



un libro utile, divertente e ricco di indicazioni precise per usare il linguaggio in modo intelligente.

Luca Andrea Talamonti

Intelligenza Linguistica

Sprigiona il grande potere del linguaggio

Il linguaggio è il principale strumento che usiamo per relazionarci con noi stessi - quando pensiamo - e con gli altri, quando parliamo e scriviamo. La comunicazione, in generale, è uno degli elementi più importanti per creare il proprio benessere. Se comunichi bene con te stesso, dando i comandi giusti al tuo cervello, puoi realizzare grandi cose, raggiungere importanti traguardi e gestire al meglio le tue emozioni. Se comunichi bene con gli altri, le tue relazioni migliorano, i tuoi interlocutori ti ascoltano davvero e puoi realizzare grandi obiettivi. Se vai d'accordo con te stesso e con gli altri, semplicemente, sei più felice. **Il linguaggio**, che è un elemento chiave della nostra esperienza mentale, **produce un impatto preciso sul cervello**. La buona notizia è che, conoscendone i meccanismi, **si può programmare, scegliere con cura e sfruttare in modi estremamente vantaggiosi**. In questo libro, in modo semplice e pratico, troverai soluzioni concrete che ti sorprenderanno, in quanto andranno a scardinare convenzioni e convinzioni linguistiche anacronistiche, limitate e decisamente poco efficaci, in modo da imparare a gestire il linguaggio, e non solo, per essere più determinato, soddisfatto e felice.

► SCHEDA DEL LIBRO

I^a EDIZIONE
Formato: 140 x 210 mm
Brossura
Pagine: 192
€ 19

COLLANA MANAGEMENT & EMPOWERMENT
GENERE SALUTE E BENESSERE
ISBN **978 88 7517 311 1**

► AUTORE

Luca Andrea Talamonti, laureato in Lingue e Letterature Straniere con indirizzo in Scienze della Comunicazione. Dal 2005 si occupa di formazione personale, manageriale e aziendale. Esperto di public speaking, gestione degli stati emotivi e comunicazione è Licensed NLP Trainer.



► PUNTI DI FORZA

- **Un manuale pratico, utile e preciso per comunicare al meglio con noi stessi e con gli altri.**
- **Un libro che offre una nuova visione sul modo di concepire il linguaggio.**
- **Uno strumento potentissimo, in grado di cambiare le nostre relazioni per sempre.**



LINK:
<https://eifis.online/eshop/products?locale=it&oid=2496>

BISAC: SEL027000 - SELF-HELP / Crescita personale
THEMA: VSPX - Programmazione Neuro-Linguistica // PSAN - Neuroscienze

1

LUCE

*“C’è una crepa in ogni cosa.
Ed è da lì che entra la luce.”*
Leonard Cohen

La luce, dal latino lux, e gli aggettivi ad essa riferiti sono da sempre associati a connotazioni estremamente positive. Pensa, ad esempio, a espressioni come “un’idea brillante”, “un pensiero illuminante”, “una persona solare”. “Solare”, in particolare, è un aggettivo molto bello, che ci trasmette immediatamente sensazioni positive. Questo perché il sole è vita, grazie al calore e, appunto, alla luce che ci regala. Allo stesso modo, espressioni contrarie, quali “brancolare nel buio”, “un motivo oscuro”, “una persona tenebrosa” generano immediatamente suggestioni non piacevoli. Questa stretta correlazione tra le parole che usiamo e le sensazioni che esse ci trasmettono è alla base di tanti degli studi della PNL, che, appunto, verifica la correlazione esistente tra la Neurologia e la Linguistica. “Luce”, inoltre, è un concetto molto potente, legato ancestralmente

essere umano che interagisce con gli altri in modo straordinario, **devi curare al massimo tutti e tre i livelli**, perché sono tutti e 3 fondamentali. L’unica regola, a tal proposito, è che fra i 3 livelli ci deve essere sempre **coerenza** (per intenderci, descrivere una cosa grande e meravigliosa, mimando una dimensione ridotta con le mani e con un tono di voce affranto non è un grande esempio di coerenza). Dire che le parole contano solo per il 7% non solo è errato, ma anche decisamente riduttivo, oltretché pericoloso. Pericoloso, perché il rischio è che le persone pensino “Dato che le parole contano solo per il 7%, non sto a curarle più di tanto...” e poi, di conseguenza, facciano danni galattici. Riduttivo, perché pensa, ad esempio, all’impatto che due semplici parole possono avere su di te. Due semplici parole come “ti amo”, “è morto”, “sei licenziato” e così via. Sei ancora dell’idea che le parole contino solo per il 7%?

