



La Seduzione Analogica

Introduzione

Comunicazione analogica = **COMUNICAZIONE EMOTIVA.**

Si dice analogica una comunicazione che utilizza consapevolmente le analogie con il passato della persona.

Un operatore analogico (esperto di tecniche di comunicazione analogica non verbale) è in grado di accendere, attraverso la comunicazione, i giusti codici di accesso dell'interlocutore, quegli eventi del passato in grado di creare emozione (o tensione). E' come utilizzare una password nella mente di chi ci sta di fronte per accedere al giusto file.

La novità proposta da CID-CNV Istituto di Psicologia analogica e di Ipnosi dinamica di Stefano Benemeglio è l'insegnamento di modelli interattivi chiamati "linguaggi emotivi". Essi sono rappresentati dalla **comunicazione non verbale** e dal **simbolismo comunicazionale.**

La **Comunicazione non verbale** permette di evidenziare, in tempo reale, tutti i carichi tensionali vissuti dall'interlocutore, i segnali di rifiuto e di gradimento relativi alla comunicazione informativa, oggetto della relazione. Essa non si limita alla sola lettura dei gesti espressi dal nostro interlocutore, ma si propone di stimolare in modo interattivo la comunicazione emotiva al fine di ottenere un consenso, un obiettivo, che sia esso inerente ai rapporti privati o professionali.

Il **Simbolismo comunicazionale** permette di identificare la tipologia comportamentale dell'individuo attraverso le forme geometriche dell'Asta, del Triangolo e del Cerchio, che rappresentano le chiavi di accesso all'emotività.

Il simbolismo è utilizzato per dare mirate induzioni nella comunicazione e per creare il giusto R.E.P. (rapporto empatico positivo) con l'interlocutore, diventando, insieme alla comunicazione non verbale, un potente mezzo di induzione.

Il modello LOGICO della comunicazione

Ci è sempre stato insegnato "se ti serve qualcosa, basta chiedere", oppure "chiedere è metà dell'avere" e sicuramente questa sorta di saggezza popolare, ben si adatta a quella serie di richieste che esigono dal destinatario un servizio logico (per es. "Puoi chiudere la finestra"?).

Del resto, se ci troviamo nella condizione di dovere chiedere significa che *non abbiamo*, e questo già ci colloca in una posizione svantaggiata e perdente.

Per questo motivo occorre innanzitutto identificare i tre modelli di interazione che si possono verificare tra due soggetti.

Il primo modello di comunicazione viene definito **informativo** ed avviene quando tra due persone non vi è scambio di servizi. Il secondo modello viene definito **interattivo** ed avviene quando tra due persone vi è scambio di servizi emotivi oppure di un servizio logico per uno emotivo.

Nel terzo modello si parla invece di comunicazione **manipolativa**, ossia quando sussiste un ricatto emotivo (per es. "Se abbandoni la tua famiglia i figli soffriranno").

Il modello ANALOGICO della comunicazione

Occorre quindi saper stimolare nel nostro interlocutore quelle esigenze in lui preesistenti, presentandogli opportune stimolazioni e ricordando la ben nota regola degli ipnotisti e cioè che un soggetto è portato a gratificare chiunque gli fornisca le dovute tensioni (emozioni).

Lo studio della Psicologia Analogica di Stefano Benemeglio offre gli strumenti necessari per poter agire all'interno del sistema emotivo dell'individuo dando i corretti stimoli (verbali e non verbali), e quindi pilotare dolcemente il comportamento del nostro "oggetto di desiderio", ricordando che in ogni interazione umana c'è necessariamente qualcuno che guida e qualcuno che viene guidato.

Tipi di stimoli

I 4 canali della comunicazione non verbale



Gestione degli
spazi comunicativi



Utilizzo della
gestualità nello
spazio comunicativo



Gestione dei suoni
vocali e strumentali



Gestione dei
toccamenti

I fattori di attivazione nella seduzione

Da un punto di vista evolucionistico sono diversi tra uomini e donne i fattori di attivazione che suscitano interesse.

