TECNICHE DI MANIPOLAZIONE



COME COMPRENDERE E INFLUENZARE LE PERSONE CON CONTROLLO MENTALE, PNL E INTELLIGENZA EMOTIVA. IMPARA I SEGRETI DELLA MENTE UMANA E ASSUMI IL CONTROLLO NEI RAPPORTI PERSONA

Kevin Guess

TECNICHE DI MANIPOLAZIONE

COME COMPRENDERE E INFLUENZARE LE PERSONE CON

CONTROLLO MENTALE, PNL

E INTELLIGENZA EMOTIVA.

IMPARA I SEGRETI DELLA MENTE UMANA E ASSUMI IL CONTROLLO

NEI RAPPORTI PERSONALI.

© Copyright 2021 - Tutti i diritti riservati.

Il contenuto contenuto in questo libro non può essere riprodotto, duplicato o trasmesso senza il diretto permesso scritto dell'autore o dell'editore. In nessuna circostanza sarà attribuita alcuna colpa o responsabilità legale all'editore, o autore, per eventuali danni, riparazioni o perdite monetarie dovute alle informazioni contenute in questo libro. Direttamente o indirettamente.

Avviso legale:

Questo libro è protetto da copyright. Questo libro è solo per uso personale. Non è possibile modificare, distribuire, vendere, utilizzare, citare o parafrasare alcuna parte o il contenuto di questo libro senza il consenso dell'autore o dell'editore.

Avviso di esclusione di responsabilità:

Si prega di notare che le informazioni contenute in questo documento sono solo a scopo educativo e di intrattenimento. È stato compiuto ogni sforzo per presentare informazioni accurate, aggiornate e affidabili e complete. Nessuna garanzia di alcun tipo è dichiarata o implicita. I lettori riconoscono che l'autore non si impegna a fornire consulenza legale, finanziaria, medica o professionale. Il contenuto di questo libro è stato derivato da varie fonti. Consultare un professionista autorizzato prima di tentare qualsiasi tecnica descritta in questo libro.

Leggendo questo documento, il lettore accetta che in nessuna circostanza l'autore è responsabile per eventuali perdite, dirette o indirette, subite a seguito dell'uso delle informazioni contenute in questo documento, inclusi, ma non limitati a, - errori, omissioni o inesattezze .

Sommario

introduzione

Capitolo 1: I pilastri della manipolazione

1. *Usano lo storytelling*
2. *Conoscono il loro pubblico*
3. *Mostrano e non dicono dove possibile*
4. *Sono ragionevoli*
5. *Fanno appello all'emozione*
6. *Guardano il linguaggio del corpo del pubblico*
7. *Usano domande importanti*
8. *Si assicurano di mantenere il corso dei loro argomenti*
9. *Assumere il ruolo di consulente*
10. *Capacità di ascolto*
11. *Empatia*
12. *Supponendo la vendita*
13. *Fiducia*
14. *Creare una mentalità di scarsità*
15. *Onestà (dove possibile)*
16. *Curiosità*
17. *Adattabilità*
18. *Abilità comunicativa*
19. *Escalation*
20. *Preparazione per le obiezioni*

Capitolo 2: Psicologia della manipolazione

Suggerimenti su come sviluppare la psicologia:

Capitolo 3: Come funziona la manipolazione

Capitolo 4: Manipolazione attraverso la PNL

Capitolo 5: Controllo mentale e lavaggio del cervello

Capitolo 6: Comprendi le persone che usano l'intelligenza emotiva

Capitolo 7: Metodi di manipolazione avanzata: Love Bombing, Foot-In-The-Door, NLP Mirroring

Capitolo 8: Strategie di manipolazione sociale

Scenario uno: effettuare una vendita

Scenario due: andare ad un appuntamento

Scenario tre: ottenere una promozione

Capitolo 9: Migliora la relazione utilizzando la manipolazione

Capitolo 10: Come riconoscere un manipolatore

Capitolo 11: Come superare una manipolazione

Capitolo 12: Ipnosi e manipolazione

Capitolo 13: La bellezza di analizzare con successo gli altri

Conclusione

introduzione

Riconosciamo che a volte le parole che escono dalla nostra bocca non sono le migliori e ci sentiamo in colpa subito dopo averle pronunciate. Tuttavia, ci sono quelle persone nel mondo che controllano emotivamente e manipolano. Useranno comportamenti passivo-aggressivi per ottenere ciò che vogliono e continueranno a usare questi comportamenti per impedirti di dire o fare qualcosa che non gli piace. Molte volte, potresti anche non renderti conto che l'altra persona sta usando questo tipo di comportamento perché è molto brava a ingannarti e mantenere nascoste le informazioni. Ciò spesso porta la vittima a lasciare la situazione un po 'confusa su ciò che è accaduto.

D'altra parte, ci sono alcuni manipolatori emotivi che usano più forza e sono più espliciti nelle loro tattiche.

Useranno tattiche che ti lasceranno vergognoso, nella paura, o utilizzano viaggi di colpa, e spesso la vittima si sentirà immobilizzata e stordita. Questo è esattamente ciò che il manipolatore vuole che provino. Se la vittima è stordita e non è in grado di rispondere, può andarsene vincitrice e ai loro occhi è sufficiente.

In ogni caso, la manipolazione emotiva può rovinare la mente della vittima. Più a lungo la vittima è esposta a questo, maggiore sarà la fiducia e il potere che il manipolatore acquisirà e migliore sarà la manipolazione. Questo tipo di manipolazione può facilmente distruggere una relazione perché tutto il rispetto, l'intimità e la fiducia crolleranno. Questo è vero se questo tipo di manipolazione si verifica in una relazione intima, una relazione professionale o altri tipi di relazioni.

La manipolazione mentale è forse una delle forme più comuni di manipolazione che le persone cercheranno di usare su di te. Come risultato della frequenza con cui si verifica, può essere piuttosto difficile sapere quando un comportamento dovrebbe essere considerato manipolazione mentale o meno.

In poche parole, pensa alla manipolazione mentale come a giochi mentali, giochi mentali che le persone proveranno a giocare con te. Alcune persone proveranno a giocare a questi giochi in qualsiasi occasione hanno, non importa chi sei e non importa le conseguenze che potrebbero affrontare a causa del loro comportamento, specialmente nella forza lavoro, conosciamo tutti qualcuno che proverà a baciare il capo o mettere per farti sembrare più attraente.

Le persone saranno più in grado di trarre vantaggio da te e utilizzare questi trucchi se non sei consapevole di cosa dovresti cercare.

Questo è il motivo per cui è importante prestare attenzione alle sottigliezze della manipolazione mentale ea cosa cercare in questi piccoli stadi in cui le persone si mettono quando cercano di ottenere ciò che vogliono. La tua difesa numero uno contro tutti questi sottotipi di manipolazione è sapere cosa cercare negli individui che li usano, più importante capire la manipolazione mentale e tutte le tecniche che la comprese.

I manipolatori seguono un modello

La buona notizia è che la maggior parte di queste tattiche seguono tutte uno schema simile nel modo in cui funzionano e di conseguenza, una volta comprese alcune, diventa molto più facile comprenderle tutte come gruppo. Questo sarà l'obiettivo principale di questo capitolo, che tipo di forme può assumere la manipolazione mentale, come si nasconde e cosa fare quando gli incontri.

Con ogni forma di manipolazione menzionata si costruisce quella successiva e così via. L'ultimo passaggio per sapere cosa fare quando incontri la manipolazione è forse il più difficile perché.

La ragione della sua difficoltà deriva dal fatto che una comprensione approfondita è la componente più necessaria per disinnescarla e può essere difficile da avere. Ma una volta acquisita questa conoscenza, forse puoi anche usarla per te stesso reddito certe situazioni per cercare altri di ottenere qualcosa di difficile pacificamente o per fare soldi. Prendi il settore immobiliare, ad esempio, la maggior parte di ciò che spingerà qualcuno ad acquistare una casa di solito non è sempre se ha i materiali di costruzione più recenti e migliori, ma le cose che "contano" per loro queste cose che contano si basano su semplici primitivi le emozioni e gli agenti immobiliari lo sanno.

Capitolo 1: I pilastri della manipolazione

1. Usano lo storytelling

Essere in grado di legare le storie a fatti logici è un brillante uso tattico da parte di un avvocato perché è più probabile che il cervello si diverta ad ascoltare una storia e ad assorbire il punto sollevato, più di quanto lo sarà quando viene inondato da una raffica di fatti e statistiche.

Le storie spesso aggirano la parte logica del cervello e inducono a pensare più con le proprie emozioni di quanto non lo faranno i fatti e questo è ciò che si desidera quando si cerca di stabilire un caso forte per te stesso. Fai solo attenzione a qualcuno che cerca di usare questa tattica contro di te e ti fa cadere in una brutta discussione a causa del fatto che attira la tua mente logica nello stato quasi ipnotizzato che deriva dall'essere assorbiti da una buona storia.

Aumenta la tua suggestionabilità e riduce la tua capacità di concentrarti sui fatti.

2. Conoscono il loro pubblico

I grandi avvocati si impegnano a fare controlli sui precedenti dei potenziali giurati e giudici con cui avere un che fare e fare del loro meglio per assicurarsi di poter controllare chi è selezionato per partecipare ai loro casi. Se riescono a controllare quell'elemento, cercano di adattare i loro argomenti, i casi e il modo generale di comunicare al pubblico a cui presenteranno.

Non sai mai quando potresti trovarti in una situazione in cui devi comunicare in modo efficace con persone che non sono abituate al tuo solito stile. È fondamentale che tu sappia il più possibile delle persone con cui parli se vuoi convincere a venire dalla tua parte. Vuoi imparare a comunicare con loro al loro livello ed evitare il rischio di non ottenere ciò che desideri a causa di piccoli problemi di comunicazione e incomprensioni.

3. Mostrano e non dicono dove possibile

La mente è più attratta da storie e immagini che da soli fatti puri. Spesso sono più interessanti e più facili da assorbire per il cervello rispetto a date, studi e statistiche. I migliori avvocati sanno meglio di chiunque altro e usano un proprio vantaggio. Presenteranno prove ove possibile, invece di limitarsi a farvi riferimento. Continueranno a farvi riferimento, anche se il pubblico sa che è lì, per continuare a rafforzare la `` veridicità " dei loro casi e ristabilire se stessi come autorità in quella specifica

incontro in quanto hanno prove visive di verità inconfutabile.

Sii consapevole di qualcuno che continua a insistere su una prova che potrebbe averti mostrato. Mettilo in discussione nonostante lo veda. Assicurati di non cadere nel vecchio trucco del depistaggio solo per essere fuorviato da un malvagio manipolatore.

4. Sono ragionevoli

Ci sono momenti in cui scavare nei talloni e bloccare la mascella può giocare contro di te anche quando sei nella giusta. I grandi avvocati lo sanno e possono ricalibrarsi per adattarsi all'interazione e aumentare le possibilità che ottengano ciò che vogliono.

Puoi considerare di farlo nella tua vita in cui trovi piccoli punti in cui sei d'accordo con il tuo avversario per abbassare le sue difese. Una volta abbassata la guardia, puoi tornare indietro e mostrare loro la logica dal tuo punto di vista.

Questa può essere un'ottima tattica poiché le persone hanno maggiore probabilità di scavare i talloni quando sembra che la forza sia l'unica via d'uscita, quindi cambiare improvvisamente il gioco su di loro può confonderle nel pensare che stanno ottenendo ciò che vogliono (per essere comprese dagli altri) mentre li stai segretamente intrappolando nella tua trappola da un'angolazione diversa.

5. Fanno appello alle emozioni

Non c'è niente di più forte che essere in grado di usare le emozioni per mantenere qualcuno fuori equilibrio e fargli mangiare dal palmo della tua mano. Gli avvocati lo fanno spesso facendo arrabbiare i testimoni sul banco dei testimoni per farli scivolare nella loro testimonianza, se gli va bene; far sentire in colpa una giuria per un imputato, che sia o meno colpevole; fare in modo che i potenziali clienti si fidino di loro, che sia nel migliore interesse del cliente o meno.

Assicurati di mantenere sempre la testa e usa le emozioni del tuo avversario contro di lui ove possibile. Vincere o perdere giochi nei di manipolazione spesso si riduce alle emozioni più che ai fatti. Sia che tu stia cercando di convincere o impedirti di essere convinto, tenere sotto controllo le tue emozioni assicurandoti che il tuo obiettivo non lo sia, sarà il fattore decisivo per te che ti allontani come vittima o vincitore in questo tipo di giochi insidiosi.

6. Guardano il linguaggio del corpo del pubblico

Il linguaggio del corpo è spesso un enorme fattore decisivo nel modo in cui le persone ti vedono e nel modo in cui comunicano. Vedrai spesso i migliori avvocati cambiare la loro spavalderia in base alla situazione in modo che il loro messaggio venga comunicato su più livelli. Inoltre, il linguaggio del corpo attinge ai neuroni specchio delle persone e può usare il loro istinto di imitazione contro di loro.

Rispecchiare il linguaggio del corpo di qualcuno può farli sentire accettati o leggermente intimiditi, come se stessi leggendo le loro menti. Vedere qualcuno che ti rispecchia è spesso un segno che è più probabile che creda a quello che stai dicendo. Altre volte, vuoi usarlo per vedere come le persone si sentono per te e reagire di conseguenza se necessario.

Le abilità nel linguaggio del corpo possono essere uno strumento per leggere la mente e controllare le emozioni.

7. Usano domande importanti

Le domande principali sono la tecnica preferita di molte persone nel settore legale perché consente loro di controllare le prospettive, che possono vincere o perdere casi e futuri clienti.

Se qualcuno ti chiede: "quanto odi l'hockey?" Non ti danno la possibilità di apprezzare l'hockey. La domanda presuppone già che tu sia d'accordo con la persona che lo chiede e richiede semplicemente il grado in cui sei d'accordo per dimostrare che sei dalla sua parte.

Fai attenzione alle persone che usano domande come questo contro di te. Questa tattica può farti non realizzare che sei stato attirato nella trappola di accettare una premessa che non è vera per te. La persuasione non riguarda giusto o sbagliato, si tratta di vincere.

8. Si assicurano di mantenere il corso dei loro argomenti

Non vedrai spesso avvocati esperti essere messi da parte nel tentativo di difendere i non argomenti o anche la propria dignità a meno che il caso non dipenda da questo. I migliori di loro faranno sempre un punto per mantenere il corso della loro discussione mentre cercano di far inciampare la loro opposizione con i dettagli dei propri argomenti.

Questa è una lezione cruciale da imparare se vuoi essere più convincente nel tuo

Propria vita. Vuoi essere in grado di rendere le tue dichiarazioni e le tue argomentazioni stabili e concrete mentre destabilizzano sottilmente quelle del tuo avversario. Vuoi che abbandonino il loro gioco per giocare al tuo. Una volta che li fai giocare, ti sei assicurato la vittoria. Tutto quello che devi fare è tenerli nel tuo mondo.

9. Assunzione del ruolo di consulente

I migliori venditori non si imbattono mai come se stessero cercando di venderti qualcosa subito. Si avvicinano come se fossero il tuo consulente, guidandoti a trovare il prodotto migliore per te.

Questo è il modo migliore per evitare di mettere in difficoltà il tuo cliente o cliente e aumentare le possibilità che acquistino qualcosa. Guarda attentamente l'approccio della prossima persona che cerca di venderti qualcosa e nota come usa questa tecnica per cercare di metterti a tuo agio e renderti più suggestionabile.

10. Capacità di ascolto

I migliori venditori sanno ascoltare attentamente i minimi dettagli che potrebbero aiutarli a concludere l'affare. Potrebbe essere un segno di esitazione, fiducia in tutto ciò che dice loro se sei un obiettivo su cui dovrebbero dedicare il loro tempo e come dovrebbero sapere se è ora di andare avanti.

Di solito, siamo noi a fornire a questi venditori tutte le informazioni di cui hanno bisogno per gestirci meglio. Tutto quello che di solito devono fare è ascoltare mentre rispondiamo troppo a domande semplici e ci tradiamo.

11. Empatia

Un venditore che può mettersi sotto la pelle di un potenziale cliente ha spesso maggiori probabilità di avere vendite più elevate perché è in grado di costruire un rapporto molto migliore con le persone con cui interagisce e di farle sentire al sicuro.

Considera questa tecnica la prossima volta che incontri un venditore che consideri particolarmente simpatico. Potrebbero aver usato un senso di empatia per confortarti nell'acquistare qualcosa che potresti non aver voluto in primo luogo.

12. Supponendo la vendita

I venditori in questi giorni non ti chiedono più se vuoi acquistare il loro prodotto o meno. Il più delle volte ti chiederanno i tuoi dati e ti chiederanno di firmare sulla linea tratteggiata come se avessi già accettato di effettuare l'acquisto.

Questo spesso induce molte persone ad acquistare cose poiché non si rendono conto di essere indotte a comprare qualcosa fino a quando non stanno già firmando. Questa tattica è utile anche perché toglie la scelta all'acquirente e la mette nelle mani del venditore.

13. Fiducia

È molto più probabile che le persone comprino con i loro sentimenti che con la testa, quindi un venditore fiducioso può essere molto efficace perché è più probabile che le persone vogliano fidarsi di loro semplicemente a causa del loro comportamento fiducioso.

È naturale voler seguire l'esempio di qualcuno quando sembra che sappia esattamente dove sta andando. I venditori utilizzano queste informazioni al meglio avviando la vendita con un linguaggio del corpo sicuro che ti coinvolge anche prima che le parole siano state pronunciate.

14. Creare una mentalità di scarsità

I migliori venditori sanno che la scarsità e la novità spesso svolgono un ruolo enorme nel modo in cui diamo valore alle cose. Usano queste informazioni per sembrare il loro prodotto più prezioso, pensando ai clienti che questo è il miglior affare che potranno mai ottenere. Lo rafforzano ulteriormente facendo pensare ai clienti che l'offerta rimarrà valida solo per un tempo limitato perché questa è l'ultima, o anche un altro cliente ha mostrato interesse ad acquistarla.

Prenditi sempre il tuo tempo per sapere quando questa pressione ti viene applicata o come potresti applicarla a una vittima ignara.

15. Onestà (dove possibile)

Una delle tante tattiche che i venditori hanno in comune con gli avvocati è la loro capacità di manipolare la verità. Sanno come omettere certe verità o semplicemente piegare la verità ove possibile per assicurarti di vedere l'immagine nel modo in cui vogliono che tu veda.

Diranno la verità ove possibile e la eviteranno se necessario. Finché ne trarrà vantaggio, giocheranno con la verità, il più possibile, produce un senso di negabilità plausibile. In questo modo possono esercitarsi

inganno senza mentire. Fuggono su un tecnicismo.

16. Curiosità

I grandi venditori usano spesso domande che sembrano semplici per ottenere ciò che vogliono da te. Possono mascherare queste domande come semplice curiosità, ma di solito gettano le basi per indurti a comprare ciò che vogliono.

Nel gioco della persuasione, l'informazione è re. Più conosci un bersaglio, più munizioni hai per aggirare la loro mente razionale e fare appello alle loro emozioni. Nessuna parola deve essere sprecata e tutte le informazioni devono essere apprezzate.

17. Adattabilità

I migliori venditori che tu abbia mai incontrato si comportano spesso come camaleonti. Ti osserveranno e cambieranno tutti i dettagli su se stessi di cui hanno bisogno per entrare nella tua pelle e attirarti. Plasmano il loro discorso di vendita intorno a te.

Farti sentire abbastanza a tuo agio da ascoltare e dedicare loro sempre più tempo è una tecnica di vendita classica che assicura che niente di così piccolo come convinzioni, stati d'animo e / o ideologie impedisca di ottenere ciò che vogliono, i tuoi soldi.

18. Abilità comunicativa

È fondamentale che un venditore abbia il dono della parlantina e sia veloce in piedi perché i clienti passeranno più tempo ad ascoltare il modo in cui un venditore parla più che il contenuto effettivo del loro discorso.

Quindi, scoprirai spesso che i migliori venditori apporteranno cambiamenti nel modo in cui usano il linguaggio per attirare meglio chi si trova di fronte a loro in quel momento.

19. Escalation

L'escalation è un'ottima tattica che ti porta lentamente dal reparto vendite all'ufficio dove i documenti attendono la tua firma. Si tratta di riempirsi lentamente le mani di cose o di orchestrare attentamente il tour in modo da finire finalmente in ufficio, isolati e comodi.

Funziona bene anche dopo la vendita quando si potrebbe chiamarti e seguire o

forse anche provare a ottenere nuovi contatti tramite te. L'escalation lenta mette il cliente abbastanza a suo agio da non accorgersi che le cose non si muovono al ritmo previsto.

20. Preparazione per le obiezioni

Come per qualsiasi cosa nella vita, la preparazione è fondamentale. Prepararsi a possibili obiezioni è comune tra i migliori avvocati e venditori. Questo è un ottimo modo per stabilire e rafforzare la tua posizione di esperto di cui avere fiducia in questo dato campo.

I venditori si assicurano di darti la sensazione di sapere più di te e una volta che ti è entrato in mente, diventa della massima importanza che mantengano quella veste avendo tutte le risposte alle tue domande.

Capitolo 2: Psicologia della manipolazione

Ci sono varie di emozioni più alcuni tentativi di letteratura esistente di confrontare le emozioni con i sentimenti nel tentativo di giustificare quale di entrambe precede l'altra.

Prendendo in considerazione tutte le informazioni ei punti di vista, possiamo definire le emozioni su tre diversi livelli.

