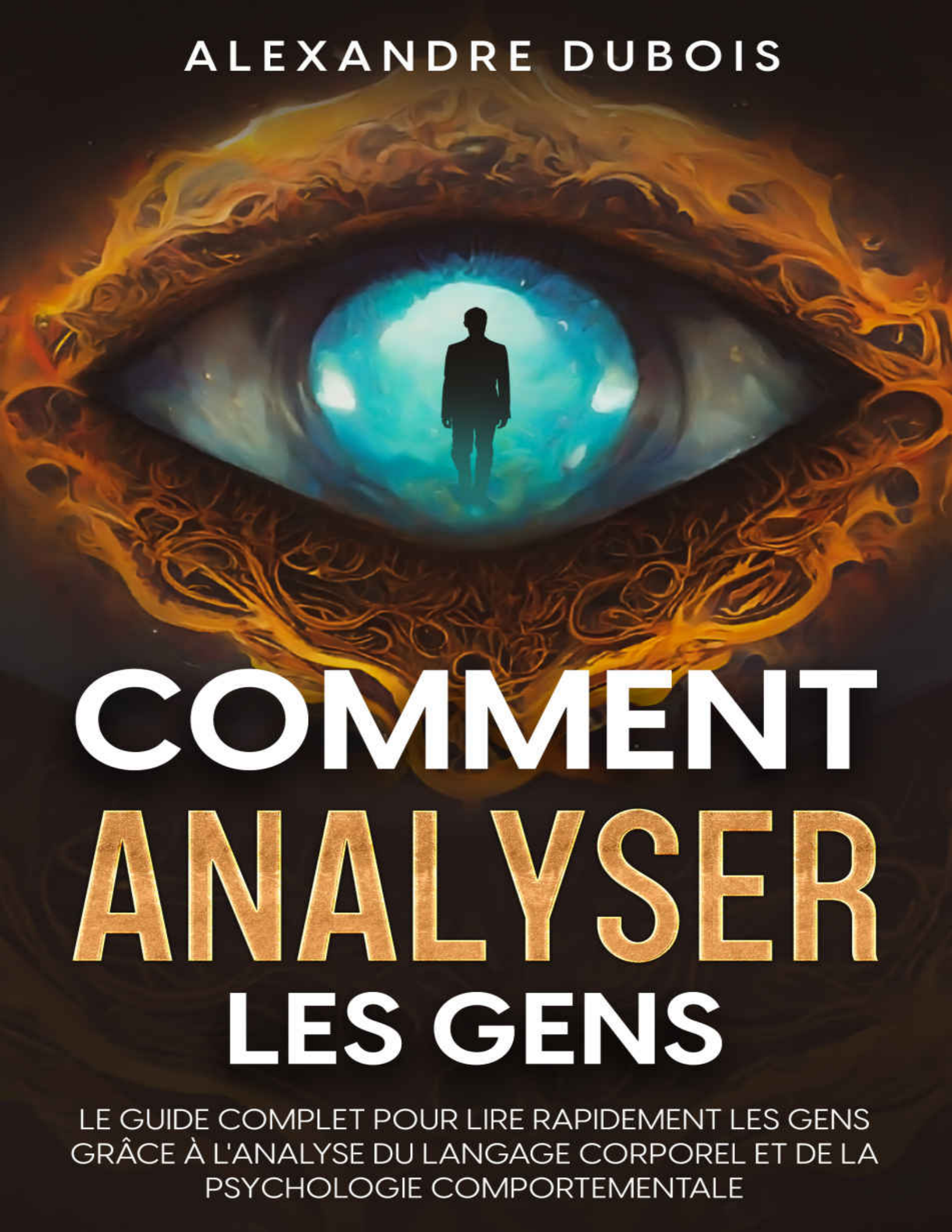


ALEXANDRE DUBOIS



COMMENT ANALYSER LES GENS

LE GUIDE COMPLET POUR LIRE RAPIDEMENT LES GENS
GRÂCE À L'ANALYSE DU LANGAGE CORPOREL ET DE LA
PSYCHOLOGIE COMPORTEMENTALE

ALEXANDRE DUBOIS



COMMENT ANALYSER LES GENS

LE GUIDE COMPLET POUR LIRE RAPIDEMENT LES GENS
GRÂCE À L'ANALYSE DU LANGAGE CORPOREL ET DE LA
PSYCHOLOGIE COMPORTEMENTALE

Comment analyser les gens

*Le guide complet pour lire rapidement les gens
grâce à l'analyse du langage corporel et de la
psychologie comportementale*

Copyright © 2023 Alexandre Dubois Tous droits réservés dans le monde entier.

Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, y compris par photocopie, enregistrement ou par tout système de stockage et de récupération de l'information, sans l'autorisation écrite de l'éditeur, à l'exception de l'inclusion de brèves citations dans une revue.

Avertissement-Disclaimer

Le but de ce livre est d'éduquer et de divertir. L'auteur ou l'éditeur ne garantit pas que toute personne qui suit les techniques, les suggestions, les conseils, les idées ou les stratégies qu'il contient connaîtra le succès. L'auteur et l'éditeur n'ont aucune responsabilité envers quiconque en ce qui concerne toute perte ou tout dommage causé, ou supposé être causé, directement ou indirectement par les informations contenues dans ce livre.

Table des matières

[Introduction](#)

[Chapter 1 Comment analyser les gens](#)

[Chapter 2 Qu'est-ce que le langage corporel ?](#)

[Chapter 3 Comprendre le langage corporel](#)

[Chapter 4 Le pouvoir de la persuasion](#)

[Chapter 5 Comment hypnotiser les autres](#)

[Chapter 6 La clé de la manipulation est la combinaison des arguments précédents](#)

[Chapter 7 Comment détecter quand la manipulation est utilisée contre vous](#)

[Chapter 8 Méthodes de Persuasion Sombre](#)

[Chapter 9 Le pouvoir de la psychologie noire et de la PNL](#)

[Chapter 10 Manipuler l'esprit grâce à la PNL](#)

[Conclusion](#)

Introduction

Certains disent que le contrôle de l'esprit résulte automatiquement d'une forme d'hypnotisme. C'est à moitié vrai, car en essayant de contrôler l'esprit d'une personne, vous l'hypnotisez d'une certaine manière. Cependant, il ne s'agit pas du type d'hypnose que l'on associe généralement à ce mot. Aucune personne connaissant votre intention ne vous laissera volontairement l'hypnotiser en utilisant des moyens conventionnels. L'image stéréotypée de l'hypnose exige également la concentration des deux parties et un environnement calme. La personne qui se fait hypnotiser présente également des fonctions cognitives minimales, au point d'être entre l'éveil et le sommeil. En fin de compte, l'image stéréotypée de l'hypnotisme ne fonctionne pas car on se retrouve avec un corps inconscient au lieu d'une action ou d'une décision apparemment normale.

Une autre idée reçue est que vous devez être une sorte de médium pour contrôler les esprits. Cela est manifestement faux, car le véritable contrôle des esprits ne nécessite pas de capacités surnaturelles. L'idée fausse selon laquelle seules les personnes capables d'utiliser 100% de leur cerveau peuvent apprendre à contrôler les esprits est liée à cette idée. La vérité est que tout le monde utilise déjà la totalité des capacités du cerveau humain et pas seulement les 10% dont la culture populaire prétend souvent. Ce qui compte vraiment dans l'apprentissage de la manipulation mentale, c'est un esprit ouvert et observateur; tout le monde ne peut pas avoir un tel esprit, mais tout le monde peut essayer de le développer.

Enfin, il existe une idée selon laquelle une personne utilisant le contrôle de l'esprit éprouvera des maux de tête douloureux en raison d'une concentration extrême et que le fait de regarder fixement peut contribuer à amplifier les effets. À moins que vous n'en soyez encore aux premiers stades, comme nous le soulignerons plus loin, il n'est pas nécessaire d'être physiquement présent pour contrôler l'esprit d'une personne. La simple présence d'un objet ou d'une situation peut déclencher votre contrôle, de sorte que vous n'avez pas vraiment besoin de suivre votre cible en permanence. Vous devrez effectivement vous concentrer, mais pas au point que vos veines commencent à sortir de votre front et que votre visage se torde comme si vous aviez envie de faire caca. Vous devez seulement vous concentrer suffisamment pour ne rien manquer de ce qui vous aidera à contrôler votre cible.

Il y a bien d'autres choses encore qui ne sont pas couvertes ici. Pour résumer, le contrôle mental est un procédé simple qui peut être utilisé par n'importe qui. S'il est représenté dans un film pour le drame et défie la logique, il s'agit probablement d'un sophisme.

Maintenant que vous connaissez les bases du contrôle réel et du contrôle fictif, il est temps d'apprendre les formes les plus courantes de contrôle mental que vous pouvez rencontrer en ce moment.

