

ESTRATTO GRATUITO



LA SEDUZIONE EMOTIVA

Dalla tecnica alla presenza: comprendere attrazione, linguaggio emotivo e dinamiche inconse

Cap. 01- LA COMUNICAZIONE EMOTIVA O ANALOGICA

Gli argomenti trattati nel libro *“Inside and Outside – Libro Primo”* e in quest’opera della stessa collana sono tratti da un percorso di studi svolti al *“CID-CNV Istituto di Psicologia Analogica e di Ipnosi Dinamica”* fondato dal dott. Stefano Benemeglio, tramite 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 con questo. Con il 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, le forme geometriche relative sono: Asta, Triangolo e Cerchio. Da queste si compone tutta la realtà circostante, esse hanno un influsso sul nostro comportamento e rappresentano le chiavi di accesso all'emotività.

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

È chiamata analogica quel tipo di comunicazione che utilizza consapevolmente o inconsapevolmente le analogie con eventi significativi, ovvero le esperienze passate dell'individuo.

Studiando e praticando la Comunicazione Analogica si è in grado di attivare, attraverso la comunicazione, le giuste chiavi di accesso dell'interlocutore e di "risvegliare" e stimolare quegli eventi del passato in grado di creare emozione (o tensione).

È come utilizzare una chiave per la mente di chi ci sta di fronte per accedere alle giuste stanze del piacere. In quest'opera non ti parlerò molto di tipologie, distonie o altro che riguardi la struttura base dell'individuo.

Quello che leggerai e spero imparerai è l'azione immediata, il presente.

Se hai letto attentamente *"Inside and Outside – Libro Primo"*, saprai che le condizioni psico-analogiche dell'individuo possono subire delle variazioni momentanee pur conservando le caratteristiche strutturali di base.

Ecco, in questi brevi o lunghi periodi l'individuo può reagire in modi diversi dal suo "solito" atteggiamento penalizzante, quindi hai bisogno di una chiave diversa.

Ti parlerò di quella chiave di cui avrai bisogno per rapportarti correttamente, indipendentemente dalla tipologia analogica (e distonia) del tuo interlocutore.

*“Gli uomini sono diventati così pigri nel corteggiamento
che non ci provano più. Stanno immobili e prendono la
prima che gli inciampa sopra.”
(Pietro Inside)*

Cap. 02- LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

La comunicazione non verbale rappresenta una fase fondamentale del processo di seduzione. Questo tipo di comunicazione è parte integrante dell'arte seduttiva e non esiste fascino, carisma o strategia di seduzione che non implichi il linguaggio del corpo.

Possiamo affermare che ogni atto seduttivo si apre con la comunicazione non verbale tra i due soggetti: uno scambio di sguardi può avviare una conoscenza oppure troncarla sul nascere.

Spesso non ce ne rendiamo neanche conto, ma sono gli occhi per primi che comunicano l'interesse reciproco e l'eventuale disponibilità a iniziare un rapporto.

Tuttavia (mentre nella maggior parte delle donne la comunicazione non verbale sembra innata) molti uomini ignorano il potere e il significato del linguaggio del corpo.

L'incapacità di leggere e inviare messaggi senza parlare fa perdere molte buone occasioni e mina la propria sicurezza, per questo è fondamentale nella seduzione maschile la comunicazione non verbale.

Per chi si avvicina per la prima volta all'universo della comunicazione non verbale è consigliabile prestare attenzione ad alcuni aspetti; infatti solo una corretta lettura del corpo può determinare l'esito dell'atto seduttivo e quindi rivelarsi davvero utile.

Uno degli errori più comuni è cogliere qualche segnale che si riconosce e valutarlo singolarmente.

La prima regola della comunicazione non verbale è che non esistono regole assolute e che ogni gesto va considerato nel suo contesto temporale, ambientale, tenendo conto delle numerosissime variabili che potrebbero condizionare la comunicazione non verbale.