- Fisicamente: i sentimenti sono reazioni dalle sezioni sottocorticali del cervello in risposta a stimoli. Queste reazioni generano risposte biochimiche all'interno del tuo corpo cambiando così la propria condizione fisica. Possono a loro volta costringere una persona ad agire su qualsiasi questione che suscita le emozioni in modo minaccioso o divertente. Per questo motivo, sono visti anche come parte degli istinti di sopravvivenza umana.
- Mentalmente: le emozioni sono risposte normali che danno origine a determinati pensieri e circostanze della mente, cambiando il proprio stato d'animo rispetto agli stimoli. Per questo motivo, i nostri pensieri sono influenzati dalle emozioni prima ancora di poterle pensare spesso! Risale anche al ricordo di come qualcuno o una materia ti ha fatto sentire mentre lo spazio della memoria emotiva viene immagazzinato per te a cui pensare mentalmente lungo la strada.
- Emotivamente: questo sembra ovvio, tuttavia la componente emotiva delle emozioni è di solito stranamente la parte più difficile da afferrare per la maggior parte delle persone! Esiste dentro di noi al di là degli elementi fisici e mentali da qualche parte. Questo è il principale dell'emozione stessa; cosa proviamo, come viviamo e il ruolo che questi sentimenti giocano nelle nostre vite. Semplicemente, è la condizione emotiva generale dell'essere.

I sentimenti creano un ciclo di risposta infinito tra il tuo corpo fisico e il cervello nel bene e nel male. Possono controllare le tue attività o aiutarti a migliorarle: tutto dipende dalla tua relazione personale con loro e dal tuo stato emotivo. Nel complesso, i sentimenti sono risposte a diverse circostanze che vanno ben oltre le caratteristiche fisiche delle sostanze chimiche che si rilasciano all'interno del corpo.

I sensi emotivi variano tra l'allegria, lo shock e l'ansia, al dolore, all'odio e alla rabbia. Sebbene i sentimenti siano una parte importante della vita umana, possono influenzare la tua condotta personale e, a volte, puoi rischiare di attaccare sentimenti a tutto.

Sebbene queste abilità siano essenziali per il posto di lavoro, ti aiuteranno a migliorare le tue relazioni anche al di fuori del lavoro. Per costruire e perfezionare la tua intelligenza emotiva devi iniziare a prestare ancora più attenzione alle emozioni, tue e altrui, iniziare a prestare più attenzione e parlare di meno e fare uno sforzo per diventare più disponibile al punto di vista degli altri.

Suggerimenti su come sviluppare la psicologia:

Cerca di capire gli altri

Sfortunatamente, la maggior parte di noi è spesso troppo occupata per il trattamento. La vita è diventata estremamente complicata e competitiva, per questo motivo, mantenere la testa fuori dall'acqua è normalmente una sfida, oltre a condividere con gli altri le poche energie o il tempo che hai a disposizione.

Inoltre, nella cultura occidentale, così come nelle società dove c'è un alto turnover di persone e personale che si muove costantemente, cambiando lavoro e città in cui vivono regolarmente, la maggior parte delle associazioni è basata sull'interesse. Per comprendere le motivazioni ei sentimenti di qualcun altro, devi essere disposto a dedicare la tua mente e la tua attenzione indivisa a quella persona. Devi davvero voler capire il loro comportamento e il loro atteggiamento, ascoltare attentamente tutta la notte se necessario, accontentarti di loro o diventare triste con loro.

Questo è spesso particolarmente difficile nel caso in cui lavori con qualcuno che è pieno di rabbia o frustrazione di lunga data. Quindi, sebbene l'empatia possa essere sviluppato con perseveranza e grandi capacità di ascolto, le persone che sono naturalmente premurose e compassionevoli saranno le più empatiche.

Pensalo prima di parlare

Una volta identificata la tua emozione e saputo cosa l'ha innescata, prenditi del tempo per comprenderla e “elaborarla”, prima di rispondere ad essa. Fondamentalmente,

lascia che affondi prima di reagire. Se sei sopraffatto dalle emozioni, potrebbe essere utile chiederti perché ti senti nel modo in cui ti senti. Quando sai perché qualcosa ha prodotto ti senti arrabbiato, tradito o imbarazzato, diventa molto più facile decidere quale dovrebbe essere il passo successivo.

Scopri l'importanza dell'autogestione

Se capisci come identificare, controllare ed esprimere le tue emozioni, dovresti capire come usarle nei modi più efficaci nelle situazioni. Molte persone sottovalutano l'importanza di esprimere i propri sentimenti in modo adulto. Come ignorare o reprimere le emozioni fa male alla salute, così è esagerare, cioè esprimere emozioni senza la considerazione di come possono influenzare gli altri.

Quindi, continua a ricordare a te stesso che sebbene le emozioni trattenute creino tensione, sia esternamente che internamente, quelle espresse in fretta e senza pensare sono come sparare senza mirare. Il modo migliore per migliorare la tua autogestione è avere un autocontrollo psicologico maggiore e lavorare costantemente per migliorare la tua integrità.

Capitolo 3: Come funziona la manipolazione

Il linguaggio del corpo è un potente strumento necessario per padroneggiare come manipolare le persone. Se riesci a capire onestamente come funziona il linguaggio del corpo ed essere in grado di analizzarlo, avrai il controllo dell'altra persona, anche se in modo tattico.

Il modo in cui il linguaggio del corpo funziona come una bussola ti dice cose molto importanti su come si sente la persona e cosa sta pensando nel presente. Queste informazioni ti aiuteranno a capire come si sentono riguardo al loro ambiente e cosa sta succedendo intorno a loro, così come si sentono su di te e sulle loro interazioni con te o con chiunque altro con cui potrebbero condividere interazioni.

Conoscere queste informazioni significa che hai un incredibile vantaggio quando si tratta di interagire con la persona. Con esso, ora sai quando dovresti avvicinarti a loro e come, quali strategie di manipolazione e persuasione dovresti usare, quale formulazione probabilmente funzionerebbe meglio su di loro e persino il momento esatto in cui dovresti essere in grado di ribaltarli completamente a tuo favore.

Come puoi chiaramente vedere, il linguaggio del corpo è una bussola essenziale per aiutare a manipolare efficacemente le persone. Questo è il primo passo prima di muoverti verso qualsiasi altra cosa. Per questo motivo, è fondamentale che tu comprenda la "formula della lettura" o come valuteresti i tre tipi di linguaggio del corpo che leggerai sulla persona di fronte a te. Questa formula è di base e può anche essere creata in una frase facile da ricordare, proprio come quella che usi per ricordare i tre passaggi della manipolazione.

Come ora sai, il linguaggio del corpo di base è la parte del linguaggio del corpo che stai leggendo per ottenere una comprensione generale di ciò che una persona sta pensando e provando in questo momento. Questa è la prima cosa che vuoi leggere prima di avvicinare una persona o iniziare a manipolarla, poiché questo ti darà una comprensione di dove si trova e quale percorso devi prendere per arrivare dove vuoi andare. Dopo aver acquisito questa comprensione generale, in genere non vuoi ritrovarti concentrato eccessivamente sul linguaggio del corpo di base.

Quando stai leggendo segnali complessi del linguaggio del corpo, vuoi guardare

due aree principali: le mani ei piedi. La posizione e le azioni intraprese con queste due parti del corpo ti diranno più che in qualsiasi altra parte del corpo.

Leggendo i segni che ti vengono dati dalle mani e dai piedi, puoi avere un'idea di ciò che la persona sta pensando e di come si sente. In generale, vuoi osservare i movimenti che si trovano nelle mani e nei piedi durante la conversazione con la persona con cui stai parlando e che vuoi manipolare. Usali per determinare se stai guidando con successo la persona nell'emozione in cui hai bisogno che sia dentro affinché avvenga la manipolazione, o se devi adattare la tua tattica per portarla lì. Presta loro attenzione durante il corso dell'intera conversazione, specialmente quando usi una tattica di manipolazione specifica. Questi segnali complessi agiranno come una forma di bussola per guidarti passo dopo passo nella conversazione, nei loro termini che sono segretamente orchestrati da te.

Analizziamo alcuni dei possibili modi in cui una persona può manipolare gli altri usando il suo linguaggio del corpo.

Manipolazione rispecchiando l'altra persona

Quando cambi consapevolmente e deliberatamente il tuo linguaggio del corpo per adattarlo alla classe di un'altra persona e ti comporti persino come la persona imparando il tono della voce, la postura, le espressioni facciali, comprese le microespressioni. Questa è semplicemente una mimica o un'imitazione volta a impressionare qualcun altro.

Tuttavia, questo processo potrebbe essere rischioso perché l'altra persona potrebbe venire a sapere che stai solo cercando di fare una falsa impressione e potrebbe costarti la relazione o altri dettagli preziosi. È meglio mantenere il tuo linguaggio del corpo naturale piuttosto che rispecchiare i tratti di un'altra persona, che alla fine ha il potenziale di ritorcersi contro, lasciandoti a pezzi.

Emozionanti e accattivanti le loro emozioni

Questo passaggio è un metodo utile per manipolare facilmente le persone stimolando e affascinando i loro menti attraverso le loro emozioni. Scoprire il problema che turba il loro cuore e usarlo come esca per indurli a fare ciò che sarà un vantaggio per te.

Fai in modo che le persone ti piacciano

Potresti chiedermi, cosa devo fare per rendere le persone come me? Indipendentemente dagli intrighi e dalle tattiche che vuoi usare per manipolare le persone, potrebbe non essere così

lavora se non gli piaci naturalmente. Pertanto, sforzati di renderti una persona simpatica. Il personaggio è uno dei criteri che indurrà le persone ad accettare rapidamente e in modo credulone qualunque cosa tu dica loro. Tuttavia, ricorda che il tuo obiettivo finale è far funzionare tutto a tuo vantaggio, niente di meno.

Presentati come una persona degna di fiducia

La fiducia è la cosa cruciale in ogni relazione. Se il tuo amico non si fida di te, non ti invierà dettagli salienti. Uno dei criteri per conquistare la fiducia del tuo amico è condividere con lui o lei una questione molto privata e questo gli farà aprire il suo cuore anche per te. Con questo gesto, puoi conquistare la fiducia del tuo partner, poiché è pronto a confidarsi con te.

Usa le tue emozioni per manipolarle

Il primo passo per analizzare qualcuno è analizzare il loro linguaggio del corpo. Il linguaggio del corpo è qualcosa che praticamente ogni maestro manipolatore ha imparato a leggere, ed è essenziale che anche tu impari come. Il linguaggio del corpo è un livello di linguaggio che usiamo per comunicare oltre la parola parlata. Probabilmente in passato ne hai sentito parlare e forse hai anche imparato a conoscere il linguaggio del corpo. Tuttavia, è fondamentale che tu capisca come leggere il linguaggio del corpo dal punto di vista di un manipolatore se vuoi analizzare efficacemente una persona.

Imposta una linea di base

Quando hai una linea di base sulle persone, leggere il linguaggio del corpo e altri indizi non verbali diventa più accurato. Sintonizzati completamente con le persone per capire il loro comportamento di base o essenziale. Questo ti aiuterà a mettere in relazione gli indizi non verbali in modo più efficace. Come reagisce qualcuno a circostanze e situazioni diverse? Qual è la loro personalità intrinseca? Come sono le loro capacità di comunicazione? Com'è il loro discorso e la scelta delle parole? E la voce? Sono essenzialmente fiduciosi o ansiosi?

Cerca un gruppo di indizi

Leggi gli indizi in gruppi, che offrono un'analisi più accurata di ciò che una persona sta pensando o provando. Non trarre conclusioni rapide e sporadiche modificate su segnali non verbali isolati.

Individuare bugie e inganni

Mentre leggono le persone per inganno, è fondamentale mantenere il loro comportamento di base, l'ambiente fisico e anche la cultura / religione nel contesto.

Leggere o analizzare le persone attraverso il linguaggio del corpo non è un processo dall'oggi al domani, ma diventa sempre accurato con la pratica. Prova a decifrare ciò che pensano o provano le persone esercitando le capacità di lettura delle persone in aeroporto, in treno per andare al lavoro, nella clinica del medico o al bar. Imparerai a sintonizzarti sulle loro azioni e comportamenti in modo accurato per un periodo di tempo.

Segni generali del linguaggio del corpo

Se stai parlando e qualcuno si sporge nella tua direzione, è interessato a ciò che stai dicendo o ti sta ascoltando attentamente. Allo stesso modo, le braccia e le gambe incrociate sono un enorme segno di spegnimento o di essere completamente chiusi a ciò che stai cercando di comunicare. La persona non condivide realmente le tue opinioni o non è sicura di ciò che stai dicendo. A volte, le persone offrono ampi sorrisi ma incrociano le braccia mentre ti ascoltano.

Sorridi

Queste informazioni possono essere estremamente preziose considerando che il sorriso è la singola arma più grande che le persone utilizzate per nascondere i loro veri pensieri, emozioni e sentimenti. È una conclusione ampiamente consolidata tra gli esperti psicologici che un sorriso è difficile da fingere. Deve esserci una genuina esperienza di gioia o felicità per creare quella specifica espressione. Quando non sei veramente felice, le espressioni non si sistemeranno al loro posto.

Capitolo 4: Manipolazione attraverso la PNL

Nel momento in cui pensi al controllo, considera qualcuno che pensa solo ai suoi bisogni, un individuo che mette la sua responsabilità su quella degli altri. Ad esempio, i bambini, che normalmente sono egocentrici e persuasi della loro supremazia, possono essere controllori incredibili. Sono abbastanza astuti da aver dato un senso alle catture calde di mamma o papà, e spingono tenacemente quelle catture per ottenere esattamente ciò di cui hanno bisogno.

Numerosi adulti si sviluppano da questo tipo di controllo. Tuttavia, alcuni no. Uno dei miei amici ammette che utilizza le sue emozioni per distorcere gli altri alla sua volontà. In sostanza, non ha dato un senso a modi elettivi che sarebbero progressivamente adorabili per lei e per il resto di noi! per ottenere ciò di cui ha bisogno.

In contrasto con la manipolazione, si ritiene che l'influenza abbia un'implicazione sempre più positiva che riflette sui bisogni e sui desideri degli altri. In qualità di tutori, dobbiamo avere un impatto sui nostri figli per essere sani e al sicuro. Come compagni, dobbiamo influenzare i nostri compagni in modo felice e soddisfatto. Come imprenditori, dobbiamo avere un impatto sui nostri clienti per essere fruttuosi e prosperi. Abbiamo bisogno di ciò che è meglio per coloro che sono nella nostra gamma di preminenza.

Il concetto di influenza ha numerosi segmenti. Dipende da una solida affinità, da una corrispondenza chiara e armoniosa, dalla consapevolezza e dalla comprensione degli altri. Normalmente abbiamo in qualche modo queste capacità essenziali. Comunque sia, come tutte le attitudini, possiamo capire come essere migliori.

Torna alla mazza. Se hai bisogno di costruire una casa, non hai bisogno del miglior martello che puoi ottenere? Penseresti mai: "Senza dubbio, ho bisogno di costruire una casa, ma non userò strumenti". Sottolineeresti che "se si utilizzassero apparecchi per fabbricare la casa e si capisse come utilizzarli in modo appropriato, sarebbe una posizione preferita irragionevole?" ovviamente no! Se devi essere un influencer di successo, la PNL è forse il miglior strumento che puoi imparare.

Qualcuno sarebbe in grado di capire come utilizzare un martello per causare la distruzione? Assolutamente. Potrebbero essere in grado di utilizzare la PNL per controllare? Giusto. In ogni caso, per esperienza, è estremamente raro

acquisendo le abilità di PNL, si pone l'accento sull'utilizzo del morale di tutto ciò che è uguale.

In realtà, non esiste un apparato di "controllo mentale" (ad eccezione di straordinarie procedure di indottrinamento) che qualcuno potrebbe usare per indurre qualcun altro a realizzare qualcosa di inadatto alle proprie convinzioni o qualità.

In questo libro, stiamo enfatizzando la manipolazione positiva. Ecco perché hai imparato tecniche come costruire un rapporto. Questi aiuta a costruire una connessione e sviluppare una solida relazione con le persone e sulla scala aziendale. La manipolazione che fai ha lo scopo di avere un impatto su di te con risultati positivi e anche aiutare l'altra persona a trarne beneficio. Con questo, possono tornare per più dei tuoi servizi.

Il libro non sostiene la manipolazione negativa che lascerà l'altra persona prosciugata e vuota, mentre tu guadagni ciò che vuoi un tuo vantaggio. Questo distruggerà le tue relazioni con le persone.

D'altra parte, per quanto sosteniamo la manipolazione positiva, siamo consapevoli che non hai il controllo delle persone che mirano a provocare una manipolazione negativa. Nella sezione seguente, esamineremo alcune attività caute a cui puoi prestare attenzione per prendere nota di un manipolatore negativo.

Individuazione delle tecniche di manipolazione negativa

Ho avuto una vasta gamma di persone che si sono sforzate di farmi "PNL" in un alloggio, comprese varie persone per cui ho lavorato per periodi di tempo estesi, e anche persone con cui sono stato coinvolto. Quindi, ho costruito una reazione insensibile del tutto acuta ad esso. Allo stesso modo ho esaminato attentamente i suoi meccanismi, generalmente per oppormi alle sciocchezze di detti individui. Ecco un paio di strategie chiave che ho ottenuto.

Fai molta attenzione alle persone che replicano la tua comunicazione non verbale.

Nel caso in cui stai conversando con qualcuno che potrebbe essere interessato alla PNL, e vedi che sono seduti esattamente come te, o riflettono come hai le tue mani, mettili alla prova provocando un paio di sviluppi e controllando se per realizzare qualcosa di molto simile. I talentuosi PNL saranno più bravi a coprire questo rispetto a quelli più aggiornati. Tuttavia, quelli più attuali, in ogni caso, riprodurranno rapidamente uno sviluppo simile. Questo è un momento decente per chiamare le persone sulla loro cacca.

Muovi gli occhi con movimenti imprevedibili in momenti casuali

Questo è incredibilmente comico da fare per trollare la PNL. In particolare nelle fasi sottostanti di accettazione dell'affinità, un client di PNL darà una considerazione straordinariamente ravvicinata ai tuoi occhi. Potresti credere che ciò sia dovuto al fatto che sono fortemente interessati a ciò che stai affermando. Lo sono, ma non perché si preoccupano delle tue riflessioni: stanno osservando i tuoi sviluppi degli occhi per percepire come immagazzini e accedi ai dati. In breve, non solo la possibilità di dire quando stai mentendo o provocando qualcosa, anche la possibilità di dare un senso a quali parti della tua mente stai utilizzando quando parli, Sarebbe quindi in grado di portarli ad essere così illuminati da ciò che senti che sembra quasi che abbia una sorta di comprensione mistica nelle tue considerazioni più profonde. Un trucco astuto per questo è semplicemente quello di gettare gli occhi in giro a casaccio: ammira la destra, da un lato, da un lato all'altro, in basso, in modo che sembri caratteristico, tuttavia, fallo arbitrariamente e senza esempio. Questo farà impazzire completamente un individuo della PNL poiché perderai la sua regolazione.

Cerca di non osare a nessuno la possibilità di contattarti.

Questo è veramente evidente e una sorta di abbandono di dire quando tutto è detto in fatto. Comunque sia, supponi di avere una discussione con qualcuno che conosci è appassionato di PNL, e finisci in uno stato di maggiore passione, forse inizi a ridacchiare estremamente forte, o diventi estremamente furioso, o qualcosa di comparativo e l'individuo che tu " stai conversando con i tuoi contatti Potrebbero, ad esempio, darti un colpetto sulla spalla. Cosa è semplicemente successo? Ti hanno attraccato con l'obiettivo che in seguito, se hanno bisogno di riportarti nello stato in cui ti trovavi, (o almeno così dice la logica ribelle della PNL) contattarti in un punto simile. Semplicemente assomigliare, dio infernale no, non l'hai fatto

Fai attenzione al linguaggio dubbioso.

Uno dei metodi essenziali che la PNL ha notato è utilizzato di un linguaggio oscuro per attivare lo stordimento che induce il sonno. Erickson ha scoperto che più il linguaggio è ambiguo, più spinge gli individui a uno stupore perché c'è meno di quanto un individuo sia soggetto a differire oa cui rispondere. Poi di nuovo, un linguaggio sempre più esplicito rimuoverà un individuo da uno stupore.

Fai attenzione al linguaggio indulgente.

Parole come, non esitare a rilassarti. "" Sei libero di provare su strada questo veicolo se ti piace. "" Puoi apprezzarlo quanto puoi immaginare. "Guarda il ca ** o per questo. Una comprensione significativa degli specialisti di trance pre-PNL come Erickson: l'approccio più ideale per convincere qualcuno a realizzare qualcosa, incluso entrare in uno stato di stordimento, è consentire loro di darti il Consenso a fare come tale. In questo senso, gli induttori di trance dotati lo faranno non ti ordinano mai dentro e fuori di realizzare qualcosa, ad esempio "Entra in uno stato di stordimento". Faranno affermazioni del tipo: "Non esitare a lasciarti andare come puoi immaginare ".

Fai attenzione alle sciocchezze.

Frasi spazzatura come "Man mano che scarichi sempre di più questa inclinazione, finirai per trasferirti in un accordo attuale con il suono della tua prosperità in misura sempre crescente". Questo tipo di sciocchezze è il pane quotidiano del periodo di ritmo e guida della PNL; l'induttore di trance non sta dicendo nulla, sta semplicemente tentando di programmare i tuoi stati di passione interiore e portarti dove hanno bisogno che tu vada. Afferma continuamente: "Saresti in grado di essere sempre più esplicito su questo" o "Saresti in grado di chiarire esattamente cosa intendi?" This completa due cose: si intromette in questo intero sistema, e inoltre alimenta la discussione in un linguaggio esplicito, rompendo lo stupore che attiva l'utilizzo del linguaggio oscuro di cui abbiamo parlato nel n. 4.

Scopri la vera storia.