Chapter 1

Comment analyser les gens

Il existe de nombreux indicateurs de ce que pense ou ressent une personne avant même qu'elle ne parle ; ainsi, le fait de disposer de ces informations vous aidera à évaluer ce que pensent les autres et savoir comment réagir. La capacité à lire en une personne et à en apprendre un peu plus sur elle grâce à quelques techniques d'étude rapide sera le facteur décisif pour gagner sa confiance, son admiration ou son soutien.. En utilisant ce précieux art de l'observation, vous élargirez votre champ d'influence tout en apprenant à mieux vous comprendre et à mieux comprendre les autres.

Il est important de savoir lire en quelqu'un et la capacité de comprendre votre public grâce à quelques indices physiques est inestimable pour communiquer. Ce que les gens disent est un moyen immédiat d'avoir un aperçu de la nature d'une personne et de sa façon d'être. Si, lorsqu'ils parlent des autres, ils s'expriment positivement sur leurs partenaires, amis et collègues en utilisant des termes tels que "authentique" et "gentil" ou en se référant à eux comme étant "aimables", "polis" et "bien élevés", alors ils le sont aussi. L'inverse est vrai : si vous discutez avec quelqu'un et qu'il fait référence à d'autres personnes comme ayant des caractéristiques négatives telles que "traître", "manipulateur" et "méchant", alors il se peut qu'il en soit de même pour lui. Gardez à l'esprit que si cette personne parle des autres dans leur dos, il est certain qu'elle racontera des ragots sur vous à d'autres personnes. Vous n'avez pas

envie de leur divulguer beaucoup d'informations personnelles ou sensibles. De plus, l'utilisation d'adjectifs négatifs pour décrire les autres peut indiquer que la personne souffre de dépression ou d'un trouble de la personnalité, alors soyez prudent.

Les traits du visage peuvent nous en dire long sur une personne. Si les lèvres sont pleines, la personne peut être enfantine ou immature et posséder une nature naïve et soumise. Si elle a des lèvres minces, alors cette personne est distinguée et intelligente ; elle peut être très déterminée. Si vous remarquez que les coins de la bouche d'une personne sont rabattus lorsque la bouche est au repos et qu'elle a des narines larges et évasées, cette personne pourrait avoir une nature agressive.

Une personne donne des signaux évidents d'intérêt et de désintérêt avec ses yeux et son langage corporel. Si elle se penche pendant que vous parlez tous les deux, elle est intéressée par ce que vous avez à dire, si ses pupilles se dilatent et qu'elle vous regarde dans les yeux, elle est attirée par vous. Si vous parlez à quelqu'un et que ses yeux se ferment, il ne vous écoute pas, s'il détourne le regard, il cherche à s'échapper.

Lorsque vous parlez à une personne et qu'elle hoche la tête en signe d'accord, c'est aussi un signe d'intérêt pour ce que vous dites, mais un hochement de tête excessif peut signifier qu'elle est nerveuse ou qu'elle veut que vous finissiez ce que vous dites. Recherchez d'autres signes tels que le fait de serrer et de desserrer les mains ou de se toucher la bouche, ce qui indique une certaine nervosité. Le fait de remuer les pieds et de croiser les bras peut signifier de l'impatience et un besoin de "résumer" vos propos.

L'inverse est vrai : si une personne est tournée vers vous et que ses pieds vous font directement face, cela indique que vous avez toute son attention. Si elle commence à imiter vos gestes, cela signifie qu'elle veut s'harmoniser avec vous et qu'elle est réceptive à votre message, tandis que le fait de fixer sa posture signifie qu'elle est désireuse d'être vue sous un bon jour.

Les yeux sont généralement la première chose que les gens remarquent lorsqu'ils rencontrent quelqu'un. Dès notre plus jeune âge, on nous apprend qu'il n'est pas poli de fixer quelqu'un. En grandissant, on nous dit que lorsque nous rencontrons quelqu'un, nous devons le regarder dans les yeux et nous avons tous entendu la phrase "Les yeux sont la fenêtre de l'âme". En substance, les yeux en disent long sur quelqu'un et ce quelque chose peut en dire long. En fait, les yeux en disent long sur quelqu'un ainsi que sur sa personnalité. Il va de soi que vous devez regarder quelqu'un dans les yeux lorsque vous lui parlez, en particulier lorsque vous le rencontrez pour la première fois, alors que disent ses yeux à son sujet?. Peut-être même qu'il est excité par la discussion. Il va même se frotter les mains et se balancer sur ses pieds comme un enfant qui exprime son enthousiasme intérieur.

Ce que nous devons observer (mouvements du corps, lèvres, yeux, voix, etc.).

