno così gioia e forza di vivere e si vivrà in armonia con quest'immagine di noi stessi.

La Programmazione Neuro-Linguistica si propone! Alcuni potranno assumere la PNL come abito mentale, altri potranno utilizzarne alcuni strumenti. Provatela, se funziona tenetela, se non funziona buttatela via! In ogni caso non lasciate che quello che siete interferisca con quello che potreste diventare. Ricordate che siamo quello che siamo e dove siamo perché prima lo abbiamo immaginato.

Comunicare e coinvolgere: i sistemi rappresentazionali

Ricordati che nella comunicazione non è importante la forma, ma il contenuto. L'idea che si vuole esprimere, il risultato che si vuole ottenere. Nei rapporti tra le persone è molto importante dare fiducia alle parole, a ciò che vogliamo trasmettere.

*Non esistono cattivi ascoltatori,
ma solo cattivi comunicatori.*

Le persone non sono mai il proprio comportamento. Spesso ti sarà capitato di conoscere una persona, fartene un'idea ben precisa, e scoprire dopo molto tempo che in realtà era completamente diversa da ciò che credevi o che voleva farti credere. È importante andare sempre oltre, essere flessibile e dinamico. Mai soffermarsi sulla soglia dell'apparenza.

Capire il punto di vista degli altri inoltre è importante. Immedesimarsi negli altri, interpretarne i comportamenti e intuirne le esigenze è uno strumento che ti tornerà molto utile per imparare a valutare una persona. Più conosci una persona più vantaggi avrai su di essa.

Attraverso lo studio e l'analisi dei sistemi rappresentazionali, infatti, la PNL ci offre un validissimo aiuto per capire come entrare da subito in sintonia con le persone.

*Il modo migliore per conoscere una persona
è vedere come si comporta quando è libera di scegliere.*

William Bulger

Impariamo come. Ci sono persone che ragionano in termini:

- Visivi:** hanno un tono di voce molto alto, una respirazione

veloce e fanno poche pause. Hanno una postura eretta e lo sguardo alto. Inoltre hanno una forte immaginazione, traggono da ogni avvenimento la parte visiva memorizzandola e trascurando gli altri elementi. La loro gestualità è descrittiva, le mani hanno la tendenza a muoversi verso l'esterno, con i palmi aperti a taglio, rivolti verso il basso (indicatori).

Altri ragionano invece in termini:

- Uditivi:** hanno un tono di voce molto armonico oppure

monotono, piatto. La forte tendenza ad elaborare molto le parole. La loro gestualità è a "direttore d'orchestra", ovvero muovono le

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

mani a tempo con le parole, e le tengono vicino alle orecchie. Hanno la tendenza a spostare la testa verso la fonte del suono. Sono anche molto logici, con le mani che ruotano per argomentare le loro idee.

□ **Cinestetici:** hanno un tono di voce molto basso e fanno delle pause piuttosto lunghe, assaporando ogni singola sensazione. Hanno la tendenza a dare molta importanza alle sensazioni che provano o che hanno provato. La loro gestualità si protrae dall'esterno verso il proprio corpo, giungendo a volte fino all'autocontatto. Lo sguardo è basso, le spalle rilassate, il respiro profondo e addominale. Hanno la tendenza ad avere il palmo delle mani spesso rivolto verso l'alto, in modalità propiziatoria. Attraverso l'analisi di queste tipologie di persone, da oggi ti sarà più facile entrare in sintonia con le persone. Come? È semplice.

SEGRETO n. 4: Quando conosci una persona usa il suo modo di ragionare, prova a parlarle imitando la sua tipologia di comunicazione. Rimarrai da subito stupito dalla complicità incoscia che saprai creare in essa.

