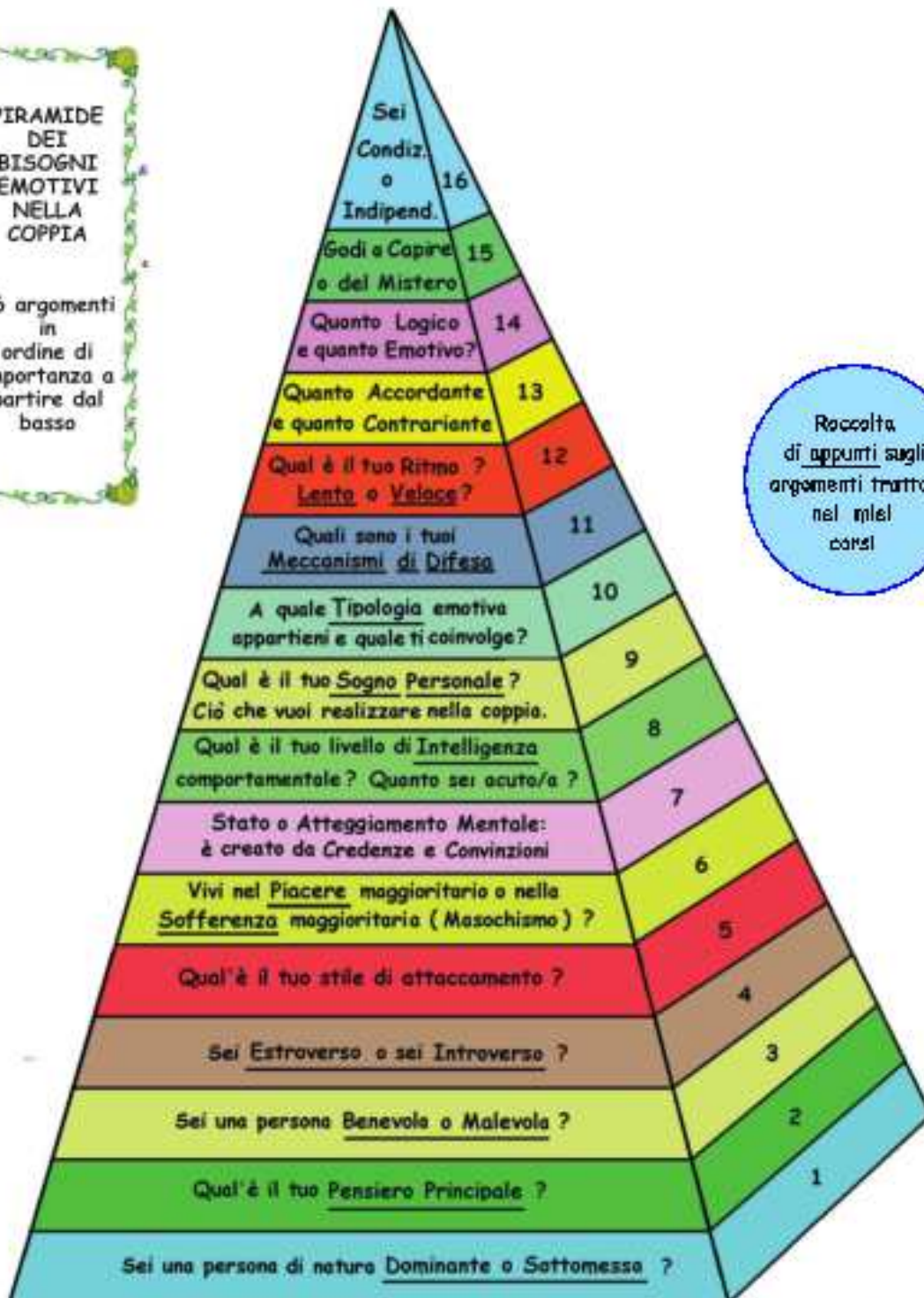


Carlo Frauli

Relazioni di coppia e non solo: 1000 problemi, 1 spiegazione

O si domina o si è dominati



Raccolta di appunti sugli argomenti trattati nei miei corsi

Carlo Frauli

Relazioni di coppia e non solo: 1000 problemi, 1 spiegazione. O si domina o si è dominati

Con le immagini di
Lorenzo M.

Se una persona impara qualcosa di psicologia,
questo qualcosa gli deve essere utile
nella vita di tutti i giorni.

ISBN 979-12-200-5212-2

Copyright 2019
I edizione settembre 2019

Edizione Auto Pubblicata

Indice

- Indice in una pagina, 3
- Sintesi del libro in una pagina, 5
- 22 capitoli descritti ognuno in qualche riga, 7
- Come si usa questo libro, 14

Capitolo 01 ▪ Dominanti o Sottomessi (D-S), 15

Capitolo 02 ▪ Pensieri Principali (PP), 41

Capitolo 03 ▪ Persone Benevoli o Malevoli (B-M), 85

Capitolo 04 ▪ Persone Estroverse o Introverse (E-I), 101

Capitolo 05 ▪ Stili di Attaccamento (StAtt), 111

Capitolo 06 ▪ Vivi nel Piacere maggioritario o nella Sofferenza (P-S), 115

Capitolo 07 ▪ Stato e Atteggiamiento Mentale (SAM), 119

Capitolo 08 ▪ Intelligenza emotiva e capacità di approfondire (Int), 121

Capitolo 09 ▪ Sogno Personale nella coppia (SP), 125

Capitolo 10 ▪ Tipologie post Freudiane (Tip), 127

Capitolo 11 ▪ Meccanismi di Difesa (MdiD), 130

Capitolo 12 ▪ Persone a Ritmo Lento o Veloce (R.L/V), 133

Capitolo 13 ▪ Persone Accordanti o Contrarianti (A-C), 135

Capitolo 14 ▪ Persone Logiche o Emotive (L-E), 140

Capitolo 15 ▪ Persone che godono a Capire o nel Mistero (C-M), 142

Capitolo 16 ▪ Persone Condizionabili o con Indipendenza di Giudizio (C-I), 144

Capitolo 17 ▪ Sistema Mentale (SistM), 146

Capitolo 18 ▪ Comunicazione Non Verbale (CNV), 149

Capitolo 19 ▪ Piramide dei Bisogni Emotivi nella Coppia (Pir), 154

Capitolo 20 ▪ Qual è il tuo Livello di umanità ? (LivUm), 157

Capitolo 21 ▪ Persone Frammentate (Framm), 160

Capitolo 22 ▪ Persone che si Auto Ingannano (AutoIng), 162

- Creazione di un gruppo di lavoro e approfondimento, libero alla partecipazione di tutti, 164
- Bibliografia, 165
- Conclusione, 167

Sintesi del libro in una pagina.

