

il mio inconscio (l'elefante) mi farà fare tardi all'esame, potrà farmi abbassare la voce durante l'esame, mi procurerà blocchi di memoria, non mi farà concentrare durante lo studio, insomma mi metterà i bastoni fra le ruote. Questo è solo un esempio, ma spero di aver reso l'idea.

Non credo ci sia bisogno di aggiungere che questo renda l'individuo infelice, anche se vedremo il topino sorridente. Queste due pagine introduttive alla CNV, le ho ritenute necessarie, in quanto tu comprenda che la prima utilità della CNV è quella di fornirti informazioni sullo stato emotivo del tuo interlocutore e conoscere le sue esigenze emotive. In particolare, per imparare a comunicare in modo persuasivo, quello che ti interessa conoscere della CNV, sono tutti quei gesti che ci informano in tempo reale dello stato emotivo del tuo interlocutore.

Potremmo classificarli nel modo seguente:

- Segnali di tensione
- Segnali di gradimento
- Segnali di rifiuto
- Segnali iconici

Il processo si svolge con un determinato percorso:

1. Si riceve uno stimolo (tramite un canale: uditivo, visivo o cinestetico)
2. La parte emotiva viene sollecitata col ricordo per analogia di un'esigenza o di una frustrazione
3. Nasce uno stato di tensione
4. Risposta con uno scarico tensionale (tramite la CNV con i segnali sopra elencati)

Questo processo è quello che succede costantemente da quando apriamo gli occhi il mattino a quando ci addormentiamo la sera. Riceviamo stimoli di continuo, non ne siamo consapevoli, ma questo al nostro inconscio poco importa, lui ha costantemente bisogno di