Cerca di capire attraverso il suo modo di ragionare se è un tipo Visivo, Uditivo o Cinestetico. Così ad una persona **visiva** dirai: «Immagino che tu possa vedere il mio punto di vista», ad una **uditiva** puoi dire: «Ascolta quello che ti sto dicendo», infine ad una **cinestetica** puoi dire: «Senti quello che sto provando» e così via. Adattati al loro modo di essere ed “entrerai nelle loro grazie”! Abituati ad avvicinarti già da domani con le persone in questo modo e ti sbalordirai dei risultati che otterrai e che centinaia di migliaia di persone hanno già ottenuto in tutto il mondo. Io lo insegno da anni e il 96% dei miei corsisti si è dichiarato assolutamente soddisfatto, quindi posso dire che funziona!

*È difficile parlare molto senza
dire qualcosa di troppo!*

Il “rapport”: come entrare in sintonia con una persona

Il **rapport** è una tecnica estremamente utile per entrare in sintonia con una persona! Nel momento in cui riesci a rispecchiare una persona con naturalezza e senza forzature, l’interlocutore si sentirà maggiormente compreso, più vicino a te,

più a suo agio, più rilassato e aperto nei tuoi confronti, ti sembra poco?

A quel punto avrai raggiunto il cosiddetto “Rapport”. Ma adesso proviamo a capire in che modo tutto ciò ti tornerà utile. Spesso ti sarà capitato di conoscere qualcuno e sentirti particolarmente a tuo agio. Probabilmente vi rispecchiavate senza saperlo, avevate cioè lo stesso sistema rappresentazionale (visivo, uditivo o cinestetico).

Ma cosa è il rispecchiamento? È il modo di ricalcare gli atteggiamenti fisici e verbali della persona con cui stai parlando, per poter accedere al suo modo di pensare e al suo stato d’animo. Il rispecchiamento può avvenire su diversi livelli:

Verbale: ricalcandone le parole, i predicati sensoriali, le espressioni e i modi di dire.

Paraverbale: ricalcandone il tono di voce, il volume, le pause.

Non verbale: ricalcandone la posizione, i movimenti, i gesti, il respiro ecc.

A questo punto potrai prendere le redini della situazione. Guiderai la persona a tuo piacimento, portandola in stati d'animo migliori e più produttivi, facendola uscire da situazioni magari difficili da affrontare. Prova a modificare la tua posizione nei suoi confronti e con ogni probabilità sarà lui a rispecchiarti senza rendersene conto.

*Aperti sempre a tutte le cose belle, e lascia
che la tua vita si riempia di luce.*

G. Pavone

Persuadere: feedback e movimenti oculari

A questo punto ti parlo dell'importanza dei movimenti oculari nelle tecniche persuasive. Dopo essere entrato in sintonia con una persona, rispecchiandone parole e gesti, puoi arrivare a convincerla delle tue idee. È molto più semplice di quanto tu possa minimamente immaginare. Quando ci troviamo di fronte ad una persona, è molto importante studiarne ogni singolo movimento, ogni gesto, ogni parola, per ottenere un **feedback** immediato. Generalmente queste tecniche hanno un'ampia applicazione nel mondo del lavoro, dove raggiungere il "rapport" significa portare a

termine una vendita o far firmare un contratto. La PNL sottolinea l'importanza del linguaggio non verbale e in particolare degli occhi. I movimenti oculari prodotti dall'inconscio hanno dei significati ben chiari e stabili.

Ad **esempio pratico**: se il tuo interlocutore sposta gli occhi in alto a **destra**, significa che sta ricordando un'immagine, e così via. Se li sposta verso **sinistra**, sta immaginando qualcosa. Le applicazioni sono notevoli: è facile in questo modo verificare le affermazioni fatte a parole e osservare eventuali bugie. E al tempo stesso osservare il modo in cui si accede ai ricordi, in termini visivi, uditivi o cinestesici.

*Più cose apprendi, maggiori strumenti avrai
per scegliere e per gestire al meglio la tua vita.*

G. Pavone

Persuadere: le posizioni percettive

Potresti trovarti nella situazione di dover sostenere un'accesa discussione con il tuo interlocutore. Tante volte nel tentativo di persuaderlo capita di trovarsi in difficoltà. Attraverso tre

posizioni percettive che stai per conoscere, potrai uscire con relativa facilità da questa situazione affrontandola e vedendola da un nuovo punto di vista.