Descrive in totale 22 argomenti: i primi 16 fanno parte di quella che ho chiamato "Piramide dei Bisogni Emotivi nella Coppia", e sono dimensioni della personalità, caratteristiche, che rappresentano un eventuale ostacolo per il benessere emotivo dei 2 partner, nel caso in cui non si sia bene appaiati. Se si è ben appaiati, si vive quella che tutti chiamano magia, e che altro non è che l'appagamento reciproco di questi bisogni emotivi antichi e profondi, molti dei quali non sono ben consapevoli alla parte logica delle persone.

Il Cap. 19 è dedicato alla descrizione di aspetti vari della piramide dei bisogni emotivi nella coppia, con scheda di check up per singoli o coppie. Infine il capitolo 20, 21, 22, che rappresentano aspetti molto utili da valutare in se stessi e negli altri al fine della propria crescita personale e della migliore comprensione ed empatia verso gli altri. Il capitolo più difficile è il numero 10.

Ogni capitolo rappresenta una sintesi breve e riporta le cose da sapere sull'argomento in ordine d'importanza, affinché il lettore possa rendersi conto almeno a grandi linee, in cosa consiste. Solo il minimo indispensabile, in uno stile non letterario ma discorsivo. Obiettivo è dare una formazione che permetta di capire i veri motivi degli attriti o problemi che si possono verificare nelle relazioni di coppia e non solo, e di saper fare le giuste scelte. Leggendo e approfondendo gli argomenti, ogni persona potrà riconoscersi in alcune caratteristiche e non in altre, e questo rappresenta una sorta di auto test, che lo porterà a capire quali sono le sue caratteristiche ed eventualmente anche quelle delle persone che conosce bene.

Capitoli come il Sogno Personale (Cap. 9) sono particolarmente dedicati a definire bisogni e aspettative all'interno della coppia, ma praticamente quasi tutti gli altri descrivono caratteristiche che sono da capire e tenere ben presenti in qualsiasi contesto. Tutti gli argomenti sono illustrati anche nell'ottica della lettura della Comunicazione Non Verbale, che è e penso che rimarrà sempre lo strumento di comprensione migliore.

Questo nuovo modello di comprensione denominato "Psicologia delle Analogie", vuole riassumere le caratteristiche che per lo psicologo Carlo Frauli, rappresentano le più utili e pratiche per capire in se stessi e negli altri. La "piramide dei bisogni emotivi nella coppia", si colloca all'interno della Psicologia delle Analogie e rappresenta 16 argomenti messi in ordine di importanza a partire dal basso.

Alcuni argomenti sono sostenuti da una ricerca solida (ad esempio il Capitolo 5 sugli stili di attaccamento), altri rappresentano una interpretazione dell'autore, di teorie e studi già esistenti, con modifiche interpretative frutto di proprie osservazioni e considerazioni. Anche le percentuali statistiche, sono puramente indicative e dovranno essere confermate da ricerche statistiche opportunamente condotte. Si può dire che si tratta di una sintesi ragionata, di caratteristiche polari che fanno parte degli studi degli ultimi 100 anni di tanti autori, messe in ordine di importanza, con piccole novità molto interessanti.

22 capitoli descritti in breve

00. **PREMESSA** - I primi 16 capitoli, rappresentano i 16 argomenti della "Piramide dei Bisogni Emotivi nella Coppia", 16 caratteristiche da valutare in sé stessi e negli altri messi in ordine di importanza a partire dal più importante che è alla base della piramide (Cap1) e seguito dai successivi via via sempre di minore importanza. Il capitolo **17 e il 18, sono fondamentali** per capire tutti gli altri, quindi sono quelli da imparare veramente molto bene, possibilmente per primi. Il capitolo 19 include scheda pratica per il check up personale e di coppia. Con il capitolo 20, 21 e 22, ho voluto aggiungere altre caratteristiche umane che ritengo molto belle e importanti da sapere e da valutare in se e negli altri, e che aiuteranno ad avere una visione realistica della situazione emotiva di ogni persona.

Cap. 01. **DOMINANTI E SOTTOMESSI (D-S): 2 TIPI DI DOMINANTI (DX e DY) E 2 TIPI DI SOTTOMESSI (SX e SY)** - E' il tratto più importante, perchè è quello che causa maggiori danni e sofferenze alle persone che vivono relazioni di coppia, in quanto non è conosciuto per la grande importanza emotiva che ha. Ci sono tante differenze significative tra i dominanti (ai quali necessita di gestire la coppia) e i sottomessi (i quali non gradiscono gestire la coppia), e tra gli Y (a cui non piace fare capire agli altri quella che è la propria natura dominante o sottomessa) e gli X (a cui invece piace farlo sapere). Sapere la propria natura D. o S., e X o Y, permette di fare scelte nella coppia, di tale intelligenza e validità, che ogni persona rimpiangerà di non avere avuto la fortuna di acquisire prima questo tipo di conoscenze, con le quali, avrebbe potuto scegliere partner con caratteristiche veramente belle per il proprio ed altrui benessere di coppia.