Gli individui PNL utilizzeranno in modo affidabile un linguaggio con implicazioni nascoste o stratificate. Ad esempio, "Dieta, sostentamento e sdraiarsi con me sono le cose più significative, non diresti?" superficialmente, se ascoltato rapidamente questa frase, sembrerebbe essere un annuncio innegabile che probabilmente concordereste con un pensiero assente. In effetti, dieta, nutrimento e riposo sono cose significative, certo, e questo individuo attuale è davvero solido, questo è incredibile. Comunque sia, qual è il messaggio stratificato? "Dieta, nutrimento e sdraiarsi con me sono le cose più significative, non credi?" Sì, e tu hai acconsentito inconsapevolmente. I PNL di talento possono essere inimmaginabilmente poco appariscenti con questo.

Guarda la tua considerazione.

Sii cauto nel sognare ad occhi aperti intorno agli individui PNL: è un incoraggiamento entrare con un suggerimento ignaro. Ecco un modello: un cliente di PNL che stava cercando di convincere a comporre per il suo blog per niente come non ha mai bisogno di farlo pagare qualsiasi cosa poiché le fonti di notizie gli inviano duplicati di audit di libri e raccolte per niente. "Tutto per niente," iniziò a mormorarmi. "Ho tutto. Per. Gratis." Ovvio, no?

Cerca di non acconsentire a nulla.

Se finisci per essere indirizzato a fare una scelta rapida su qualcosa e senti di essere guidato, lascia la circostanza. Aspetta 24 ore prima di decidere qualsiasi scelta, in particolare quelle di bilancio. Cerca di non darti la possibilità di chiarirti e di accontentarti di una scelta entusiasta nello spontaneo. I rappresentanti di vendita sono dotati di procedura di PNL esplicitamente per costruire acquisti frettolosi. Cerca di non farlo. Vattene e utilizza la tua personalità equilibrata.

Fidati del tuo istinto.

Inoltre, lo standard principale ed essenziale: se il tuo istinto ti rivela che qualcuno ti sta fregando o ti senti a disagio con loro, fidati. Gli individui che si occupano di PNL molto spesso appaiono "fuori", inaffidabili o come rappresentanti di vendita di veicoli in permuta. Fuga, o sollecitazione, ti mostra il rispetto di non fare la differenza nei sistemi PNL mentre ti interfacciano con te.

Controllo mentale

I metodi di controllo mentale sono una cosa e possono essere seducenti e dannosi a seconda del loro utilizzo. Per persone diverse significano cose diverse. Questi sono anche classificati come persuasione coercitiva, lavaggio del cervello, cambiamento di pensiero, coercizione e seduzione.

Tutti i termini di cui sopra hanno caratteristiche comuni, in particolare quelli che descrivono il controllo mentale. Tuttavia, ogni persona fa riferimento alla motivazione e al controllo esplicito o implicito nella mente di una persona per assumere un ruolo particolare. Quindi lo descriveremo in un ragionevole lasso di tempo e identificheremo gran parte delle sue strategie. Pertanto, ti chiederemo chi ha bisogno di usarli.

Potresti far cambiare idea agli altri? Le altre persone possono tenere la tua mente sotto controllo? Una preoccupazione comune è che le persone possono manipolare la mente degli altri senza capirli. Ciò ha contribuito a far sì che la parola controllo mentale si trovi tipicamente nelle teorie, dove qualsiasi cosa, dagli stati agli alieni, è accusata di controllare le nostre idee. Le opinioni degli altri possono, ovviamente, essere influenzate, spesso fortemente. Eppure, farli ballare come marionette per ogni desiderio sembra altamente improbabile.

Tecniche di controllo mentale

Alcune tecniche sono utilizzate per i controlli mentali. Non succede solo; c'è un processo di cui tu, come individuo, dovresti essere consapevole. Diamo uno sguardo.

In questa sezione, esamineremo alcune procedure autentiche di controllo mentale che erano abitualmente utilizzate da individui comuni nelle connessioni personali e nelle riunioni.

L'atto di isolamento

Il disimpegno fisico può essere estremamente forte; tuttavia, in ogni caso, quando la separazione fisica non è possibile o non è concreta, i controllori cercheranno regolarmente di confinarti razionalmente. Ciò potrebbe essere realizzato in vari modi, dai corsi di più settimane nella nazione alla condanna della tua famiglia e della tua rete di amici. Limitare qualche altro impatto controllando il flusso di dati è un obiettivo definitivo.

Avere critiche

Comprendi che la critica potrebbe essere utilizzata come strumento di disconnessione. I controllori normalmente parleranno in termini di essere loro contro i termini degli altri, condanneranno il mondo esterno e garantiranno la loro stessa prevalenza. Come indicato da loro, dovresti sentirti fortunato ad essere imparentato con loro.

Prove sociali e pressioni da parte dei coetanei

Gli individui che si sforzano di controllare enormi assembramenti di persone normalmente utilizzeranno le prove sociali e la tensione del compagno per programmare mentalmente i nuovi arrivati. L'evidenza sociale è una meraviglia mentale in cui (pochi) individui si aspettano che le attività e le convinzioni degli altri siano adatte

e, poiché "tutti lo fanno", deve essere legittimato. Funziona particolarmente bene quando un individuo non è sicuro di cosa pensare, come andare avanti o cosa fare. Molte persone in tali circostanze daranno un'occhiata a ciò che fanno gli altri e fanno lo stesso.

Come riesci a manipolare la mente delle persone

L'uso dell'ipnotismo è uno strumento potente. In meno di un minuto, un ipnotizzatore professionista potrebbe portare qualcuno in movimento per convincere qualcuno a prendersi cura dei suoi suggerimenti.

Nella consulenza, nell'intrattenimento, nel marketing e persino nella seduzione, è possibile utilizzare l'ipnosi. Se qualcuno è ipnotizzato per cure o intrattenimento, è facile esserne consapevoli e persino permettere all'ipnotizzatore di trance.

Ci vuole un sacco di trucchi completamente diversi e persistenti per ipnotizzare le persone in un contesto di conversazione, per indurle a obbedire ai tuoi consigli senza rendersi conto che usi le tue "abilità uniche" su di loro.

È quella che viene chiamata ipnosi della segretezza e della comunicazione. Questa è la tattica usata da esperti venditori, leader e specialisti della seduzione per convincere le persone a fare tutto ciò che desidera. Tali metodi ipnotici sono così efficaci che potrebbero sembrare di manipolare il cervello.

Potresti essere preoccupato per come funziona questo segreto dell'ipnosi?

Il primo passo che dovresti fare è collegarti alla persona che vuoi ipnotizzare; questa connessione è chiamata "analisi" da alcuni. Questo stato di compatibilità con il soggetto deve essere preservato. Questo può essere fatto oralmente e con il linguaggio del corpo corretto. Se fatto correttamente, il soggetto sperimenta un profondo legame psicologico con l'ipnotico.

Innanzitutto, aumentare lo stato dei rapporti.

Una volta trovata una fonte e una relazione con il soggetto, il passo successivo è rafforzare questo senso di fiducia e comprensione, aumentando così eventuali protezioni mentali e diventando più ricettivi ai suggerimenti.

Crea prima una connessione.

Una volta che hai una forte connessione con l'argomento, è il momento di iniettare il segreto

Raccomandazioni nel suo inconscio, che è anche chiamato istruzioni incarnate. Lì "chiedi" quello che vuoi che faccia, ma potresti semplicemente "dirgli" come fai durante una tipica sessione di ipnosi.

Il pensiero critico sarà innescato dall'essere reattivi e chiari ai suggerimenti. Il pensiero critico aumenterà le difese e le barriere della mente naturale e bloccherà gli ordini diretti che gli invii.

Quindi vieni proponi l'argomento una volta che li hai nel tuo incantesimo?

Lo fai con metafore e ordini incarnati. Quindi cosa significa esattamente? I simboli o le sequenze ipnotiche sono documenti ipnotici realizzati. Per aggirare gli ostacoli del pensiero critico, utilizzare script ipnotici e inviano suggerimenti o ordini direttamente all'inconscio. Questo induce il pubblico a pensare che prendiamo qualcosa di banale quando parliamo di qualcos'altro, che è il vero significato della metafora.

Capitolo 5: Controllo mentale e lavaggio del cervello

Il termine controllo mentale ha molte definizioni e interpretazioni, ma la cosa cruciale da notare è che non implica alcun tipo di abilità magica o soprannaturale; richiede solo una comprensione rudimentale delle emozioni e del comportamento umano. Il controllo mentale può comportare il lavaggio del cervello di una persona, la rieducazione, la riforma dei suoi pensieri, l'uso di tecniche coercitive per persuaderla di certe cose o la pulizia del cervello. Esistono molte forme di controllo mentale e potremmo riempire un intero libro discutendo di tutte queste forme, ma per i nostri scopi esamineremo il concetto in termini generali. Controllo mentale significa che una persona sta cercando di convincere gli altri a sentire, pensare o comportarsi in un certo modo, o reagire e prendere decisioni seguendo un certo schema.

Il controllo mentale si basa su una cosa: le informazioni. Abbiamo i pensieri e le convinzioni che facciamo perché li abbiamo appresi.

Quando siamo soggetti a nuove informazioni in modo deliberato e coerente, è possibile alterare le nostre convinzioni, pensieri o persino ricordi. Il cervello è programmato per sopravvivere e, a tal fine, è molto bravo ad apprendere le informazioni fondamentali per la nostra sopravvivenza. Quando ricevi determinate informazioni in modo coerente, il tuo cervello inizierà a crederci anche se sai che non è vero. Ad esempio, anche se sei la persona più razionale là fuori, se vai online e guardi 100 video su una certa teoria del complotto, inizierai a crederci in una certa misura. Questo spiega perché le persone che sembrano intelligenti possono finire per essere indottrinate in sette o persino in gruppi terroristici.

Il controllo mentale funziona anche in modo più efficace quando si è dipendenti dalla persona che sta cercando di controllare la propria mente. Anche nelle relazioni involontarie, la vittima può iniziare ad acquistare la visione del mondo dell'autore del reato se è stata a lungo dipendente dall'autore del reato. Ciò spiega eventi come la sindrome di Stoccolma (in cui le persone rapite o tenute in ostaggio iniziano ad essere affettuose nei confronti dei loro rapitori e ad entrare in empatia con le loro cause). La cosa peggiore che puoi fare è presumere di essere troppo intelligente perché il controllo mentale possa funzionare su di te. Nelle giuste circostanze, chiunque può essere persuaso ad abbandonare la propria visione del mondo e adottare quella di qualcun altro.

manipolare qualcuno. Pensa a loro come tecniche di manipolazione psicologica "artigianali". Mentre altre tecniche sono ampiamente applicate, i giochi mentali sono creati per rivolgersi a persone molto specifiche. Funzionano meglio quando la vittima si fida dell'autore e l'autore comprende la personalità e il comportamento della vittima. La maggior parte delle tecniche di manipolazione psicologica che abbiamo discusso finora possono essere utilizzate quando si creano giochi mentali. Una persona che ti capisce ti dirà certe cose o si comporterà in certi modi intorno a te perché sta deliberatamente cercando di farti reagire in un certo modo. Si tratta quasi sempre di fingere certe emozioni.

Le persone che giocano a giochi mentali utilizzano comunicazioni dal suono innocente per suscitare reazioni calcolati da te. Gli psicologi si aiutano a questi giochi mentali come "consapevolezza cosciente" e hanno osservato che si trova in tutti gli ambiti della vita. I giochi mentali si trovano nella politica d'ufficio, nelle relazioni personali e persino nella diplomazia internazionale. Al lavoro, qualcuno potrebbe provare a ti fanno sentire come se non fossi all'altezza del compito in modo che possono rubarti un'opportunità. In un matrimonio, il tuo partner potrebbe farti offese apparentemente innocenti contro di te in modo che tu abbia la sensazione di avere qualcosa da dimostrare, e tu prendi un come risultato. Negli appuntamenti, ci sono "artisti del rimorchio" che usano diversi tipi di trucchi per farti abbassare la guardia e lasciarli entrare. Il controllo mentale non è l'intera informazione vaga che senti nei pettegolezzi, accompagnato da teorie del complotto. È il prodotto di esperimenti segreti con studi sistematici risalenti alla seconda guerra mondiale, forse più antichi. Naturalmente, anche i regimi totalitari del XX secolo, che volevano robotizzare i loro sudditi, hanno svolto un ruolo importante in questo. Pertanto, la prima cosa da notare è che lo sviluppo della tecnologia facilita ogni anno gli sforzi di controllo mentale degli oppressori. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. È il prodotto di esperimenti segreti con studi sistematici risalenti alla seconda guerra mondiale, forse più antichi. Naturalmente, anche i regimi totalitari del XX secolo, che volevano robotizzare i loro sudditi, hanno svolto un ruolo importante in questo. Pertanto, la prima cosa da notare è che lo sviluppo della tecnologia facilita ogni anno gli sforzi di controllo mentale degli oppressori. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. È il prodotto di esperimenti segreti con studi sistematici risalenti alla seconda guerra mondiale, forse più antichi. Naturalmente, anche i regimi totalitari del XX secolo, che volevano robotizzare i loro sudditi, hanno svolto un ruolo importante in questo. Pertanto, la prima cosa da notare è che lo sviluppo della tecnologia facilita ogni anno gli sforzi di controllo mentale degli oppressori. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. È il prodotto di esperimenti segreti con studi sistematici risalenti alla seconda guerra mondiale, forse più antichi. Naturalmente, anche i regimi totalitari del XX secolo, che volevano robotizzare i loro sudditi, hanno svolto un ruolo importante in questo. Pertanto, la prima cosa da notare è che lo sviluppo della tecnologia facilita ogni anno gli sforzi di controllo mentale degli oppressori. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. anche i regimi totalitari del XX secolo, che volevano robotizzare i loro sudditi, hanno svolto un ruolo importante in questo. Pertanto, la prima cosa da notare è che lo sviluppo della tecnologia facilita ogni anno gli sforzi di controllo mentale degli oppressori. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. anche i regimi totalitari del XX secolo, che volevano robotizzare i loro sudditi, hanno svolto un ruolo importante in questo. Pertanto, la prima cosa da notare è che lo sviluppo della tecnologia facilita ogni anno gli sforzi di controllo mentale degli oppressori. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell ' oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in

questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. Come il flagello di Telegram che accade oggi ... Ma il controllo mentale; è qualcosa che può essere fatto senza tecnologia con il supporto della psicologia e dell'oratore. L'esempio più eclatante di questo nella storia; questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità. questo è il lavoro svolto da Goebbels, il ministro della Propaganda dei nazisti. Goebbels riuscì a incidere il suo nome in lettere d'oro in questo vicolo, che fu la disgrazia dell'umanità.

Controllo mentale; È il nome dato a tutte le attività non etiche di alcuni centri di potere per gestire le persone in linea con i loro obiettivi, per plasmare le loro idee e controllare i loro stili di vita. Mentre le opportunità tecnologiche possono essere utilizzate nel controllo mentale, la psicologia umana, la conoscenza della propaganda e l'ingegneria sociale sono essenziali. Inoltre, controllo mentale; è applicato in modo altamente

modo sistematico e insidioso da parte di persone che hanno svolto tutte le ricerche richieste da un maestro o un medico. In altre parole, è essenziale che le persone non si rendano conto dell'ingegneria applicata loro, in modo da essere ipnotizzate. Quindi, è difficile riconoscere e resistere. Anche; ogni propaganda politica e intellettuale non è un controllo mentale. Il controllo mentale, come abbiamo detto sopra, è una questione diversa.

Effetti del controllo mentale sull'essere umano

Gli effetti dell'uso del controllo mentale sugli esseri umani sono visti in modi diversi. Alcuni di loro sono i seguenti;

- “Perdita di memoria e disturbi del comportamento
- Cambio di direzione, intensità e contenuto del suono ascoltato
- Deterioramento del linguaggio controllando le palpebre
- Gravi palpitazioni cardiache
- Forzare infortuni alle spalle e alle braccia durante lavori faticosi
- Fare jogging sui gomiti e impedire il lavoro mentre si fa qualcosa
- Dolore e movimenti inutili delle gambe, oscillazione destra e sinistra ed eccessiva rigidità
- Prurito e arrossamento nelle zone difficili da raggiungere
- Contrazioni di grandi muscoli della schiena
- Controllo dei gesti delle mani
- Leggere pensieri o trasmettere pensieri dall'esterno
- Vedere immagini immaginarie in movimento
- Tenere le palpebre costantemente aperte

- Acufene continuo
- Mascella e denti tremanti senza motivo

Capitolo 6: Comprendi le persone che usano l'intelligenza emotiva

La manipolazione emotiva può essere assolutamente devastante per le persone. Ricorda, le emozioni sono enormemente motivanti e se riesci a manipolare le proprie emozioni in modo appropriato, puoi incoraggiare l'individuo a soddisfare ogni tuo capriccio. In tal modo, sarai in grado di ottenere esattamente ciò che desideri. Naturalmente, queste tecniche possono anche essere incredibilmente dannose per l'individuo che stanno tentando di controllare semplicemente perché stanno mettendo una dura prova lo stato mentale della vittima al momento.

Comprensione delle emozioni per la manipolazione

Quando si usano tattiche di manipolazione emotiva, le più popolari giocano su una delle quattro emozioni: rabbia, paura, senso di colpa e tristezza. Giocando con queste emozioni, è più probabile che tu ottenga i risultati desiderati, soprattutto se comprendi le implicazioni di ciascuna di quelle emozioni. Sviluppando una solida comprensione di ciò che ciascuna di queste emozioni comporta, sei in grado di controllare meglio le persone semplicemente sapendo quali emozioni innescare.

Rabbia

La rabbia può essere incredibilmente motivante. Puoi usarlo per incolpare qualcun altro o incoraggiare un degrado di una relazione tra due persone se sei a grado di innescarlo. Ricorda, la rabbia in genere implica un degrado di un confine importante che è stato violato e se comprendi e riconosci l'importanza della rabbia, puoi esercitarla a tuo vantaggio.

Ad esempio, immagina che la tua vittima abbia un amico che è ficcanaso e sembra essere consapevole del fatto che stai manipolando la sua migliore amica. Non puoi semplicemente dire alla tua vittima di smettere di parlare con questa persona perché sono migliori amici e lo sono stati per la parte migliore di un decennio. Quello che puoi fare invece, tuttavia, è la rabbia diretta verso il migliore amico per erodere la relazione. Potresti dire alla tua vittima che la sua amica ha fatto o detto qualcosa di dannoso sulla vittima o su te stesso nella speranza che la tua vittima venga in tua difesa. La tua vittima si arrabbia e rivolge quella rabbia al migliore amico, che, ovviamente, si mette sulla difensiva e l'intera situazione esplode, causando una grande discussione

mentre tu sei visto come uno spettatore innocente della situazione.

Paura

La paura motiva le persone perché dice loro che sono in pericolo, in qualche modo. Questo può essere incredibilmente utile da utilizzare nei confronti delle persone, in particolare nelle situazioni in cui sei responsabile della vendita di qualcosa. Ad esempio, immagina di essere un agente immobiliare. Ottieni una riduzione del valore della casa come commissione per facilitare la vendita. Se i tuoi clienti hanno cercato una casa che, è vero, si adatta alle loro esigenze, ma si trova in un quartiere meno che stellare della città e quindi è più economica di molte altre case simili altrove, potresti menzionare all'individuo che il crimine hai perso il controllo nella zona o hai sentito storie di sparatorie o di aver trovato aghi nelle vicinanze. L ' intero scopo è fare appello al fatto che le persone probabilmente hanno paura all'idea di trovare aghi sul loro prato anteriore e, per questo motivo, è probabile che guardino altrove. Dopo tutto, nessuno vuole vivere da qualche parte; hanno paura di chiamare casa.

Colpa

Come già discusso, la colpa spesso incoraggia le persone a rispettare i requisiti. Facendo appello alla colpa, sei in grado di dire a qualcuno che non è riuscito a soddisfare un bisogno specifico e, accusando l'individuo di farlo, sei in grado di convincere l'altra persona a cedere. Ad esempio, se il tuo il tuo partner dovrebbe portarti a cena fuori quella sera in un ristorante in cui hai prenotato nell'ultimo mese ma che è sembrato esitante dopo un incidente d'auto inaspettato e la franchigia ha cancellato i suoi risparmi, potresti ricorrere alla, ricordando lui che ha promesso nel tentativo di convincerlo a seguire, anche se sai che non è la cosa giusta da fare date le circostanze, e potrebbe effettivamente metterlo in una brutta situazione finanziaria.