1) Te stesso: quando guardi la situazione associata a te stesso, ovvero con i tuoi occhi.

2) Il tuo interlocutore: quando cerchi di vivere la situazione con i suoi occhi, calandoti in lui e guardandoti con i suoi stessi occhi. Come ti vedi? Cosa vorresti sentirti dire?

3) Esterno: quando ti dissoci e guardi la situazione dall'esterno, vedendo te e lui discutere. A questo punto come vorresti che andassero le cose? È bene che tu sappia che tutte le volte in cui ti trovi in una posizione percettiva dissociata da te (la seconda o la terza), è più facile vedere la discussione con altri occhi, senza troppi coinvolgimenti emozionali, e con uno stato d'animo più sereno.

Così facendo potrai riuscire a persuadere il tuo interlocutore in pochi minuti.

Persuadere: metaprogrammi e modelli linguistici

Nelle tecniche di persuasione è fondamentale che tu capisca il tuo interlocutore. Il modo più efficace e immediato per poterlo fare è capire i modelli linguistici, il sistema rappresentazionale e i metaprogrammi. In una parola la sua Mappa. Ribadiamo ancora una volta il concetto che la mappa non è il territorio.

Capire la sua mappa, ti consentirà di entrare nel suo mondo e rispettarne i valori. I modelli linguistici sono il modo in cui ogni essere umano semplifica e modella la sua realtà, facendo generalizzazioni, deformando la realtà ed eseguendo delle cancellazioni che permettano di filtrare i dati necessari da ogni esperienza della vita. Capire in che modo il tuo interlocutore utilizza e modifica questi processi, ti consente di avvantaggiarti nei suoi confronti approfondendone la conoscenza e il suo modo di ragionare. In poche parole ti consente di comprenderlo davvero.

*La persona che ha una grande bellezza interiore
vede una grande bellezza nel mondo.*

Di grande utilità nelle tecniche persuasive sono anche i **metaprogrammi** ossia quelle regole che l'uomo crea, sulla base di riferimenti ed esperienze personali, per prendere decisioni in ogni situazione della vita. C'è chi valuta determinati fattori e chi altri. Chi ha bisogno della conferma degli altri, e chi si fida solo di se stesso. Chi ama i cambiamenti e chi cerca stabilità. Chi si fida a priori e chi ha bisogno di continue conferme. E così via. Anche in questo caso capire in che modo il tuo interlocutore utilizza questi processi, ti offre notevoli vantaggi.

Ancore: “la stanza dell’anima”

L'ancoraggio è l'associazione ad un determinato stato d'animo, di un segno ben preciso, inequivocabile. Quali sono le parole che canti piano dentro di te quando sei felice? A chi non è mai capitato di ascoltare una determinata canzone e automaticamente pensare alla persona amata, rievocandone tutte le emozioni associate?

Proprio come quando senti un profumo particolare e rivivi emozioni passate. Ecco, questi sono due classici esempi di ancore. Ogni volta che si ripete, automaticamente rievoca quello

stato d'animo. Può essere un profumo o una canzone, come già detto, ma anche un gesto, una stretta di mano, una pacca sulla spalla.

Come fare

Prova a fare questo esercizio: Ripensando ad una situazione estremamente piacevole della tua vita, un momento in cui ti sentivi sicuro e forte. Prova a riviverne le sensazioni, ascoltane i rumori, gli odori, immagina ogni minimo dettaglio. Ora stringi il pugno più forte che puoi. In questo modo ancori uno stato d'animo molto positivo alla tua stretta. E quando ti trovi in difficoltà, stringi il pugno con la stessa intensità e ti sentirai subito meglio! Impara ad ascoltarti, ad ascoltare i tuoi veri bisogni, le tue vere necessità. Ciò che vuoi e desideri davvero. Ricorda che:

*In nessun luogo, per quanto tranquillo
e lontano da fastidi esso sia,
un uomo può trovare rifugio come
nella sua anima.*