Cap. 02. **PENSIERI PRINCIPALI (PP.)** - Si tratta di 12 profili, ognuno dei quali ha un ben preciso obiettivo di vita. 12 pensieri principali divisi in 6 aree (rimando allo schema a mappa mentale per l'elenco e le percentuali e alle 2 pagine dedicate per la loro descrizione minima). Rappresentano un obiettivo di vita talmente importante per la persona, che capirlo, si potrebbe dire che significa capire l'anima della persona. Faccio alcuni esempi: le donne che godono a realizzare gli insegnamenti dei genitori (PP1) sono 1 su 3, ed ulteriori 1 su 4 hanno un orientamento omo sessuale (PP3o). Le persone di sesso maschile che mettono al primo posto nella loro vita l'amore di tipo etero (PP3a) sono 4 su 100, mentre le donne sono circa 1 su 4 (ossia il 25%). Quante sono le persone che già a 15/20 anni sono gestiti da una patologia (PP5) ? E in quante persone con il passare dei decenni si verrà a creare una patologia? Per ogni pensiero principale, indico dei segnali di comunicazione non verbale tipici, che rappresentano degli indizi di presenza quel pensiero principale, e si sa che 3 o più indizi fanno una prova (anche se ci sono indizi forti e indizi deboli). Il pensiero principale 5, significa che nella persona è presente una patologia, ed è questa a gestire la persona.

Cap. 03. **PERSONE BENEVOLE O MALEVOLI (B-M)** - Esistono un 15-20 % di persone che godono a comportarsi in modo non corretto verso gli altri: alcune solo verso i parenti, altre solo verso le donne oppure verso gli uomini. Alcuni lo sono fin da piccoli, altri ci sono diventati da grandi a seguito di una relazione di coppia che li ha molto fatto soffrire. Sono indicati diverse decine di piccoli comportamenti malevoli, che se evidenziati anche in piccolo numero in una persona, già sono un segnale molto negativo, e glieli si può fare notare. Se la persona continua a farli, significa che è un qualcosa che è più forte della sua propria volontà e siccome rappresenta una fonte di danno per le persone benevole che gli stanno intorno, quest'ultime persone benevoli devono in un modo gentile ma fermo, aiutare la persona malevola a intraprendere un percorso utile a ridurre gli effetti dei loro traumi infantili di umiliazione che sono definiti Traumi Complessi e spesso si tratta del Disturbo Narcisistico di personalità.

Cap. 04. **ESTROVERSI ED INTROVERSI (E-I): 2 TIPI DI ESTROVERSI (E-acc e E-contr) E 2 TIPI DI INTROVERSI (I-acc e I-contr)** - E-acc = Estroversi accordanti. E-contr = Estroversi contrarianti. I-acc = Introversi accordanti. I-contr = Introversi contrarianti. Tante sono le differenze significative tra gli uni e gli altri ed è indispensabile leggere almeno qualche pagina del capitolo. Esempio di una differenza: gli introversi in coppia e in tutte le relazioni manifestano poco i loro sentimenti, all'opposto degli estroversi che in coppia dicono che ti amano con facilità, già dopo poco tempo.

Cap. 05. **4 STILI DI ATTACCAMENTO: A, B, C, D.** - Si formano nei primi anni di vita, in base al comportamento della mamma. Solo lo stile B è uno stile sicuro, gli altri 3 sono insicuri. A = Evitante: ama la libertà e non dipendere, è distaccato. B = Sicuro: è resiliente, equilibrato, stabile. C = Ambivalente: Preoccupato, Ansioso, Passionale. D = Disorganizzato, disorientato, irrisolto. Suggestisco di cercare on-line le parole sottolineate e si troveranno con facilità tantissimi articoli, tesi universitarie e approfondimenti vari, tutti utili e da sapere.

Cap. 06. **PERSONE CHE VIVONO NEL PIACERE O NELLA SOFFERENZA MAGGIORITARIA (P-S)** - Persone che vivono nel piacere maggioritario, rispetto alla sofferenza. Già dopo l'infanzia e adolescenza, sia hanno un 10 o 15 % di persone che si sono abituati a vivere una quantità di sofferenza quotidiana superiore al piacere, e quindi si possono definire persone masochiste. Ogni persona, qualsiasi sia la sua composizione originaria che si è cristallizzata alla fine della sua infanzia / adolescenza, cercherà di mantenere la quantità emozioni piacevoli che si è abituata od adattata a vivere. Si può usare la metafora del numero di bicchieri di emozioni che alla persona necessitano, e cercare di stimare quanti la persona se ne procura con il piacere e quanti con la sofferenza.

Cap. 07. **STATO E ATTEGGIAMENTO MENTALE (SAM)** - L'atteggiamento mentale che una persona ha, dipende dalle credenze e dalle convinzioni che ha interiorizzato, e anche dalle vocine interne (che sono spesso le voci delle persone significative del passato), e anche da eventuali traumi non risolti dell'infanzia (Cap2, PP5). Esse provocano e sono responsabili di molti nostri comportamenti e stati d'animo mentali. Esempio di stato mentale: lo stato mentale di eccellenza, (ossia di sé stessi nei propri momenti migliori), fa sì che emendiamo (effetto alone) piccoli comportamenti ed atteggiamenti conseguenti, che hanno un effetto motivante (piacevole) negli altri. Al contrario si può che una persona viva un SAM di agitazione e mancanza di fiducia in sé, e in anche in questo caso le persone intorno percepiranno i piccoli atteggiamenti e comportamenti conseguenti e l'effetto alone sarà che vivranno ansia (non piacevole).

Cap. 08. **INTELLIGENZA (Int)** - Dei 14 tipi di intelligenza (vedi elenco), se ne prendono in considerazione principalmente 2: l'Intelligenza Logica, ossia la perspicacia, ossia la capacità di approfondire molto qualsiasi argomento (spesso unita alla curiosità), e Intelligenza Emotiva che è la capacità di capire le proprie e altrui emozioni, motivazioni, sentimenti e sapersi comportare in modo adeguato. Non siamo tutti uguali, si possono definire 3 livelli semplificati B/M/A (ossia bassa, media e alta) per tutte le intelligenze. Leonardo Da Vinci, diceva che ci sono 3 tipi di persone: quelle che "vedono" (ossia da sole arrivano a capire le cose, ad esempio vedono il sole tondo, la luna tonda e capiscono che molto probabilmente la terra è tonda), quelle che "vedono se glielo spieghi" (ossia hanno la cilindrata mentale, la curiosità, la capacità di ascolto che permette loro di capire realmente le cose che si trovano ad ascoltare), e le persone che "non vedono" (ossia che glielo si può esporre in qualsiasi modo che ... non sono interessate, hanno altro da fare, e spesso .. dicono sì sì, ho capito, ma non fanno domande di approfondimento, perché non hanno capito nulla).