Ad esempio incrociare le braccia di solito significa chiusura, diffidenza e disaccordo con chi si sta parlando, ma lo stesso gesto può essere compiuto perché fa freddo e si desidera essere riscaldati.

Un altro elemento che porta fuori strada è l'incoerenza che spesso si crea tra il linguaggio verbale e quello non verbale.

Potrebbe capitare che una donna vi dica di essere fidanzata ma che il suo corpo vi comunichi che la sua relazione non è poi così seria.

In casi del genere solitamente è più affidabile il linguaggio del corpo perché rivela le necessità emozionali ed istintive non filtrate dalla ragione.

Recenti studi comportamentali hanno dimostrato che il più delle volte è la donna ad agganciare l'uomo con lo sguardo e ad inviare i primi segnali di gradimento e interesse, mentre l'uomo per fare la prima mossa aspetta di ricevere qualche input dalla donna.

Questo avviene perché la maggior parte degli uomini non sa accettare un rifiuto e lo prende come una sconfitta personale, ignorando che magari quella ragazza è già impegnata o semplicemente non è di buon umore.

È bene quindi che gli uomini imparino a comunicare col proprio corpo e a cogliere quei segnali impercettibili che spesso le donne devono ripetere più e più volte.

Se la donna che vi siede di fronte vi piace, potete comunicarglielo inclinando la testa da un lato per qualche istante mentre accennate un sorriso.

Alzando l'arcata sopracciliare si comunica interesse, così come le narici leggermente dilatate è un'espressione fiera e profonda dello sguardo (che comporterà, nel contesto seduttivo, una dilatazione delle pupille).

Il nostro fisico è portato a mostrare il lato frontale verso ciò che cattura la sua attenzione. Se vi interessa una donna, mantenete una postura eretta e aperta e rivolgete verso di lei il petto, le spalle e il bacino.

Ricercate un contatto fisico anche sfiorato. Se vi alzate in piedi per andare a bere qualcosa o per spostarvi, fate strada alla vostra donna e sfioratele la schiena o il braccio.

Anche le mani sono importanti: se volete prendere per mano una donna offritele il palmo rivolto verso l'alto, comunicherete così sicurezza, tatto e suadente affabilità.

I gesti elencati sopra, rappresentano azioni che gli uomini tendono a fare spontaneamente quando sono interessati alla donna che hanno di fronte. Se abituerete il vostro corpo a questo linguaggio, presto i meccanismi diventeranno involontari e senza accorgervene avrete imparato la comunicazione non verbale al fine di sedurre.

Cap. 02- LE EMOZIONI

Il cuore batte forte, il respiro è più veloce, hai caldo, ti stai mordicchiando le labbra e le inumidisci con la lingua. Se dovessi descrivere un'emozione, leggendo queste parole, che tipo di emozione ti viene in mente? Guarda la lista che segue e cerca di identificare una o più emozioni che potrebbero essere descritte con quanto scritto sopra.

1. Paura
2. Rabbia
3. Tristezza
4. Gioia
5. Disgusto
6. Sorpresa
7. Ammirazione
8. Adorazione
9. Apprezzamento Estetico
10. Divertimento
11. Ansia
12. Soggezione
13. Imbarazzo
14. Noia
15. Calma
16. Confusione
17. Desiderio
18. Dolore Empatico
19. Estasi
20. Invidia
21. Eccitazione
22. Orrore
23. Interessamento
24. Nostalgia
25. Amore
26. Soddisfazione
27. Desiderio Sessuale

28. Simpatia

29. Trionfo

La lista che hai appena letto sono le emozioni identificate da una ricerca di una università americana, di preciso ne hanno identificate 27; io le ho incrociate con quelle identificate da Paul Ekman, che non credo abbia bisogno di presentazioni.