Lorsqu'il s'agit de lire en quelqu'un, le premier point de départ est l'expression de leur visage. Avec un peu de pratique, vous pourrez étudier rapidement une personne et serez également capable de percevoir ce qu'elle pense et ressent. Il existe de nombreuses expressions que les gens font involontairement dans toute une série

de circonstances. Vous pouvez repérer les éléments émotionnels simples de ces expressions pour mieux comprendre la réaction de la personne avec laquelle vous communiquez.

Des lignes verticales entre les sourcils indiquent la colère, qui peut être accentuée par des lèvres comprimées, des narines dilatées et une tension dans la mâchoire. Si vous remarquez que le blanc des yeux est plus prédominant, que les sourcils sont haussés et que la bouche est neutre ou se baisse maladroitement, cette personne est craintive. Un un sourire en coin combiné à un plissement des yeux signale le mépris, qui peut être amplifié par un plissement distinct du nez ou un sourcil curieusement relevé. Si le coin de la bouche se ferme et que vous voyez des lignes entre les sourcils d'une personne, celle-ci exprime de la tristesse. Lorsqu'une personne est surprise, ses yeux s'écarquillent et ses sourcils se soulèvent rapidement et inconsciemment, tandis que sa bouche s'ouvre dans un souffle.

Lorsque la lèvre supérieure d'une personne est tirée vers le haut en montrant ses dents, cela s'appelle un "rictus" et, combiné à des sourcils tendus, indique le dégoût. Comme indiqué précédemment, si vous voyez des rides autour des yeux, c'est une indication claire de bonheur. Incliner la tête indique que la personne est détendue, mais si l'inclinaison s'arrête, cela indique une détresse. Si une personne place un stylo ou le pied d'une branche de ses lunettes dans sa bouche, elle est contemplative. Des sourcils froncés et une mâchoire tendue indiquent que la personne est stressée ou nerveuse. Si une personne se touche la mâchoire et lève les yeux, elle réfléchit à quelque chose, mais si elle regarde de côté en serrant la mâchoire, c'est une preuve de détresse et de malaise.

Les types de personnalité

Il est bon de comprendre comment interagir avec des personnalités différentes. Si vous n'utilisez pas le style de communication qui tient compte des émotions, des sentiments et du comportement d'une personne, cela peut entraîner des désaccords, des disputes et des débats inutiles. En sachant aborder chaque personnalité de la bonne manière, vous pouvez créer une harmonie dans vos équipes sur le lieu de travail et améliorer vos relations interpersonnelles.

● Interagir avec les introvertis

- Lorsque vous échangez des salutations, souriez, mais n'empiétez pas sur leur espace personnel, sauf si vous êtes un ami proche, un conjoint ou un membre de la famille proche.
- Ne les fixez pas trop longtemps. Établissez un contact visuel intermittent.
- Il peut être frustrant de les interrompre alors qu'ils sont concentrés sur un projet ou un problème important. Mais ils apprécieront toujours l'humour et le badinage amical.
- Si vous avez besoin de quelque chose de leur part, il sera utile de formuler clairement votre demande plutôt que de divaguer.
- Lorsque vous essayez d'obtenir des informations de leur part, n'abusez pas des petites conversations et ne les interrompez pas pendant qu'ils parlent.
- Soyez aussi détaillé que possible lorsque vous leur expliquez quelque chose et faites une pause pour leur donner le temps de comprendre et de poser une question qu'ils pourraient avoir.

- Avant d'attendre un retour ou une réponse de leur part, donnez-leur le temps de réfléchir.
- Restez dans le sujet, car ils ont tendance à se concentrer sur le problème en cours, et toute conversation sans rapport avec le sujet peut les déconcentrer.

- Interagir avec les extravertis

- Lorsque vous échangez des salutations, soyez cordial et bref.
- Maintenez un contact visuel direct lorsque vous exprimez vos idées.
- Parlez avec confiance, et soyez rapide.
- Ne tournez pas autour du pot. Soyez direct et dites directement ce que vous voulez et pourquoi vous êtes là.
- Pour eux, c'est une question de fait et de transparence lorsqu'ils obtiennent des informations.
- Concentrez-vous sur l'objectif pendant l'explication et ne vous laissez pas distraire.
- Lorsque vous proposez une idée, soutenez-la à l'aide de motifs raisonnables.
- Ne vous perdez pas dans une multitude de détails. Présentez les points principaux de votre idée.
- Lorsque vous travaillez en équipe, tenez-vous-en à l'objectif principal et soyez efficace.
- Si une personne vous pose une question et que vous n'avez pas la réponse toute prête, faites-lui savoir que vous lui communiquerez la solution dès que possible.