Cap. 09. **SOGNO PERSONALE (S.P)** - Gran parte delle importanti necessità emotive delle persone sono descritte negli argomenti della piramide: qui ne vengono descritti alcuni vari ulteriori. Il sogno personale è un qualcosa che si vuole realizzare in coppia o si desidera che il partner abbia. Comprende 3 categorie di caratteristiche: A) i canoni fisici che si desiderano: struttura, altezza, età. B) canoni vari come cultura, credenze, soldi, lavoro, status sociale, ecc., C) la scala dei valori della persona, esempio: onesta, fedeltà, voglia di lavorare, dignità, ecc..

Cap. 10. **TIPOLOGIE (Tip)** - Partendo dalle tipologie di Sigmund Freud, che ha descritto la donna materna e la donna fallica, per poi arrivare alle 3 tipologie della Virginia Satir, i superlogici, i propiziatori e gli accusatori. Autori successivi hanno descritto 8 tipologie maschili e 8 femminili, per ognuno dei 2 sessi. Quindi si hanno 2 strutture paterne, 2 strutture materne, 2 strutture ego ex paterne, 2 strutture ego ex materne. Fondamentalmente le 8 strutture si manifestano in 3 stili comportamentali diversi: lo stile I (asta), lo stile O (cerchio), lo stile T (triangolo). Ad esempio le persone asta o paterne o falliche o accusatori, puntano il dito; le persone cerchio o egocentriche o riflessive o calcolatori o superlogici, tengono le dita a cerchio; mentre le persone triangolo o materne o protettive o propiziatori, mostrano il palmo delle mani.

Cap. 11. MECCANISMI DI DIFESA (MdiD) - Circa 20 principali meccanismi, suddivisi in vari livelli. Sono potenzialmente presenti nella mente di ognuno: alcuni sono evoluti e adattivi, altri sono inconsapevoli, altri deformano la realtà, in modo lieve, o medi o grave, distorcendo eventualmente le percezioni e/o il pensiero. Ben descritti nel DSM-4, ne riporto una semplice sintesi pratica, in quanto è utile conoscerli, ad ogni persona che vuole capirsi e capire: saperli riconoscere permette anche di capire perchè a volte nelle persone scattano ragionamenti o molto adatti e pertinenti o al contrario molto incoerenti e illogici. In questo capitolo si presenta anche una sintesi di altri meccanismi della mente, che la ricerca degli ultimi 30 anni ha evidenziato come facenti parte degli automatismi naturali che ogni essere umano ha come spontanee reazioni.

Cap. 12. PERSONE AL RITMO LENTO O VELOCE (R. L-V) - Persone veloci sembrano maggiormente intelligenti: ma non è detto. Il sistema di apprendimento e decisione intuitivo, andando a vedere poi il risultato, nella maggioranza dei casi, poi dimostra di minore qualità. I bambini che da piccoli si sono trovati a vivere traumi, ed hanno reagito a questi con una qualche forma di inibizione, hanno sviluppato reazioni più lente. Si può che il livello di intelligenza ne abbia risentito, e si può che con il tempo un recupero ottimo. Frutto di un antico stato di inibizione, spesso porta poi le persone ad acquisire la capacità di approfondire gli argomenti con maggiore interesse, precisione e determinazione. Nella vita è importante capire velocemente, ma è ancora più importante sapere approfondire fino a livelli eccellenti i pro e i contro di ogni cosa, e questo necessita un ragionamento lento.

Cap. 13. ACCORDANTI E CONTRARIANTI (A-C) - Persone che godono ad andare d'accordo (accordanti) e altre cui necessita contrasto (contrarianti). Per quest'ultimi, importante distinguere quanto contrasto o discussioni o litigi, servono alla persona per stare bene e in armonia con la sua natura: anche qui 3 livelli di esigenza: B/M/A (ossia bassi, medi e alti). Ad una persona contrariante bassa, sarà sufficiente 1 contrasto su 10 occasioni, ad una persona media, necessiteranno 2 o 3 volte su 10, ed ad una alta quasi la metà delle volte gradirà discutere. Ad esempio se la persona contrariante è dominante nella coppia o in altri contesti per ruolo, "imporrà" questa sua esigenza di contrasto in modo spontaneo, naturale e spesso non consapevolizzato, in quanto per lei è perfettamente normale e desiderabile (nessuno le ha mai parlato del fatto che circa il 50% delle persone sono accordanti). La genesi è nell'infanzia ed ha a che fare con la fase Oppositiva Provocatoria.

Cap. 14. **PERSONE PREVALENTEMENTE LOGICHE E ALTRE EMOTIVE (L-E)** - Si distinguono persone prevalentemente logiche e altre prevalentemente emotive. Le persone prevalentemente logiche, amano e danno grande importanza fare cose in prospettiva, mantenere un criterio di coerenza con il loro pensiero logico e analitico, ai loro valori ed obiettivi: insomma un occhio al presente e un occhio al futuro. Le persone prevalentemente emotive sono principalmente concentrate sulle sensazioni del momento: viverle, goderselo, è per loro più importante di tutto. La PNL ci aiuta ad individuare i 3 sistemi rappresentazionali (sistemi che utilizziamo per capire meglio il mondo), V, A, K, dei quali solo uno è prioritario in ogni persona. V = Visivo (la vista, le immagini), A = Auditivo (le parole e i rumori), K = Cenestesico (le sensazioni fisiche, il gusto, l'olfatto).