Scommetto che ne hai identificate almeno 3 che potresti descrivere in quel modo e comunque, dipende molto dal tuo vissuto personale. Alcune persone, potrebbero arrivare anche a 7 emozioni identificate in quel modo. Te le elenco: n.1 Paura, n.11 Ansia, n.27 Desiderio Sessuale, n.21 Eccitazione, n.25 Amore, Alcuni di voi potrebbero anche identificare la n.20 Invidia e la n.17 Desiderio.

Sì, hai letto bene, tra le emozioni identificate c'è anche l'amore, ma...

L'amore non è una passione. L'amore non è un'emozione. L'amore, è una comprensione profonda del fatto che in qualche modo, l'altro ti completa. Qualcuno che ti rende un cerchio perfetto, la presenza dell'altro rinforza la tua presenza.

Prima di tutto l'emozione, soltanto dopo la comprensione. Così la pensava Paul Gauguin, pittore francese ma di origini spagnole, considerato tra i maggiori interpreti del post-impressionismo. Chi meglio di lui, Ego Femmina dell'essere dell'ottocento, poteva essere più esperto di emozioni scambiate per amore.

Gli Ego Femmina, quando non sono dei narcisisti, sono un tumulto di emozioni. Belle o brutte, le emozioni sono quella cosa che ti fa sentire vivo. Tuttavia, sono del parere che bisogna essere davvero folli per affidare a qualcuno il volume delle nostre emozioni. Se non conosciamo e identifichiamo le nostre emozioni, le stesse potrebbero complicarci molto l'esistenza e se non le sai gestire loro gestiranno te.

Come hai già letto in precedenza, l'individuo a partire dall'infanzia, crea e mette a punto in base al vissuto logico il suo codice etico per

la vita. In base a questo codice etico, etichetta come giusto o sbagliato, come buono o cattivo, come bello o brutto, le proprie esperienze, le proprie azioni, ma anche le emozioni che sente. Il punto è che non sempre questo corrisponde esattamente alla realtà.

Anche la parte emotiva a sua volta, è un archivio di emozioni e le etichetta con un suo codice che esterna tramite il corpo. Queste corrispondono sempre alla realtà, in un verso o nell'altro. Andando avanti con la lettura capirai cosa intendo per "un verso o nell'altro".

Queste due parti, la logica e l'emotività, dovrebbero essere in equilibrio per riconoscere in modo corretto le emozioni che proviamo quotidianamente, per operare poi le nostre scelte nel modo più coerente al nostro benessere.

Quello che potrebbe succedere, per esempio stando vicino ad una persona, è che questa ci faccia provare una o più emozioni (che ti ho descritto all'inizio del capitolo); la nostra istanza emotiva sta cercando di comunicarci qualcosa. Se quella logica, ha identificato questa persona come positiva, in base alle informazioni acquisite durante il vissuto passato, l'emozione verrà identificata come eccitazione, desiderio sessuale o addirittura amore.

Il punto è che, se questa persona invece ci sta stimolando un turbamento emotivo passato, il segnale che cerca di inviarci l'istanza emotiva, potrebbe essere paura o ansia, quindi niente di positivo. Questo è il modo con cui nascono le relazioni fallimentari. Ovviamente può capitare anche l'esatto opposto.

Il rovescio della medaglia, è che la nostra istanza emotiva si nutre di emozioni sotto forma di energia tensionale; quindi se questa esigenza dovesse essere molto forte -come nel caso del pathos o della reattività compressa- la necessità che si ha di provare, sentire quel tipo di emozione scavalca la logica e quindi il buon senso.

Probabilmente, ti starai chiedendo come risolvere questo enigma, come capire quando un'emozione possa davvero essere sana per noi

e quando no. La risposta è dentro di te. No, davvero, è veramente dentro di te. La tua istanza emotiva sul serio è in grado di identificare se un'emozione sta urlando "scappa" o "dalle un bacio"; solo che non si fida dell'istanza logica, non le permette quindi di ascoltarla e identificarla.