Fattori di attivazione più comuni per le DONNE:

- SALUTE
- INTELLIGENZA
- SUCCESSO
- DENARO

Fattori di attivazione più comuni per gli UOMINI:

- SALUTE
- INTELLIGENZA
- PIACEVOLE ASPETTO
- DOLCEZZA

Soggettivamente, da individuo a individuo, i fattori di attivazione possono essere i più disparati ma tutti conducono ad un unico scopo:

SOPRAVVIVERE E RIPRODURSI

Qualora uomini e donne non avessero tutti i requisiti per “attivare” l’altro sesso, arriverà in loro soccorso la **comunicazione**, colmando le inefficienze o le possibili mancanze.

Le fasi della seduzione

Le tre fasi in un processo di seduzione vanno rispettate secondo una precisa sequenza.

In caso contrario l'operatore rischierà di mostrare un interesse puramente sessuale oppure verrà identificato come amico, confidente, persona alla quale affidarsi per confidare segreti, emozioni o sensazioni; fate attenzione, in questo caso e in quello precedente nessun input seduttivo verrà lanciato. A voi la scelta.

FASE 1 Attivazione

FASE 2 Comfort

FASE 3 Seduzione

La comunicazione non verbale

“La vera grande meta della vita non è la conoscenza,
bensì l’azione”
– T. H. Huxley

Una prima utilità della CNV è quella di fornirci informazioni sullo stato emotivo dell’interlocutore. Ogni affermazione fatta da un soggetto con la parola è infatti sempre una risposta controllata dalla sua razionalità, pertanto non sapremo come la pensa il suo istinto.

La parola può però anche esprimere:

- a) Ciò che l’interlocutore non pensa ma ci vuol far credere sul suo conto.
- b) Ciò di cui l’interlocutore è convinto senza però che la sua parte istintiva (che è quella che muoverà le sue scelte e il suo comportamento), sia allineata.

La comunicazione non verbale consente un controllo di qualità poiché, attraverso di essa, parla l’inconscio. Conoscere la CNV significa conoscere le esigenze emotive delle persone con cui entriamo in relazione.

Come provocare più risposte

Nel processo di seduzione analogica, per avere come feedback dei segnali dalla persona con cui si vuole interagire, occorre porsi nell’ottica di sollecitarlo, fornendo delle stimolazioni. La comunicazione non verbale è sempre da intendersi nella sua dimensione interattiva.

Ogni segnale, e quindi ogni stato d’animo provato dall’interlocutore, è da intendersi sempre in relazione a ciò che lo ha causato.

Dare uno stimolo è un passo verso il successo!

Atti analogici di scarico tensione

Attraverso gli atti di scarico tensionale il soggetto informa indirettamente l'operatore, in tempo reale, in merito alla quantità di tensione accumulata durante la comunicazione. Essi si manifestano sotto forma di pruriti in varie zone del corpo che il soggetto avrà necessità di bloccare attraverso un micro massaggio della parte interessata (detto grattamento).

Il valore del grattamento sarà rilevabile con precisione in base all'identificazione della zona corporea interessata: i pruriti al naso esprimono il massimo contenimento microtensionale accettato dagli *indici di tolleranza* dell'individuo (livelli di tolleranza agli stimoli subiti) poiché il naso è collegato direttamente con la zona del cervello che governa le emozioni; il prurito accusato in zone del corpo sempre più distanti dal naso indica un carico microtensionale via via minore.

Nel caso invece di altre azioni di scarico tensionale (variazioni posturali, deglutizione, ecc.), il valore sarà rilevabile solo con una certa approssimazione.

Di seguito illustriamo, ordinati per valori decrescenti, alcuni gli atti di scarico accompagnati dalla stima percentuale della tensione subita dal soggetto.

Il 100% rappresenta il massimo di carico microtensionale contenibile all'interno dell'indice di tolleranza del soggetto, ossia che non disturba l'io logico e non attiva quindi meccanismi di difesa.

Il manifestarsi nel soggetto di una microtensione oscillante tra il 70% e il 100% indica all'operatore che ha reso un eccellente servizio analogico durante il dialogo.

