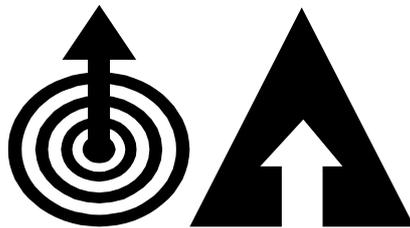


**CHI SIAMO
E
COSA FACCIAMO**

**i gesti e le azioni
per
comprendere e comprendersi**



**A cura di
ALBERTO PORRO**

INDICE

PREFAZIONE	1
PSICOLOGIA DEL COMPORTAMENTO	3
INTRODUZIONE	3
L'ESIGENZA DI VIVERE TENSIONI	3
SEGNALI DEL CORPO	4
SIMBOLISMO COMUNICAZIONALE: CHIAVI DI ACCESSO	5
PRURITI	6
GLI EFFETTI DELLA TENSIONE	8
COME SI MANIFESTA LA TENSIONE	8
REAZIONI ANALOGICHE	9
SEGNALI DI COMUNICAZIONE NON VERBALE	10
SEGNALI DI TENSIONE	10
SEGNALI DI SCARICO DI TENSIONE "INTROIETTIVI"	12
SEGNALI DI VERIFICA SUBLIMINALE POSITIVA	13
SEGNALI DI VERIFICA SUBLIMINALE NEGATIVA	14
ALTRI SEGNALI	16
APPARENTI INCONGRUENZE	17
I CANALI DI COMUNICAZIONE ANALOGICA	19
COMUNICAZIONE PROSSIMICA (GESTIONE DEGLI SPAZI)	19
COMUNICAZIONE ANALOGICA E SIMBOLICA	19
COMUNICAZIONE PARALINGUISTICA	20
LE DISTONIE DI BASE	22
TIPOLOGIE ANALOGICHE	25
I TURBAMENTI BASE	25
RICONOSCERE LE TIPOLOGIE	29
TIPOLOGIA ASTA	29
TIPOLOGIA TRIANGOLO	29
TIPOLOGIA CERCHIO	30
IL TEST	30
REAZIONI ALLE SIMBOLOGIE TIPOLOGICHE	34
STRUTTURE BASE E STRUTTURE ALTERATE	34
ALCUNI SEGNI TIPOLOGICI	37
SEGNI MONOVALENTI	39
SEGNI BIVALENTI	39
ALTRE INFORMAZIONI TIPOLOGICHE	42
COME RICONOSCERE LA TIPOLOGIA	42
Fase iniziale	42
Inizio della comunicazione	42
Coinvolgimento emotivo	42
IL SIMBOLISMO DELLA PAROLA	43
ORIGINE DEI SIMBOLI E DELLE DISTONIE	44

INTRODUZIONE	44
DIFFERENZA TRA PSICOLOGIA E PSICOLOGIA ANALOGICA	44
IL SIMBOLO	44
LA DISTONIA	45
NASCITA DELLE DISTONIE	47
TIPO DI DISTONIA	47
IL PASSAGGIO DI DISTONIA	51
TIPOLOGIE EGOCENTRICHE	52
<i>La tipologia genitoriale</i>	53
Uomo	53
Donna	53
<i>La tipologia egocentrica</i>	54
Uomo	54
Donna	54
RIASSUNTO GENERALE DELLE TIPOLOGIE	60
DISTONIE E TIPOLOGIE DI BASE	63
COMPORTAMENTI TIPOLOGICI	64
SCHEMI DI OPERATIVITA'	67
INFORMAZIONI IMPORTANTI	67
ETA' DEL CONFLITTO	67
RICONOSCIMENTO DELLA TIPOLOGIA	68
RICONOSCIMENTO DEL SEGNALE	68
ZONE AD ALTO POTERE IPNOTICO	68
TOCCAMENTI IPNOTICI SUL CORPO	69
GLI SCARABOCCHI	69
SIMBOLISMO SITUAZIONALE	69
<i>Altre simbologie</i>	70
<i>Movimenti ipnotici</i>	70
IPNOSI DINAMICA	71
INTRODUZIONE	71
STORIA DELL'IPNOSI	71
L'IPNOSI DINAMICA DI STEFANO BENEMEGLIO	72
I CANALI DI IPNOTIZZAZIONE	73
IL SIMBOLISMO NELL'IPNOSI	74
L'IPNOSI DINAMICA	75
INTRODUZIONE	75
INFERTIZZAZIONE	77
INTROIEZIONE	77
INDICE DI TOLLERANZA	78
PROTOCOLLO PER UNA SEDUTA IPNOTICA	81
LE CHIAVI DI ACCESSO ALL'INCONSCIO	81
L'UTILIZZO DEI CANALI DI COMUNICAZIONE	81
IPNOSI DINAMICA: METODO CON IL SISTEMA ENERGETICO	82
FASE INDUTTIVA 1: COMUNICAZIONE PROSSIEMICA	83
FASE INDUTTIVA 2: COMUNICAZIONE CINESICA	84