Ogni essere umano ha bisogno di una stanza tranquilla nella propria mente. Un calmo angolo come la profondità degli oceani che niente può sconvolgere. Non importa quanto possano essere violente e impetuose le onde in superficie. Un consiglio molto efficace che posso darti per entrare in questo “eremo” è di costruirti nella tua immaginazione una piccola stanza mentale. Io la chiamo “*La stanza dell’anima*”. Un rifugio dove ritirarti ogni tanto per ritrovare te stesso. Scegliti un posto, se possibile sempre lo stesso, dove poterti rilassare. Che sia casa o ufficio, l’importante è che sei in una condizione tale da poter stare in “pace” per qualche minuto senza interruzioni di trilli telefonici, campanelli o intrusioni di altre persone. Fino a quando questo non diventerà un’abitudine, poni particolare cura e attenzione all’intero processo. Mettiti in una posizione comoda e rilassata e poni l’attenzione al tuo corpo.

Se avverti delle tensioni in qualche sua parte, adegua la postura fino a trovare quella più comoda possibile ma non troppo rilassata tanto da... addormentarti. Non incrociare braccia e gambe per evitare tensioni muscolari durante l’esercizio.

Chiudi gli occhi e con le palpebre abbassate guarda al centro della tua fronte. Fai un primo respiro profondo inspirando ed espirando secondo quello che senti essere il tuo ritmo più naturale. Poi fanne un secondo più intenso e infine un terzo ancora più profondo senza forzature. Ora arreda questa stanza con tutto ciò che per te è sinonimo di calma, tranquillità e ristoro, per esempio dei meravigliosi paesaggi se ami la pittura o un volume dei tuoi versi preferiti se ti piace la poesia. Arreda questa stanza semplicemente e sobriamente. I colori delle sue pareti devono essere i tuoi favoriti, ti consiglio comunque di scegliere tra le rilassanti sfumature del blu, del verde chiaro e del giallo ocra. Fai in modo che essa sia molto pulita, e ogni cosa in ordine.

La tranquillità, la bellezza, la semplicità sono fondamentali. Provedi che contenga la tua poltrona preferita, e che da una piccola finestra possa ammirare il panorama e scorgere una deliziosa spiaggia bianca. Assicurati che pur vedendo le onde giocare e rincorrersi sulla riva, tu possa percepire l'odore del salmastro e udirne il brontolio della risacca, perchè la tua stanza è molto, molto tranquilla.

Niente ti può raggiungere qui, non vi è nulla di cui preoccuparsi, non vi sono decisioni da prendere, non vi sono seccature.

Familiarizza con ogni particolare affinché possa sentirlo tuo.

Rimani nella tua stanza tutto il tempo che vuoi, alla fine fai tre respiri profondi e al terzo apri gli occhi ripetendoti: sto bene e sono in perfetta forma fisica e mentale. Alzati e stiracchiati, muoviti, muovi gli occhi guardando a destra, sinistra, in basso e in alto e goditi la calma acquisita, riprendendo a fare quello che avevi in programma. Con la pratica, l'andare nella tua stanza dell'anima diventerà sempre più naturale e familiare. Le prime volte si può chiedere ad una persona con cui si è in confidenza, di accompagnarci leggendo la traccia.

Un'altra modalità, molto efficace e da me consigliata, consiste nel registrare con la propria voce la traccia di questo esercizio mentale, magari con una musica in sottofondo piacevole senza contenuti e farsi accompagnare dalla propria registrazione. Man mano che farai questo esercizio, innescherai l'automatismo che ti darà una sensazione di meraviglioso benessere. Non ne potrai più fare a meno! Tutte le volte che cominci a sentirne il bisogno, rifugiati nella tua stanza.

Di a te stesso: «*Vado a stare un istante nel mio angoletto*». (Oggi vado in vacanza: vado a casa mia!) La tua stanza, infatti, offrirà al tuo sistema nervoso una piccola vacanza. In fine ricorda che la nostra mente non è in grado di distinguere una vacanza “vera” da una “immaginata” in questo modo, per cui i benefici per il nostro spirito saranno esattamente gli stessi di una vera vacanza. Ti pare poco?

