

DALL'AUTORE DI

Ingegneria della Seduzione

Massimo Taramasco

**A me il cuore,
please**



**Emozioni
e Seduzione**



La seduzione è vista dai più come un campo etereo, dove chi è «portato» riesce, mentre chi non è naturalmente dotato non potrà mai avere successo. In questo libro Massimo Taramasco – autore del fortunato manuale *Ingegneria della Seduzione* e uno dei personal coach italiani di maggiore successo – dimostra che non è così: la sottile arte della conquista può essere appresa da chiunque, ma occorre innanzitutto migliorare l'opinione che si ha di sé e relazionarsi con gli altri con consapevolezza e senza paura.

Taramasco accompagna i lettori alla scoperta di una tecnica che «decifra» gli innumerevoli piccoli segnali che il nostro corpo trasmette all'esterno nelle circostanze più diverse e che tradiscono le nostre emozioni, il gradimento per chi ci sta di fronte, un senso di disagio come di benessere, un'attrazione come una chiusura. Umettarsi le labbra, grattarsi un orecchio, sfregarsi il collo, toccarsi il naso sono solo alcuni di questi gesti significativi, spesso fraintesi o ignorati.

L'obiettivo della crescita personale di cui parla in questo volume Taramasco non è però «solo» quello di sedurre sul piano sentimentale, ma è molto più grande: diventare una persona realizzata e soddisfatta, in grado di ottenere il meglio dagli altri e dalle differenti situazioni della vita.



Massimo Taramasco si è laureato in Ingegneria all'università di Genova e possiede un Master in Marketing e comunicazione aziendale. Si è formato nella PNL sotto la guida di Tad James e oggi è uno dei massimi esperti italiani di Comunicazione analogica.

Presso Anteprima Edizioni ha pubblicato il volume *Ingegneria della Seduzione. Il metodo infallibile per sedurre e conquistare chi vuoi*.

ISBN 978-88-6849-035-5



9 788868 490355

€ 13,50

Iva assolta dall'Editore

Progetto grafico della copertina di Enzo Carena

Illustrazione in copertina: flaticon

Copyright © 2015 Anteprima
Anteprima è un marchio di Il Quadrante s.r.l.

Il Quadrante s.r.l.
corso Re Umberto 37 - 10128 Torino

Prima edizione: febbraio 2015
ISBN 978-88-6849-035-5

Massimo Taramasco

A ME IL CUORE,
PLEASE

Emozioni e Seduzione



A ME IL CUORE,
PLEASE

Le dinamiche mentali del coinvolgimento

Il linguaggio delle emozioni

La *capacità di coinvolgere* in tutte le relazioni della nostra vita, non solo in quella sentimentale, è alla base della seduzione. Per sedurre dobbiamo essere in grado di condurre l'altro nel nostro mondo, come si evince dall'etimologia della parola stessa (dal latino *seductio*, derivato di *seducere*, «tirare in disparte»). Per coinvolgere, per attrarre qualcuno in qualsiasi ambito, dobbiamo essere in grado di agire a livello emozionale, dobbiamo imparare il linguaggio con cui si esprimono le emozioni, le nostre innanzitutto, e quelle altrui.

L'uomo e la donna, infatti, sono formati da una parte logica e da una emotiva; mentre ci riesce più facile comunicare a livello logico-razionale, è più difficile farlo a livello emozionale, soprattutto perché le nostre emozioni usano un linguaggio che non conosciamo, semplicemente perché non ce l'hanno mai insegnato. Prima di cominciare a esaminare la modalità comunicativa delle nostre emozioni dobbiamo fare però una premessa.

La nostra parte emotiva è una forza enorme dentro di noi, che può consentirci di scalare le montagne e di fare cose che non penseremmo di poter fare, ma purtroppo spesso

disperdiamo gran parte di quelle energie in conflitti, sensi di colpa o altro. La parte emotiva può essere paragonata a un animale che va addestrato: è come un cavallo selvaggio che soffre se non viene lasciato libero di correre, ma può fare danni se non adeguatamente ammaestrato.