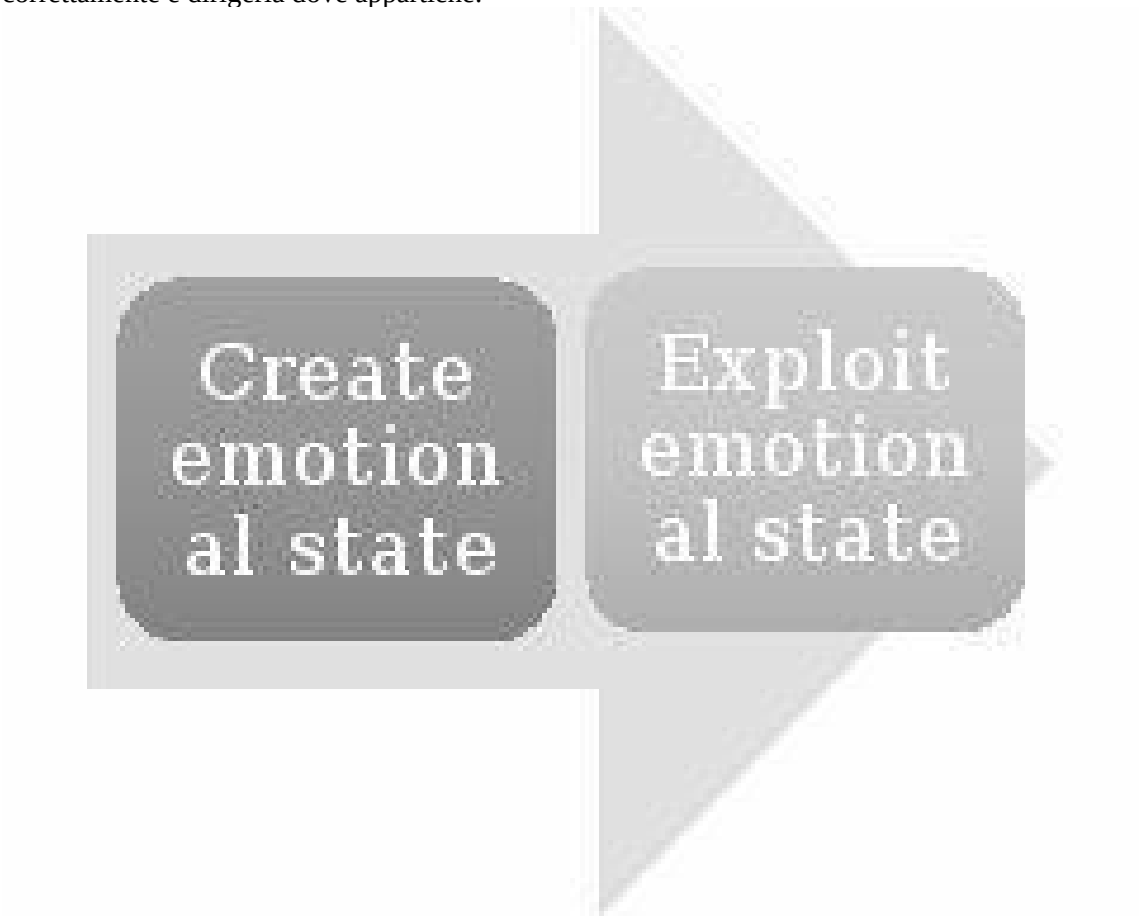
Tristezza

Ricorda, la tristezza implicava che c'era una perdita o un dolore da qualche parte e ha lo scopo di ricordare all'individuo di non ripetere ciò che era appena accaduto. È interamente pensato per essere scoraggiante ed è incredibilmente potente. Le persone provano tristezza quando è accaduto qualcosa di significativo, ma può anche essere percepito empaticamente. Questo è il modo in cui molte associazioni di beneficenza cercano donazioni: mostrano immagini di bambini tristi e affamati o animali che si stanno riprendendo da un intervento chirurgico necessario dopo essere stati maltrattati o trascurati. Nel mostrare queste immagini tristi con musica triste in riproduzione, con un breve messaggio su come salvare il file

animali o bambini con uno scarso contributo quotidiano, questi enti di beneficenza sono in grado di incoraggiare le persone a donare enormi quantità di denaro semplicemente perché le persone sono più disposte a fare tutto ciò che è necessario per sfuggire all'enorme quantità di tristezza che provano a causa del anno Domini.

Passi per la manipolazione emotiva

Quando ti impegni nella manipolazione emotiva, quindi, ci sono due passaggi chiave da seguire: devi prima creare emozioni, quindi sfruttarle di conseguenza. Nel fare questi due passaggi, sarai in grado di utilizzare le emozioni per incoraggiare qualunque cosa di cui senti di aver bisogno. Se lo fai correttamente, ottieni i risultati desiderati abbastanza facilmente. Ricorda, la paura, il senso di colpa e la tristezza sono le tre emozioni più facili da manipolare, ma anche la rabbia può essere incredibilmente utile se riesci a gestirla correttamente e dirigerla dove appartiene.



Creare emozioni

Creare emozioni non è così difficile come potrebbe sembrare all'inizio. Anche se può essere difficile da imparare, in realtà non è così difficile. Quando comprendi il processo, sei quindi in grado di sviluppare un controllo intenso su qualcuno. Il modo più semplice per farlo è identificare i trigger di un individuo. Se capisci cos'è che innesca l'individuo, puoi assicurarti che lui o lei sentirà ciò che vuoi su richiesta. Questo può essere creato connessioni tra determinati stimoli e le emozioni desiderate, proprio come puoi condizionare le persone ad associare determinati stimoli a determinate reazioni. Di solito, tuttavia, qualsiasi condizionamento che stai facendo dovrebbe essere un po 'più nascosto e passare inosservato ove possibile. Dopotutto, non vuoi che la tua vittima capisca cosa stai facendo,

Un buon modo per iniziare le emozioni è creare tu stesso i trigger emotivi. Inizia raccontando una storia triste, ad esempio, e mentre lo fai, impegnati in qualcosa di sottile e ripetitivo. Potresti battere il braccio in uno schema specifico o toccare la vittima in un modo specifico. Fallo nel tempo, ripetendo un trigger di quella particolare emozione che stai tentando di utilizzare e uno specifico tocco o schema di tocco. Nel corso del tempo, la tua vittima associerà inconsciamente il tuo tocco o il tuo schema di tocco con la sensazione di tristezza, colpa, rabbia o qualsiasi altra cosa stavi cercando di stabilire durante il processo.

Sfruttare le emozioni

Una volta identificati o creati i trigger, sei quindi in grado di sfruttarli. Questo è quando sei in grado di ottenere effettivamente ciò che stai cercando. Se il tuo partner, ad esempio, ti dice di no, non può portarti fuori a cena. Puoi annuire con la testa ma toccare contemporaneamente il tuo partner nel modo in cui hai associato il senso di colpa. Gli dici che sei deluso, ma lo capisci con voce triste e gli tocchi il braccio, accarezzandolo. Si sente in colpa anche se potrebbe aver avuto motivi legittimi per cancellarti, e poi decidere che il senso di colpa è troppo e lo fa perdonare, in quel ristorante o in un altro più conveniente. Naturalmente, ci sono molti altri metodi che puoi usare oltre a quel modello di creare emozioni e quindi sfruttare che sono anche considerati forme di manipolazione emotiva.

Illuminazione a gas

L'illuminazione a gas è un'altra forma di manipolazione emotiva in cui l'obiettivo è creare una sensazione di apprensione e insicurezza. Se stai utilizzando gaslight

qualcuno, essenzialmente neghi la sua percezione della realtà intorno a te, convincendo l'altra parte che ha torto e ribadendo invece la tua percezione. Ovviamente, la tua percezione è probabilmente sbagliata o esagerata per servire diligentemente il tuo punto. Questo viene fatto attraverso vari passaggi per negare la percezione dell'individuo che stai illuminando con intensità crescente fino a quando non puoi negare che la casa è dipinta di blu e che è probabile che l'individuo ti creda.

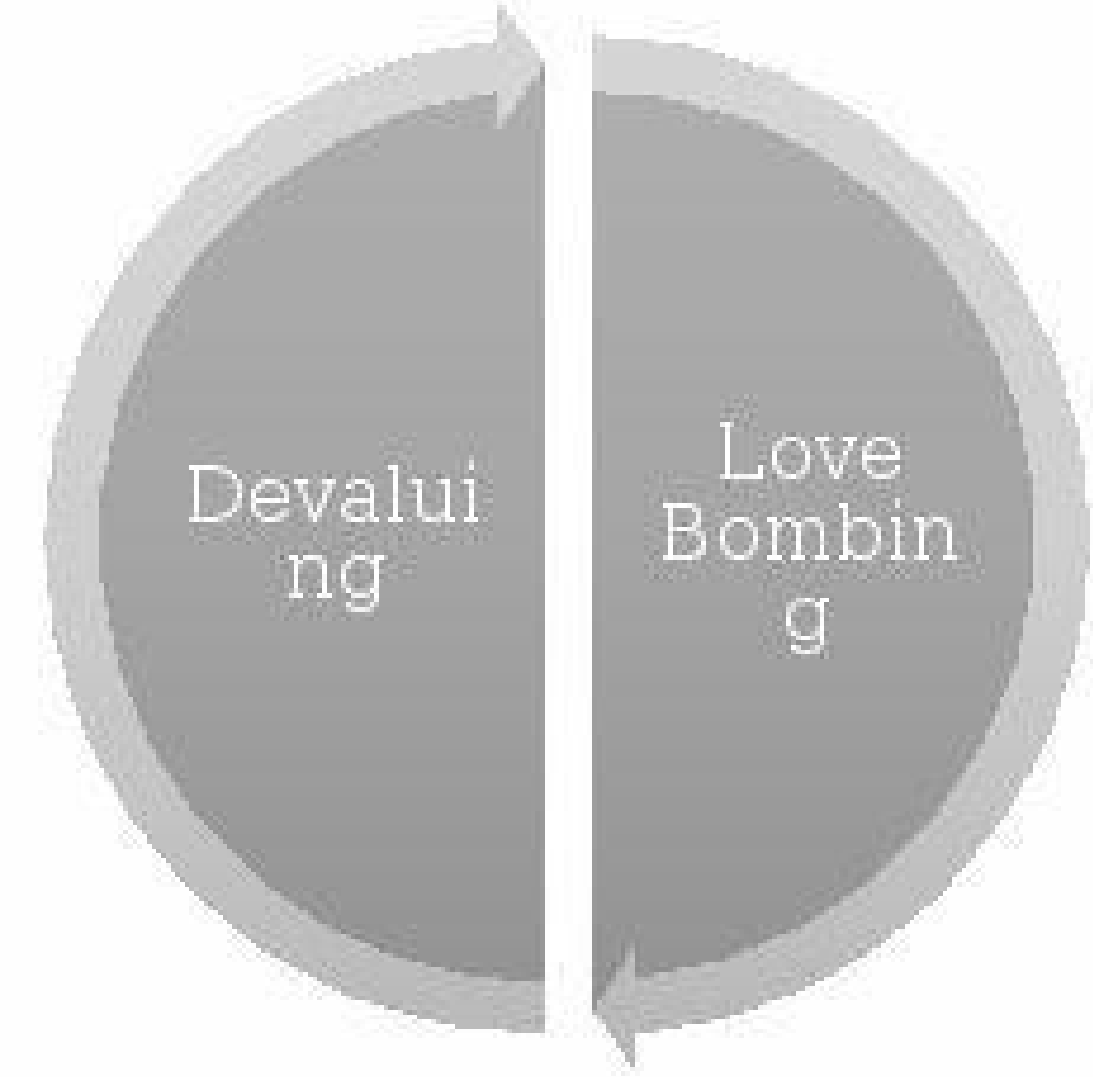
Naturalmente, questo è pericoloso: stai letteralmente dicendo a qualcuno che la sua percezione della realtà è sbagliata e che non può fidarsi di se stesso. Stai insegnando all'altra persona che potrebbe benissimo perdere la testa e, nel processo, la stai convincendo a fare affidamento sulle tue percezioni, rendendola una vittima più vulnerabile e compiacente. Dopotutto, tutto ciò che devi fare è ricordare in silenzio alla tua vittima come sembra sempre avere difficoltà a capire cosa sta succedendo, e la vittima si rimetterà immediatamente al tuo giudizio.

Quando stai tentando di illuminare qualcuno, inizi in piccolo. Nega qualcosa di relativamente poco importante. Ad esempio, chiedi alla tua vittima dove ha lasciato le chiavi della macchina in modo da poter andare a prendere la giacca che hai dimenticato dalla sua macchina. Potrebbe dirti che stanno riattaccando al portachiavi. Vai a prenderli e corri fuori. Quando torni, gli dici che le chiavi erano effettivamente sul bancone della cucina. Questo è piccolo e innocuo, ma inizia a creare insicurezza. Continui lentamente ad attuare questo tipo di negazione delle percezioni dell'individuo, a volte usando l'ammontare di alcuni costi del cibo, o negando il giorno della settimana la scorsa settimana, sono usciti con gli amici. Lentamente, inizi a intensificarlo, usando esempi più grandi. Puoi convincerlo che l ' appuntamento dal medico è martedì, quando è mercoledì, e poi quando ti chiama, gli dici che sai che era mercoledì; insisteva da settimane che fosse mercoledì e lui continuava a dire martedì, non tu. Puoi negare di aver detto cose in una conversazione che stai conducendo attivamente, o negare che un certo spettacolo sia stato la sera prima, nonostante sia certo che lo fosse. Alla fine, non sarà affatto sicuro di comprendere la realtà e sarai libero di controllarlo.

Amore bombardamenti e svalutazioni

Il bombardamento d'amore e la svalutazione creano un ciclo malvagio in cui metti la tua vittima su un piedistallo, facendola piovere innamorata prima di spingere prontamente

lui o lei fuori da detto piedistallo e facendo in modo che la vittima gareggi per la tua approvazione per essere elevata ancora una volta. Coinvolge due fasi chiave: Love bombing e svalutazione, come probabilmente hai dedotto dal nome. Ogni fase è fondamentale per l'effetto desiderato.



Per prima cosa, inizi con il bombardamento d'amore. Questa fase ha uno scopo importante: rendere l'altra persona dipendente da te. Puoi inondarla di lodi e affetto, facendole capire che ti senti la persona più fortunata al mondo ad avere qualcuno come lei intorno a te. Le dici quanto ci tieni e la porti costantemente fuori con gli appuntamenti. Spingi la relazione a muoversi

rapidamente, trasformandola in una storia d'amore vorticosa, e la ricolmi costantemente di regali che non sono del tutto appropriati per il tempo in cui sei stato insieme, ma insisti che lei li prenda.

Quando senti che è necessario agganciata, creando una dipendenza dalla scarica di endorfine che ottiene ogni volta che la guardia dopo averla costruito e averla posizionato in cima al piedistallo; si passa alla svalutazione.

Quando la svaluti, vuoi farla sentire il più in basso possibile. Le dici che non ti importa, che è fortunata tanto che l'hai guardata e che non si merita niente. Vuoi renderla infelice e confusa, incerta sul motivo per cui hai improvvisamente smesso di amarla dopo un periodo di tempo così intenso. Ha un disperato bisogno di tornare in quel luogo di romanticismo e amore su un piedistallo ed è disposto a fare tutto il necessario per tornare indietro. Se lo fai abilmente, sei in grado di giocare con le sue emozioni al punto che lei capisce che dispiacere a te si tradurrà in una svalutazione, il che la rende costantemente interessata a garantire che tu sia felice all'interno della relazione.

Trattamento silenzioso

Quando ti impegni nel trattamento del silenzio, non stai solo prendendo una pausa per calmarti, ma stai sistematicamente rifiutando di impegnarti con la vittima semplicemente per esprimere il tuo dispiacere per il tuo silenzio. Ti rifiuti di riconoscere che la vittima esiste e, così facendo, metti in chiaro che sei infelice. Gli esseri umani bramano naturalmente l'amore e l'accettazione come creature sociali. Vogliamo essere riconosciuti, soprattutto da colori che amiamo, ei manipolatori lo sanno. Vuoi usare questa conoscenza a tuo vantaggio, in modo simile alla tecnica del bombardamento amoroso e della svalutazione. Diventi così arrabbiato con il tuo partner che invece di interagire con lui o lei, smetti di parlare. Sai che fa male al tuo partner o alla vittima e puoi vedere che stai ferendo l'altra persona, ma continui comunque.

È importante notare che mentre il trattamento del silenzio può ottenere l'altra persona

disperato di impegnarsi con te, non è salutare da usare in una relazione. Se stai legittimamente tentando una relazione con qualcuno che ami legittimamente e desideri essere felice, il trattamento del silenzio è uno dei modi più rapidi per inacidire e distruggere del tutto la relazione. Genera disprezzo e risentimento, che possono rapidamente culminare nella distruzione del rapporto. Ricorda, la manipolazione non ha posto in una relazione, ma il trattamento del silenzio può diventare particolarmente pericoloso da utilizzare se hai poca considerazione per come l'altra persona risponderà ad esso.

Aggressione o rabbia

A volte, il modo più semplice per convincere l'altra persona a fare ciò che vuoi o di cui hai bisogno è attraverso mezzi più coercitivi. Devi spaventare la vittima per ottenere obbedienza attraverso la paura, o almeno, presumi di doverlo fare. Quando vuoi convincere le persone a essere obbedienti, potresti considerare utile utilizzare intimidazioni o minacce sottili. Sai che porta un disagio nella vittima, ed è proprio per questo che lo fai. Sai che il disagio porterà l'altra persona a spelezionare e non si preoccuperà di spingere oltre il punto.

Utilizzare la tua aggressività o rabbia può assumere diverse forme. Puoi minacciare un'azione o implicare minacce, come dire che al tuo partner non piaceresti se sei spinto, o potresti persino decidere di fare cose che rasentano l'illegale ma non oltrepassano mai del tutto il confine con l'aggressione e la batteria, come perforare i buchi nel muro o nel tentativo di far temere al tuo partner la tua reazione.

Potresti persino ricorrere agli scoppi d'ira in generale, urlando e piangendo quando non ottiene quello che vuoi, sapendo che l'altra persona non è probabile che ti sfidi se metti in scena questo spettacolo in gran parte arrabbiato. Naturalmente, probabilmente dovrai intensificarlo lentamente man mano che la vittima si abitua ai tuoi comportamenti nel tempo.

Comunicazione passiva aggressiva

A volte, potresti decidere di ricorrere a commenti passivo-aggressivi per far capire il tuo punto di vista. Puoi dire cose che sono abbastanza sprezzanti da essere offensive ma sono abbastanza ambigue da poter essere plausibilmente negate, come l'esempio fornito in precedenza con il commento sull'insalata. Puoi avvalerti dell'aiuto di un amico o di un familiare per parlare con il tuo partner e

menziona quanto sei infelice. Potresti persino decidere di assumere comportamenti che sono direttamente contraddittori con ciò che hai detto, chiarendo che disapprovi.

Ad esempio, se il tuo partner si è scusato per non aver finito di lavorare in giardino in tempo e promette di farlo quella sera, potresti essere d'accordo, ma poi non appena si presenta a casa, lo lasci a casa da solo con tre bambini piccoli, il tempo necessario per portare a termine il progetto diventa impossibile. Non può uscire in tempo per falciare il prato quando non sei a casa ei tuoi figli piccoli sono a casa con lui: non sarebbe sicuro averli fuori mentre tosava o lasciarli in casa senza che nessuno li guardasse.

Capitolo 7: Metodi di manipolazione avanzata: Love Bombing, Foot-In-The-Door, NLP Mirroring

Uno degli svantaggi della tecnologia è la perdita della vera comunicazione. Non abbiamo più comunicazioni di persona come facevano anni fa. Siamo in grado di inviare semplicemente un messaggio di testo o e-mail in pochi secondi e ottenere il messaggio a chiunque stiamo comunicando. Anche con il telefono c'era la possibilità di comunicare al di là delle semplici parole, ma non lo usiamo più spesso. La maggior parte delle nostre comunicazioni ora è fatta con il testo e deve essere letta. Ti sei mai chiesto cosa si perde con questo? La comunicazione, cioè la comunicazione reale, è solo parzialmente parole. La maggior parte delle comunicazioni avviene con metodi a cui non pensiamo nemmeno.

La maggior parte di ciò che comunichiamo un'altra persona avviene attraverso il tono e il linguaggio del corpo. La maggior parte di noi ne ha già sentito parlare. Tuttavia, con un po 'di buon senso, si può vedere come funziona. Prendi ad esempio qualcuno che è scostante con te durante una conversazione. Quale sarebbe la postura di quella persona? Più che probabile, lui o lei sarà in piedi un po 'più alto e avrà le braccia incrociate. Ci sarà anche uno sguardo distinto e forse lo sguardo di non voler essere lì a parlare con te. Genitori, se avete adolescenti, sapete esattamente che aspetto ha. Vedrai il roteare degli occhi, il battere delle dita dei piedi e il controllo sporadico dell'ora su un orologio o un telefono. Anche se tuo figlio non ha detto "va bene papà, ma sono stanco di ascoltarti e devo andare", sapevi che era così. Perchè è questo? È perché ottenere quel punto non richiedeva una sola parola. Ci voleva semplicemente una postura e un atteggiamento leggero.

Questa è una tecnica per scoprire se la persona con cui stai parlando è sincera o interessata a ciò che hai da dire. C'è un calore associato alla comunicazione con qualcuno che possiede un comportamento piacevole. È molto più facile scoprire che qualcuno è disonesto con te riesci a vederlo durante la conversazione. This non è possibile quando l'unico modo per comunicare è usare parole scritte. Ciò che ho appena descritto tratta l'argomento di questo capitolo. Questa è la programmazione neuro-linguistica.

Neuro si riferisce alla mente. Linguistico si riferisce alla lingua. La programmazione si riferisce al modo in cui la mente e il corpo funzionano insieme nella comunicazione. Puoi

pensa alla PNL come un linguaggio della mente e del corpo. La PNL ha la reputazione di essere associata a coloro che manipolano. Questo è in senso negativo. Quindi, mentre continui il tuo viaggio nell'apprendimento dell'arte della persuasione e del controllo mentale, sii cauto su ciò che condividi con gli altri. Non vuoi creare una cattiva reputazione come persona insignificante.

La PNL non dovrebbe essere vista in modo negativo. Pensala come una partita a scacchi. Tuttavia, anziché esserci un vincitore e un perdente, ci sono due vincitori. Pensa a cosa succede quando un venditore effettua la vendita. Si spera che ci siano due vincitori. Il venditore ha effettuato la vendita e ha ottenuto un profitto. Il cliente ha effettuato un acquisto e ha ottenuto qualcosa che desiderava. Anche se il venditore ha usato la persuasione nel fare la vendita, ha portato entrambe le parti a vincere. Un modo per vederlo è guardare all'ecologia. L'ecosistema è equilibrato e consente a tutte le parti di emergere in cima. Quando si introduce qualcuno di nuovo nel sistema, ne trarrà beneficio il sistema nel suo insieme, è un modo in cui questo può essere visto. Quindi,

Abbiamo discusso di come coloro che manipolano o persuadono devono essere bravi nella consapevolezza ed essere in grado di connettersi facilmente con gli altri. Ecco un altro tratto che bisogna possedere per persuadere gli altri con successo. Funziona con le altre caratteristiche all'unisono. Devi conoscere le persone, i loro desideri e le loro paure. Devi anche sapere cosa stanno veramente dicendo quando parli con loro. Le persone dicono sempre una cosa mentre ne intendono un'altra, noto anche come mentire, ed è così che puoi ridurre al minimo la loro capacità di usarla per tirartene una veloce. Gli studi hanno dimostrato che, quando si comunica, il 7% di questo viene fatto con le parole. L'altro 93% è fatto usando la PNL. La maggior parte concorderà sul fatto che gli aspetti più importanti di una conversazione sono con il 93% che non sono parole. Un ottimo comunicatore avrà padroneggiato le tecniche di comunicazione non verbale.