Questo, perché hai ignorato la tua istanza emotiva per molto tempo, chissà quante volte ti ha inviato pensieri per aiutarti a fare una scelta, ma tu non li hai presi in considerazione dando retta al tuo codice etico. Ora, la tua esistenza è guidata da quelle stesse emozioni che hai nascosto, soffocato per tanto tempo.

Purtroppo, parafrasando Sigmund Freud, le emozioni inesprese non moriranno mai. Sono sepolte vive e usciranno più avanti in un modo peggiore. Come un cavallo di Troia, boicoteranno le tue scelte e guideranno la vita la posto tuo.

Quando provo a spiegare questo meccanismo alle persone, alcune mi guardano scettiche e non credono che sia questa parte nascosta che, se non risolta, lavora contro di noi. Continuano imperterrite per la loro strada, ignorando beatamente le mie parole.

Ma va bene, io ci ho solo provato, ovviamente ognuno vive la propria vita come meglio crede. Tuttavia, in questo caso, mi viene sempre in mente una frase "Cerco una posizione privilegiata per godermi lo spettacolo della logica che si schianta contro l'imprevedibilità di un'emozione". Non so bene chi l'abbia detta o scritta, ma rende bene l'idea.

La parola emozione dal latino *emotionem*, da *emotus* participio di *emovere*, e (fuori) *moveo* (muovo). Trasportare fuori. La preposizione *emo* deriva dal greco, *emo* (sangue), ovvero risposta corporea che proviene dal sangue. Il sangue viene agitato dalla psiche in base a come vengono interpretati gli eventi.

In pratica, quando si riceve uno stimolo, questo provoca una tensione energetica inconscia che va a risvegliare l'emozione collegata al

turbamento, disagio, desiderio, e così via. Quindi viene allertato il sistema nervoso simpatico che, tramite la vasocostrizione, regola il flusso sanguigno restringendo o dilatando i capillari della zona interessata.

Questo processo crea dei pruriti che, toccando o grattando il punto interessato, favorisce la normale circolazione scaricando la tensione che lo ha provocato. In base al tipo di emozione può provocare la secchezza delle labbra, movimenti della bocca o avere delle micro espressioni con il viso e altri movimenti del corpo.

Questa breve e umile descrizione che ti ho proposto sopra, è il processo che permette al corpo di esternare i segnali di tensione, di interesse e di disinteresse, che mostra il linguaggio dell'emozionalità.

Le emozioni sono l'alfabeto dell'inconscio. Tramite esse puoi decodificare il reale stato d'animo delle persone, i loro desideri più nascosti e quant'altro serve per comprendere la reale personalità di chi hai di fronte. Capire cose che neanche loro sanno e, cosa più importante, ascoltando e comprendendo le tue di emozioni, potrai capire chi sei e dove stai andando.

02.1- Emotivo vs Iperlogico

Il mio caro amico dott. *Marco Mazzarella* quando ha letto il titolo di questo paragrafo mi ha letteralmente "fatto il culo". Ha giustamente pensato che stessi scrivendo qualcosa di complicato e prolisso. Ovviamente, ora devo dimostrare che sbaglia (qui ci vorrebbe una faccina con il sorriso, usa l'immaginazione).

Quindi, che cos'è una persona emotiva? Cosa la differenzia dagli iperlogici? Beh, in realtà nasciamo tutti emotivi, poi la vita, con le sue variabili, trasforma alcuni di noi in iperlogici, ma questo non significa che non lo siamo più.

In campo seduttivo, è utile sapere se una persona è più emotiva o più iperlogica, perché si coinvolgono in modo diverso. Quella emotiva si innamora facilmente e altrettanto facilmente si disinnamora, mentre quella razionale impiega più tempo e non molla un rapporto facilmente.