La nostra parte emotiva subisce delle modificazioni ogni qualvolta una persona vive un'emozione a livello non verbale, in quanto mente e corpo sono integrati: ad ogni vissuto emotivo particolare corrispondono microsegnali di comunicazione non verbale che ci possono dare una mappatura delle esigenze emotive del nostro interlocutore e indicazioni per capire se il nostro comportamento è in grado di soddisfare le sue esigenze emotive. Il presupposto è il seguente: noi coinvolgiamo qualcuno quando soddisfiamo le sue esigenze emotive, non tanto le sue esigenze logiche. La nostra parte logica deve imparare il linguaggio della parte emotiva, non può essere il contrario. Questo per un motivo ben preciso: la nostra sfera emotiva va alla ricerca di emozioni, è l'unica cosa che sa fare; non distingue il bene dal male, il piacere dalla sofferenza.

È LA SFERA LOGICA QUELLA CHE SOFFRE

La nostra parte emotiva non ha nessun problema a farci soffrire: ci coinvolge con persone che non ci amano e ci fanno del male; ci fa rimanere ancorati a una situazione sentimentale, lavorativa o di altro genere, in cui non stiamo bene ma che non facciamo nulla per abbandonare.

Spesso la parte emotiva tende a farci rivivere sofferenze che conosce molto bene, perché le ha vissute da bambino: è

il meccanismo della **coazione a ripetere**. È come se avessimo un sabotatore interno che non sappiamo gestire: anzi spesso neanche lo conosciamo.

Proprio da qui dobbiamo partire allora: dall'imparare il linguaggio delle emozioni per imparare a riconoscerle, prima di tutto in noi e poi negli altri. Questa è la (prima) premessa indispensabile affinché la nostra parte logica possa essere allineata a quella emotiva e non sia in conflitto con essa. Queste due parti possono essere paragonate a un esercito e al generale che lo guida: sono complementari, perché l'uno senza l'altro non può portare a nessun risultato. Soprattutto, è indispensabile che non siano in conflitto tra loro, se si vuole vincere la guerra. Nel nostro ambito non si tratta di vincere una guerra, ma di imparare a coinvolgerci in situazioni e con persone che ci facciano stare bene *in toto*.

Allineare le esigenze emotive a quelle logiche è il primo passo per essere felici nella comunicazione con noi stessi.

La parte logica non va peraltro trascurata nel meccanismo della seduzione, nel senso che comunque va gratificata: ciò che seduce sarà l'amplificare il turbamento dell'altro, *penalizzandolo*, ma ciò non deve andare contro la sua parte logica, che altrimenti si opporrà con un netto rifiuto.

La *penalizzazione* che è gradita alla parte emotiva va servita su un piatto che gratifichi la parte logica. Chiariamo con un esempio questo importante concetto: se io percepisco che la persona che voglio coinvolgere ha un turbamento attivo per quanto riguarda il tradimento, non dovrò parlarle apertamente di un tradimento che ha subito in prima persona, ma dovrò riferirmi a un tradimento di cui ho sentito parlare, o di cui ho letto (magari sui giornali). Attingendo a fatti «neutri» riesco infatti ad amplificare un suo problema, una sua *distonia*, senza però che la sua parte logica

si «chiuda» perché si sente toccata sul vivo, e si ponga sulla difensiva. Diremo quindi che per sedurre dobbiamo penalizzare *analogicamente*, vale a dire *amplificando i turbamenti e gratificando sul piano logico*. Solo chi amplifica i nostri turbamenti viene da noi percepito come persona che ci può coinvolgere, altrimenti viene visto come un amico.

L'altra premessa indispensabile per arrivare a comunicare con il linguaggio delle emozioni è la seguente: alla base della seduzione sta un'emozione compressa e non espressa che sta dentro di noi, e che quasi sempre non sappiamo riconoscere.

