

questi stimoli.

In che modo la CNV mi aiuta a raggiungere il mio obiettivo? Essa è il tuo strumento di controllo per calibrare la comunicazione. Controllando la CNV del tuo interlocutore capisci esattamente che stimoli fornirgli e se sei nell'indice di tolleranza (vedi: i punti distonici dell'individuo), valutando i segnali di tensione, di gradimento, di rifiuto e iconici.

Per provocare più risposte emotive da parte dell'interlocutore devo sollecitarlo tramite apposite stimolazioni, che chiameremo penalizzazioni (andando avanti con la lettura capirai perché chiamarle così), ogni penalizzazione è un passo verso il raggiungimento dell'obiettivo.

Puoi stimolare l'individuo tramite:

- Parole, brevi frasi (verbalmente)
- Con la prossemica (lo spazio tra te e il tuo interlocutore)
- La cinesica (il tuo linguaggio del corpo)
- I toccamenti (per esempio toccare un braccio, una mano, il viso)
- Paralinguistica (intonazione della voce)
- Immagini o disegni

Le risposte agli stimoli sono scarichi emotivi, che ti appariranno nel corso della conversazione sempre più specifici, fornendo informazioni sempre più dettagliate.

Un primo livello di informazioni li ricevi dai segnali di tensioni o scarichi tensionali, questi ti informano che hai toccato il tasto giusto, significa che la stimolazione ha un potere di coinvolgimento della parte emotiva.

Prima di proseguire devi sapere che, l'inconscio come già accennato prima, ha bisogno di queste tensioni, fatto sta che non gli interessa se sono positive o negative (per come lo intendiamo noi), a lui interessa solo ricevere tensioni, in pratica è coinvolto dall'amore come