I modelli di riferimento dell'infanzia sono ovviamente i genitori, il padre è il modello iperlogico e la madre quello emotivo. Ricordo mio padre, quando gli dissi del mio primo lavoro (non posso parlarne, altrimenti dovrei uccidere tutti i lettori), lui freddamente mi diede tutte le informazioni pragmatiche per farmi accettare dai colleghi e svolgerlo al meglio. Mia mamma invece, era molto preoccupata perché lo riteneva pericoloso, perché non mi avrebbe più visto come prima e per la difficoltà nel contattarmi.

Quello che ci interessa è come distinguere un emotivo da un iperlogico. L'emotivo ha la sua agenda degli appuntamenti nella testa, fa la lista della spesa perché senza questa compra cose inutili... ma poi la lascia a casa. Va a letto, pensa agli impegni del giorno dopo credendo di organizzarli, alla fine resta sveglio tutta la notte con l'ansia e poi si sveglia nel pomeriggio, non concludendo un granché.

L'iperlogico, ha una bellissima agenda organizzata dove segna una, mille liste delle cose da fare e le spunta man mano. Va a letto in modo da dormire almeno sei ore, che per lui è il minimo sindacale. Si sveglia prima, per organizzarsi in tempo e arrivare in orario.

Quando guardi un film con un emotivo, tieni sempre pronti i fazzoletti perché qualche lacrima è sempre pronta per uscire. Con l'iperlogico, invece, tieni pronto un randello perché nota tutti gli errori di sceneggiatura o di regia e fa commenti.

Sui social l'iperlogico non pubblica spesso foto di sé, della sua vita privata in quanto li ritiene irreali, al massimo pubblica foto dei luoghi che visita, anche i suoi like sono ponderati. L'emotivo è ai limiti dello stalkeraggio, quasi si innamora ad ogni like, pubblica foto di sé e dei

suoi amici... non ti dico nemmeno quello che combina se ha una storia sentimentale.

Nel sesso occasionale, l'emotivo si affida spesso a persone più grandi perché gli ricorda la mamma o il papà e comunque con persone trasgressive che offrono emozioni. La maggior parte delle volte non usa protezioni, non ci pensa proprio da vero incosciente. L'iperlogico, al contrario, cerca persone più giovani perché c'è meno rischio di malattie (secondo la sua logica) e comunque valuta tutti i pro e i contro e se non ne è assolutamente sicuro non fa sesso senza protezione.

L'iperlogico solitamente è una persona solitaria, non vuole qualcuno che lo assilli con continue richieste di attenzioni e di presenza. Piuttosto vuole un complice con il quale costruire qualcosa insieme. L'emotivo si porta il partner anche in bagno a momenti, deve mostrare tutto di sé e mostrarlo al mondo intero perché ha paura che scappi... purtroppo molte volte ottiene proprio questo.

Nel lavoro l'iperlogico lavora per vivere e, nei casi peggiori vive per lavorare. L'emotivo invece, lavora per spendere.

Vediamo ora, come possiamo coinvolgere e conquistare l'emotivo e l'iperlogico, tenendo sempre ben presente che possono appartenere alle diverse tipologie e distonie citate in precedenza.

Un'informazione di base è che, per esempio, le tipologie con sindrome bipolare, tipo: l'Ego Femmina asta e l'Ego Maschio triangolo, saltellano tra l'emotivo e l'iperlogico. Con loro... auguri! Devi adattarti al momento e se non sei davvero bravo o sincero, durerai davvero poco. Aiuta essere della stessa tipologia, sei te stesso e via.

Per sedurre un iperlogico, devi tener presente che è molto diverso da un emotivo. Per innamorarsi ha bisogno di condizioni ben precise. Valuta che ama le sfide, creare un vincolo emotivo, fare in modo che riempia degli spazi che tu crei apposta. Tipo dire: "Se solo tu fossi più

maturo, potrei perdere la testa per te”, oppure “Se tu fossi più passionale potresti essere la donna della mia vita”. Tutto questo viene detto sempre in modo scherzoso e leggero.