Sorprendentemente, la PNL non è solo quando parli con qualcun altro. È anche importante per la tua auto-comunicazione. Questa è la comunicazione interiore. Giusto; Non ci limitiamo a pensare o riflettere su cose diverse. La nostra comunicazione interiore è costituita da immagini, suoni e sentimenti diversi. Se ti senti teso, potresti essere in grado di capire perché usando questa tecnica. Hai solo bisogno di iniziare a rivolgere la tua attenzione verso l'interno e iniziare a guardare intorno dentro. Non discuteremo come puoi cogliere cose diverse dentro te stesso con la PNL in questo libro. L'importanza di

sapere questo dipende da una regola che rimane fermamente vera. Se puoi fare qualcosa a te stesso o riconoscere qualcosa dentro di te, sarai in grado di farlo con gli altri. Questo è dove stiamo andando qui.

La PNL è un concetto, una tecnica e un argomento di studio abbastanza nuovi. Anche se relativamente nuova per gli esseri umani, la sua pratica esiste da molto tempo. Hai mai sentito di non guardare mai degli animali negli occhi? Ti è stato detto di non sorridere ad alcuni primati perché lo vedono come una forma di aggressione o minaccia? La loro comunicazione avviene senza parole pronunciate e fa parte della PNL. Con noi, lo studio della PNL è iniziato nei primi anni '70. All'Università della California, a Santa Cruz, un gruppo di scienziati, medici e terapisti iniziò uno studio come il linguaggio del corpo e cose come il tono preso in considerazione nella comunicazione.

Hanno sviluppato una pratica chiamata modellazione che è il processo di scoperta nella comunicazione trasformativa. Fondamentalmente, la modellazione sta guardando ai successi degli altri e crea il tuo processo in base alle loro strategie e tecniche. Questo è il metodo per insegnare agli altri la PNL.

Ci sono alcuni principi con la PNL. Il primo principio è il detto "la mappa non è la realtà". Ciò significa che la percezione personale è la tua verità. Per spiegare ulteriormente, le nostre percezioni sono le nostre realtà, ma queste sono individuali e differiscono da persona a persona. Ciò che qualcun altro potrebbe vedere come realtà potrebbe non essere lo stesso secondo te. Ciò che vediamo, o percepiamo, è la nostra realtà indipendentemente da ciò che pensano gli altri. Questo perché tutti noi percepiamo ed elaboriamo le cose in modo diverso. La cosa più importante qui è che rappresentiamo ciò che percepiamo bene dentro di noi e la nostra realtà sono utili per noi. O come dice il proverbio, "sii fedele a te stesso".

Un altro principio è che devi conoscere il tuo risultato. Questo è estremamente importante. Deve essere ben pensato, utile e deve soddisfare i seguenti criteri. Deve essere espresso positivamente in quanto è necessario concentrarsi su ciò che si desidera e non su ciò che non si desidera. Sappi quali sensi ti attireranno quando avrai avuto successo. Questi sensi sono vista, udito, olfatto, tatto e gusto. Devono essere acquisiti in condizioni adeguate. Devono essere realizzabili, quindi è necessario assicurarsi di avere accesso alle risorse appropriate quando necessario. Devono essere ecologici come accennato in precedenza in questo capitolo. Ciò significa che il risultato deve essere, o dovrebbe essere, equilibrato. Il risultato deve essere utile. Infine, devi essere pronto

per intraprendere l'azione necessaria e non procrastinare.

I prossimi principi sono l'acutezza sensoriale e la flessibilità comportamentale. Abbiamo esaminato anche questi, ma devono essere menzionati qui. Questa è la nostra capacità di leggere i segnali dagli altri nel loro linguaggio del corpo e altri segnali non verbali. Dobbiamo quindi essere pronti a cambiare la nostra tattica di conseguenza. Se quello che stiamo facendo non funziona, prova un'altra tattica. Ciò richiede più della conoscenza del processo. Richiede un'attenzione assoluta per l'altra persona e la capacità di cambiare immediatamente direzione mentre si fa tutto correttamente.

L'ultima è la fisiologia dell'eccellenza. Questo è il tuo stato attuale in quel dato momento. Devi essere rilassato e comodo. Se, per qualche motivo, non sei in questo stato, è meglio aspettare finché non lo sei. Ad esempio, se hai troppo freddo, puoi usare le ancore per cambiarlo in modo da farti sentire rilassato. Un modo per farlo è attraverso la mappatura, di cui parleremo ulteriormente in questo capitolo.

Ci sono alcune tecniche con la PNL di cui parleremo ora. Il primo è la calibrazione. Questo è sia interno che esterno ma, per i nostri scopi, guarderemo all'esterno. Si tratta di ciò che è noto come acuità sensoriale. Ciò significa che la capacità di percezione con gli altri. Attraverso il loro aspetto, siamo in grado di capire cosa pensano o provano in quel particolare punto. In primo luogo, riconosciamo le attività sensoriali di qualcun altro in relazione ai loro sentimenti. Alcuni modi in cui ciò può accadere sono consapevoli del loro tono di voce, tono della pelle e schemi di respirazione. Quando noti i cambiamenti nel loro stato, puoi adattare le tue risposte di conseguenza. Questa è una buona abilità per i venditori. È una buona capacità per influenzare gli altri e per persuasione.

La seconda tecnica è l'ancoraggio. Questo può essere visto come sinonimo di associazione. L'ancoraggio è abbinare un suono o un tocco con uno stato particolare. La capacità di ancorare un'altra persona può essere fatta apertamente o di nascosto. Ci sono alcuni effetti negativi dell'ancoraggio.

Un esempio di questo può essere visto con coloro che soffrono di disturbo da stress post-traumatico. Quegli individui potrebbero aver formato associazioni malsane, o ancore, che portano a flashback. Ad esempio, un veterano di guerra sente un petardo e lo associa a uno sparo. Questa è un'ancora uditiva. Altri ancoraggi includono ancoraggi visivi. Questo può essere qualcosa come vedere un certo

simbolo che ti porta a ricordare un evento particolare. Ad esempio, vedere una maglietta con il logo della tua ex scuola stampata su essa. Questo potrebbe portarti a iniziare a pensare al tuo tempo a scuola. C'è l'ancora olfattiva che è associata a certi odori. Potresti sentire l'odore di qualcosa di dolce e questo ti porta a voler andare al negozio di caramelle. Oppure senti un profumo particolare e ti fa pensare a un'ex fidanzata. Essere esperti nell'ancoraggio ti dà il vantaggio di poter usare questi ancoraggi per portare qualcuno a pensare in un certo modo o ricordare un particolare evento.

Infine, c'è la mappatura. Di solito, questo viene fatto con l'uso di submodalità. Cosa sono questi? Questi sono i dettagli più fini delle nostre esperienze interne. Ecco un esempio. Pensi a qualcuno a cui sei particolarmente affezionato e, dopo averci pensato, lo immagini in modo piacevole. Il quadro generale di quella persona è la modalità. Il modo in cui immagini quella persona nella tua mente è la sottomodalità. Ovviamente, questo non è limitato a persone o cose. Le possibilità sono infinite. Ancora una volta, la padronanza di questo può rivelarsi estremamente vantaggiosa. Le sottomodalità possono essere cinestetiche, uditive, visive e così via. Nella mappatura attraverso, possiamo usarlo per un'esperienza in cui non c'è un'altra risorsa disponibile. Puoi collegare due esperienze insieme. Hai un ' esperienza in cui non c'è una risorsa e un'altra dove c'è e colleghi le due insieme. This identificando le somiglianze delle modalità di ciascuna esperienza. Questa particolare tecnica è un po 'più difficile e richiederà un po' di pratica. Proprio come con le ancore, possiamo usare la nostra conoscenza e comprensione della mappatura a nostro vantaggio quando proviamo a persuadere qualcuno.

Se vuoi avere successo usando la PNL, dovrai esercitarti. Questo è un processo senza fine di apprendimento costante e acquisizione di abilità. Ricorda, questo non è solo per persuadere gli altri, ma può anche essere molto utile per la nostra salute mentale. Avendo suggerito questo, diamo un'occhiata ad alcune tecniche che hanno dimostrato di funzionare bene con la PNL e la persuasione.

Innanzitutto, dobbiamo capire le differenze tra comandi e domande. Questo è importante quando si ha a che fare con gli altri perché, non solo possiamo usarlo per persuasione, ma possiamo anche usarlo per cambiare direzione a seconda di come rispondono coloro con cui abbiamo a che fare. Diamo un'occhiata alle domande aperte rispetto a quelle chiuse. Se ti facessi una domanda come questa, "qual è il tuo colore preferito?" Potresti rispondere con qualsiasi colore immaginabile. Se dovessi chiedere "qual è il tuo colore preferito, rosso o blu", questo porterà il

rispondi ad essere uno dei due. Forse sto cercando di farti dire rosso e tu potresti dire blu, ma ho limitato le possibilità di un solo 2. C'è anche la tonalità. È necessario essere consapevoli delle differenze nei toni della voce e del significato di ciascuno. Di solito, le richieste vengono fatte con toni alti e le domande con toni bassi. La conoscenza di questo può aiutare quando si ha a che fare con qualcuno che diventerà scostante se crede che tu stia tentando di guidare o controllare i suoi pensieri.

C'è anche una tecnica per utilizzare comandi negativi. È molto simile alla "psicologia inversa". Tendiamo a fare cose che ci viene detto di non fare e puoi usare questa conoscenza a tuo vantaggio. Ad esempio, se ti dicessi di non pensare ai maiali. A cosa penserai molto probabilmente in quel preciso momento? Giusto; Penserai a un maiale. Ecco un esempio di come utilizzare un comando negativo anziché solo un comando. Se ti dicessi di prenderti il tuo tempo, quello è un comando. Tuttavia, se dovessi suggerirti di non avere bisogno di affrettarti, questo è un comando negativo. Entrambi suggeriscono la stessa cosa, ma uno può funzionare sull'altro. Questo, ovviamente, dipende totalmente dal tuo pubblico e quindi devi essere consapevole di ciò che stai tentando di fare.

Un'altra tecnica da utilizzare porta alla credibilità. Ciò che si intende qui è che devi usare cose che genereranno interesse per gli altri all'inizio. Anche su misura per ogni individuo, questo può portare a persuasione di successo. Ecco un esempio, se dovessi inventare un fatto che ero sicuro avrebbe suscitato un grande interesse nel lettore e se avessi iniziato il libro con questo fatto, quella persona sarebbe più probabile che continuasse a leggere ciò che è scritto. Se il fatto, o l'affermazione, è vero o no non è importante. In realtà, è meglio essere sempre onesti. Includere informazioni di base su qualsiasi argomento di cui stai discutendo di solito genererà un maggiore interesse da parte del tuo target per l'argomento.

Capitolo 8: Strategie di manipolazione sociale

Imparare a conoscere il controllo mentale è più efficace quando si ha un'idea di come appare veramente in azione. Ciò garantirà che tu abbia ragione nelle tue convinzioni su come dovrebbe apparire ogni tecnica e che sei pronto a usarla nei tuoi scenari di vita reale. I seguenti tre scenari di esempio ti insegneranno dovrebbero apparire le strategie di controllo mentale in azione quando le usi. Questo ti aiuterà a farti un'idea di come dovrebbe essere veramente quando sei abile nell'usare il controllo mentale sulle persone.

Scenario uno: effettuare una vendita

Una situazione in cui potresti voler esercitare le tue capacità di lavaggio del cervello è fare una vendita nella tua attività. Con il mondo moderno conquistato dagli imprenditori, può essere facile pensare di essere uno dei pochi a lottare con le vendite. Puoi certamente cambiare il volto di questa esperienza imparando a usare il lavaggio del cervello per convincere le persone ad acquistare prodotti da te.

Immagina il seguente scenario tra Margaret (l'acquirente) e Darren (il venditore). Questo ti aiuterà a farti un'idea di come sarebbe il controllo mentale nella vita reale in questa particolare situazione.

Margaret: “Che prodotto interessante. Non so come lo userei mai, ma è decisamente interessante! "

Darren: "Grazie! Questo è uno schiacciapatate all'avanguardia. Quindi che può sembrare intimidatorio, ma in realtà è incredibile!"

Margaret: “Uno schiacciapatate? Non avrei mai indovinato; sembra così alta tecnologia! Per cosa avresti mai bisogno di un pezzo così stravagante? Ho lo stesso da anni e funziona benissimo. "

Darren: “Divertente dovresti chiedere! Qual era di nuovo il tuo nome, amico? "

Margaret: "Margaret!"

Darren: “Beh, Margaret, questo è un bel nome! Questo stato dell'arte

lo schiacciapatate, è un pezzo incredibile che ti permette di schiacciare le tue patate in una miscela cremosa. Puoi anche usarlo per cuocere le patate, che è un'abilità eccellente che scommetto che il tuo schiacciapatate non può fare! "

Margaret: "No, di certo non può!"

Darren: “Una cosa che amo di questo fenomenale schiacciapatate è che mi permette di ottenere una consistenza cremosa che il mio vecchio non poteva. Inoltre, non devo mettere energia extra! In effetti, è più facile! Mi godo le patate extra e il mio braccio non fa male per aver schiacciato l'intera pentola! "

Margaret: "Oh! Sì, so certamente com'è avere il braccio dolorante. Sai, trovo che sia fastidioso e in realtà non faccio spesso le patate per questo. Ma ancora, sembra molto più elaborato! Non so nemmeno come lo useresti!"

Darren: “Tieni, Margaret, lascia che te lo mostri! Vedi come schiaccia questa patata così facilmente? Mia madre adora questo dispositivo perché rende il processo molto più semplice. Dice che quando ceniamo in famiglia può ancora preparare il purè di patate preferito al rosmarino e all'aglio di mio padre senza che la sua artrite le agiti il polso!

Margaret: “È così? Wow!"

Darren: "Perché non ci provi?"

Margaret: "Certo!"

Darren: "Cosa ne pensi, Margaret?"

Margaret: “Beh, è certamente incredibile! Potrei vedermi usando questo. Quanto mi costerebbe un pezzo come questo? "

Darren: “Margaret, è il tuo giorno fortunato! Questo schiacciapatate costa regolarmente $ 59,95, ma oggi è in vendita a soli $ 39,99! "

Margaret: "Oh mio! $ 40 per uno schiacciapatate? Sono un sacco di soldi!"

Darren: “Bene, Margaret, il bello di questo incredibile schiacciapatate è che non solo prendi lo schiacciapatate, ma anche più ricco. Inoltre, viene fornito con questa impugnatura estremamente morbida per garantire che sia assolutamente facile

chiunque da usare! Ciò significa che quando sostituirai il tuo vecchio con esso, sarai certo di mantenere anche questo per molti anni! Inoltre, ha una garanzia a vita! "

Margaret: "Ne prendo uno!"

Nello scenario sopra, Darren ha imparato il nome di Margaret e ha usato il fascino per aiutarla a sentirsi a proprio agio con lui. Si è anche assicurato di parlare regolarmente di quanto fosse incredibile lo schiacciapatate. Quando Margaret ha sollevato la preoccupazione che lo schiacciapatate fosse costoso, ha usato delle prove per spiegare perché era un pezzo così fantastico e ha ripetuto il valore che stava ottenendo in alcuni modi unici prima di permetterle di prendere la decisione. Puoi anche vedere dove è stato usato l'inganno, poiché Darren non ha discusso il prezzo fino a quando Margaret non aveva già utilizzato il prodotto e ha ammesso che le piaceva.

Queste tecniche sono state inserite naturalmente nella conversazione e hanno permesso a Darren di guidare la conversazione. Margaret si presentò al supermercato quel giorno senza alcuna intenzione di partire con uno schiacciapatate nuovo, e Darren iniziò la sua conversazione con Margaret senza alcuna intenzione di lasciarla partire senza uno. Non glielo ha spinto o in nessun momento l'ha fatta sentire come se fosse spinta a vendere. Invece, ha usato la ripetizione, le prove ei sentimenti per aiutarla a capire perché aveva così tanto bisogno dello schiacciapatate. Ciò gli ha permesso di concludere la vendita in un modo che non lasciava intendere che stesse facendo il lavaggio del cervello a Margaret facendogli credere che avesse davvero bisogno dello schiacciapatate.

Scenario due: andare ad un appuntamento

Convincere qualcuno a uscire con te a volte può essere difficile. Molte volte, possiamo tirarci indietro o addirittura evitare di chiedere a qualcuno di uscire perché temiamo il rifiuto. Fortunatamente, le tecniche di controllo mentale possono essere utilizzate non solo per aiutare a costruire la tua fiducia, ma anche per ottenere l'appuntamento con cui vuoi andare.

Il seguente scenario è quello tra Jason (il richiedente) e Louise (colui che voleva essere chiesto). Vedi se riesci a identificare le aree in cui viene utilizzato il controllo mentale prima ancora di iniziare a discutere quella parte alla fine della conversazione.

Jason: "Ehi, Louise! È molto tempo che non ci si vede. Come sta il mio vecchio amico?"

Louise: “Ehi, Jason, sto bene grazie. Sono uscito per un appuntamento incredibile ieri sera con questo ragazzo dal lavoro. Probabilmente non lo faremo più, ma comunque mi sono divertito molto! "

Jason: "Sembra fantastico! Cosa avete fatto ragazzi?"

Louise: “Beh, mi ha portato al laser tag, che sembra molto giovanile! Speravo che mi portasse a cena e mi mostrasse il suo lato maturo, ma non l'ha mai fatto. I ragazzi possono essere così, sai? "

Jason: "Immagino!"

Louise: "Beh, cosa hai fatto l'ultima volta che hai portato una ragazza ad un appuntamento, Jason?"

Jason: “Siamo andati a mangiare in un ristorante di aragosta locale! Le bevande lì erano assassine, ci sei mai stato? "

Louise: "Non l'ho fatto! Sembra fantastico. Forse un giorno qualcuno mi regalerà un appuntamento del genere!"

Jason: "Forse!"

Louise: “A proposito di aragosta, è passato così tanto tempo dall'ultima volta che ne ho mangiate. Mi chiedo chi vorrebbe venire con me! "

Jason: “Perché io e te non andiamo insieme? Ti offrirò la data che stai cercando! "

Louise: "Oh! Sicuro!"

In questa breve conversazione, Louise fa emergere il fatto che vuole andare ad un appuntamento, ma è delusa dal fatto che gli uomini siano sempre immaturi quando accetta di andare con loro. Si diverte, ma non vede la relazione andare da nessuna parte perché vuole qualcuno che sia maturo. Jason ammette che porta i suoi appuntamenti in date mature in posti come il ristorante di aragosta locale. Louise vuole uscire con Jason e provare come sarebbe uscire con qualcuno che è maturo e può tenere una conversazione con qualcuno durante la cena. Continua a parlare di appuntamenti e ad accennare al fatto che le piacerebbe parteciparne uno. Quando Jason ne parla

aragosta, Louise parafrasa la sua conversazione parlando di aragosta e quanto le sarebbe piaciuto un appuntamento del genere. Jason poi chiede a Louise di uscire per un appuntamento. Louise ha avuto l'idea di uscire insieme per tutto il tempo, ma ha permesso a Jason di sentirsi come se fosse lui il responsabile dell'idea. Ha usato l'inganno per far sembrare che stesse pensando di chiedere a qualcun altro di andare, quando in realtà voleva che Jason glielo chiedesse.

Scenario tre: ottenere una promozione

Ottenere una promozione può sembrare difficile, ma quando sei un maestro nel lavaggio del cervello può essere estremamente facile. Nel seguente scenario, imparerai come Linda (la dipendente) fa il lavaggio del cervello a George (il capo) per ottenere una promozione sul suo lavoro.

George: "Linda, sai perché ti ho chiamato nel mio ufficio oggi?"

Linda: "È la mia revisione di due anni, giusto?"

George: “Esatto Linda! Voglio parlare di come stai recentemente nel tuo lavoro. Vorresti condividere i tuoi pensieri con me? "

Linda: “Beh, George, penso davvero di aver fatto bene! Di recente Susanne è stata licenziata, quindi ho dovuto riprendere molto del gioco con la sua assenza. L'ho gestito bene però! Terri, il nostro supervisore, sembra non essere consapevole di quanto possa essere difficile questo. Trovo spesso che tutti da me per chiedere aiuto perché semplicemente non capiscono cosa è necessario fare! "

Giorgio: “Sembra che ultimamente ti sei assunto molte responsabilità extra. Ultimamente ti ho anche visto prendere parte a molte più attività al lavoro, il che mi piace. "

Linda: "Sì! Beh, sai che sto cercando il tuo lavoro, George! Un giorno presenterò questo spettacolo"

Giorgio: "Ah-ah, non partirò presto!"