Alcuni esempi:

Pressione esercitata in prossimità delle narici **100%**



Grattamento verticale del naso **100%**



Grattamento zona maxillofacciale
Vicino al naso **100%**
Lontano dal naso **80%**



Contrazioni muscolari del volto
Deglutizione salivare (fig.A) **100%**
Irrigidimento mascellare (fig.B) **80%-90%**



fig. A



fig. B

Grattamento frontale **30%**



Grattamento retroauricolare **25%**



Grattamento auricolare **20%**



Grattamento parietale **20%**



Raschiamento della gola **100%**



Il raschiamento rappresenta un tentativo di espellere simbolicamente, allontanare un argomento, un gesto, un segno, una parola, un fatto, un evento, una persona. E' la massima espressione di scarico pensionale.

Così classificati, i segnali di scarico tensionale costituiscono per l'operatore una vera e propria mappa operativa, capace di orientarlo in modo sicuro nella scelta di parole, frasi, dialoghi che determinino in tempo reale un profondo coinvolgimento dell'interlocutore.

Gli atti comunicativi con effetto tensionale saranno successivamente ripetuti o amplificati, al fine di rendere un servizio analogico sempre più accurato ed efficace.

Le verifiche analogiche

Gli atti di scarico appena illustrati vengono compiuti in risposta a stimolazioni energetiche che il soggetto percepisce come contenute entro i propri indici di tolleranza. Lo scarico tensionale rappresenta un *valore quantitativo* (di energia) e non qualitativo.

I segnali di gradimento (*positivi*) o di rifiuto (*negativi*) che verranno espressi in seguito dal soggetto, indicano il valore qualitativo conseguente allo scarico tensionale e possono essere ritenuti dall'individuo in due modi:

- 1) Pienamente conformi al proprio fabbisogno energetico.
- 2) Eccedenti rispetto al proprio fabbisogno energetico.

Nel primo caso parleremo di "verifiche subliminali positive", che l'operatore interpreterà come atti analogici di gradimento. Essi si manifestano principalmente con movimenti delle labbra o comunque riguardanti le zone circostanti ad esse.

Nel secondo caso parleremo di "verifiche subliminali negative", che l'operatore interpreterà come atti analogici di rifiuto. Essi si manifestano per lo più attraverso variazioni posturali o espressioni gestuali.

Oggetto del gradimento o del rifiuto può essere in generale il grado di servizio analogico fornito al soggetto fino a quel punto, tramite il simbolismo comunicazionale e gli atti induttivi di C.N.V. (comunicazione non verbale), ma può essere anche la figura stessa dell'operatore. In questo caso gli atti di verifica saranno espressi dal soggetto con "sguardo deciso", rivolto cioè al viso dell'operatore.

Atti analogici di gradimento

Di seguito vengono descritti e raffigurati alcuni degli atti analogici più significativi che esprimono gradimento da parte del soggetto.

Quando il nostro interlocutore compie uno di questi atti è come se ci offrisse “semaforo verde”, come se intendesse: "vai avanti così che vai bene".

Alcuni esempi:

Bacio analogico



È come un bacio dato a se stessi. Il segnale è una verifica subliminale con esito positivo; l'operatore è perciò invitato ad approfondire l'argomento espresso in quel preciso momento. L'atto comunicativo con effetto stimolante può essere stato una parola, una frase, un gesto, un segno, un comportamento.

Pressione della lingua sulla zona maxillofaciale



Si evidenzia come protuberanza della guancia. Indica che un vincolo preesistente nel soggetto non permette al momento il completo riconoscimento dell'operatore o del tema da questi trattato come fonte di stimolazione. Il segnale, di solito, si trasforma in linguino dopo che l'operatore ha reso un maggior servizio analogico amplificando il discorso già introdotto; in altri termini, rafforzando l'aspetto quantitativo della stimolazione.



Linguino



Si tratta di una rotazione della punta della lingua sulle labbra o della semplice esposizione della lingua. Il soggetto registra come fonte di stimolazione l'operatore e/o l'argomento esposto. Ciò comporta un innalzamento dell'indice di tolleranza del soggetto e conseguentemente la possibilità per l'operatore di "osare" di più.

Accarezzamento delle labbra



Il soggetto vi appoggia sopra la punta del dito oppure il palmo o il dorso della mano, compiendo un movimento strisciante avanti e indietro. Il soggetto riconosce gradito l'argomento o altri atti stimolanti espressi dall'operatore. Se l'atto viene compiuto osservando di proposito l'operatore stesso, il gradimento emotivo è nei suoi confronti.