Istintivamente, tenderà ad abbattere il vincolo che hai presentato, inizierà a fare qualcosa per te (essere più maturo o essere più passionale), il coinvolgimento inizia appunto quando si fa qualcosa per qualcuno.

Sedurre un emotivo, è in pratica come sparare sulla croce rossa, si coinvolgono con le emozioni. Offrigli un lancio con il paracadute (anche solo per scherzo) e cadrà ai tuoi piedi. Si agganciano alla trasgressione, alle storie strappalacrime, ai problemi. Quando esci con un emotivo parlagli della mamma e dei problemi che hai in famiglia (se non li hai, improvvisa). Fingiti pieno di difficoltà, ecc.

Ricorda sempre che questo è solo un altro pezzo del puzzle, per avere una comunicazione seducente, devi sempre avere presente il quadro generale. Nota anche a quale modello fai riferimento nel tuo quotidiano, se necessario fai le opportune modifiche al tuo atteggiamento per essere migliore.

TERZA PARTE - Cap. 02 - LE EMOZIONI

*Quando sfuggono al controllo, le emozioni possono
rendere stupidi individui intelligenti.
(Daniel Goleman)*

Cap. 03- LA LINGUA DEGLI DEI

I comuni mortali, di solito, quando incontrano una persona che gli piace, la prima cosa che viene in mente loro per attrarla è quella di avere un rapporto orale con la stessa. In pratica, trovano ideale l'uso delle parole per evidenziare la loro immagine e apparire migliori. Un errore molto comune è anche quello di dare per vero tutto quello che dice la persona in oggetto.

Ovviamente, noi non siamo dei comuni mortali, sì, anche tu dal momento che stai leggendo questo libro. Scommetto che da quando hai iniziato leggere, ti sei messo a scrutare le persone che incontri, noti quello che fanno, quello che dicono. Comunque tornando a noi, esseri superiori, portatori di conoscenza del linguaggio dell'anima, del linguaggio dell'emotività. Sappiamo che il rapporto orale, pur bello e pieno di soddisfazione che sia, non basta, c'è di più.

L'*emotività*, attraverso il nostro corpo, toccamenti, pruriti, sospiri, movimento degli occhi, suoni inconsapevoli; ma più di tutti la bocca, con quell'organo meraviglioso che è la lingua, esprime *se stessa*. Ancora una volta non parlo delle parole, ma di quello che si comunica accarezzando le labbra, bagnandole e massaggiandole.

Dicevo (perdonami, mi sono distratto), tramite i canali appena citati, l'emotività esterna il nostro stato d'animo, le nostre emozioni, risponde sinceramente alle domande o alle provocazioni. Un vero e proprio codice del sì e del no, una vera e naturale macchina della verità.

Come ti ho già scritto al capitolo "Le emozioni", la maggior parte di questi segnali sono il risultato della vasocostrizione gestita dal sistema nervoso simpatico. Parlando dei toccamenti e dei pruriti, in base al contesto dell'emozione espressa, ogni parte del corpo corrisponde ad un determinato disagio/turbamento. Se hai letto "*Inside and Outside – Libro Primo*", sai esattamente di cosa parlo.

I segnali in questione sono veramente tantissimi e la maggior parte di loro va comunque interpretata a seconda del contesto e del vissuto della persona. Sembrerebbe un'impresa non affatto facile, ma con un po' di impegno e di costanza vedrai che apprenderai velocemente.

Il trucco sta nell'imparare i segnali base e interpretarli in base al contesto. Nei prossimi paragrafi ti parlerò dei segnali di interesse e di disinteresse, almeno dei principali e più importanti. Proverò ad inserire qualche contesto di esempio, in modo che tu possa afferrare il concetto e iniziare a fare pratica.