Linda: “Bene, bene! Ho ancora molto da imparare da te. Vorrei poterlo fare

avere più responsabilità, però. Con tutti che vengono da me per chiedere aiuto, sento che potrei aiutarli di più se avessi più autorità sul campo. Se una posizione come quella di Terri si aprisse, mi piacerebbe davvero essere preso in considerazione per questo, please! "

George: “Beh, Linda, lo terrò a mente! Nel frattempo, discutiamo delle tue vendite. Come sono stati i tuoi numeri? "

Linda: “Oh sono stati incredibili! Mi sono sentito davvero fiducioso nella mia capacità di aiutare i clienti a trovare ciò che stanno cercando e ottenere i prodotti che soddisfano le loro esigenze. Questo è davvero un lavoro così straordinario. Non vedo l'ora di venire a lavorare tutti i giorni e sono grato di aver trovato un'azienda dove posso stare a lungo! Apprezzo anche l'opportunità di crescere in posizioni più avanzate nel tempo! "

George: “Sembra fantastico, Linda! Sono felice che tu ti senta così fiducioso nella tua posizione. Senti, al momento non ho ruoli di supervisore disponibili, ma ho una posizione di lead di vendita. Che ne dici se ti mettiamo in quella posizione e iniziamo a formarti per assumere il prossimo ruolo di supervisore che diventa disponibile? Avrà la responsabilità aggiuntiva che desideri e un aumento per compensare il lavoro extra che farai qui intorno! "

Linda: “Wow, grazie mille George! Lo apprezzo molto! "

Puoi vedere con quanta facilità Linda ha condotto questa conversazione per tutto il tempo. Ha sempre risposto alle domande di George, ma è stata in grado di invertire le risposte per ripetere che voleva essere promossa a una posizione più alta all'interno dell'azienda. Ha iniziato dicendo che voleva assumere la posizione di George come manager, ma poi ha ridimensionato per dire che voleva solo essere messa nella posizione di supervisore. Ciò ha assicurato che George non si sentisse minacciato dalle sue intenzioni e ha anche dimostrato che voleva di più all'interno del business. Ha anche usato il suo nome regolarmente, poiché sappiamo che questo è un metodo potente per sedurre in qualche modo qualcuno a sentirsi affidabile ea proprio agio con te. Linda ha anche usato le prove per dimostrare che stava già facendo incredibili nella sua posizione e che si stava assumendo molte responsabilità al di sopra del suo livello attuale. Ciò ha dimostrato che era in grado di soddisfare le esigenze dell'azienda. Di conseguenza, Giorgio voleva compensarla per il suo duro lavoro e assicurarsi che volesse restare

fedele alla compagnia, come ha detto di esserlo già. È così che puoi facilmente utilizzare il controllo mentale per ottenere una promozione sul lavoro!

Le situazioni di cui sopra sono eccellenti scenari di vita reale che ti aiutano a mostrarti esattamente quanto siano naturali e senza sforzo le strategie di controllo mentale una volta che le hai praticate. In ogni conversazione, il lavaggio dei cervelli aveva il controllo completo e esattamente cosa dire per convincere l'altra persona a fare quello che voleva che facesse. Tutto era naturale e confortevole e niente era forzato.

La più grande strategia di ripetizione è stata utilizzata durante ogni conversazione e puoi vedere come ha contribuito ad aiutare l'ascoltatore a promuovere la persona che conduce la conversazione. Questo è uno strumento potente e non dovrebbe mai essere trascurato. Questo è essenzialmente il modo in cui puoi cambiare idea a qualcuno, senza mai doverlo convincere a credere a qualcosa di nuovo.

Quando padroneggi l'arte del controllo mentale, scoprirai che questi scenari sono esattamente ciò che le tue abilità naturali inizieranno a rappresentare. Sarai in grado di avere conversazioni molto naturali che fluiscono senza intoppi, e tuttavia ottenere i risultati esatti che desideri. Tutto il resto verrà facilmente perché hai imparato l'arte del lavaggio del cervello. Ricorda, ci vuole tempo ma può essere così facile anche per te!

Capitolo 9: Migliora la relazione utilizzando la manipolazione

In questo capitolo, discuteremo di come la PNL possa essere utile per relazioni sane. Impareremo su cosa si basano e si costruiscono relazioni veramente buone e soddisfacenti. Esploreremo le tecniche che possono essere utilizzate per rafforzare le relazioni e quelle che possono aiutarci a stabilire relazioni sane. Ci sono molti fattori che svolgono un ruolo nelle buone relazioni. Discuteremo l'importanza della nostra salute mentale e della nostra prontezza prima di entrare in qualsiasi partnership o relazione e dei possibili risultati associati all'avere e al non avere questi fattori.

Tutti vogliamo e abbiamo bisogno di certe cose. Ci sono bisogni fondamentali per tutti noi e uno dei modi più cruciali in cui possiamo soddisfare i nostri bisogni emotivi di base è con relazioni sane. Vogliamo tutti essere amati. Vuole tutto essere desiderato e necessario. Tutti desideriamo compassione e comprensione. Tutti questi possono essere acquisiti in partnership buone e sane. Allo stesso modo, una cattiva relazione può essere devastante. La maggior parte di noi porta con sé bagagli, come emozioni negative, paura e ansia da precedenti relazioni malsane e questo può effettivamente porre barriere tra noi e gli altri quando ci troviamo in nuove relazioni. La vera realizzazione del solito può essere trovata solo nelle qualità emotive all'interno delle nostre relazioni personali.

Ogni buona relazione inizia con una struttura e uno stato d'animo chiari e confortevoli. La maturità di entrambe le parti è un fattore così come il tempismo. I tuoi obiettivi e desideri devono essere compatibili con la persona che desideri come partner. I tuoi valori e le tue convinzioni devono corrispondere. Queste idee e caratteristiche sono tangibili e molto importanti per la salute generale di qualsiasi relazione. Se ti ritrovi in una bella relazione, i vantaggi sono numerosi. Acquisirai fiducia e un senso di autostima che non può essere eguagliato. Altrettanto importante, devi ricordarti di trasmetterlo anche al tuo partner. Dovresti sempre trattare il tuo partner nel modo esatto in cui desideri che ti tratti. Facendo questo e avendo questa conoscenza, sei in grado di sapere cosa vuole il tuo partner.

Prima di poter essere il tipo di partner che dovremmo, dobbiamo prima essere bravi

dentro di noi. Se entri in una relazione, mentre hai dubbi su stesso o difficoltà interne, stai entrando in una relazione che è condannata dall'inizio. Una coppia perfetta è composta da due persone che sono in grado di funzionare bene vieni ma funzionano altrettanto bene, se non meglio, vieni partner. Questo è il primo passo per entrare in qualsiasi relazione. Devi essere bravo con te stesso. Questo è un must e non dovrebbe mai essere compromesso. Il secondo punto importante che deve essere affrontato è che devi stabilire cosa, o chi, è ciò che desideri. Questa è la tua decisione personale basata sulla tua personalità, desideri, ideologie e sistema di credenze. Non importa di cosa gli altri credono che tu abbia bisogno o cosa pensi che dovresti avere. Alla fine della giornata, ciò che conta è ciò che vuoi veramente.

La parte successiva per entrare in una buona relazione è il tempismo. Questo non è solo importante per te, ma è anche importante con il tuo partner. Stai cercando "Sig. Giusto" o "Sig. Proprio adesso?" Ci sono cose in corso nella tua vita che potrebbero impedire il tuo successo nella relazione? Queste cose non solo sono in grado di ostacolarti, ma possono anche ostacolare il tuo partner? Il tempismo è importante e cruciale per la longevità della relazione. Se sei un punto della tua vita in cui ci sono altre priorità che hanno la precedenza su di te, dovresti aspettare che quelle priorità cambino e sarai in grado di diventare in grado di fare del tuo partner la priorità che merita.

Una volta che hai deciso cosa vuoi, hai concluso che ora è il momento per entrare in una relazione e hai coperto tutti i tuoi fattori predeterminati, ora puoi iniziare ad aprirti alle possibilità di trovare la persona giusta. Qui è quando il rapporto diventa importante. Cos'è il rapporto? Fondamentalmente sono le tue somiglianze e somiglianze con qualcuno con cui sei interessato ad entrare in una relazione. È anche stabilire un rapporto di fiducia con quella persona. Con il rapporto, ci sono molti fattori individuali che possono essere utilizzati per determinare la compatibilità. Alcuni di questi sono tipi di personalità, valori, credenze, cultura, ideologie politiche, interessi, credenze religiose e così via. Naturalmente, ci sono anche caratteristiche fisiche, come il genere e la corporatura, che devono essere prese in considerazione.

È fondamentale che il rapporto che si instaura all'inizio e le ragioni della tua attrazione per il tuo partner, e la sua attrazione per te, siano tenuti in prima linea nelle menti di ogni partner durante la relazione. Tutto

troppo comune per le persone entrare in relazione con le pistole ardenti, il che significa essere il partner perfetto, solo per iniziare a rilassarsi e cambiare una volta stabilita la relazione. Un partner, o entrambi, useranno tutte le tecniche disponibili per convincere l'altro ad entrare in una relazione ma, una volta che sono in quella relazione, l'altro partner crede di poter smorzare ciò che stavano all'inizio. Questo è uno dei motivi più comuni per cui le relazioni finiscono. Tieni a mente; le ragioni per cui qualcuno si innamora di te sono le stesse ragioni che gli faranno desiderare di restare con te. Se rimuovi i motivi della loro attrazione, non hanno motivo di restare con te. Spesso vediamo bambini nati da relazioni usati come nuove ragioni, ma questo non funziona. Questo porta la partnership si trasforma in ciò che può essere visto come, un rapporto d'affari. Non ci sarà una vera connessione emotiva nella relazione e, anche se quella coppia può rimanere insieme, mancheranno le comodità e la soddisfazione dei bisogni in cui desideri.

Ora hai identificato ciò che desideri, assicurandoti che sia il momento giusto e hai incontrato quella persona speciale. Ora cosa fai? Devi assicurarti che il tuo partner si senta lo stesso per te. Ci sono molti modi in cui una persona può vedere di essere amata dall'altro. Questi modi dovrebbero essere identificati all'inizio delle relazioni. Alcuni metodi sono in base a ciò che l'altra persona compra e posiziona lui o lei ti porta. Ci sono anche cose come il modo in cui ti toccano, gli sguardi che danno o quello che dicono. L'identificazione di questi è importante in quanto possono essere utilizzati per valutare la continuità dell'amore durante la relazione.

Il modo migliore per determinare come puoi assicurare al tuo partner che lo ami è fare per lui ciò che tende a fare per te. Ad esempio, molto probabilmente se il tuo partner ti abbraccia a volte per assicurarti del suo amore e affetto, puoi scommettere che se fai lo stesso, crederà che la ami e la apprezzi. Non tendiamo a fare cose ao per gli altri, specialmente quelli a cui teniamo di più, che non vorremmo fossero fatti a noi. Anche questo è un buon senso, è anche un ottimo metodo per valutare o determinare come si sente il tuo altro significativo per te. Man mano che la relazione progredisce, questo avverrà naturalmente e richiederà uno sforzo molto meno consapevole. Assicurati solo di non permettere che queste cose si fermino solo perché la relazione non è più nuova.

La PNL ha ideato alcune strategie per determinare le aree nelle relazioni. le zone

come attrazione, amore e desiderio sono tutti strategizzati con tecniche di PNL. Per prima cosa, devi conoscere il tuo partner. Ciò significa che dovresti sapere quali sono quei gesti sottili e toni di voce che il tuo partner mostrerà una seconda di come si sente. Sappi cosa teme il tuo partner e cosa vuole. Raccoglierai idee su come portare a termine queste cose semplicemente imparando il tuo partner. Assicurati di non usare mai questa conoscenza per la manipolazione. Non c'è un risultato positivo nelle relazioni in cui avviene la manipolazione.

Una tecnica che puoi usare per assicurarti che il tuo partner sia innamorato di te e desideri che tu ti allontani temporaneamente dalla sua presenza. Questo non significa che puoi dire a tua moglie che andrai al negozio per un biglietto della lotteria solo per non tornare per una settimana. Tuttavia, in tempi brevi, l'assenza può segnalare la mancanza o la mancanza di ciò. Proprio come il cliché, l'assenza rende il cuore più affettuoso; questo è costruito sulla stessa premessa. Quando si utilizzano questi tipi di tattiche, non abusarne mai. Ecco qualche consiglio. Se sei una persona insicura che ha bisogno di approvazione e rassicurazione costanti di essere amato, dovresti occuparti di questo problema prima di entrare in una relazione seria. In caso contrario, non sarai un buon partner e, se il tuo difetto non pone fine alla relazione, potrebbe portarlo a diventare una partnership codipendente o, per lo meno, una relazione molto malsana. Ancora una volta, devi prima assicurarti di essere un buon candidato per entrare in una relazione prima di fare il passo successivo.

In precedenza, abbiamo discusso di coloro che sono nelle vendite e delle tattiche che possono utilizzare per indurre qualcuno a un acquisto particolare. Con le relazioni, non ti stai semplicemente vendendo un altro e poi il lavoro è finito. È un processo continuo per sempre. Non rilassarti mai e credere di avere il tuo partner e lui o lei non sta andando da nessuna parte, non importa quello che puoi o non puoi fare. Questo errore è stato commesso innumerevoli volte da molti divorziati. Dovresti sempre vendere te stesso, il tuo valore, la tua compassione e il tuo desiderio per il tuo partner.

Ora guarderemo il mondo reale e tutto ciò che ci offre. Per quanto la maggior parte di noi vorrebbe che fosse, la vita non è perfetta. Indipendentemente da ciò che possiamo fare di buono o da quanto bravo possiamo essere, la vita spesso ci fornirà la parte corta del bastone. Quando vorremmo latte e miele, a volte otteniamo aceto e pane raffermo. È così e basta. Non cambierà. Quindi, il meglio che possiamo fare è prepararci meglio in modo da poter gestire

le situazioni difficili man mano che vengono. Con le relazioni non c'è differenza. Potremmo essere una persona fantastica, ma le cose accadono. Possiamo conoscere perfettamente il nostro partner, essere la persona più affettuosa e premurosa e avere la massima considerazione per il nostro altro significativo, ma ciò potrebbe non essere all'altezza se ci vengono forniti gli elementi giusti.

Il motivo più comune addotto per il divorzio è ciò che è noto come "differenze inconciliabili". Di cosa si tratta esattamente? Webster lo definisce come "incapacità di concordare sulla maggior parte delle cose o su cose importanti". Non sta suggerendo che uno o gli altri partner siano inadeguati o cattivi. È semplicemente che, per qualsiasi motivo, si trovano in disaccordo. In primo luogo, avevano questi disaccordi quando sono entrati per la prima volta nella relazione? Si spera che non lo hanno fatto. Se la relazione è stata stabilita correttamente, ci deve essere un'altra ragione per queste differenze. Entrambi i partner erano pronti per una relazione. Ognuno di loro ha scelto con cura il proprio partner e ha prestato attenzione a ogni dettaglio, non importa quanto benigno. Entrambi hanno fatto del loro meglio per accontentare l'altro e hanno mostrato grande compassione e amore. Così, qual è il problema qui? Molti di noi hanno assistito a relazioni come questa. Entrambe le persone sono indipendentemente grandi come persone. Entrambi sono amorevoli e compassionevoli. Entrambi sembravano essere perfetti per l'altro e sembravano andare d'accordo e si amavano davvero. Allora, cosa è successo a loro e alla loro relazione? Ho visto coppie divorziare e mi ha fatto pensare che, se non ce l'hanno fatta, il resto della società è condannata. Entrambi sembravano essere perfetti per l'altro e sembravano andare d'accordo e si amavano davvero. Allora, cosa è successo a loro e alla loro relazione? Ho visto coppie divorziare e mi ha fatto pensare che, se non ce l'hanno fatta, il resto della società è condannata. Entrambi sembravano essere perfetti per l'altro e sembravano andare d'accordo e si amavano davvero. Allora, cosa è successo a loro e alla loro relazione? Ho visto coppie divorziare e mi ha fatto pensare che, se non ce l'hanno fatta, il resto della società è condannata.

Pensa a questo; incontri qualcuno in spiaggia o in qualsiasi posto tu possa immaginare. Siete entrambi in quel posto esatto in quell'ora esatta. Potreste anche avere entrambi tutto in comune. Tuttavia, sia tu che l'altra persona avete preso strade diverse per raggiungere quel punto e durante il viaggio avete vissuto circostanze diverse. Anche se vi trovate entrambi allo stesso punto e con le stesse caratteristiche, lì avete preso strade diverse. Ciò significa che è probabile che non reagirà o non risponderete allo stesso modo e quegli eventi potrebbero portarvi ad andare in direzioni diverse. Un altro modo per vedere questo; a entrambi potrebbe piacere la stessa squadra sportiva. La differenza è perché ognuno di voi ha questa opinione di quella squadra. Uno di voi potrebbe essere laureato in quella particolare università, mentre l'altro ha appena scelto i campioni della scorsa stagione. Ciò probabilmente significa che è meno probabile che l'alunno della scuola decida di non favorire più quella squadra. Ci sono infiniti modi per guardare a questo. Indipendentemente dai modi possibili, il finale rimane lo stesso.

Cosa significa questo? Siamo tutti semplicemente alla mercé della vita e soggetti a traumi emotivi in un batter d'occhio? Non esattamente. Anche se potremmo non essere in grado di cambiare la situazione quando ci troviamo qui, almeno sapere perché. Primo, non arrenderti. Fai tutto ciò che sei in grado di fare per portare te e il tuo partner attraverso il punto difficile della tua relazione e potresti scoprire che entrambi sono stati in grado di battere le probabilità e rimanere insieme?

Vediamo cosa significa aver preso strade diverse. Ovviamente, gli scenari menzionati in precedenza erano solo metafore. Il luogo non è un luogo reale, ma uno stato mentale e una situazione di vita specifici. Indipendentemente dallo spettro di punti in comune che tu e il tuo partner potreste avere o meno, entrambi risponderete e reagirete in modo diverso alle cose. Uno di voi potrebbe essere in grado di spazzare via qualcosa, come un evento traumatico, ma l'altro non è in grado di farlo. Diamo un'occhiata a questo. Sia tu che tua moglie avete una particolare fede religiosa. Questo è uno dei principali punti in comune che avete trovato di voi stessi che ha portato alla vostra relazione. Più tardi lungo la strada, tua moglie sopporta un evento traumatico o incontra una persona davvero influente, causando un drammatico cambiamento nelle sue ideologie religiose. Adesso, quello che una volta era il collante principale che ti teneva insieme si è deteriorato al punto che non è più rimasto. Non solo non è più d'accordo con la tua fede religiosa, le sue nuove convinzioni trovate contraddicono totalmente ciò in cui credi. Cosa fai di fronte a questa situazione? Entrambi siete fortemente legati alle vostre convinzioni individuali e non siete disposti a rinunciare. Entrambi accusano l'altro di essere ingenuo. Nessuno di voi è una persona cattiva, ma non sta più ritrovando lo stesso rapporto che aveva una volta. le sue nuove convinzioni trovate contraddicono totalmente ciò in cui credi. Cosa fai di fronte a questa situazione? Entrambi siete fortemente legati alle vostre convinzioni individuali e non siete disposti a rinunciare. Entrambi accusano l'altro di essere ingenuo. Nessuno di voi è una persona cattiva, ma non sta più ritrovando lo stesso rapporto che aveva una volta. le sue nuove convinzioni trovate contraddicono totalmente ciò in cui credi. Cosa fai di fronte a questa situazione? Entrambi siete fortemente legati alle vostre convinzioni individuali e non siete disposti a rinunciare. Entrambi accusano l'altro di essere ingenuo. Nessuno di voi è una persona cattiva, ma non sta più ritrovando lo stesso rapporto che aveva una volta.

Entrambi vi siete uniti alla relazione solo dopo aver fatto i passi giusti e aver esercitato la dovuta cautela nello scegliere l'altro come coniuge. Anche se questo è stato fatto, alla vita non importava. Le circostanze hanno portato alla separazione tra te e le convinzioni dei tuoi partner ed entrambi siete troppo impegnati nelle vostre idee indipendenti per comprometterle. Pertanto, ora sei in costante disaccordo e la negatività all'interno della relazione diventa ogni giorno più forte. Un giorno, porterà al risentimento e persino all'odio. Hai intrapreso i passi necessari nel tentativo di salvare la relazione senza alcun risultato. Quindi, come ultima risorsa, decidi di separarti. Succede ogni giorno.

Proprio come il bagaglio che portiamo a causa di precedenti cattive relazioni; portiamo lezioni apprese e modi individuali di affrontare alcune questioni che si basano su queste lezioni. È uno dei modi in cui siamo individuali, ma è anche un modo in cui possiamo trovarci in disaccordo con un altro. La cosa migliore per

è sapere cosa e come stanno andando le cose e questo può darti una buona idea di ciò che sta per accadere.

Per concludere questo capitolo, la PNL è estremamente importante e vantaggiosa nella relazione. Questo non è solo con l'inizio dell'unione, ma nella sua interezza. Devi prima conoscere te stesso e poi usando la PNL puoi imparare il tuo partner. Conoscere il tuo partner può rivelarsi prezioso per mantenere una relazione sana e lunga. Inoltre, la relazione sarà molto più appagante per entrambe le parti. Ricorda che le relazioni serie e personali si dimostrano utili in molti settori della vita e non si limitano alla sola collaborazione. È vantaggioso per entrambi come coppia, come persone e come parte della società nel suo insieme.

Capitolo 10: Come riconoscere un manipolatore

Non è facile leggere le persone e soprattutto velocemente. Ma quando sei circondato da persone manipolatrici e vuoi leggere e prendere decisioni corrette, diventa imperativo per analizzare, leggere e prendere decisioni di conseguenza. Ma entro la fine di questo capitolo, sarai assolutamente chiaro su come farlo rapidamente e diventerai esperto con esso. Poiché è fondamentale per te non solo notare la conversazione verbale, ma anche controllare i segnali non verbali. Chiunque può leggere le persone e ha la capacità di farlo, ma dovresti sapere prima cosa cercare. Le cose fondamentali da osservare mentre si analizzano le persone sono la loro postura, i movimenti, i gesti, il tono, le espressioni e il contatto visivo.