- Évitez de vous montrer insipide ou agité et ne donnez pas d'excuses boiteuses.
- Il est bon de comprendre que ces personnes peuvent essayer de devenir autoritaires lorsqu'elles sont sous pression. Assurez-leur que des mesures essentielles sont prises pour apporter une solution rapide et essayez de faire preuve d'humour pour dissiper la tension et détendre l'atmosphère.
- Dans un environnement professionnel, faites-leur savoir que les choses sont sous contrôle. Appréciez le temps qu'ils vous consacrent avant de partir et ne tergiversez pas.
- N'oubliez pas d'être chaleureux et amical à la fin en leur disant au revoir.

Interagir avec des personnes à la personnalité agréable

- Établissez un contact visuel lorsque vous échangez des salutations et n'oubliez pas un sourire amical.

• Interagir avec des personnes ayant une personnalité ouverte à l'expérience

- Utilisez un ton amical lorsque vous échangez des salutations avec ce type de personne.
- Ne vous prenez pas trop au sérieux. Détendez-vous et soyez un peu plus décontracté.
- Ne précipitez pas la conversation. Adoptez un ton froid, calme et posé.
- Évitez d'être trop pressant, exigeant et de les interrompre lorsque vous sollicitez des informations de leur part.

- Veillez à créer un environnement propice en faisant des pauses régulières, afin de ne pas donner l'impression de dominer la conversation.
- Montrez que vous êtes attentif et intéressé en hochant la tête. Cela montre également que vous comprenez leur message.
- Prévoyez un temps de réflexion et de traitement de l'information après avoir expliqué les idées et concepts essentiels.
- Laissez-les exprimer leurs idées sur le sujet en leur posant des questions pertinentes. Écoutez-les activement pendant qu'ils apportent leur contribution.
- Comprenez qu'ils peuvent avoir besoin de plus d'informations que celles que vous avez fournies, pour mieux comprendre l'idée, et aidez-les en conséquence.

• Interagir avec des personnes atteintes de névrosisme

Leur style de communication est assez similaire à celui des introvertis. Il est bon qu'ils soient mentionnés aussi pour que vous puissiez mieux les appréhender.

- Lorsque vous échangez des salutations, souriez, mais n'empiétez pas sur leur espace personnel, sauf si vous êtes un ami proche, un conjoint ou un membre de la famille proche.
- Ne les fixez pas trop longtemps. Il est bon d'établir un contact visuel intermittent.
- Dans le cadre d'une relation, faites-lui part de vos désirs spécifiques, des objectifs de la relation et de la direction qu'elle

prend. Ne soyez pas vague ou insipide.

- Si les choses deviennent stressantes, vous devez comprendre que ces personnes peuvent prendre leurs distances avec leurs amis. Elles peuvent devenir critiques et distantes si la vie leur semble sans direction et non planifiée.
- Ces personnes peuvent devenir stoïques et calmes lorsqu'elles sont confrontées à des situations conflictuelles. elles peuvent devenir émotives par la suite, car elles pensent au conflit après qu'il se soit produit.
- Il peut être frustrant de les interrompre alors qu'elles sont concentrées sur un projet ou un problème important. Mais elles apprécieront toujours l'humour et le badinage amical.
- Si vous avez besoin de quelque chose de leur part, il sera bon d'exprimer clairement votre demande plutôt que de divaguer.
- Lorsque vous essayez d'obtenir des informations de leur part, n'abusez pas des petites conversations et ne les interrompez pas pendant qu'ils parlent.

Quand quelqu'un ment

Le langage corporel d'une personne est un langage qui ne ment pas. Nous pouvons contrôler inconsciemment un grand nombre de nos expressions faciales et nous le faisons souvent, car nous y sommes entraînés dès notre plus jeune âge. "Souris pour la caméra", "Ne fais pas cette tête" et "Montre un peu de respect" sont autant de leçons apprises en grandissant qui nous aident à naviguer dans les interactions sociales de la société et à nous adapter. Mais lorsqu'il s'agit de nos émotions, notre corps parle un langage qui lui est

propre. Souvent, nous racontons une histoire dont nous ne sommes même pas conscients et qui peut être instructive ou dangereuse selon les circonstances. Alors, quelle est la première partie du corps à s'exprimer ? Nos mains, qui travaillent souvent à l'unisson avec nos émotions sans que nous le sachions.

