

PUNTI SALIENTI ESTRAPOLATI DAL DR. ALFIO PULVIRENTI -
WWW.ALFIOPULVIRENTI.COM



METAFORE E STORIE IPNOTICHE PER IL PUBLIC SPEAKING

(ITALIAN EDITION)

AUTORE: ROBERT JAMES

METAFORE E STORIE IPNOTICHE PER IL PUBLIC SPEAKING

Ecco i punti salienti che ho estrapolato dal libro:

1) In questo testo approfondiamo una delle strategie più efficaci per rendere ogni tuo discorso pubblico coinvolgente e persuasivo: utilizzare metafore e storie ipnotiche.

2) Focalizzarsi su metafore e storie ti permette di accompagnare il pubblico esattamente in quel punto, dove tu vuoi che il pubblico presti attenzione e di fargli vivere direttamente l'emozione di quel punto.

3) Attraverso la capacità di dosare al meglio metafore e storie ipnotiche si crea una strategia retorica che ti permette di ottenere il massimo e il meglio dal tuo discorso.

4) Cosa è la metafora? Lo spiega Cicerone che scrive: “Molto pratico per abbellire l'eloquio è il ricorso a metafore. Questo modo è nato da limiti e povertà lessicali ma la piacevolezza e la gradevolezza che comporta lo hanno reso assai diffuso. Come gli indumenti furono inventati prima per allontanare il freddo dal corpo e poi cominciarono a essere usati per bellezza e prestigio, così le metafore:

5) Create per sopperire a una povertà lessicale hanno trovato crescente applicazione per puro diletto.

6) Metafora viene dal greco meta fero che significa trasportare, la metafora perciò è ciò che trasporta. Cosa trasporta? Trasporta un concetto, un significato, una parola in una dimensione narrativa.

7) Questo è il segreto della metafora, usandola potenzi ciò che vuoi dire, lo arricchisci di sfumature e ne ampli il significato, l'effetto e l'impatto.

8) La dimensione narrativa parla direttamente all'inconscio, è il canale più potente e persuasivo per l'essere umano.

9) E la dimensione narrativa parla direttamente all'inconscio, è il canale più potente e persuasivo per l'essere umano

10) Ogni metafora, se utilizzata bene, coinvolge direttamente i sensi

11) La metafora può essere anche solo una parola, per esempio “lei è la luce della mia vita”. Qui traslo il significato di amore per una persona in un’immagine. Questa immagine mi porta in un’altra dimensione, la luce rimanda una dimensione solare, di

12) Bellezza, purezza, estasi spirituale. Questo passaggio è immediato e avviene a livello inconscio. Nel concetto di metafora includiamo qui anche quello di similitudine.

13) Acquisire tecniche di public speaking senza aver eliminato tutti gli stress sul parlare in pubblico è come

14) Se io avessi un’auto con il motore rotto e per ripararla intervenissi sulla strada e non sull’auto.

15) In questo caso si tratta di una similitudine perché ho usato il come, qui c’è un rapporto di analogia diretta, dichiarata. Lo stesso esempio può essere tradotto in metafora in questo modo: “Posso insegnarti i migliori strumenti di public speaking ma se prima non rilasci gli stress sul parlare

16) In pubblico questi strumenti diventano inefficaci. Ho un’auto che si rompe e il meccanico mi dice che il motore è andato. Allora invece di farlo riparare mi rivolgo alla società delle autostrade e pretendo che le strade vengano riparate. Il risultato sarà che la mia auto continuerà a non funzionare perché nessuna strada, nemmeno la più confortevole, può far nulla per la mia auto.

17) Qui ho tolto il come e ho sostituito con la metafora. Con la metafora si perde la relazione diretta e si costruisce qualcosa in più, senza il come iniziamo ad abitare la metafora, qui scatta il potere della metafora. Questo è il potere ipnotico delle metafore: percepiamo sempre qualcosa di più, il discorso assume un potere magico, che coinvolge. Ecco perché la metafora si impara con il tempo, la pratica e la scoperta continua.

18) Ti consiglio di crearti un catalogo di metafore e adattarle alle tue necessità. Uno dei miei autori metaforici preferiti è Omero:

19) Come sciami di api ronzanti vengono fuori dal cavo della roccia succedendosi via via senza sosta e a grappoli volano sui fiori della primavera e alcune volteggiano in folla da una parte e altre da un'altra, così dalle navi e dalle capanne le schiere numerose muovevano in fila sulla spiaggia a gruppi verso il luogo dell'adunanza.

20) Qui Omero ci restituisce l'immagine grandiosa della folla che si muove attraverso la similitudine con le api. Un altro maestro di metafore e storie ipnotiche è Gesù. Sono numerose le parabole e decine sono le metafore in esse contenute. Una di queste è la metafora dei semi sparsi dal seminatore.

21) Metafore e storie ipnotiche sono una miniera d'oro. L'elemento cruciale delle storie ipnotiche è la vaghezza. Questo elemento è capace di innescare quel più che rende le metafore così potenti. Il motivo è che la vaghezza

22) Lascia spazi vuoti che vengono riempiti dall'interlocutore. La vaghezza è uno degli elementi fondamentali della comunicazione ipnotica. Se ti dico "immagina ora di essere nel luogo più bello per te" la mia affermazione è vaga e quegli spazi vuoti sarai tu a riempirli, farai tutto tu. R

23) La vaghezza non dice, suggerisce, crea suggestione ipnotica

24) Le fiabe sono una forma di narrazione ipnotica universale, sono il regno della vaghezza "c'era una volta...", "c'era una galassia lontana lontana...". Ti consiglio di trovare e raccontare le

25) Tue storie, quelle che ti piacciono di più e che rappresentano il tuo mondo

26) Si innesca anche qui un rapport attraverso un'aspettativa: tu racconti la storia, le persone interpretano la storia riempiendo gli spazi che tu lasci vuoti e poi si attendono da te che la tua

27) Risposta corrisponda alle loro aspettative. Il meccanismo di suspense crea il rapport. Raccontando al storia crei la magia, non importa chi l'abbia scritta, e rendi

istantaneamente il tuo discorso molto più efficace, molto più persuasivo. Le persone attribuiscono il loro significato alla tua storia, possono essere attribuiti tanti significati diversi, significati che magari tu stesso non avevi dato.

28) Riassumiamo i tre elementi fondamentali delle metafore e delle storie ipnotiche: Il contenuto narrativo l'interattività con l'ascoltatore il significato flessibile alla suggestione della storia Questi tre elementi renderanno il tuo discorso potente come il più potente dei magneti.

Se vuoi acquistare il libro su Amazon, [clicca qui!](#)

Questo contenuto ti è piaciuto e/o stato utile?

Puoi ottenere altri riassunti di libri di crescita personale e di business.

Per ottenerli ti basta visitare questa pagina: <http://www.alfiopulvirenti.com/blog>

E se ti va, ecco come seguirmi:

- sul blog: <http://www.alfiopulvirenti.com/blog>
- su Facebook: <https://www.facebook.com/dralfio/>
- su YouTube: <https://www.youtube.com/AlfioPulvirenti>

Un grande abbraccio,
Alfio Pulvirenti