Mordicchiamento interno delle labbra o della lingua



Decisamente l'inconscio del soggetto ha riconosciuto come fonte di stimolazione l'operatore e lo invita ad ampliare il tema oggetto del dialogo. Il mordicchiamento delle labbra è una tipica espressione di intenso desiderio.

Atti analogici di rifiuto

Illustriamo ora alcuni tra gli atti analogici più ricorrenti, attraverso i quali la persona che ci interessa esprime un rifiuto. In seguito alla produzione di tali atti, sarà cura dell'operatore escludere il tipo di argomento, il segno o la parola che sono stati causa del rifiuto.

Alcuni esempi:

Sfregamento del naso con il dito indice con movimento orizzontale o verticale.



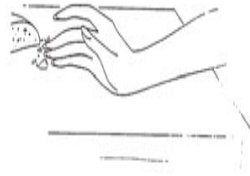
Il soggetto rifiuta l'argomento, il segno, il gesto, il comportamento espresso; l'operatore è stato troppo incalzante.

Spostamento di oggetti lontano da sé.



Lo spostamento riguarda piccoli oggetti occasionalmente vicini, generalmente posti sul tavolo o sulla scrivania. Il soggetto registra negativamente la stimolazione subita tramite argomenti, parole, gesti o comportamenti. Se l'oggetto era stato toccato qualche istante prima dall'operatore, allora è lui ad essere registrato, al momento, come negativo.

"Spolverare" o "spazzare via" qualcosa da una superficie.



Rifiuto istintivo del discorso che il soggetto sta ascoltando.
Rifiuto del gesto o del segno espresso dall'operatore.

Ripulirsi o spolverarsi (l'abito, la giacca ecc.).



Il discorso dell'operatore è simbolicamente scartato, rifiutato, buttato via. Il soggetto registra come negativa la fonte di stimolazione o l'oggetto della comunicazione.

Braccia conserte e gambe accavallate.



Tipico atteggiamento di chiusura del soggetto. Tale postura indica una chiusura nei confronti dell'operatore o dell'argomento trattato.

La chiusura nasce da una natura di rapporto mal impostata da parte dell'operatore (occorre cambiare atteggiamento in funzione della tipologia comportamentale del cliente).

Il simbolismo comunicazionale

La classificazione degli individui avviene secondo le tipologie comportamentali, che racchiudono un mondo di pensieri, idee, comportamenti molto complessi e affascinanti ma che in questa dispensa sono trattati dalla base e parzialmente in quanto il cammino all'interno della psicologia analogica richiede tempo, studio dedizione e molto divertimento!

Il segreto della comunicazione efficace e della seduzione analogica sta nella nostra capacità di assumere il comportamento adatto ad entrare in relazione con la parte istintiva (detta anche io bambino, inconscio, parte emotiva ecc.) del nostro interlocutore.

Mentre studiamo le varie tipologie comportamentali di base, che sono l'Asta, il Cerchio e il Triangolo, iniziamo ad assumerne i comportamenti opportuni.

Ci troveremo, dopo un pò di pratica, a saper mutare facilmente il nostro atteggiamento ad asta, a cerchio o a triangolo, in base al soggetto che dobbiamo stimolare. Poiché i canali di comunicazione analogica sono molteplici, non disponiamo soltanto del **gesto** e del **toccamiento** per stimolare secondo i vari simbolismi. Esiste anche un **comportamento** specifico per ogni simbolismo, che potremo adottare nei vari casi. Il simbolismo si può anche esprimere attraverso immagini mentali, perciò vi saranno **parole** particolarmente importanti che fungeranno da stimolo.

**Prepariamoci ad essere analogicamente completi
per essere efficaci con chiunque!**

ASTA



IL GESTO



IL TOCCAMENTO

IL COMPORTAMENTO

Asta: l'archetipo paterno si esprime in un comportamento spronante, incitante, rimproverante o accusatorio. Deve ricordare l'atteggiamento di guida che un papà esercita sul figlio. Osserva cosa c'è che non va ma senza offrire una soluzione.