Consiglio filmografico: *Thank you for smoking*, di Jason Reitman, 2005
Consiglio letterario: *Daniel H. Pink - Venditi bene*
Consiglio musicale: *Robert Miles feat. Fiorella Quinn - Fable (Vocal Mix)*

26 - INTELLIGENZA LINGUISTICA

2 - LINGUAGGIO - 27

conosce e mi dice di fidarmi di lui, penserei immediatamente “Non ti conosco, non mi conosci: perché mai dovrei fidarmi?”.

Insomma, in ogni caso si tratta di frasi da evitare a tutti i costi, anche perché se hai bisogno di chiedere all’altra persona di fidarsi di te, significa che i tuoi argomenti e i tuoi comportamenti, da soli, non sono bastati e questo la dice lunga sulla bontà di questi ultimi. Infine, frasi del genere dimostrano anche che tu, per primo, non sei davvero convinto della qualità delle tue argomentazioni. In definitiva, se proprio vuoi convincere qualcuno di qualcosa, hai tantissimi strumenti linguistici potenti, ed etici, che puoi utilizzare, oltre al metodo più efficace in assoluto: **fare i fatti, dimostrare le cose, dare l’esempio**.

Ecco qui una tabella riassuntiva delle principali parole energivore, in modo da averle sott’occhio rapidamente:

PAROLE ENERGIVORE	VERBI ENERGIVORI
No	Morire
Crisi	Rubare
Problema e Problematica	Disturbare
Difficoltà e Difficile	Preoccuparsi
Sacrificio	Temere
Carenze e Carente	Provare, Tentare e Cercare di
Povero	
Morte	
Dolore	

Per esercitarti e fare pratica, ti suggerisco questi giochi:
1. Scegli una parola energivora con cui iniziare e fai di tutto per eliminarla totalmente dal tuo vocabolario. Quando riuscirai a farlo senza doverci ragionare, passa alla successiva. Ti consiglio di iniziare con la parola “no”.
2. Scrivi almeno 10 parole e 3 verbi energivori che non siano fra quelli che ti ho elencato.
3. Leggi 5 pagine di un libro scelto a piacere e sottolinea tutte le parole, i verbi e le espressioni energivore che trovi.

Consiglio filmografico: *Mr. Nobody*, di Jaco Van Dormael, 2009
Consiglio letterario: *Diego Ingrassia - Il cuore nella mente*
Consiglio musicale: *Cecilia Krull - Agnus Dei (Benny Benassi & BB Team Club Edit)*

118 - INTELLIGENZA LINGUISTICA

2 - LINGUAGGIO - 119

il senso di colpa per aver anche solo pensato una cosa del genere. Può avvenire anche quando si è sull’orlo di un precipizio e si pensa di saltare giù, o quando, alla guida dell’auto, si sente una piccola voglia di sterzare bruscamente il volante e vedere cosa succede. Nessuna tendenza suicida, è tutto normale: specialmente nel caso della voglia di saltare sui binari o giù da un precipizio, accade perché il vuoto è una delle uniche due paure ancestrali, innate, nell’essere umano. La seconda è costituita dai rumori forti e improvvisi (si pensi a chi ha paura dei tuoni o a chi, quando è concentrato, si spaventa immediatamente se gli si battono le mani vicino alle orecchie). Tra l’altro, ti invito a ragionare sul fatto che, se le paure innate sono unicamente queste due, significa che tutte le altre ci vengono “installate”, spesso in buona fede, durante i primi anni di vita da quella che chiamiamo “educazione”. Pensa, ad esempio, all’aracnofobia: un bimbo che non ha mai visto un ragno, la prima volta che ne trova uno ci si diverte, perché per lui è un giocattolo vivo. Poi arriva la mamma, o il papà, e vedendo che il bimbo sta giocando con un ragno emette un urlo di terrore e, con una mano, colpisce il ragno, facendolo cadere lontano dal bambino. Ecco, una reazione di questo tipo, molto comune, insegna immediatamente al bimbo che il ragno è qualcosa di orrendo e pericoloso, andando a installargli, di fatto, una paura. O ancora, si pensi alla paura del buio: molti genitori sono soliti mettere i bimbi in castigo in una stanza buia, oppure minacciarli del fatto che, se non fanno i bravi, arriva l’uomo NERO e li porta via (pensa anche alla strofa della pessima ninna-nanna più diffusa in Italia: “Glielo do all’uomo nero, che lo tiene un anno intero”). Già, nero. Come se “nero” fosse sinonimo di malvagio. Beh, nella migliore delle ipotesi viene installata la paura