Cap. 15. **PERSONE A CUI PIACE CAPIRE ED ALTRE A CUI PIACE IL MISTERO (C-M)** - Se ad un bambino/a, per anni e anni nella sua infanzia gli si dice: "guarda che bello quella cosa misteriosa", oppure "il non sapere è il suo bello", oppure "un po' di mistero rende la vita più interessante", e cose simili, e lui ha vissuto con grande piacere questa cosa, quando è adulto ecco che godrà del piacere delle cose misteriose, e se le andrà a cercare, e ci crederà, e condividerà questo piacere con altre persone che come lui provano lo stesso piacere del mistero. Le persone che godono del mistero, in tanti contesti, potranno dichiarare che sono interessate a capire, ma alla prima difficoltà, approfitteranno con soddisfazione, a rinunciare ad approfondire veramente le cose. Le persone che amano capire approfondiranno tanto quanto è permesso dal loro livello di intelligenza (Cap8) e dai loro meccanismi di difesa (Cap11). Quale di queste 2 abitudini di vita è meglio avere? Presenterò un'ipotesi interessante, ma rimane la realtà statistica che circa 3 persone su 10 amano veramente molto il mistero, in barba all'essere analitici nel valutare.

16. **PERSONE CONDIZIONABILI ED ALTRE CON UNA FORTE INDIPENDENZA DI GIUDIZIO (C-I)** - Ogni bambino/a si sa, crede a quello che la mamma gli dice. La mamma che gli dice le cose è quella che lo conforta quando si fa male, che gli prepara i cibi che a lui piacciono: queste cose unite al desiderio innato di compiacere i genitori, fanno sì che 8 volte su 10, fa sue le idee della mamma. Alcune mamme hanno veramente molto piacere che il figlio/a acquisisca tutte le cose che per lei sono importanti, e lo premia quando il figlio/a ripete quasi a macchinetta i pensieri che ha sentito dire dai genitori. Alcune altre mamme cercano di stimolare il figlio/a a capire le cose con la sua testa, in ogni situazione che è diversa sempre dalle altre, ha piacere che ragioni con la sua testa e magari che vada anche oltre, e capire così cose nuove. Spontaneamente lo premia quando dimostra che ragiona con la sua testa e magari arriva a capire un qualcosa che nemmeno lei stessa aveva notato. Le percentuali osservate da me, sono: circa un 20 % di persone condizionabili molto, un 50% di persone condizionabili medie e il rimanente 30 % che ha una buona indipendenza di giudizio.

Cap. 17. **SISTEMA MENTALE (Sist-M)** - Il sistema mentale qui proposto, è composto di sole 3 parti, è un modello estremamente semplificato (ma sufficiente a capire le cose importanti che servono). A) La parte logica, o razionale (che consiste nella intelligenza logica) B) La parte Emotiva, o istintiva, o irrazionale, o compulsiva, o parte non cosciente, o parte in ombra, o mente inconscia (che consiste o è collegata con intelligenza emotiva). C) La scala dei Valori etici e morali che la persona ha interiorizzato. La parte logica si esprime con la comunicazione verbale (CV), mentre la parte emotiva si esprime con la comunicazione non verbale (Cap18) e con quelli che Freud ha chiamato lapsus, atti mancati, e altri.

Cap. 18. **COMUNICAZIONE NON VERBALE (CNV)** - Ecco i 3 tipi di segnali di reazione emotiva più importanti che sono da sapere nella vita: segnali di gradimento, segnali di rifiuto e segnali di coinvolgimento emotivo. Ve ne sono una decina di principali per ognuno dei 3 tipi e si dovrà fare un periodo di allenamento e palestra per ben capirli e sapere anche tutte le regole ad essi collegate. Si avrà ogni giorno occasione di vedere che personalmente li si manifesta e che le persone intorno a noi li manifestano. Attestano ciò che prova e vive la parte emotiva nostra e delle persone intorno a noi, rispetto allo stimolo che in un dato momento si è presentato. Lo stimolo può essere una persona che passa, o un pensiero che è venuto sentendo una certa canzone, e mille altri possibili esempi.

Cap. 19. **PIRAMIDE BISOGNI EMOTIVI (Pir)** - Questo capitolo ho voluto allegare una scheda predisposta per check up di coppia, e anche una sintesi ragionata delle regole della compatibilità di coppia. All'interno dei 16 capitoli, penso di aver bene fatto intuire i pro e i contro degli eventuali male appaiamento per quell'argomento trattato nel capitolo.

Cap. 20. **LIVELLO DI UMANITÀ (LivUm)** - I 4 livelli di umanità, sono illustrati in un libro di Annie Marquier, dal titolo "Usare il cervello del cuore", Amrita editore. Dei 4 livelli umani, il quarto è quello più evoluto e presuppone le seguenti caratteristiche: A) una grande benevolenza (Cap3), B) uno stato mentale di sicurezza, accettazione, compassione, perdono, rispetto, generosità, piacere a porre attenzione alla bellezza profonda che c'è nelle persone (Cap7), C) un pensiero principale che preveda attenzione e interesse verso le altre persone, essere buoni, desiderosi di aiutare gli altri (vedi capitolo 2, e sono esclusi alcune persone con PP1 con comandi di chiusura, PP4, PP3s), D) un'intelligenza Emotiva elevata (Cap8). Queste 4 caratteristiche naturalmente vanno possedute in modo autentico, genuino, e si evidenziano in ogni istante che una CNV congruente (Cap18) e quindi si è autentici, sinceri, onesti: ci si dà al 100% e si è veri al 100 % (non ci si risparmia, non si è egoisti, non si hanno maschere). Riporta i risultati di una ricerca neuro scientifica, nella quale si è evidenziato che nel cuore sono presenti circa 40 milioni di cellule che comunicano direttamente con la zona antica del cervello e se sono molto attive, la persona vive le 4 caratteristiche sopra elencate. Quando si dice che una persona ha un gran cuore, ha una grande bellezza interiore, ha tanto da dare, vive appieno la vita, si intende una persona nella quale si è attivato il cervello del cuore.