LA PAROLA

“Il programma di potenziamento della nostra azienda prevede la *penetrazione* del mercato estero. Vi sarà una *crescita dell'organo* centrale di marketing per far sì che si sviluppi nel *medio-corto* periodo”.

“La *lunga* crisi appena superata sarà l'*introduzione* ad un *grande* cambiamento”.

“Useremo quella strategia come *leva*; rendiamoci conto che abbiamo in mano uno strumento formidabile”.

“Questo inverno sarà *lungo* e *rigido*”.

Utilizza aggettivi e sostantivi che richiamano il simbolismo ASTA.



CERCHIO



IL GESTO

IL TOCCAMENTO

IL COMPORTAMENTO

Il carattere egocentrico si esprime in un atteggiamento narcisistico nel quale il soggetto pone se stesso al centro dell'attenzione come modello da seguire: *"Io la penso così"* intendendo che anche tu dovresti pensare lo stesso.

"Ti consiglio di..."; "Se fossi in te...".

Nel momento in cui individua una difficoltà tende ad escogitare una soluzione e la offre ma, generalmente, ne rimane al di fuori.

LA PAROLA

"La sua collaborazione ci offre un largo canale per ampliare i nostri contatti".

"Il nucleo di organizzazione, dilatandosi, porterà ad uno sviluppo vorticoso. Il periodo di crisi e costrizione sta terminando. Il cerchio si è ormai chiuso". Ne faremo un centro di forza; un *pozzo senza fondo* da cui attingere prosperità.

Utilizza aggettivi e sostantivi che richiamano il simbolismo CERCHIO



TRIANGOLO



IL GESTO



IL TOCCAMENTO

IL COMPORTAMENTO

L'atteggiamento materno è tipicamente protettivo, avvolgente. Tende a rassicurare, a star vicino ad una persona con problemi per cercare di aiutarla in tutti i modi. Di fronte ad una difficoltà si offre di risolverla in prima persona.

LA PAROLA

“La nostra azienda è pronta ad *accogliere* le opportunità che si *aprono* nel mercato estero. La struttura centrale, *allargandosi*, aiuterà una crescita rapida e *serrata*”. La situazione *calda* che si è presentata, *aprirà* nuove prospettive.

“Proprio mentre si stanno risolvendo le difficoltà ci troviamo ad essere *protetti* da una rete molto *elastica* di collaboratori; abbiamo le garanzie per non *scivolare sul bagnato*”.

Utilizza aggettivi e sostantivi che richiamano il simbolismo TRIANGOLO

Schema della tipologia comportamentale dell'individuo

TURBAMENTO BASE

CAUSA

Distonie

ESSERE

Vincolo al possesso

- TENDE ALLA RIFLESSIONE
- SOFFRE DI SENSI DI COLPA
- ATTRIBUISCE A SE STESSO
- RUOLO DOWN
- DONA AFFETTO PER AVERE SESSO
- PRURITI PARTE DESTRA DEL CORPO
- AMA SUONI DURI, RITMATI

AVERE

Vincolo al desiderio

- TENDE ALL'AZIONE
- ACCUSA RISENTIMENTO
- ATTRIBUISCE AGLI ALTRI
- RUOLO UP
- DONA SESSO PER AVERE AFFETTO
- PRURITI PARTE SINISTRA DEL CORPO
- AMA SUONI DOLCI, MELODICI

TURBAMENTO RELATIVO

EFFETTO

Conflittualità

Tipologia genitoriale MADRE / PADRE

L'individuo attribuisce ad uno dei due genitori la causa dei suoi problemi.

Tipologia egocentrica EGO-MASCHIO / EGO-FEMMINA

L'individuo attribuisce a se stesso/a, a tutti e due i genitori, a nessuno dei due genitori o agli altri, la causa dei suoi problemi.



Questo manuale rappresenta un piccolo supporto agli argomenti che verranno ampliati durante corsi e i seminari specifici inseriti nel programma

Analogic Program System A.P.S.



CID CNV

Istituto di Psicologia Analogica e di Ipnosi Dinamica

Numero Verde 800-33 33 77

www.cidcnv.org
info@cidcnv.org