Ricordi dolorosi: il passato è passato

Questo semplice esercizio ti permetterà di cambiare a tuo vantaggio un ricordo doloroso del passato. Un ricordo fa parte del passato. Abituati a vivere il presente.

Come fare

Prova a chiudere gli occhi e prendi il ricordo che ti crea sofferenza. Guardalo dall'esterno, come se fosse proiettato sullo schermo di un grande televisore.

*C'è una cosa buona nella sofferenza:
è che ogni volta che la provi diventi più forte.*

G. Pavone

Sei tu il regista. Osserva le immagini, ascolta le parole, prova a rivivere le sensazioni, guardalo scorrere lentamente. Adesso comincia a modificarne i particolari, cambiane i colori, aggiungi nuovi particolari ridicoli, trasformalo in cartone animato rendi i protagonisti del film caricature di loro stessi, storpiane il naso o le orecchie!

È molto importante che tu riviva in maniera adeguata e ricca di particolari il tuo nuovo film modificato. Ripeti tre volte tutto ciò e ricorda che ti sarà utile poichè il tuo inconscio non può distinguere un ricordo reale da uno ricostruito dal tuo cervello, perchè in entrambi i casi si tratterà di un'interpretazione che non corrisponde alla realtà, ma che è filtrata attraverso le tue credenze e i tuoi valori personali. Questa interpretazione puoi usarla a tuo vantaggio tutte la volte che vorrai sminuire un ricordo doloroso.

La ristrutturazione: contro le sofferenze quotidiane

Parliamo adesso della **ristrutturazione** e vediamo come, applicata ai contesti della vita quotidiana, ti sarà molto utile sia per affrontare dolori e sofferenze del passato, sia per i piccoli problemi quotidiani che portano rabbia e frustrazione. La

ristrutturazione del contesto significa questo: prendi un evento, riconsideralo in una situazione diversa e cercane nuovi significati. Questo significa che ciascun evento può essere interpretato da vari punti di vista e ricontestualizzato a nostro totale beneficio.

Eccone alcuni **esempi**. Se una persona è molto testarda per le faccende di casa, puoi ristrutturarne il contesto: quella stessa testardaggine sul lavoro può diventare determinazione ed essere considerata una grande qualità. La ristrutturazione del contenuto significa invece modificare il senso che tu dai ad un evento: ad esempio se il tuo datore di lavoro si lamenta di te, non vuol dire per forza che sei incapace o incompreso. Potrebbe voler dire che il tuo capo ti stima e vorrebbe aiutarti a crescere in un determinato lavoro. O semplicemente crede nelle tue potenzialità e ti esorta a dare di più. E così via.

Il tuo mondo sarà tanto più grande quanto più grandi saranno i tuoi sogni, le tue passioni, e la forza che ti unirà a tutte queste cose.

G. Pavone

Cos'è la comunicazione persuasiva?

È un'affascinante tecnica di comunicazione che ti consentirà di raggiungere i tuoi obiettivi sfruttando l'azione persuasiva che passa attraverso i così detti **“Canali Sublimali”**. Il gesto, la simbologia, il comportamento conseguente, il ruolo assunto dall'operatore esperto di tecniche di comunicazione nel dialogo, o il modo di porgere la parola stessa, costituiscono i fattori determinanti della comunicazione persuasiva. L'impatto è subliminale. Fa leva sulle reali esigenze dell'interlocutore senza che questi anteponga barriere difensive e stimola tali bisogni al fine di ottenere il consenso in modo naturale per entrambi gli interlocutori. Ti sei mai chiesto in che modo avviene la persuasione? In che modo puoi scoprire se qualcuno sta facendo della persuasione nei tuoi confronti? Come usare a tuo vantaggio le tecniche persuasive?