Nella prima parte della presente opera ti ho introdotto un capitolo tratto da: *"Inside and Outside – Libro Primo"* dove ti ho indicato i principali segnali di gradimento, di rifiuto e di tensione. Di seguito, ti parlerò solo di quelli di interesse e di disinteresse, che sono rispettivamente quelli di gradimento e di rifiuto. Evito di parlarti di quelli di tensione, in quanto sono effettivamente solo degli indicatori di tensione e sono già riassunti al capitolo sopracitato.

03.1- I segnali di interesse e gradimento

Sono seduto al tavolo, ormai da un paio di ore. Di fronte, ad un altro tavolo, c'è una giovane donna che presumo stia studiando (ha dei libri e un quaderno). Io sono qui che scrivo e per cercare le parole, nella mia mente, mi guardo intorno. Molto spesso, mi capita di incrociare il suo sguardo, le ultime volte ho notato che mi sorride.

Per curiosità, la scruto con discrezione per capire meglio la sua tipologia, dai suoi capelli lunghi, dal trucco leggero e dal suo abbigliamento semplice ma curato, deduco che potrebbe essere un Ego Femmina. Non ne sono sicuro al massimo, potrebbe essere un Ego Maschio, ma se così fosse, il suo abbigliamento dovrebbe essere più mascolino, il suo è più stile hippie.

Mi metto a giocare con la penna, provando a stimolarla con il simbolo asta. Vedo i suoi segnali di gradimento e il mio ego è altrettanto gratificato perché i suoi segnali sono anche di interesse. Oltre che sporgersi in avanti (un sì inconscio), mi ha guardato dritto negli occhi sporgendo la lingua tra i denti, poi si è inumidita le labbra e dopo qualche secondo ha portato la penna alla bocca.

Quindi analizzando velocemente la situazione: mi guarda e sorride, alla stimolazione asta non ha distolto lo sguardo, addirittura ha portato la penna alla bocca e mi ha sorriso di nuovo. Di sicuro è distonica dell'avere. Quindi: distonia avere, più stimolazione asta, più il suo abbigliamento e i capelli lunghi, sono quasi sicuro che sia un Ego Femmina stimolata asta.

Sì lo so cosa stai pensando, eccolo lì, il solito marpione che studia la preda. Invece ti sbagli. Che io la stia studiando è vero, ed è vero anche che il mio ego è gratificato, ma non ho nessun altro scopo se non quello didattico. D'altronde se così non fosse come potrei trasmetterti le informazioni che così tanto brami?

Tornando alla giovane donna. Mentre scrivo mi diverto a giocare (apposta) con l'anello che ho all'indice sinistro, tenendolo tra il pollice e il dito medio, faccio scivolare il dito indice dentro e fuori. Noto i suoi forti segnali di gradimento, mi guarda e si attorciglia i capelli tra le dita, spesso si passa la lingua sul labbro superiore. Ha accavallato la gamba sinistra sulla destra, puntandomi il piede che continua a farlo andare su e giù.

Verso la fine del pomeriggio, è successo qualcosa che sinceramente non mi è mai capitata prima. Esco a comprare le sigarette e lascio un mio amico a leggere quello che ho scritto, per avere un parere. Al mio ritorno, la giovane donna era alle spalle del mio amico Daniele, anche lei di spalle e credo stesse controllando il suo cellulare in carica (ci sono delle prese di corrente proprio vicino dove ero seduto), chiedo a Dani cosa ne pensa e lei si gira.

Vuoi continuare?

LA SEDUZIONE EMOTIVA

Dalla tecnica alla presenza: comprendere attrazione, linguaggio emotivo e dinamiche inconsce

Hai letto 18 pagine selezionate dal volume originale. L'estratto serve a farti valutare direttamente stile, metodo e profondità del testo. Il percorso completo continua nel libro.

Scopri il libro completo su pietrosangiorgio.it

Acquista il cartaceo su Amazon