Non è imperativo leggere nel pensiero. Devi solo prestare attenzione a questi dettagli per capire cosa sta succedendo nella sua mente. Infatti, notando tutto questo puoi persino valutare una persona quando gli incontri per la prima volta. Poche persone sono come libri aperti e facili da leggere, ma ce ne sono poche che sono molto difficili da capire e leggere. Ma se affini le tue abilità e leggi i seguenti punti, sono sicuro che diventeresti completamente esperto nell'analisi e nella lettura di persone in una superstrada

1) Creare una linea di base: ci sono molte persone che regolarmente si schiariscono la gola, guardano il pavimento, si grattano la testa, mettono le mani sulla bocca, ecc. Per prima cosa, è necessario stabilire una linea di base sulla persona vedendo qual è il suo comportamento normale. Sarebbe un maschio da parte tua se senti che una persona si innervosisce o la mente se non mantiene il contatto visivo. Per prima cosa, controlla il suo comportamento normale se lo fa normalmente, forse è la mancanza di fiducia. Quindi, non dovresti affrettarti a giudicarli, prendi del tempo e osserva prima il loro comportamento regolare.

2) Osserva i segni del linguaggio del corpo: la prima cosa che dovresti vedere è il loro aspetto. Guarda se indossano una camicia e scarpe, un abito che mostra che sono vestiti in modo formale e indica ambizione. Se indossano jeans e scarpe, significa che gli piace essere comodi e casual. Indossare qualsiasi ciondolo di dio potrebbe mostrare che sono spirituali. Quindi è fondamentale che tu noti prima il loro aspetto fisico.

In secondo luogo, controlla la loro postura. Dovresti controllare il modo in cui camminano, si siedono e parlano. Questo mostrerebbe che sono abbastanza sicuri o danno a

segno di scarsa autostima. Quindi, l'ora in cui entrano controlla vengono e con quale postura si siedono.

Terzo, guarda i loro movimenti fisici. Osserva se si inclinano troppo, come sono seduti, si mordono le labbra o nascondono la mano o se le mettono in tasca. Questo mostrerà se sono nervosi, fiduciosi o aggressivi.

3) Espressioni facciali - Un'altra cosa sostanziale per vedere le sue espressioni facciali come puoi leggerle facilmente. Se qualcuno ha delle rughe profonde, significa che è preoccupato o pensa troppo. Se vedi qualcuno che stringe la mascella oi denti significa che è teso. Inoltre, se ogni tanto premono le dita, anche questo dimostra che sono nervosi o ansiosi.

4) Ascolta il tuo istinto: è qualcosa di diverso dalla logica. Qui devi usare il tuo intuito e poi giudicare la persona. L'intuizione ti consente di vedere oltre le altre cose. Ascolta sempre il tuo istinto quando incontri qualcuno per la prima volta. L'intuizione è qualcosa che accade quando incontri qualcuno per la prima volta e puoi fidarti di esso. Inoltre, se ti viene la pelle d'oca dopo aver incontrato qualcuno, significa che quella persona ti ha ispirato molto e forse è un segno positivo.

Quindi, questi erano alcuni punti fondamentali che dovrebbero essere tenuti a mente quando cerchi di leggere le persone e ti aiuterebbero molto poiché questi sono i punti fondamentali. È già stato dimostrato che il 55% delle informazioni possiamo recuperare una persona solo tramite comunicazione non verbale. Questi sono alcuni segnali che le persone ci inviano senza nemmeno saperlo e devi entrare in possesso di quei segnali.

Ma inoltre, ci sono più cose che dovresti sapere in quanto sono i piccoli punti ma possono lasciare un grande impatto mentre li osservi. Non voglio che ti perda nemmeno un punto in cui puoi sapere se una persona è nervosa, felice, tesa, ansiosa, fiduciosa o depressa. Diamo un'occhiata ai punti seguenti:

1) Mordere una penna o una matita: se vedi qualcuno che lo fa, significa che la persona si sente giù o depressa. In questi casi, dovresti sempre cercare di rendere felice quella persona e provare a tirarla su di morale. Forse sono preoccupati per qualcosa, quindi dovresti chiederglielo e cercare di fornire una soluzione. Inoltre, se la persona sta mordendo le braccia dei suoi occhiali, lo raffigura

la stessa cosa.

2) Chiudere gli occhi - A volte chiudere gli occhi significa che vuoi nasconderti dal mondo. Se una persona sta chiudendo gli occhi mentre ti parla, significa che vuole sbarazzarsi di te. Chiudere gli occhi non mostra che hanno paura di te o si nascondono da te, ma significa semplicemente che non sono interessati a parlare con te o vogliono evitarti.

3) Massaggiarsi il mento - Questo può essere un segno quando le persone sono davvero confuse e cercano di giungere a una conclusione o prendere una decisione. Non si rendono nemmeno conto che le persone li guardano o li notano. Quindi, quando vedi qualcuno che si massaggia il mento, significa che sta pensando in profondità, analizzando i pensieri e cercando di prendere una decisione. Puoi anche chiedere alla persona se ha bisogno di aiuto o può fornire una soluzione.

4) Coprire la bocca con la mano - Di solito si dice che le persone lo fanno quando non vogliono rilasciare nulla dalla bocca. Non solo, a volte le persone pur tenendo le mani sulla bocca fingono di tossire quando non lo sono. Quindi, quando vedi qualcuno che lo fa, significa che ti sta nascondendo qualcosa.

5) Sedersi con le braccia incrociate- Beh, molte persone si sentono a proprio agio sedute o in piedi in questa posizione, ma soprattutto se le persone lo fanno, significa che non sono a loro agio per qualcosa. Inoltre, in pochi casi significa che non si sentono sicuri e sicuri del luogo o della persona. Il che significa che se mentre parli con qualcuno osservi qualcuno seduto tra le braccia incrociate puoi sempre chiedere se si sente a suo agio o no.

6) Sporgendosi in avanti: quando una femmina si piega in avanti mentre è seduta, significa che sta mostrando interesse per te. In questa situazione, le gambe sono immobili e la parte superiore del corpo si muove in avanti e anche questo intenzionalmente. Se non vuoi portare avanti le cose e non ti senti lo stesso, dovresti sempre chiarirlo in anticipo verbalmente o dando tali segni.

7) Aspetto fisso - Se qualcuno fissa continuamente l'aspetto e si guarda allo specchio come vuole presentarsi nel miglior modo possibile, significa che mostra interesse per te. Potrebbero voler venire a trovarti ancora e ancora, cercando di fare appello a te, e questo significa che gli piaci. Quindi, vieni accennato al punto precedente se non senti il file

allo stesso modo, ignoralo o cancellalo.

8) Appoggiandosi all'indietro: se qualcuno si appoggia all'indietro mentre conversa con te, significa che è stanco o annoiato a parlare della stessa cosa. Può anche essere un segno di disinteresse o monotonia. Quindi, se lo vedi, dovresti cambiare argomento o discuterne in modo interessante in modo che l'altra persona sia coinvolta, ad esempio includendo immagini o video nella presentazione, giocando a quiz, ecc. Per renderlo più interessante.

9) Sfregamento delle mani - Questo di solito è considerato un segno positivo. Significa che una persona ha speranza e ha un sentimento positivo per qualcosa. Significa anche che sono felici e pronti per iniziare con la decisione. Le persone lo fanno anche quando vedono il profitto derivante da qualche accordo o idea.

10) Stretta di mano con il palmo rivolto verso il pavimento: è un ottimo segno e indica che sei pronto ad aiutare la persona o viceversa. Non molte persone lo sanno, ma poiché vuoi sapere tutto sull'analisi e la lettura delle persone, anche questo è importante. In effetti, puoi anche usarlo se vuoi trasmettere non verbalmente il messaggio che vuoi aiutarli.

11) Stretta di mano con i guanti: se qualcuno ti prende il polso a mano libera, significa che sta cercando di dire che puoi fidarti di lui. Questi sono segni molto piccoli ma sono necessari per imparare in quanto possono essere utili sia negli aspetti personali che professionali.

12) Stringere la mano con il palmo rivolto verso il soffitto - Questo è un segno di simpatia se qualcuno mette il palmo sulla parte superiore della mano. Significa che capiscono la situazione e vogliono davvero aiutare, ma è vero solo quando la persona lo fa subito dopo o durante la situazione. C'è un altro significato ad esso collegato, ovvero, se ti riporta le mani per un po 'di tempo e poi ti hanno messo il palmo sulla mano, significa anche che vogliono dirti chi è il capo lì. Quindi, quando qualcuno ti fa questa stretta di mano, analizza attentamente e poi giudica di conseguenza.

13) Stretta di mano insieme a un tocco- Beh, molte persone lo fanno. Ma significa che la persona manca di comunicazione o ha bisogno di compagnia.

14) Mettere i piedi sulla scrivania: la cosa peggiore che qualcuno possa fare. Rappresenta mancanza di rispetto, cattive maniere, dominio, che la persona si preoccupa solo di se stessa e vuole dire chi è il capo. Se qualcuno si sente a suo agio in questo modo, dovrebbe sedersi così a casa, non in ufficio. Questo raffigura un segno negativo e

mostra anche arroganza.

15) Regolazione della cravatta: anche questo segno ha due significati. Uno è che la persona non si sente a suo agio in quella situazione e vuole andarsene o anche gli uominiustano la cravatta quando passa una donna di bell'aspetto e gli piace.

E quindi queste erano le poche macchioline da ricordare, mentre si leggono le persone o si possono anche usare se si vuole dare loro qualche segnale. È importante conservare tutti questi dati poiché sono sicuro che ti aiuterà sicuramente nella tua vita professionale e personale.

Capitolo 11: Come superare una manipolazione

Tagliare i legami di manipolazione

Questo capitolo è il culmine di questo libro poiché potresti leggere questo capitolo principalmente perché ne hai avuto abbastanza di essere manipolato o di vivere con amici manipolatori, familiari o il tuo altro significativo. Potresti aver raggiunto il punto 'mai più' nella tua vita dopo le tue brutte esperienze con la manipolazione. Ottenere soluzioni durature alla manipolazione potrebbe porre fine alle sfide della vita e rendere il mondo un posto migliore in cui vivere. Non tutti gli atti manipolatori portano al successo; alcuni portano all'angoscia. Prima di risolvere qualsiasi atto manipolativo, devi chiederti quanto segue:

Dopo essere stato manipolato, senti di essere stato sfruttato?

Cerchi di manipolare gli altri?

Quali sono le ragioni se hai mai voglia di manipolare gli altri?

Ti penti di non essere stato più intelligente una volta che sei stato manipolato?

Qualcuno può farti fare quello che non vuoi fare?

Ti senti in colpa se non fai quello che le persone ti chiedono di fare?

Ti senti arrabbiato, frustrato o a disagio quando sei con persone specifiche?

Questo non è il momento migliore per chiedere perché i manipolatori manipolano gli altri, ma è il momento migliore per sapere che non lo faranno mai più a te.

Considera un caso in cui hai disperatamente bisogno dell'attenzione dei tuoi amici principalmente perché i tuoi genitori non te l'hanno data durante la tua infanzia. L'attenzione potrebbe essere ricercata dagli altri perché forse il tuo partner non te ne dà nessuna. In questo caso, avrai permesso alle persone di manipolarti. Potresti cadere per le quotazioni di valutazione; quando ti viene detto quanto sei bello o bello, quanto sei straordinario e diverso, poi vieni manipolato in questo tipo di soluzione. Ti sentirai speciale e ti sentirai apprezzato più di quanto farebbe un'altra persona.

Se sei una vittima di questo, devi aver raggiunto la tua ultima goccia con

questi tipi di manipolatori e ora, hai bisogno di soluzioni.

Dovresti evitare di essere disperato - Ciò significa che dopo ogni brutta esperienza, non dovresti mai cercare l'attenzione immediatamente. Dovresti evitare qualsiasi contatto con una persona, soprattutto dopo essere stata ferita, perché potrebbe trarne vantaggio e continuare a manipolarti.

Quando un affare suona e sembra troppo buono, non dovresti arrenderti immediatamente - Questo può essere utile soprattutto per resistere ad alcune tattiche di manipolazione del marketing in cui i venditori cercano di persuaderti ad acquistare un determinato prodotto a cui sono state date qualità sottili, elogiato per la sua bontà , e quanto è sorprendente. Dovresti comprare quello che vuoi senza convincerti a comprare quello che non vuoi.

Impara a controllarti anche nel bel mezzo dell'adulazione. Nota che troppa adulazione può significare la manipolazione in corso. Ogni volta che le persone flirtano troppo o insistono per ottenere una certa richiesta, interrompile immediatamente. Anche se la cooperazione è buona, è cattiva allo stesso tempo in quanto può cancellare il tuo modo di pensare.

Devi separare le "persone veramente bisognose" nella tua vita da quelle che "affermano di essere bisognose" del tipo di persone. Ci sono persone che hanno veramente bisogno del tuo aiuto e altre che ritieni sia tua responsabilità o dovere aiutarle. Ciò può includere tuo figlio, un genitore anziano o una persona malata. Poi ci sono quelli che vogliono farti sentire che il loro problema è il tuo problema e le loro responsabilità sono le tue responsabilità e che dovresti risolverli. Per risolvere il problema tra un manipolatore e una persona veramente bisognosa, chiedi a un amico o un parente che sia obiettivo e freddo. Se dicono "No", allora dovrebbe essere anche la tua risposta.

I manipolatori possono scegliere di essere emotivi per ottenere ciò che vogliono, come descritto nelle tecniche di manipolazione o nei modi su come identificare un manipolatore. Dovresti anche imparare come affrontare la manipolazione emotiva. Dovresti notare che:

È inutile cercare di essere diretto con un manipolatore emotivo. Questo perché ogni affermazione che fai viene sempre rifiutata. Considera il caso seguente:

Tu: sono così deluso, hai dimenticato il mio compleanno!

Il tuo amico: Mi fa davvero sentire male il fatto che tu pensi che per caso dimenticherei il tuo compleanno. Vorrei parlarti dello stress che ho in questo momento, ma non volevo stressarti anche tu. Immagino che avrei dovuto valutare il tuo compleanno, mi dispiace.

In questo caso, il tuo amico piangerà persino quando risponderà. Ti ritroverai senza più niente da dire e finirai per fare da babysitter all'angoscia del tuo amico. La soluzione a questo è, fidati del tuo coraggio, dei tuoi sensi e dei tuoi istinti, non accettare scuse o scuse che sembrino sciocchezze.



Un persuasore emotivo o un manipolatore entra sempre nell'immagine di un aiutante disponibile. I manipolatori emotivi accetteranno comunque ciò che chiedi loro di fare per te. Quando dici "Grazie", rispondono con sospiri e segnali non verbali che insinuano che non vogliono aiutarti. Quando li interroghi, risponderanno con rabbia e diranno che sei irragionevole. La soluzione a questo è evitare di sfidare i loro sospiri, renderli responsabili

per la loro offerta di dare una mano. Lascia che ti aiutino e vai via per evitare questi drammi folli.

Non intrattenerli

Nelle tue relazioni, non dovresti mai mettere in discussione la tua sanità mentale o tenere traccia di ciò che è stato detto o promesso. Un manipolatore cambierà le cose e giustificherà di non aver mai fatto promesse. Questi manipolatori mentono molto, quindi puoi persino dubitare dei tuoi sensi. Porta con te un taccuino e inizia a prendere appunti dopo ogni conversazione, affermando che ti senti così smemorato e che non dovrebbero essere preoccupati per la tua follia. Questo ti aiuta a rimuovere te stesso dal loro raggio d'azione ed evitare manipolazioni.

Quando sei condizionato ad agire necessariamente per diminuire i tuoi sensi di colpa, sii consapevole di essere manipolato. I manipolatori ti fanno sentire in colpa per quasi tutto; troppo premuroso, amorevole, emotivo, nutrimento o sostegno sufficiente. Una volta che fai qualcosa per loro, non lo apprezzano mai e possono persino dirti che non si aspettavano quello che hai fatto per loro. Devi smetterla di combattere le battaglie degli altri. Avere una linea da dire ai manipolatori che ti fanno sentire in colpa. Di 'loro: "Ho molta fiducia nel farlo, fallo da solo". Siediti e ascolta la loro risposta; probabilmente ne manca uno.

Dovresti evitare le persone che non possono parlarti o affrontare direttamente i problemi. Ti fanno sempre sapere tutto tramite i loro amici; tendono letteralmente a mandare le persone a dirti quello che vogliono. Urla contro di loro e non intrattenere mai le connessioni che ti inviano.

Quando i manipolatori sono arrabbiati, tendono a influenzare l'ambiente e vogliono che tutti gli altri si sentano come loro. Vogliono che le persone facciano le cose a modo loro, arrabbiandosi con tutti e aspettandosi che tutti rispondano amichevolmente. Ricorda, hai anche le tue tensioni psicologiche e le tue esigenze, non cedere a queste sciocchezze.

Chiunque non sia responsabile del proprio disordine, nessuna responsabilità e si lamenti sempre di ciò che gli altri gli fanno, è il tipo di manipolatori che dovresti evitare con effetto immediato. Non dovresti mai scusarti per un pasticcio di cui non sei responsabile. Lascia che il manipolatore si renda conto dei propri errori e si scusi in modo appropriato. Evita il contatto con gli aspiranti manipolatori. Ascoltali e agisci in modo diverso. Non possono trattenerti e costringerti a farti manipolare comunque.

La definizione di confini personali può anche essere una soluzione duratura alla manipolazione. Prima che la tua relazione vada troppo oltre e prima che qualcuno ti impari dentro e fuori, stabilisci dei limiti e poi devi cambiare a metà strada. Puoi farlo affermando il tipo di comportamenti che ti piacciono o che non ti piacciono. Ad esempio, dì loro che non dovrebbero chiamarti ogni volta che ne hanno voglia, soprattutto dopo le 21:00. Definisci chiaramente i tuoi obiettivi in modo che sia possibile sapere quando vieni manipolato. Quando conosci la tua direzione, sarebbe complicato per qualcuno influenzarti.

Sii responsabile e tieni traccia di quello che dici o fai. Questo ti aiuta a evitare di essere incolpato per gli errori di altre persone. Tieni il tuo notebook o computer al sicuro da chiunque altro al lavoro, a scuola oa casa. Le persone possono accedere alle tue informazioni e difendersi con esse quando ti accusano.

Non essere emotivo in ogni occasione. I tuoi manipolatori stanno aspettando questo momento. Possono facilmente manipolarti quando sei emotivamente giù. I manipolatori sanno come stravolgere la situazione finché non ti controllano.

Differenzia la manipolazione dalla malattia mentale. Sembra divertente, vero? Può essere un caso serio, soprattutto quando la manipolazione diventa un'azione quotidiana. Un manipolatore non può essere indipendente, responsabile o responsabile. Alcune di queste condizioni richiedono un trattamento adeguato.

La verità fa male! Colpisci sempre qualsiasi manipolatore con la verità. Rendi i loro amici i tuoi nemici poiché questo distrugge la loro base di potere. In questo modo, sarai una persona unica con cui nessuno vorrebbe scherzare.

La manipolazione non implica sempre che altre persone ti manipolino. Puoi anche essere un manipolatore e, quindi, hai bisogno di soluzioni su come smettere di essere un manipolatore. Chiediti se sei uno psicopatico, un narcisista, aggressivo e qualsiasi altra caratteristica di un manipolatore. Se non sei egoista o non fai nulla incentrato sui tuoi interessi, allora non sei un manipolatore.

Prenditi del tempo per sapere cosa vuoi

Apprezza l'onestà ed evita il risentimento delle persone

Impara a lasciare andare tutto ciò che non puoi avere; Non è la fine del mondo.

Non agire sulla difensiva solo perché le persone hanno rifiutato le tue richieste. Accetta ogni risposta che ricevi.

Non prendere tutto troppo sul personale poiché questo ti fa sentire impotente e finisci per manipolare gli altri.

Le persone manipolatrici nella società dovrebbero essere ignorate. Non correggerli mai perché questo ti trascina nella loro trappola. Dovresti sapere che il senso di colpa è un'emozione insensata e che i manipolatori possono farti sentire in colpa per i tuoi errori o per il passato. Non comprometterli. Smetti di dubitare di te stesso e vivi la tua vita in modo appropriato. Devi sentirti bene con te stesso, avere fiducia in te stesso ed essere sempre felice dei tuoi risultati. Apprezza e credi in quello che stai facendo.

Capitolo 12: Ipnosi e manipolazione

Ipnosi demistificante

Ci sono molte idee sbagliate riguardo alla pratica dell'ipnosi. Molte persone sostengono l'idea che l'ipnosi sia una potente tecnica di controllo mentale che lascia la vittima vulnerabile al controllo di un'altra persona. Questa nozione è guidata dai numerosi spettacoli teatrali di ipnosi che sono comuni negli spettacoli e nei film in questi giorni. In tali spettacoli, probabilmente osserverai l'ipnotizzatore che fa oscillare un pendolo, spesso un orologio, alcune volte davanti al viso della persona da ipnotizzare mentre borbotta alcune cose. In un breve momento, la persona ipnotizzata entrerà in uno stato di trance, ed è allora che l'ipnotizzatore gli fa fare cose assurde, come dimenticare i loro nomi o un numero, cosa che fanno. Questo stato permane fino a quando la persona non viene "liberata" dallo stato ipnotico dal suo ipnotizzatore. Questo di solito viene fatto con un semplice comando come, "Ora puoi ricordare il tuo nome." Con sorpresa del pubblico, la persona ipnotizzata torna al suo stato originale.

Se questo è ciò che percepisci come l'ipnosi, allora ti sbagli. In effetti, è abbastanza lontano dalla verità. In realtà, l'ipnotizzatore non ha mai potere sugli ipnotizzati. La persona ipnotizzata mantiene il controllo delle sue azioni durante l'intero processo. Secondo l'American Psychological Association, un'autorità leader in tutte le questioni psicologiche, la definizione di ipnosi è "un'interazione cooperativa in cui il partecipante risponde ai suggerimenti dell'ipnotizzatore". Da questa definizione, è chiaro che l'ipnotizzatore, contrariamente a ciò che molte persone percepiscono come lui o lei, è semplicemente un condotto verso qualcosa piuttosto che la causa di esso.