FASE INDUTTIVA 3: COMUNICAZIONE PARALINGUISTICA _____	84
FASE INDUTTIVA 4: COMUNICAZIONE DIGITALE _____	84
FASE INDUTTIVA 5: FASE IPNOTICA _____	85
SCHEMA OPERATIVO DELL'IPNOSI _____	85
POSIZIONE ORTOSTATICA _____	85
INDUTTIVA SUBLIMINALE 1 _____	85
IMPOSTAZIONE CODICE DI METACOMUNICAZIONE ENERGETICO E SIMBOLICO _____	85
INDUTTIVA SUBLIMINALE 2 _____	86
PASSAGGIO DA FLASH SUBLIMINALE A FLASH IPNOTICO _____	86
PILOTAGGIO _____	86
ESEMPI DI FRASI DURANTE IL PILOTAGGIO _____	88
DEIPNOTIZZAZIONE _____	91
IPNOSI DINAMICA: METODO CON IL SISTEMA SIMBOLICO _____	91
I SIMBOLI _____	91
PROTOCOLLO DELL'IPNOSI SIMBOLICA _____	92
IPNOTIZZARE CON IL SISTEMA SIMBOLICO _____	93
L'ANCORAGGIO CON LE CHIAVI DI ACCESSO _____	94
IPNOSI DINAMICA: INTEGRAZIONE DEI DUE SISTEMI _____	96
SCHEMATIZZAZIONE DEL PROCESSO IPNOTICO _____	96
UTILIZZI PRATICI DELL'IPNOSI DINAMICA _____	97
FUMO _____	97
PROTOCOLLO _____	97
PROCEDURA D'ESEMPIO _____	97
COMPITO A CASA: _____	98
OBESITÀ _____	98
AZIONE ATTRAVERSO IL SIMBOLO _____	99
CONCETTI BASE _____	99
AUTOCONTROLLO _____	99
IL SIMBOLO _____	100
LE LEGGI DELL'INCONSCIO _____	101
CARICARE UN OGGETTO DI SIMBOLISMO EMOTIVO _____	103
NASCITA DI UN SIMBOLO _____	103
I VINCOLI _____	104
GESTIRE IL PROPRIO IO EMOTIVO _____	105
<i>Esercizio</i> _____	105
NEGOZIATO CON L'INCONSCIO _____	108
NEGOZIATO ANALOGICO _____	108
INTRODUZIONE _____	108
COMPRESSIONE E COMPULSIONE _____	109
COMUNICAZIONE NON VERBALE ANALOGICA _____	110
<i>Simboli logici ed analogici</i> _____	110
NEGOZIATO CON L'INCONSCIO: ESERCITAZIONE PRATICA _____	112
<i>Le tipologie base</i> _____	112
<i>Riconoscere le tipologie</i> _____	114
<i>Come agire</i> _____	114
<i>Schema di base di un negoziato</i> _____	115
NEGOZIATO ANALOGICO: SCHEMA OPERATIVO _____	116

ELEMENTI IMPORTANTI DEL NEGOZIATO	120
<i>Azioni</i>	120
<i>Codice del colore</i>	120
<i>Antefatto</i>	121
<i>Dinamiche analogiche</i>	121
CASO	122
AUTOTERAPIA	126