QUESTA EMOZIONE HA UN NOME: DISTONIA

La distonia è ciò che governa il coinvolgimento. Chi ha il controllo delle distonie altrui, ed è in grado di amplificarle, *seduce*; chi si fa controllare le distonie, *viene sedotto*.

Vediamo di cosa si tratta.

Distonie

Con questo termine indichiamo turbamenti che vengono *amplificati* ogniqualvolta qualcuno/a o qualcosa ci fa sentire inevitabilmente *attratti* da lui/lei. Spiegherò con degli esempi questo concetto che è alla base della seduzione: poiché, come ho già detto, la parte emotiva è sempre alla ricerca di tensioni emozionali, e non distingue tra piacere e sofferenza, noi siamo sempre alla ricerca di chi ci mette nella condizione di riprovare quei turbamenti che hanno prodotto in noi del-

le emozioni, e «scegliamo», senza rendercene neppure conto, chi ci fa rivivere le emozioni provate nell'infanzia, quelle che ci hanno lasciato dei segni profondi. Così, se la nostra parte emotiva si nutre di disistima, andremo alla ricerca di persone o cose che ci facciano rivivere questa emozione, che la *amplifichino*. Se ci nutriamo invece di sensi di colpa, tenderemo a coinvolgerci con chi questi sensi di colpa ce li fa provare e rivivere, proprio come ci è capitato tante volte in un passato più o meno lontano.

Le distonie si possono presentare in cinque aree della nostra vita:

1) nei rapporti con la famiglia di origine

(a questo proposito va ricordato che i simboli «materno» e «paterno» sono simboli archetipici, che esistono dentro di noi anche se siamo orfani; valgono per tutti);

2) nei rapporti con la famiglia acquisita

(figli, coniuge ecc.);

3) nei rapporti affettivi-sentimentali e in quelli sessuali;

4) nell'immagine esterna del nostro sé

(la nostra realizzazione verso l'esterno: il lavoro, il denaro ecc.);

5) nell'immagine interna del nostro sé, vale a dire in tutti i turbamenti che vivo con me stesso: disistima, paura dell'abbandono, paura del rifiuto, paura del giudizio negativo, senso di colpa.

Questi sono i cosiddetti **SIGILLI**. Ci torneremo sopra.

Se proviamo qualcuno di questi turbamenti è perché la nostra parte emotiva ne è innamorata, ne ha bisogno per soddisfare il suo fabbisogno emotivo.

Se sono timido è perché la mia parte emotiva è innamorata della timidezza, anche se la parte logica soffre per tutto questo. È chiaro allora che se io nutro la parte emotiva di

un'altra persona, quella persona si coinvolgerà con me. E quasi sempre io nutro la parte emotiva dell'altro quando amplifico le sue distonie, cioè i suoi turbamenti.

A questo punto è evidente che tutto ciò che viviamo, lo viviamo perché lo vuole la nostra parte emotiva: noi siamo innamorati dei nostri problemi perché ci danno emozioni: spesso le emozioni negative lasciano in noi un segno, un *imprinting* maggiore e più incisivo di quelle positive. Quasi tutti non ricordano più, ad esempio, dove sono stati in vacanza dieci o quindici anni fa: potrebbero ricordarlo forse con uno sforzo mnemonico. Nessuno però scorda la vacanza, anche lontana nel tempo, in cui, per dire, ha avuto un grave incidente.

Insomma: tutto ciò che viviamo, lo viviamo perché lo vuole la nostra parte emotiva: potremmo quasi dire, parlando per aforismi, che «non muove foglia che la parte emotiva non voglia». Ci innamoriamo di chi crea in noi emozioni; amiamo una persona per le emozioni che produce in noi, indipendentemente dal fatto che siano buone o cattive, positive o negative. Spesso in realtà scambiamo ciò per amore perché non ci rendiamo conto che anziché guardare e amare l'essenza dell'altro, guardiamo e amiamo i nostri problemi che l'altro *amplifica*.