



## La Scala del Tono Emozionale

da *Il Manuale di Scientology*

ASSEGNAIMENTO >> 16. Leggi “Un test basato sulla Scala del tono”

### UN TEST BASATO SULLA SCALA DEL TONO

La caratteristica che permette di individuare con più precisione la posizione di una persona sulla Scala del tono, probabilmente è il suo modo di parlare.

Se una persona non parla apertamente e non è ricettiva nell’ascoltare, non può essere molto in alto sulla Scala del tono.

Nella colonna 10 del Quadro Hubbard della valutazione umana, “Modo di parlare/Modo di ascoltare”, ci sono caselle divise in due: una si riferisce appunto al modo di parlare, l’altra al modo di ascoltare. Può darsi che a qualcuno non venga in mente che la comunicazione è a due sensi, sia in uscita e in entrata. Osservando il modo in cui una persona ascolta e parla, si otterrà un’indicazione precisa della sua posizione sulla Scala del tono.

È interessante notare che usando questa colonna si può fare con qualcuno quella che chiamiamo “psicometria in due minuti”. La *psicometria* è la misurazione delle caratteristiche, delle capacità e dei processi mentali. La psicometria in due minuti consiste semplicemente nel cominciare a parlare con una persona partendo dal più alto livello di tono possibile – quindi in modo creativo e costruttivo – per poi ridurre gradualmente il tono della conversazione fino al punto in cui suscita una risposta.




Con la conversazione è possibile far salire una persona sulla Scala del Tono soltanto di circa mezzo punto.

Una persona reagisce meglio alla sua stessa fascia di tono, e con la conversazione è possibile farla salire soltanto di circa mezzo tono. Quando si fa questo tipo di “psicometria”, non si dovrebbe parlare per troppo tempo allo stesso livello di tono, non più di una frase o due, perché altrimenti si tende a innalzare leggermente il tono della persona, rovinando così l’accuratezza del test.



La psicometria in due minuti comincia annunciando qualcosa di creativo e costruttivo e guardando se l’interlocutore risponde in modo corrispondente; si continua con una conversazione casuale, magari



Reagendo con la noia alla collera di una persona, il tono di quest'ultima può essere innalzato.

parlando di sport, e osservando se la persona reagisce a questa. In mancanza di risposta, si comincia a parlare con tono antagonistico di cose che la persona conosce (ma naturalmente non della persona stessa) per vedere

se a questo punto si ottiene una risposta. Si prosegue poi con una frase o due di collera all'indirizzo di qualche situazione. Dopodiché si passa a qualche pettegolezzo malizioso per vedere se questo produce una reazione. Se anche questo non funziona, si fanno alcune affermazioni disperate e infelici. In qualche punto di questa carrellata, l'interlocutore sarà d'accordo col tipo di conversazione proposta, nel senso che risponderà in modo analogo. La conversazione potrà quindi continuare mantenendosi nella fascia di tono della persona che ha risposto, consentendo così di raccogliere informazioni sufficienti per fare una buona valutazione iniziale della sua posizione sul Quadro Hubbard della valutazione umana.

La psicomelia in due minuti può essere utilizzata anche con i gruppi. L'oratore che desidera avere una buona padronanza del proprio uditorio non deve parlare con un tono che sia superiore o inferiore di mezzo punto al tono medio degli ascoltatori. Se desidera innalzare il tono dell'uditorio, deve parlare a circa mezzo punto al di sopra del livello di tono generale. Usando la psicomelia in due minuti e osservando attentamente le reazioni dell'uditorio, un oratore esperto può scoprire – in due minuti, appunto – il tono generale degli ascoltatori, dopodiché non gli resta che adottare un tono leggermente al di sopra del loro.

La Scala del Tono e il Quadro della valutazione umana sono i mezzi più importanti che siano mai stati ideati per prevedere il comportamento umano. Utilizzate questi mezzi e saprete in qualunque momento con chi avete a che fare, chi frequentare, con chi stringere rapporti di amicizia e di chi potrete fidarvi.