Consiglio filmografico: *Mr. Nobody*, di Jaco Van Dormael, 2009
Consiglio letterario: *Diego Ingrassia - Il cuore nella mente*
Consiglio musicale: *Cecilia Krull - Agnus Dei (Benny Benassi & BB Team Club Edit)*

50 - INTELLIGENZA LINGUISTICA

2 - LINGUAGGIO - 51

MANIPOLAZIONE, AUTOSTIMA E ZONA DI COMFORT

Vediamo subito di sgomberare il campo da una delle più diffuse obiezioni che riguardano le tecniche di comunicazione: Luca, ma quello che tu insegni è manipolatorio???

Certo che lo è!

Ma non nel senso che intendi tu.

Sì, perché ci hanno insegnato fin da piccoli che “manipolare” significa “usare degli artifici per ingannare gli altri”.

Sì, quella appena descritta è sicuramente una definizione della parola “manipolare”.

Ma non è l’unica, né la prima.

Infatti, se vai sul dizionario, noterai che il primo significato della parola “manipolare” è “Lavorare una sostanza plasmabile, o un impasto, trattandoli con le mani”⁶. Per estensione, anche “muovere, dare forma a qualcosa con le mani”.

Ebbene, in questo senso la comunicazione, qualsiasi essa sia, è sempre manipolatoria.

Pensaci: se qualcuno ti dicesse “Sei proprio un/a XXX (mettici un insulto a caso)”, quelle parole darebbero immediatamente forma, modificandoli, ai tuoi stati emotivi, ai tuoi pensieri e alle tue reazioni (che potrebbero essere verbali, o anche decisamente non verbali).

Allo stesso modo, se qualcuno ti dicesse “Sei meraviglioso/a”, quelle parole darebbero forma ad altri stati emotivi, altri pensieri, altre reazioni. Renditi conto, insomma, che ogni volta che comunichi con

⁶ <http://treccani.it/vocabolario/manipolare2>



Luca Andrea Talamonti

Nato a Milano il 27 luglio 1978. Dopo aver frequentato il liceo classico, si è laureato in Lingue e Letterature Straniere con indirizzo in Scienze della Comunicazione con il massimo dei voti. Dal 2005 si occupa di formazione personale e aziendale. Ha lavorato per 9 anni per un importante gruppo assicurativo e per 2 anni per un noto gruppo bancario, formandone le rispettive reti di vendita e consulenziali. Oggi è professore di Intelligenza Linguistica presso l'università IUSVE di Mestre e Verona e collabora con importanti società, pubbliche e private, in qualità di formatore, consulente, coach (tra i suoi clienti: Zurich, Azimut, Banca Widiba, Italiana Assicurazioni, Banca Reale, Natixis Investment Managers, Professione Finanza, Abi Servizi, Oberalp Group, Salewa, Confartigianato Imprese). È Licensed NLP Trainer, la più alta specializzazione internazionale in PNL Codice Classico, nominato negli USA direttamente da Richard Bandler, uno dei due creatori della materia. È inoltre uno dei pochissimi italiani a possedere anche la certificazione in PNL Nuovo Codice, rilasciata da John Grinder, l'altro creatore della materia. È autore del libro «Come e perché odiare amare la gente» (EIFIS, novembre 2015, prima ristampa maggio 2019) e responsabile della rubrica «Colore e Comunicazione» per la società NCS Colour Italia. Si occupa di progettazione ed erogazione di corsi di formazione comportamentale, online e in presenza, di attività di coaching individuali. Esperto di public speaking, gestione degli stati emotivi e comunicazione scritta, ama il suo lavoro a cui si dedica con passione, energia e determinazione. Assiduo viaggiatore, ha esplorato buona parte del mondo, parla 4 lingue ed è appassionato di cinema, musica e tecnologia.

Vive e lavora a Milano.

www.lucatalamonti.it

LinkedIn: Luca Talamonti - Facebook: Luca Talamonti

Instagram: luca pnl - YouTube: Luca Talamonti

Blog: www.ideediunpazzo.it