Poiché la persuasione passa attraverso i così detti canali sublimali, ossia quei canali che agiscono sotto la soglia percettiva della coscienza, funziona solo se il messaggio da mandare è un pò nascosto. Arriva dritta nell'inconscio senza subire il filtro della

coscienza, senza cioè, il nostro controllo consapevole. Ora immagina questa situazione:

Esempio pratico: un formatore apre un seminario prima che nessuno abbia fatto alcun intervento dicendo: «recenti studi hanno dimostrato che la persone che intervengono durante i seminari lo fanno perché hanno dei complessi di inferiorità, perché si sentono inferiori». Detto ciò il formatore cambia subito discorso. Cosa succede a questo punto nella sala? Questa è una vera e propria azione di condizionamento. Inevitabile a questo punto l'effetto panico su chi vorrebbe intervenire il quale penserà «avrò un complesso».

Per capire la differenza tra comunicazione persuasiva e comunicazione normale è molto importante prestare attenzione alle “sfumature”, ossia gli sguardi, le pause, i gesti, l'abbassamento di tono, particolari forme linguistiche. È molto importante saper sfruttare al meglio questi elementi, è per questo motivo che tanti comunicatori, pur possedendo la stessa preparazione e padronanza della lingua, gli stessi argomenti, lo stesso look, presentano però differenti capacità persuasive.

Le basi della comunicazione persuasiva

La vera differenza tra la comunicazione normale e quella persuasiva sta nell'obiettivo. Avrai notato che chi vuol sedurre solitamente lancia delle parole mirate, dei gesti, delle occhiate che hanno una finalità ben precisa: ottenere il raggiungimento di uno scopo. Lo stesso look che usa è importante.

Nella vendita ad esempio sedurre è semplicemente fare della persuasione professionale. Nel momento in cui nasce un'opera di seduzione, infatti, sta nascendo una vera e propria persuasione. È molto importante ai fini di una buona azione persuasiva che il tuo obiettivo sia ben chiaro.

SEGRETO n. 5: Devi sapere esattamente ciò che vuoi, dove puoi e vuoi arrivare. Non dirai, infatti «stasera voglio piacere a qualcuno», ma «stasera voglio piacere a quella persona».

Ricorda anche che, in ogni caso, il tuo obiettivo deve essere sempre in sintonia con le tue reali potenzialità. Anche i più grandi hanno imparato un passo per volta.

Se non hai emozioni, non dai emozioni.

G. Pavone

I presupposti della comunicazione persuasiva saranno quindi:

- 1) La fissazione mentale del nostro obiettivo.
- 2) La conoscenza del destinatario.

Ricordandoti che comunque la fissazione del tuo obiettivo è qualcosa di strettamente personale e che quindi solo tu puoi stabilire. Passo ora a parlarti dell'analisi del destinatario della comunicazione.

Come entrare in sintonia con le persone

Più indizi conosci della persona che vuoi “persuadere”, maggiore sarà la possibilità di costruire la strategia giusta per persuaderla. È importante infatti quando conosci il tuo destinatario che riesca a raccogliere il maggior numero di indizi sia per poterli sfruttare adeguatamente quando sarà il momento giusto, sia per capire cosa funziona e cosa no nella tua comunicazione.

*Ci sono tre tipi di persone:
quelli che fanno accadere le cose,
quelli che guardano accadere le cose,
e quelli che si stupiscono di ciò che accade.*

Anonimo

I venditori più esperti, infatti, sanno benissimo che prima di parlare dei loro prodotti è fondamentale far parlare il più possibile il loro cliente. In questo modo avranno acquisito tutte le indicazioni e i dati necessari per poter portare a termine la loro vendita (punti deboli, necessità, obiezioni, ecc.). Ma passiamo ad un esempio pratico.