Une poignée de main ferme associée à un grand sourire aux yeux plissés suggère confiance et chaleur. Si la personne qui vous serre la main place sa paume sous la vôtre en donnant à la vôtre la position supérieure, il est probable qu'elle ait l'esprit de service et soit prête à aider. Si la personne qui vous serre la main la prend dans ses deux mains en se penchant vers vous, il s'agit d'un geste de sympathie et la personne sera probablement prête à écouter ce que vous ressentez face à une situation ou un problème. Ce n'est pas le cas de la personne qui saisit fermement votre main et la sienne par-dessus. Si cette poignée de main est accompagnée d'un long regard dur et que la personne pose sa main libre sur votre épaule, c'est qu'elle a jeté le gant et qu'elle exerce sa domination par le biais du langage corporel alpha.

Cela nous mène à l'esprit d'une personne et à la façon dont nous pouvons interpréter ce qu'elle pense ou ressent en combinant le langage corporel et le paralangage. Il y a peu de choses qui ressortent lorsque vous interagissez avec quelqu'un, la première étant probablement son comportement, associé à son ton de voix, sa vitesse d'élocution et son intonation, ce que l'on appelle le paralangage.

Quelques exemples

Dans un groupe, c'est la personne qui a la voix la plus percutante, et non la plus forte., est le leader qui fait preuve d'une confiance innée. En mettant cette personne de votre côté, vous aurez un avantage pour vous aider à "gagner" l'attention de la foule. Une voix percutante et ferme, sans monotonie ni inflexion faible, communique la confiance, la clarté et l'autorité. Il est important de savoir que les personnes fortes utilisent toujours des verbes clairs et directs accompagnés d'adjectifs puissants et descriptifs. Cette personne a le contrôle de ses actions, se sent à l'aise pour prendre en charge les activités de groupe et possède des qualités de leadership qui la distinguent des autres. Si ces qualités sont associées à un dos droit, des épaules carrées et un regard fixe, vous pouvez être sûr que vous avez affaire à un décideur qui est la personne de référence dans son organisation ou sa communauté.

Toutefois, si votre interlocuteur a les épaules affaissées, qu'il s'agite nerveusement et qu'il s'éloigne de vous, vous pouvez supposer qu'il fuit les responsabilités et préfère se fondre dans la masse. On la retrouve souvent en train de décorer les coins de la pièce, cette personne est peu encline à prendre la parole ou à relever des défis dans son travail ou sa vie privée. Lorsque ces traits physiques sont associés à des réponses verbales fragiles, étouffées ou presque inaudibles, vous pouvez comprendre que cette personne est déprimée, triste ou socialement distante. Gardez à l'esprit que les personnes faibles, soumises et dociles sont indirectes lorsqu'elles parlent, et qu'elles utilisent fréquemment des adverbes et un langage d'évitement passif, avec une voix basse, monotone ou plaintive. Ce n'est pas une personne avec laquelle vous devriez vous associer professionnellement ou socialement car elle vous obligera à prendre

les rênes dans toutes les situations et, le plus souvent, elle ne tiendra pas ses promesses ou ne respectera pas les délais, vous laissant un sentiment d'abandon et de frustration.

Il existe de nombreuses façons de lire en quelqu'un par le ton de sa voix, combiné à des comportements manifestes, mais ce n'est que la partie visible de l'iceberg. Le langage corporel est un facteur clé lorsque vous recueillez secrètement des renseignements sociaux pour savoir ce que pense une autre personne, pour avoir une idée de la définition de soi d'une personne ou pour mieux comprendre comment elle se sent dans un environnement donné.

Lorsque vous parlez à quelqu'un et qu'il est penché en arrière, les mains placées derrière le dos ou dans les poches arrière, ou qu'un pied dérive sensiblement vers l'arrière, il n'est pas à l'aise. Il se peut que vous soyez trop près de lui ou que ce soit un signe qu'il n'aime pas les circonstances, la situation ou le sujet de la discussion et qu'il se sente légèrement menacé. Prenez un moment pour vraiment regarder ses yeux, ses sourcils sont-ils levés et le blanc de ses yeux est-il visible ? A-t-il aussi légèrement entrouvert les lèvres ? Cela peut signifier la surprise, l'inquiétude ou la peur, surtout si cela s'accompagne d'une accélération du pouls ou d'un tassement des mains. S'il s'agit d'une personne dont vous êtes proche, vous pouvez doucement vous pencher vers elle pour lui demander si elle va bien. Si vous êtes tous les deux dans une pièce bondée, vous pouvez suggérer de "prendre l'air". Si vous venez de rencontrer cette personne ou si vous ne la connaissez que très peu, vous pouvez doucement reculer pour lui laisser de l'espace et atténuer son anxiété.