In verità, quando qualcuno è ipnotizzato, raggiunge uno stato mentale alterato caratterizzato da una maggiore consapevolezza e da un estremo rilassamento del corpo. La ricerca mostra che le persone che raggiungono tali stati d'animo alterati sono più aperte ai suggerimenti ed è da qui che l'ipnoterapia ottiene il suo potere. Quando qualcuno ha raggiunto questo stato di accresciuta consapevolezza e di estremo rilassamento, gli ipnoterapeuti possono quindi passare a dare suggerimenti, ai quali l'ipnotizzato sarà molto ricettivo, che dovrebbe avere effetto anche dopo che l'ipnosi è terminata e con essa.

La probabilità o l'intensità di essere ipnotizzati varia da persona a persona

Il prossimo. Ci sono persone che sono considerate altamente ipnotizzabili. Questa categoria è generalmente composta da persone altamente sensibili e creative. La creatività è necessaria perché durante il processo di ipnosi; uno è tenuto a "immaginare" varie cose e scenari guidati dall'ipnotizzatore. In quanto tali, bambini e giovani adulti costituiscono la maggior parte di questa categoria di persone. In totale, le persone altamente ipnotizzabili costituiscono tra il 5 e il 10 percento della popolazione.

La categoria successiva di persone, per quanto riguarda la loro capacità di essere ipnotizzati, costituisce la maggior parte della popolazione totale, intorno al 70-80%. Questo gruppo cade da qualche parte intorno al centro della scala. La loro capacità di essere ipnotizzati è considerata media e sono mediamente ricettivi ai suggerimenti ipnotici. Si tratta di persone la cui sensibilità e creatività sono considerate nella media e quindi il punteggio medio sulla loro capacità di essere ipnotizzati.

L'ultima categoria di persone è minimamente ricettiva o totalmente non ricettiva all'ipnosi. Questo gruppo è tipicamente composto da persone molto insensibili che non sono molto creative. Gli psicopatici costituiscono la maggior parte di questo gruppo. L'insensibilità e la mancanza di creatività sono una ricetta per la mancanza di capacità ipnotica perché significa che questo gruppo di persone non si fida dei loro ipnotizzatori né hanno la capacità di immaginare scenari come suggerito dai loro ipnotizzatori. In totale, coloro che mancano di capacità ipnotica costituiscono tra il 5 e il 10 percento della popolazione totale.

Storia dell'ipnosi

Non è chiaro esattamente chi abbia scoperto la possibilità dell'ipnosi o quando, ma una cosa è chiara. È in azione da molto tempo. I suoi primi sviluppi, tuttavia, sono attribuiti a Franz A. Mesmer nel XVIII secolo. Molto prima della scoperta dell'anestesia, già a metà del diciannovesimo secolo, l'ipnosi era usata come analgesico durante gli interventi chirurgici con un successo significativo. James Esdaile, un chirurgo scozzese, usò l'ipnosi negli anni Quaranta dell'Ottocento in India per eseguire più interventi chirurgici con enorme successo. Prima del suo utilizzo, quasi la metà di tutti gli interventi chirurgici condotti erano fatali a causa del dolore estremo che portava allo shock. L'ipnosi è arrivata come una grazia salvifica in questa situazione con un enorme successo. Per gli interventi chirurgici multipli (oltre tremila), condotti da James Esdaile utilizzando l'Ipnosi come antidolorifico,

Il processo di ipnosi

Dall'American Psychological Association of Hypnosis, deve essere reciproco. Ciò implica che non si può essere ipnotizzati senza il loro consenso o conoscenza. Il motivo è perché si tratta di un '"associazione interattiva" che richiede il contributo di entrambe le parti coinvolte. Detto questo, è ora prudente descrivere alcuni dei passaggi seguiti e i risultati di questi passaggi, quando si fa l'ipnosi. Per fare questo, useremo un esempio in cui l'ipnoterapia deve essere applicata come analgesico per qualcuno che ha un'emicrania.

Il primo passo necessario affinché il processo sia efficace è trovare un luogo tranquillo e pacifico. L'ipnosi ha maggiori possibilità di successo in luoghi in cui ci sono minime distrazioni dall'ambiente. Questo per consentire alla persona che viene ipnotizzata di concentrarsi e di immaginare meglio i suggerimenti che gli vengono forniti dall'ipnotizzatore. Di grande importanza è che la posizione selezionata deve essere quella in cui il paziente si sente al sicuro. Uno non sarà mai ipnotizzato se si trova in un luogo in cui sente che la sua sicurezza è a rischio. Per questo passaggio, date queste condizioni, un luogo ideale può essere la casa della persona da ipnotizzare poiché è probabile che questo sia il luogo, si sentirebbe più calmo e sicuro.

Il passo successivo è la fase di preparazione. Qui, entrambe le parti discuteranno le questioni che circondano il processo e il risultato desiderato. Detto questo, l'ipnosi è in qualche modo un processo immaginativo guidato, l'ipnotizzatore deve sapere cosa il paziente desidera ottenere dal processo. Nel nostro caso, il paziente dirà all'ipnotizzatore che desidera essere alleviato dall'intenso mal di testa che sente. Questo scambio di informazioni è importante in quanto è ciò che formerà la base dei suggerimenti emessi dall'ipnotizzatore. Può essere paragonato a una visita medica in cui il medico si sforza di scoprire il problema che affligge il paziente. È chiaro da questa analogia che il successo dell'intero processo è ancorato a questa fase.

L'ipnotizzatore dà quindi al paziente alcune istruzioni riguardanti il processo; alcune delle cose da aspettarsi, come reagire, cosa fare per rilassarsi ed entrare nella zona, tra le altre. Questo è importante in modo che nulla sia una sorpresa per il paziente, consentendo così al processo di procedere senza intoppi. Dopo essersi preparati bene, è ora che inizi il processo.

Il primo compito dell'ipnotizzatore è portare il paziente in uno stato totalmente rilassato. Questo

viene fatto dando una serie di istruzioni al paziente. Questo stadio dell'ipnosi è indicato come lo stato di induzione dell'ipnosi. Il paziente dovrebbe immaginare vividamente questi suggerimenti. Un esempio di suggerimento a questo punto potrebbe essere: "Immagina di essere in un posto che ti piace, un posto che ha un ottimo profumo, circondato da nient'altro che natura". il paziente dovrebbe rispondere a questo suggerimento facendo del suo meglio per immaginarsi in quel luogo. Oltre a questi suggerimenti, il paziente è spesso incoraggiato durante la fase di induzione a controllare i propri schemi respiratori. Questo è un trucco elaborato per spostare l'attenzione del paziente dalla mente cosciente al subconscio, che è ciò a cui si attinge durante l'ipnosi. Più questo accade, con la dovuta collaborazione di entrambe le parti, più il paziente cade in trance.

Il paziente dimentica lentamente o trascura completamente l'ambiente circostante, poiché viene guidato dall'ipnotizzatore in una nuova realtà. L'ipnotizzatore sarà, ovviamente, in grado di raccontare l'andamento della trance, avvicinandosi gradualmente alla zona attraverso una guida suggestiva. Per conoscere lo stadio in cui si trova il paziente, l'ipnotizzatore può suggerire qualcosa che dovrebbe rendere felice il paziente, ad esempio "Ti stai divertendo con i tuoi cari", quindi fai attenzione ai segni di interiorizzazione di questo suggerimento come un sorriso . Si possono suggerire stati d'animo diversi e valutare i corrispondenti segni fisici.

Una volta che l'ipnotizzatore è soddisfatto che il paziente è completamente ricettivo, passa alla fase successiva, che è la più cruciale. È qui che viene gestito il problema in questione. I suggerimenti forniti in questa fase sono diretti ad alterare i processi di pensiero e / o comportamenti del paziente. Usando il nostro esempio, l'ipnotizzatore dirà al paziente di "Immagina la luce e senza dolore". Dato lo stato ricettivo in cui si trova il nostro paziente, lui o lei visualizzerà questo stato suggerito spostando l'attenzione dal dolore alla testa a questo nuovo stato suggerito. A seconda del livello di trance che il paziente raggiunge durante l'ipnosi, i risultati si manifesteranno per un periodo di tempo significativo anche dopo che la sessione di ipnosi è terminata.

Fasi dell'ipnosi

Come accennato in precedenza, ci sono diversi livelli di trance ipnotica. Dato che la capacità ipnotica varia da una persona all'altra, alcune persone saranno in grado di raggiungere il più alto livello di ipnosi in cui andranno in profondità

trance. D'altra parte, gli altri andranno solo in una leggera trance e non riusciranno a progredire da lì. In generale, ci sono tre fasi principali delle trance ipnotiche, anche se potresti scoprire che in alcune aree sono classificate in più fasi. I seguenti sono i tre principali.

Stato ipnoidale

Questo è il primo stato di trance raggiunto da una persona sotto ipnosi. È essenzialmente lo stato che la fase di induzione mira a raggiungere. La maggior parte delle persone è in grado di raggiungere questo stato di trance leggera o lieve con la guida di un abile ipnotizzatore e qualche iniziativa da parte loro. Ci sono segni a cui prestare attenzione per determinare che una persona è in uno stato ipnoidale. Il principale è lo sbattere delle palpebre ipnotizzate in rapida successione. Durante questa leggera trance, il paziente è in uno stato abbastanza rilassato ed è ricettivo ai suggerimenti, anche se non a tutti.

Stato catalettico

Oltre la trance leggera, su per la scala degli stati ipnotici, c'è lo stato catalettico. In questa fase, lo stato mentale alterato che è stato raggiunto durante lo stato di induzione è notevolmente approfondito. Il paziente in questa fase è molto ricettivo ai suggerimenti ed è in uno stato di trance piuttosto profondo. A questo punto, il paziente può ancora essere cosciente di ciò che lo circonda. Nella maggior parte dei pazienti, questo stato è caratterizzato dai movimenti laterali dei bulbi oculari.

Stato sonnambulo

Questo è lo stato di trance ipnotico più profondo che una persona può raggiungere. Tuttavia, potresti trovare in altre classificazioni alcune altre suddivisioni all'interno di questo stato. È importante notare a questo punto che questa è una classificazione generalizzata e altre specifiche con più classificazioni potrebbero essere ancora accurate. Nello stato di sonnambulismo, il paziente è molto aperto ai suggerimenti poiché si trova in uno stato di trance molto profondo a questo punto. Possono persino iniziare a perdere la coscienza di ciò che li circonda e potrebbero non ricordare completamente i suggerimenti che ricevono una volta che sono fuori dalla trance. È spesso caratterizzato dal rotolamento dei bulbi oculari nella testa.

Come imparare l'ipnosi

Identifica il tuo campo

Proprio come nel caso dell'apprendimento di qualsiasi altra cosa, devi essere chiaro

in anticipo quale tipo di ipnotismo desideri imparare. In medicina, ad esempio, ogni bravo studente dovrebbe conoscere l'area di specialità che vorrebbe perseguire. Si può scegliere di andare in pediatria, chirurgia generale, neurochirurgia, cardiologia, odontoiatria, oftalmologia o qualsiasi altro campo della medicina. Questo aiuta lo studente a conoscere le aree su cui concentrarsi per ottenere i migliori risultati. Lo stesso vale per l'ipnosi. Potresti voler imparare l'ipnosi per fare trucchi per impressionare agli angoli delle strade o sul palco, potresti desiderare di impararla per acquisire la capacità di aiutare gli altri attraverso l'ipnoterapia, o potresti desiderare di impararla per l'autoaiuto attraverso l'autoipnosi.

Questi sono tutti diversi tipi di ipnosi che richiedono diversi approcci e abilità di studio. Ad esempio, l'ipnoterapia richiede una connessione umana. Devi essere in grado di coinvolgere un paziente in modo professionale mentre suscita fiducia. L'ipnosi di strada richiede capacità teatrali e performance sul palco. L'autoipnosi richiede una mente concentrata e una forte volontà e determinazione per avere successo. Queste qualifiche, insieme alle ragioni del tuo interesse per l'ipnoterapia, dovrebbero essere sufficienti per guidarti nella giusta direzione.

Impara i diversi tipi di suggerimenti

Sono disponibili diversi materiali da cui è possibile apprendere i diversi tipi di suggerimenti. Internet potrebbe essere una di queste fonti eccezionalmente ricche. Come principiante, tuttavia, potrebbe essere necessario, per cominciare, suggerimenti diretti prima di passare a suggerimenti indiretti. I suggerimenti diretti sono semplici da capire a causa della loro natura diretta e sono comuni con l'ipnosi da palcoscenico in cui le persone vengono "istruite" a fare qualcosa. Per studiare e capire come funzionano i suggerimenti diretti, è necessario aver fatto delle ricerche sulle basi dell'ipnosi e su come funziona l'ipnosi. Devi conoscere alcuni dei requisiti importanti affinché l'ipnosi funzioni. Un buon esempio sta nel conoscere la risposta alla domanda, perché il rilassamento del corpo e della mente è necessario per essere ricettivi ai suggerimenti?

Se il tuo interesse per l'ipnosi è per le esibizioni di strada, non è necessario studiare la parte successiva sui suggerimenti indiretti. Se, tuttavia, sei interessato all'ipnoterapia, questa parte successiva è specifica per te e dovresti prestare maggiore attenzione. Dopo aver studiato i suggerimenti diretti, puoi ora spostarti nel mondo più complesso dei suggerimenti indiretti. Devi conoscere i motivi per cui l'ipnosi funziona. Ad esempio, devi sapere che questi suggerimenti

tutti attingono alla mente inconscia di una persona. Capire questo ti darà un'idea del motivo per cui le dichiarazioni di introduzione sono formulate nel modo in cui sono.

Utilizza record e video disponibili

Devi anche capire che le persone sono uniche e, come tali, richiedono dichiarazioni di induzione personalizzate e suggerimenti per i migliori risultati. Per capire come si fa, dovrai esaminare diversi registri delle sessioni di ipnoterapia e cercare di capire perché i suggerimenti che hai letto erano appropriati per quel particolare paziente. Puoi scaricare diversi record come questi da Internet e guardare video di sessioni di ipnoterapia registrate. Oltre a dischi e video, sono stati scritti diversi libri sull'argomento. Utilizzali e sarai sulla buona strada per imparare a essere un buon ipnotizzatore.

Pratica ciò che impari

La parte più importante di qualsiasi studio è la pratica. Trova volontari disponibili e cerca costantemente di mettere in pratica ciò che impari. Potresti essere sorpreso dal risultato dopo poche sessioni di pratica con volontari volontari. Prendi nota che per ipnotizzare qualcuno con successo, devi prima essere in grado di affascinarlo. Ciò significa che devi essere in grado di raccontare una storia avvincente per attirare l'attenzione di qualcuno prima di iniziare a rilasciare dichiarazioni di induzione. Questo è qualcosa che puoi praticare con i tuoi amici e familiari anche a loro insaputa. Hai solo bisogno di monitorare la loro capacità di attenzione mentre parli. Questo ti aiuterà a conoscere e padroneggiare diversi fattori scatenanti dell'attenzione per persone diverse.

Ipnosi e manipolazione

Ci sono idee contrastanti sull'opportunità o meno di classificare l'ipnosi come tattica di manipolazione. Dopo averlo studiato finora, è necessario che traiamo le nostre conclusioni. Per fare questo, definiamo la manipolazione in modo da avere una chiara comprensione di ciò con cui abbiamo a che fare. La manipolazione si riferisce a qualsiasi tecnica utilizzata da un'altra persona per suscitare determinate reazioni da un'altra persona. Questa è la definizione di base del termine, ma ad altri piace aggiungere un sottotesto dannoso, che viene fatto all'insaputa del bersaglio. Sebbene questo sia vero per la maggior parte del tempo, la manipolazione può essere eseguita anche con la conoscenza del bersaglio. In quale altro modo spiegheresti la manipolazione attraverso minacce, paura e / o violenza? In tutti questi tipi di manipolazione, gli obiettivi

sono pienamente consapevoli di ciò che stanno subendo.

Dopo aver descritto cos'è la manipolazione, resta da chiedersi se l'ipnosi possa essere classificata come una forma di manipolazione. All'introduzione di questa sezione, è stato detto che non potrebbe verificarsi ipnosi senza la collaborazione di tutte le parti coinvolte. Ciò implica che se si tratta davvero di manipolazione, allora è un tipo di influenza in cui la vittima è complice. Quando è in uno stato di trance ipnotizzato, una persona ascolterà e sarà ricettiva ai suggerimenti di una parte esterna. Questo, per me, si qualifica come manipolazione. Questo nonostante il fatto che la persona ipnotizzata abbia il controllo su ciò a cui è ricettiva. Ad esempio, non puoi aspettarti di ipnotizzare qualcuno e poi dirgli di suicidarsi e aspettarti che lo faccia. Detto questo, l'ipnosi si qualifica ancora come uno strumento manipolativo.

Capitolo 13: La bellezza di analizzare con successo gli altri

Che emozione imparare ad analizzare gli altri e fermare l'ansia di chiedersi cosa prova qualcuno per te o cosa pensa delle tue idee o suggerimenti. Imparare a leggere il linguaggio del corpo di qualcuno è eccitante quanto imparare a capire il significato dell'autore in un libro o interpretare una lingua straniera. Ciò che ti aiuterà a continuare a praticare e migliorare le tue capacità analitiche è capire che non diventi un esperto nel leggere gli altri dall'oggi al domani. Ci vuole tempo, pratica e volontà di adottare buone capacità di ascolto e osservazione per diventare un comunicatore eccezionale.

Ci sono enormi vantaggi che derivano dall'analisi degli altri con successo. Meglio diventi, più amici avrai perché le persone gravitano su quelli che amano. Più pratichi le strategie apprese in questo libro, più migliorerai nel leggere le persone e nell'adattare i tuoi comportamenti e il tuo linguaggio per adattarli agli altri. Presto analizzare il proprio linguaggio del corpo ei propri gesti diventerà una seconda natura per te e ti chiederai perché non hai notato i messaggi distintivi che il corpo invia molto prima di adesso.

Molti aspetti della tua vita miglioreranno insieme alle tue comunicazioni. Avrai opportunità offerte e porte aperte che prima erano sempre fuori portata. Vedrai il mondo in modo diverso perché anche il mondo ti vedrà in modo diverso. La tua fiducia e la tua autostima aumenteranno con la tua maggiore capacità di analizzare accuratamente gli altri. Le persone acquisiranno un nuovo apprezzamento per te e ti verrà chiesto di partecipare a progetti di lavoro o a squadre i cui membri prima potrebbero non averti scelto come giocatore.

C'è magia nelle comunicazioni eccellenti e quella magia sta creando relazioni significative e durature. Guarderai indietro a quelle persone che una volta consideravi le persone "belle" e all'improvviso ti renderai conto che ti sei unito ai loro ranghi. Può sembrare inverosimile, ma tutta la nostra vita ruota attorno alla nostra capacità di connetterci con gli altri parlando la loro lingua, comprendendo il messaggio che stanno inviando e offrendo feedback che supportano e migliorano gli altri.

Uno dei migliori sentimenti che puoi creare in un'altra persona è che lo siano

meglio per averti conosciuto, per averti tenuto compagnia, ed è quello che può fare imparare ad analizzare le persone. Le persone lasceranno la tua presenza sentendosi bene nel trascorrere del tempo con te. Lascerai la compagnia degli altri senza preoccuparti che il tuo messaggio non sia stato compreso o apprezzato. Analizzare gli altri è un'opera d'arte, un'opera di bellezza, un tesoro di informazioni da studiare, apprezzare e condividere.

Conclusione

Sarai d'accordo con la valutazione che la manipolazione è ovunque nella nostra vita quotidiana. Anche mentre dormi, c'è un marchio da qualche parte che sta cercando di scatenare la sua campagna di marketing manipolativa con l'obiettivo di farti spendere i tuoi soldi. Mentre sei schiavo al lavoro in balia del tuo capo, spesso non c'è alcuna garanzia di ottenere una promozione. Nelle tue relazioni personali, probabilmente c'è qualcuno che finge di essere tuo amico ma si prende cura solo di se stesso. Sembra quasi che in qualunque modo ti volti, ci sia qualcuno in attesa di influenzare la tua prossima mossa. Questo può essere abbastanza opprimente.

Essere manipolati non fa sentire bene. Sapere che tutto ciò che pensavi fosse vero era una realtà alterata creata da una persona manipolatrice ti fa sentire tradito e, spesso, stupido. Ti chiedi perché non hai visto le bandiere rosse e cosa avresti potuto fare diversamente. La verità è che per quanto intelligente pensi di essere, c'è sempre qualcuno che crede di poterti superare in astuzia. Inserisci i tuoi nuovi metodi di manipolazione.

Non devi sederti e guardare le altre persone prendere il controllo e ottenere ciò che vuoi quando puoi farlo da solo. Influenzare altre persone affinché soddisfino i tuoi desideri è alla tua portata se interiorizzi e incorpori gli insegnamenti e i metodi di questo libro. Potrebbe sembrare una salita in salita, soprattutto se sei abituato a dare agli altri quello che vogliono e non ottenere nulla in cambio, ma in realtà non lo è. Imparare a manipolare le persone non è qualcosa che dovrebbe sopraffarti. Ora sembra opprimente solo perché stai imparando tutte queste cose nuove tutte in una volta. Con il tempo e la pratica, le cose che hai imparato diventeranno una seconda natura. Ti ritroverai a sorridere e a flirtare senza nemmeno pensarci.

Inizia il lavoro dall'interno - lavorando sul tuo linguaggio del corpo, presentazione, tecniche di comunicazione - e poi applica il risultato all'ambiente esterno. Sarai sorpreso di quanto puoi guadagnare di più dalle persone e dal mondo intorno a te se le manipoli sottilmente. Diventare un maestro manipolatore richiederà più di qualche giorno, ma ne varrà la pena il lavoro e l'attesa. Ricorda, fintanto che non stai ferendo nessuno che non merita di essere ferito, sei nei tuoi diritti di manipolare la tua strada verso il successo che hai sempre immaginato per te stesso!