Come fare

Se vieni a sapere che alla persona che t'interessa piacciono i fiori e odia i cioccolatini e i film di orrore, cosa fai per entrare nella sua Mente/Cuore? Non la porterai di certo a vedere un film d'orrore, non le regalerai di certo cioccolatini, ma solo fiori e film romantici. Ricorda che più cose saprai sui suoi gusti, sulle sue preferenze, maggiore saranno le possibilità di successo persuasivo. Sono questi accorgimenti fondamentali. Pensa un

attimo a quante storie d'amore o matrimoni NON sono mai nati per aver "trascurato queste piccolezze"!

Ma non è finita qui. Per aggiungere ulteriori possibilità di successo alle tecniche persuasive è importante saper usare il giusto tipo di comunicazione. Come dovrà essere morbida o dura? Ossia **Sintonica** o **Distonica**? Vediamone la differenza.

La comunicazione **sintonica** si basa su rapporti di "similarità" ossia: «Io sono simile a te, ti capisco, e siccome ti capisco ora puoi fidarti di me». Si crea sintonia, affinità. Il tuo interlocutore si sentirà capito, penserà: «Ah! Che bello! Finalmente ho conosciuto una persona che mi comprende, uno che sa ascoltarmi, uno di cui mi posso fidare».

Una volta che hai individuato il suo modo di essere, i suoi filtri mentali, la sua mappa del mondo, continuerai a mandare messaggi in quella direzione. Sarà quella la strada da percorrere per persuadere quella persona, inviando continuamente precisi messaggi di affinità, si creerà inevitabilmente empatia fra voi due. Naturalmente ogni persona ha una mappa diversa. Va

studiata, esaminata, capita. Impara facendo molta pratica ad adattarti, a sfruttare queste conoscenze e ti stupirai di come da subito le persone che conoscerai avranno una forte predilezione nei tuoi confronti. Prova a mettere in pratica già da oggi queste tecniche, magari con un persona a cui tieni molto.

Ti è mai capitato di dire: «Quella persona non è affatto carina eppure ha tante persone intorno?» Ti sei mai chiesto come mai? Béh, con ogni probabilità è un tipo che sia pur inconsapevolmente adotta un tipo di comunicazione sintonica.

Pensa adesso per un attimo alla tua vita. Di chi ti fidi maggiormente? A chi chiederesti dei consigli? Per lo più a chi la pensa come te, non certo a chi la pensa in maniera completamente diversa dalla tua. Se ci fosse un timido che volesse superare la sua paura di parlare in pubblico, a chi darebbe retta? Ad uno che gli dice: «Ma non essere ridicolo!! Cosa vuoi che sia parlare in pubblico!» O forse darà più retta ad uno che gli dice: «Ah! Ti capisco sai! Capisco il tuo timore! Non sai quanto ho dovuto combattere. Sai io ero ancora più timido di te.» Questo per un

timido può essere irresistibile! È questa una tecnica molto utile ed efficace denominata **ricalco**.

La comunicazione **distonica** invece, si basa sull'idea che «io sono Up (superiore) e tu sei Down (inferiore)», e siccome «io sono superiore a te e ho qualcosa che tu non hai devi seguirmi per colmare le tue lacune». Pensa alle pedane su cui sono disposte le cattedre. Vedi il professore dall'alto della sua conoscenza, e gli allievi in basso che raccolgono, ma questa è solo una metafora su cui si formano rapporti di complementarietà. Naturalmente questo tipo di comunicazione è sconsigliata, poiché, se non sarai bravissimo a gestirla, ti si ripercuoterà contro come un boomerang. Può interrompere il feeling in un rapporto, con il rischio che ti ci ascolta si chiuda a riccio o non voglia più avere a che fare con te.

L'APPRENDIMENTO DELL'UOMO

- 82 % attraverso la vista.**
- 11 % attraverso l'udito.**
- 4 % attraverso l'olfatto.**
- 2 % attraverso il tatto.**
- 1 % attraverso il gusto.**

La mappa non è il territorio

Se un indigeno ti vede mangiare un'aragosta in un ristorante, probabilmente sarà disgustato nella stessa misura in cui potresti esserlo tu guardandolo mentre mangia con gusto una tarantola o la carne di un cinghiale appena scuoiato vivo.