Chapter 2

Qu'est-ce que le langage corporel ?

Lorsque nous parlons de communication non verbale, nous nous intéressons aux signaux discrets que nous envoyons et recevons les uns des autres de manière non verbale. De nombreuses personnes ont besoin de savoir comment appréhender la communication non verbale. Pour commencer, la communication non verbale peut être séparée en deux canaux différents :

Les apparences extérieures : Nous sommes extrêmement attirés par le fait de jeter un coup d'œil et de regarder le visage pour comprendre les sentiments cachés de quelqu'un. Ils constituent un élément fondamental de la communication non verbale.

Proxémie du corps : La proxémie est un terme qui désigne la façon dont notre corps se déplace dans l'espace. Nous sommes toujours en train de jeter un coup d'œil à la façon dont quelqu'un se déplace - dirait-il qu'il fait un mouvement ? Qu'il s'incline ? Se rapproche ou s'éloigne de nous ? Les évolutions du corps nous révèlent beaucoup de choses sur les inclinaisons et l'anxiété. Ce sont des indicateurs de communication non verbale très utiles.

Les décorations : Les vêtements, les parures, les teintes, les coiffures, sont pour la plupart des renforcements de notre communication non verbale.. Non seulement certaines teintes et certains styles envoient des signes à d'autres personnes, mais la façon dont nous nous associons à nos parures est également révélatrice. Est-il exact de dire que quelqu'un a la bougeotte avec sa montre ou sa bague ? S'habille-

t-elle toujours seule ou se coiffe-t-elle toujours avec ses cheveux ? Ce sont tous des signaux de communication non verbale.

Principes de la communication non verbale

La méthode la plus efficace pour lire le langage corporel des gens

Il y a plusieurs façons de percevoir la communication non verbale chez les autres.

Le déchiffrage est votre capacité à percevoir les signes des individus. C'est la façon dont vous déchiffrez les sentiments, les données et le caractère cachés du non-verbal de quelqu'un.

L'encodage est votre capacité à envoyer des signes aux autres individus. C'est ainsi que vous contrôlez votre propre identification, la première présentation que vous donnez et la façon dont vous faites sentir aux individus qu'ils sont avec vous.

Quelle est la qualité de vos aptitudes à traduire et à encoder la communication non verbale ? Faites notre test gratuit dès maintenant pour le découvrir !

Instructions étape par étape pour percevoir les signes et signaux de communication non verbale - correspondances non verbales - masculins et féminins, pour le travail, les relations sociales, les rencontres et l'accouplement.

Perfectionner les signes et les communications du langage corporel

La communication non verbale est une partie importante des correspondances et des connexions actuelles. De cette manière, il est significatif pour le conseil et l'administration, et pour toutes les

parties du travail et des affaires où les échanges peuvent être vus et vus physiquement entre les individus.

La communication non verbale est également très importante dans les relations en dehors du travail, par exemple dans les relations amoureuses, dans les familles et dans l'éducation des enfants.

La correspondance comprend l'écoute. En ce qui concerne la communication non verbale reconnaissable, des signaux non verbaux (non exprimés) sont échangés, que ces signes soient accompagnés ou non de mots exprimés.

Ça va dans les deux sens :

-Votre mise en situation de revendication et les développements découvrent vos émotions et vos implications pour les autres personnes.

-La communication non verbale des autres personnes révèle leurs sentiments et leurs implications.

L'envoi et l'acceptation de signes se produisent à des niveaux conscients et inconscients.

L'étude de la communication non verbale est autrement appelée kinésique (kinésie articulée), qui provient du mot grec kinesis, qui signifie mouvement.

Voir également le questionnaire gratuit sur le langage corporel, qui peut être utilisé pour tester/renforcer l'apprentissage proposé dans cet article.

Mise en garde : la communication non verbale n'est pas une science exacte.

Aucun signe unique ne constitue un repère solide.

La compréhension de la communication non verbale comprend la traduction de quelques signes prévisibles pour aider ou montrer une fin spécifique.

Sautez l'hypothèse de base et l'histoire et passez directement au signe de communication non verbale et à ses implications.

Essentiels et introduction

La communication non verbale est une idée influente que les individus brillants perçoivent généralement bien. Vous aussi, vous le pouvez.