Cap. 21. **PERSONE FRAMMENTATE (Framm)** - Ogni persona ha sentito parlare del "Disturbo di Personalità Multipla" ossia di quelle persone che vivono 2 o più personalità distinte tra loro, indipendenti, e la persona quando vive una di queste personalità, non è consapevole delle altre. Le persone Frammentate hanno un aspetto simile al Disturbo di Personalità Multipla, certamente molto più lieve, ma la l'idea il Disturbo di Personalità Multipla la rende bene. Esistono intorno a noi una percentuale circa dal 10 al 15 % di persone frammentate, con vari possibili gradi di frammentazione. Con persone frammentate si intende persone che, conoscendole poco, appaiono normali, hanno una vita sociale, quasi sempre un lavoro, certo non appaiono particolarmente acute, però niente di troppo strano. Se si ha occasione di conoscerle un po' perchè ci si ha a che fare, ci si rende conto che non rispettano gli accordi presi, manifestando addirittura un certo stupore se gli si chiede spiegazioni del perchè non hanno fatto ad esempio una cosa che si era concordata. Si può dire che è come se fossero divise in parti diverse che non comunicano tra di loro. Se una persona fosse una nazione, le diverse parti sarebbero le regioni: se esiste un governo unico, una parte logica che coordina e rappresenta una guida, e la persona non è frammentata. Se manca una guida unica, manca un direttore d'orchestra interno, la persona manifesta comportamenti incongruenti. Si ha incoerenza verbale su ciò che si dice: si può che il giorno dopo neghi con onestà, ciò che ha affermato il giorno prima. Sono persone disgregate in più parti, a volte indipendenti tra loro. Possono avere qualsiasi età.

Cap. 22. **PERSONE CHE SI AUTO INGANNANO (AutoIng)** - Sono circa 30 %, e il livello di intelligenza sia logica che emotiva, si può che sia anche media o anche alta. Le persone che si auto ingannano, sono persone che hanno acquisito questo stile comportamentale nell'infanzia. Sono possibili vari gradi di auto inganno ed è anche importante l'argomento o area di vita dove ci si auto inganna. 2 sono le principali divisioni che mi sono trovato ad osservare. La più diffusa è quella di persone con un pensiero principale della famiglia di origine (Cap2), che hanno un livello di condizionabilità alto (Cap16), spesso di natura non dominante (Cap1). L'altra parte sono persone che possono avere qualsiasi pensiero principale, ma è presente sempre un Meccanismo di Difesa di tipo dissociativo (Cap11) che distorce la realtà, in maniera selettiva, in aree collegate appunto al pensiero principale della persona. Ho messo in bibliografia diversi testi dedicati appunto a questo tipo di persone: purtroppo sono persone con le quali "non si può ragionare" di alcuni argomenti, e che "depennano" le persone che hanno idee che non combaciano con le proprie visioni.

Come si usa questo libro

Trattandosi di appunti annotati velocemente, la stesura potrebbe assumere un carattere discorsivo e tecnico non propriamente letterario. Considero, pertanto, questa raccolta di argomenti, semplicemente una prima bozza per futuri approfondimenti.

Lo strumento di base per la comprensione di questa dispensa è contenuto nei capitoli 17 e 18, consiglio di leggerli per primi. Il capitolo 18 sulla Comunicazione Non Verbale (CNV), presenta solo una lista dei segnali di reazione, senza tanti approfondimenti, pertanto sarebbe utile un corso iniziale su questo argomento, affinché si possa divenire degli acuti osservatori, nel cogliere ogni dettaglio comportamentale manifestato da noi stessi e dalle altre persone.

Serve aver capito bene i primi 19 capitoli, prima di passare ai 3 successivi.

Rappresenta principalmente un dispensa relativa agli temi trattati nei miei corsi e in diversi capitoli indico come approfondire in rete l'argomento. La forma attualmente non è letteraria e contiene tante parti è da completare: solo persone già formate, potranno capire profondamente i concetti, da questa trattazione minima.

La consapevolezza che lo stile non è letterario, e quindi per preparare il lettore a questo viaggio, vi dico che se desiderate un viaggio rilassante, con una bicicletta da crociera, non è questa prima bozza che a livello sintattico ve lo potrà permettere: munitevi di una buona Mountain bike e preparatevi ad un viaggio su terreno difficoltoso.

Si tratta di appunti che saranno poi da mettere in forma letteraria, per renderli fruibili con maggiore facilità, il linguaggio discorsivo, a tu per tu, non rende facile la comprensione alla maggioranza delle persone. Tante parti sono incomplete e da integrare.

Come ho già detto per ogni capitolo ho messo solo il minimo possibile e obbligatoriamente serviranno spiegazioni verbali.

Se si inizia a leggere qualsiasi argomento ad esempio a metà del volume, i continui riferimenti ad altri capitoli, fanno capire che è opportuno dare una prima lettura veloce partendo dall'inizio. Non sarà facile per persone che si avvicinano per la prima volta, ma già alla seconda lettura gli argomenti saranno molto più chiari.

Creazione di un gruppo di lavoro e approfondimento, libero alla partecipazione di tutti.

Obiettivo di questa pagina è la creazione di un gruppo di lavoro e approfondimento, che veda la partecipazione di qualsiasi persona che sia interessata a dare il proprio contributo, o che abbia spunti / idee / considerazioni / riflessioni utili alla più efficace esposizione o al miglioramento del modello.

Ricordo che questo primo libro, rappresenta un libro "indice" e che seguiranno altri di approfondimento, sicuramente almeno per i primi 2 capitoli, che ritengo i più innovativi.

Per ogni capitolo si possono scrivere centinaia di pagine: ogni argomento vede il contributo originale di decine di autori, che è giusto ricordare per il loro contributo.

L'impostazione di soli 22 capitoli che ho dato, non esclude che si possa ritenere adeguato inserirne un altro (o anche più di uno), anche se già da qualche anno non ne trovo nessuno per me degno di essere inserito.

Verrà creato un canale Youtube che conterrà video inerenti ai 22 argomenti, ed anche video relativi ad ulteriori argomenti che potranno essere approfonditi appunto alla luce di questi 22 tratti caratteriali.

Operatori del settore delle relazioni d'aiuto, colleghi di tante formazioni, potranno dare un grande contributo, ma non è escluso che anche persone che non lavorano nel settore, ma che "VEDONO", e già hanno una valida esperienza di vita, appena acquisiti i concetti espressi nei 22 capitoli, potranno fare approfondimenti interessanti. Spesso la terminologia diversa nasconde concetti simili.