Ognuno percepisce il mondo a suo modo. Per questo motivo se voglio fare persuasione con “Marco” dovrò:

-Raccogliere informazioni.

-Conoscere i suoi filtri mentali (sapere cioè come organizza il suo mondo).

È come se potessimo usare il suo “condimento” preferito.

L'insalata è la stessa, però gliela condiremo come piace a lui. Ma in che modo possiamo carpire gli indizi sui filtri che ognuno usa?

Il modo più semplice per cominciare ad addentrarsi

nell'affascinante mondo della persuasione consiste nel conoscere queste due fasi:

L'ascolto attivo ovvero ascoltare attentamente l'interlocutore con la finalità di cogliere le parole ricorrenti che egli usa per esprimere ciò che sente.

La calibrazione, ossia l'utilizzo delle stesse parole e delle informazioni ottenute per formulare i nostri discorsi nella forma più vicina alla sua mappa del mondo. Ascoltando le sue parole, la forma di comunicazione che usa e se esistono delle parole ricorrenti o caratteristiche. L'uomo ha la tendenza a colorare e riempire il mondo delle parole per rafforzare ciò che dice. In fondo tutti ci offrono in continuazione queste "ancore" che se ascoltate con attenzione ci forniranno la sua percezione del mondo.

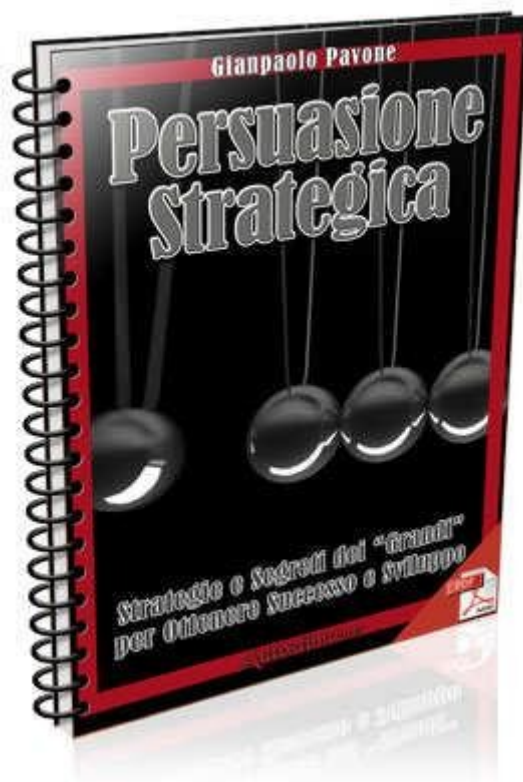
RIEPILOGO DEL GIORNO 1:

- SEGRETO n. 1: Ciò che la PNL insegna è che ognuno di noi può cambiare la propria vita in un istante, abbandonando i limiti, con la sola forza di volontà.
- SEGRETO n. 2: Crea nella tua mente la persona che vorresti essere. Fallo attraverso una riproduzione visiva, uditiva e sensoriale. Prendi come modello una persona che stimi e ammiri tantissimo.
- SEGRETO n. 3: Non dimenticarti di creare un'alternativa per i tuoi ricordi dolorosi, quelli ci sono, ma fanno parte del passato. Non cercare di buttarli alle spalle, ma rivivili nella tua mente con le nuove risorse che da oggi hai a disposizione.
- SEGRETO n. 4: Quando conosci una persona usa il suo modo di ragionare, prova a parlarle imitando la sua tipologia di comunicazione. Rimarrai da subito stupito dalla complicità incoscia che saprai creare in essa.
- SEGRETO n. 5: Devi sapere esattamente ciò che vuoi, dove puoi e vuoi arrivare. Non dirai, infatti *«stasera voglio piacere a qualcuno»* ma *«stasera voglio piacere a quella persona»*.

GIANPAOLO PAVONE

Capitolo 1 estratto da:

PERSUASIONE STRATEGICA



**Strategie e segreti dei “grandi”
per ottenere successo e sviluppo**