

# SOMMARIO

PREMESSA.....	11
---------------	----

## PARTE GENERALE

CAPITOLO 1 - NOZIONI PRELIMINARI.....	15
Influenzamento.....	15
Rapporti tra comunicazione e influenzamento.....	17
Attenzione e influenzamento.....	17
Tipi di influenzamento.....	18
Rapporti tra influenzamento e cambiamento.....	20
Modi dell'interazione influenzante.....	20
Influenzamento remoto.....	22
Crisi.....	22
Comportamenti aggressivi.....	23
Imminenza di agiti aggressivi etero- e auto-diretti.....	24
Escalation.....	25
Disturbi mentali.....	28
Sostanze psicotrope.....	29
Persone straniere, con problemi di lingua, appartenenti ad altre culture.....	30
Aspetti di etica.....	30
CAPITOLO 2 - METODOLOGIA DELL'ASCOLTO.....	33
Disposizione all'ascolto.....	33
Le regole classiche dell'ascolto.....	34
Che cosa ascoltare.....	35
CAPITOLO 3 - TECNICHE DI IMPIEGO DELLA VOCE.....	41
Il suono come strumento di influenzamento.....	41
Musicologia della voce.....	41
Uso strategico della voce.....	43

CAPITOLO 4 - IPNOSI. IMPIEGHI POSSIBILI NELL'INTERVENTO SULLA CRISI.....	49
Generalità.....	49
Forma mentis ipnotica e tecniche ipnotiche.....	52
Modalità comunicative ipnotiche.....	53
Tecniche verbali.....	54
Ipnosi ericksoniana: principi generali e tecniche basilari.....	56
Tecniche non verbali.....	61
Ipnosi senza trance.....	66
CAPITOLO 5 - TECNICHE, TATTICHE E STRATEGIE STANDARD.....	69
Presupposti personali.....	69
Principi operativi.....	71
Il decalogo dei Mediatori dell'FBI.....	74

### PARTE SPECIALE

CAPITOLO 6 - TECNICHE AVANZATE.....	77
1. Interventi sull'attenzione.....	77
a. catturare l'attenzione.....	79
b. tensione/rilassamento.....	81
c. spostare altrove l'attenzione.....	82
d. un passo avanti.....	82
e. conclusione prematura.....	83
f. ritornelli cognitivi.....	84
2. Spazzata.....	84
a. per sapere "Chi".....	84
b. per sapere "Con chi".....	85
c. per sapere "Dove".....	86
d. per sapere "Quando".....	86
e. per sapere se ci sono precedenti.....	87
f. per sapere "Come".....	87
3. Rompere gli schemi.....	88
4. Esclamazioni equivoche.....	91
5. Solleticare.....	92
6. L'opzione migliore.....	95
7. Avanzata-ritirata.....	96
8. Ordini preparatori nascosti.....	96
9. Perché non...?.....	97
10. Prima A poi B.....	97
11. Chiasmo.....	97
12. Corax.....	99

13. Operazioni sulla “Verità” .....	100
14. Falso errore e “ops, mi sono tradito!” .....	101
15. Induzione indiretta di amnesia .....	101
16. Distorsioni temporali .....	102
17. “Parole killer” .....	103
18. Suoni regressivanti .....	104
19. Interiezioni vocaliche .....	105
20. Cantilena .....	105
21. Suoni in rilievo .....	105
22. Pause fredde e pause calde .....	106
23. Frasi lasciate in sospenso .....	106
24. Reticenze .....	107
25. Confidare un segreto .....	107
26. Far fare .....	107
27. Stratagemmi .....	108
28. Gestire lo snodo .....	109
a. gestire il potenziale .....	110
b. gestire lo snodo .....	111
c. snodi negativi .....	114
29. Domande .....	114
<b>CAPITOLO 7 - DOMANDE</b> .....	<b>115</b>
Componente non verbale della domanda .....	116
Preparare il terreno .....	117
Tipi di domande .....	118
1. Domande aperte e chiuse .....	118
2. Domande in positivo e in negativo .....	120
3. Domande ad alta e bassa specificità .....	121
4. Domande che indirizzano e che suggeriscono .....	122
5. Domande che pilotano .....	123
6. Domande da interrogatorio .....	124
7. Altri tipi di domande .....	126
Rispondere alle domande .....	126
Gaffe .....	128
<b>CAPITOLO 8 - ANALISI DI CASI</b> .....	<b>129</b>
Caso n. 1 .....	129
Caso n. 2 .....	136
Caso n. 3 .....	142
Caso n. 4 .....	144
Caso n. 5 .....	145
Caso n. 6 .....	148

Caso n. 7 .....	150
Caso n. 8.....	152
Caso n. 9.....	153
Caso n. 10.....	154
Caso n. 11.....	158
Caso. n. 12.....	160
Caso n. 13.....	163
Caso n. 14.....	172
Caso n. 15.....	173
CONCLUSIONI .....	177
BIBLIOGRAFIA RAGIONATA.....	179