Auspicio di aver a che fare con persone senza meccanismi di difesa che distorcono troppo la realtà (Cap11), che vivano un livello di piacere alto (Cap6), un livello umano altino (Cap20), e per quanto riguarda il livello di intelligenza (logica ed/od emotiva): il livello di intelligenza di ognuno di noi ... capendo cose nuove, sicuro che aumenta ...

Vi aspetto sulla pagina e sul gruppo Facebook dal titolo: "la piramide dei bisogni emotivi" o su quella da titolo "Psicologia delle Analogie", o su altre mie pagine.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- | CAP | Argom. | |
|-----|---------|---|
| 1 | DS | JEFFREY Heysenk, <i>La forza delle parole</i> , Fabbri Editori, 1987.
BONENTI D., Meneghelli A., <i>Assertività e training assertivo</i> , Franco Angeli, MI, 1997.
ANCHISI R., Gambotto Dessy M. <i>Non solo ... comportamento assertivo</i> , Libreria Cortina, TO, 1995 |
| 2 | PP | MASLOW A., <i>Motivazione e personalità</i> , 1954.
FREUD S., <i>Una relazione tra un simbolo e un sintomo</i> , Vol. 8, Bollati Boringhieri, Torino, 1970 |
| 3 | BM | LASCH C., <i>La cultura del narcisismo</i> , Bompiani, Milano, 1992.
APA, <i>DSM-IV-TR. Manuale diagnostico</i> , 1997, Vedi: Disturbo Narcisistico di Personalità.
LOWEN Alexander, <i>Il narcisismo. L'identità rinnegata</i> , Feltrinelli, 2013 |
| 4 | EI | JUNG C. G., <i>Tipi psicologici</i> , Bollati Boringhieri Edizioni, 1921
LÖHKEN S., <i>Introversi e felici. Trovare nel silenzio la propria arma segreta</i> , Giunti Editore, 2019.
ANEPETA L., <i>Timido, docile, ardente. Manuale per capire ed accettare</i> , Franco Angeli, Milano, 2013 |
| 5 | StAtt | BOWLBY J., MAGNINO M., <i>Una base sicura. Applicazioni cliniche della teoria dell'attaccamento</i> , 1996
Mikulincer M., Shaver Philip R., <i>L'attaccamento in età adulta. Struttura, dinamiche</i> , LAS, 2013.
Pazzagli C., Manaresi F., <i>Circolo della sicurezza. Attaccamento genitore-bambino</i> , Cortina Raffaello, 2016. |
| 6 | PS | FREUD S., <i>Al di là del principio del piacere</i> , Newton, 1949 |
| 7 | SAM | DILTS R., HALLBOM T., SMITH S., <i>Convinzioni e PNL. Capire e migliorare</i> , Astrolabio, 1990.
DILTS R., <i>Cambia le tue convinzioni con la PNL</i> , Formato Kindle |
| 8 | Int | GOLEMAN D., <i>Intelligenza emotiva</i> , Rizzoli, 2011.
D'AMICO Antonella, <i>L' intelligenza emotiva e metaemotiva</i> , Il Mulino, 2018 |
| 9 | SP | GIANNONE A., <i>Valori fondanti ed etica per la società della globalizzazione</i> , Mazzanti Libri, Venezia, 2012 |
| 10 | Tip | SATIR V., BANDLER R., GRINDER J., <i>Il cambiamento terapeutico della famiglia</i> , Borla, 1980
SAMMARCO R., RAMUNNI F., VERTERAMO M., <i>La psicologia subliminale</i> , 2016.
FANELLI V., <i>I Poteri Segreti della Comunicazione Empatica</i> , Essere Felici, 2012 |
| 11 | MdiD | American Psychiatric Association, <i>DSM-IV-TR. Manuale diagnostico e statistico dei disturbi mentali</i> , 1997. |
| 12 | R.LV | GALIMBERTI U., <i>Dizionario di psicologia</i> , Ed. UTET, Torino, 1992. |
| 13 | AC | APA, <i>DSM-IV-TR. Manuale diagnostico</i> , 1997, Vedi: Disturbo Oppositivo Provocatorio. |
| 14 | LE | WATZLAWICK P., DILTS R., GRINDER J., <i>Programmazione Neuro Linguistica</i> , Astrolabio, 1982
WATZLAWICK P., HELMICK BEAVIN J., JACKSON Don D., <i>Pragmatica della Comunicazione Umana</i> , 1978.
ELLIS A., <i>L'autoterapia razionale-emotiva</i> , Ed. Erickson, Trento, 1993. |
| 15 | CM | PIEVANI Telmo., GIROTTO V., VALLORTIGARA G., <i>Nati per credere</i> , Codice Edizioni, Torino, 2008. |
| 16 | CI | BIEDERMAN Irving, Art.: <i>Piacere percettivo e cervello: una nuova teoria spiega perchè il cervello brama ...</i> |
| 17 | SistM | FREUD S., <i>L'interpretazione dei sogni</i> , Astrolabio, Roma, 1900.
JUNG Carl G., <i>Psicologia dell'inconscio</i> , Boringhieri, 1965.
ROCHE DE COPPENS R., <i>I livelli della coscienza</i> , edizioni l'Età dell'acquario, 1993. |
| 18 | CNV | BENEMEGLIO S., <i>Corsi in video, base e specializzazione</i> , Cid, Milano, 1995.
PACORI M., <i>I segreti del linguaggio del corpo</i> , 2019
ANOLLI, L., <i>Fondamenti di psicologia della comunicazione</i> , Ed. Il Mulino, Bologna, 2006.
BOCA S., BOCCHIARO P., SCAFFIDI ABBATE C., <i>Introduzione alla psicologia sociale</i> , Il Mulino, BO, 2003.
BUONAIUTO M., FRIDANNA M., <i>La Comunicazione Non Verbale</i> , Carocci Editore, Roma, 2012.
EMILIANI F., ZANI B., <i>Elementi di psicologia sociale</i> , Ed. Il Mulino, Bologna, 1998. |
| 19 | Pir | (Progetto mio) |
| 20 | LivUm | MARQUIER A., <i>Usare il cervello del cuore</i> , Amrita editore, 2009 |
| 21 | Fram | FISCHER J., <i>Guarire la frammentazione del sé</i> , Raffaello Cortina Editore, 2017.
APA, <i>DSM-IV-TR. Manuale diagnostico</i> , 1997, Vedi: Disturbo Post-Traumatico da Stress (PTSD).
STONE H., STONE S., <i>Il dialogo delle voci</i> , Amrita Edizioni, 1999. |
| 22 | Autolng | TRIVERS Robert L., <i>La follia degli stolti. La logica dell'inganno e dell'autoinganno</i> , Einaudi, 2013
CONTI I., <i>Autoinganni. Per non essere più vittime dei tranelli che ci costruiamo</i> , Franco Angeli, 2012.
The Arbinger Institute, <i>Leadership e autoinganno. Come uscire dalla scatola</i> , Piccin-Nuova Libreria, 2014.
HEALTH Central, <i>Pseudologia Fantastica: As God Intended The Raw Vegan</i> , Vol. 1,2,3, Raw Power, 2019,
LESLIE I., Bugiardi nati. <i>Perché non possiamo vivere senza mentire</i> , Bollati Boringhieri, 2016.
MECHLER B., <i>Circondati da Psicopatici</i> , Macro Edizioni, 2017. |

Conclusione

Ogni cosa è migliorabile e spero che pur con mille imperfezioni, io sia riuscito a “far passare” i concetti: è la sintesi di questi 30 anni di approfondimenti. La decodifica dei bisogni emotivi nella coppia e di questi argomenti (ne ho scelti soli 22 su tanti), si potrebbe dire che rappresenta l'ultima frontiera dei legami invisibili che ci uniscono (e ci dividono).

Per verificare la coerenza e la validità di ognuno degli argomenti dei capitoli, servirà tempo e riflessione. Se sarò riuscito “far vedere” la validità degli argomenti, dopo qualche tempo inizierete a dividere le persone tra estroversi ed introversi (che è solitamente il più facile), poi tra dominanti e sottomessi, poi accordanti e contrarianti e quando arriverete a fare delle ipotesi sui pensieri principali, lì si che ci sarà da divertirsi. Col tempo e abbastanza allenamento si “vedranno” queste cose in pochissimi minuti.

Ad esporre i concetti in ordine di importanza, sintetizzando, serve molto più tempo, ma si fa “risparmiare tempo a chi legge: ho tenuto molto a “strutturare le informazioni”. Darwin, in una sua lettera, diceva che della sua teoria se ne sarebbe parlato anche dopo un secolo dalla sua morte. Diceva: “...troppo forte è il potere del fraintendimento intenzionale, perchè sono argomenti che urtano qualcosa che è profondamente radicato nella mente delle persone...” (PP1 e Cap22).

Il capitolo 4 assieme al 12, sono indispensabili per capire il capitolo 10. Il capitolo 10 assieme principalmente al 2 e 1, (ma anche al 6, 3, 8), serviranno a capire un mio prossimo libro, una ricerca che ho fatto sui sosia che già completato a sufficienza: a grandi linee l'ipotesi è che ci sono un numero limitato di “stampini umani”, circa 100, per ognuno dei 2 sessi. Penso che forse è possibile che la psicologia possa ancora riservare qualche bella sorpresa.

Le mappe e le facciate a colori, si possono scaricare sul sito www.frauli.it o sulle pagine Facebook.

In libri successivi potrò indicare tecniche che si possono applicare in vari contesti e per vari obiettivi. Queste tecniche sono tutte approfondimenti strategici dei 16 argomenti che qui si insegna a riconoscere.

Considero questo volume dedicato a chi avrà la capacità di “vedere” il modello “Psicologia delle Analogie” nella sua completezza.

Qualsiasi cosa è migliorabile, confido in un Vostro occhio “benevolo” nel valutare il tutto... Certamente non si potrà dire che questo libro è perfetto, ma spero che si possa dire che è pieno di osservazioni e considerazioni molto utili.

Il miglior augurio di felicità per ognuno di voi



Lo Psicologo Carlo Frauli è iscritto all'Ordine Regionale della Emilia Romagna al N. 7593 Sezione A. Iscritto

come Perito presso il Tribunale dei minorenni di Bologna, categoria Psicologi dal 1999.

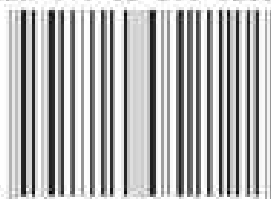


La Psicologia delle Analogie è nata con l'intento di creare una sintesi degli argomenti di psicologia che ogni persona deve sapere.

Evidenzia i tratti maggiormente importanti per la vita di tutti i giorni, soprattutto nelle relazioni di coppia.

Usa una terminologia il più semplice possibile ed attraverso la lettura della CNV (Comunicazione Non Verbale), ogni persona è aiutata a comprendere gli argomenti dei 22 capitoli, in se e negli altri.

ISBN 979-12-200-5212-2



9 791220 052122

29.90 Euro

O si domina o si è dominati

Elenco delle differenze importanti
Segnali non verbali e verbali per individuarli
Genesi all'interno della famiglia

Ogni persona ha un Pensiero Principale

Famiglia di origine
Famiglia acquisita
Carenza affettiva
Omosessualità
Sesso: Impotenza / Anorgasmia
Sesso: Eiaculazione Precoce
Sesso: Mancanza di desiderio
Sesso: perversioni varie
Realizzazione della Carriera
Accumulo di denaro
Disagio/patologia emotiva
Segnali non verbali e verbali per individuarli

Persone Benevoli e persone Malevoli

Come riconoscerle
Ecco cosa ti combinano:
Come partner
Come colleghi di lavoro
In un gruppo di volontariato o politico
Come titolare
Come amico/a
Come parente
In un gruppo sportivo
Genesi all'interno della famiglia o coppia
Segnali non verbali e verbali per individuarli

Linguaggio del Corpo

Estroversi ed introversi
Persone condizionabili facilmente e altre no
Masochisti e persone che vivono nel piacere
Persone che godono ad andare d'accordo ed altre a cui necessita una certa quantità di contrasto
Meccanismi di difesa