L'étude et l'hypothèse de ce phénomène sont devenues très connues ces derniers temps, car les analystes ont eu la possibilité de comprendre ce que nous "déclarons" à travers nos mouvements réels et nos apparences extérieures, afin de déchiffrer et de découvrir nos émotions et dispositions fondamentales.

La communication non verbale est également appelée "échanges non verbaux" et, moins souvent, "correspondances non vocales".

L'expression "correspondances non verbales" sera en général utilisée dans un sens plus large, et chacun de ces termes n'est pas clair.

Pour les raisons qui sous-tendent cet article, les termes "communication non verbale" et "correspondances non verbales" sont largement négociables. De même, ce guide considère qu'il s'agit de l'étude de la manière dont les individus communiquent de manière proche et personnelle, en plus des mots exprimés verbalement eux-mêmes, et à cet égard, le traitement du sujet ici est

plus étendu que les aides habituelles, qui se limitent simplement aux positions du corps et aux signaux.

Si vous effectuez une véritable enquête ou un entretien, vous devez expliquer la formulation à votre manière, en fonction de vos motivations.

Par exemple :

La communication non verbale intègre-t-elle l'apparence extérieure et le développement des yeux ? - En général, oui.

Ne devrait-on pas parler de la respiration et de la sueur ? Cela dépend de la définition utilisée.

Et si l'on garde à l'esprit que le ton et la hauteur de la voix sont des éléments du signe verbal, sont-ils également des éléments de la communication non verbale ? - Pas régulièrement, d'autant plus que vous pourriez les ignorer si vous ne considérez que les mots exprimés verbalement et les mouvements/articulations physiques.

Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses suprêmes à ces questions. C'est une question de compréhension.

Une justification valable pour élargir notre extension est de ne pas manquer des signaux significatifs qui ne seront probablement pas considérés dans une définition plus petite.

Au bout d'un moment, le désordre apparaît effectivement si les définitions et le cadre ne sont pas réglés de manière appropriée, par exemple :

Il est généralement et inconsiderément cité que les "correspondances non verbales" ou potentiellement la "communication non verbale"

représentent jusqu'à 93% des sous-entendus que les individus tirent de toute correspondance humaine. Cette mesure est en fait une contorsion dépendant de l'hypothèse d'examen d'Albert Mehrabian, qui, bien qu'elle soit elle-même une sorte de fondement de l'exploration de la communication non verbale, n'a pas fait un cas aussi général.

Les découvertes de l'examen de Mehrabian se sont concentrées, avec certitude, sur les correspondances comportant une composante enthousiaste ou "sentimentale" convaincante. En outre, l'étendue non verbale de 93 % comprenait les sons vocaux (paralinguistique), qui sont considérés par de nombreuses personnes comme ne faisant pas partie de la définition.

Il convient donc d'être prudent lors de l'expression de chiffres explicites identifiant des taux de signification transmis, ou lors de toute affirmation ferme en rapport avec la communication non verbale et les correspondances non verbales.

Il est possible d'affirmer que la communication non verbale représente une part extrêmement importante des sous-entendus qui sont transmis et déchiffrés entre les individus. De nombreux spécialistes et sources de la communication non verbale semblent s'accorder sur le fait qu'entre 50 et 80% de la correspondance humaine est non verbale. Ainsi, bien que les mesures changent en fonction des circonstances, il est communément admis que les correspondances non verbales sont significatives de la façon dont nous nous voyons (ou négligeons de nous voir), en particulier dans les échanges personnels et équilibrés, et sans aucun doute lorsque les

correspondances incluent une composante passionnelle ou attitudinale.

La communication non verbale est particulièrement importante lorsque nous rencontrons quelqu'un juste parce que...

Nous évaluons quelqu'un que nous rencontrons sans précédent pendant quelques instants seulement, et cette évaluation instinctive sous-jacente se fonde indubitablement sur ce que nous voyons et ressentons à propos de l'autre personne plutôt que sur les mots qu'elle exprime. Dans de nombreux cas, nous nous forgeons une opinion solide sur un autre individu avant qu'il n'exprime un seul mot.

Il s'agit donc d'un élément convaincant pour déterminer l'impact sur les personnes qui se réunissent pour la première fois.

L'impact se produit de deux manières différentes - vers une personne et depuis celle-ci :

-Lorsque nous rencontrons quelqu'un par hasard, sa communication non verbale, à des niveaux conscients et inconscients, détermine dans une large mesure l'impression que nous avons d'elle.

À son tour, lorsqu'une personne nous rencontre juste parce que, elle structure son impression sous-jacente de nous dans une large mesure à partir de notre signe non-verbal.

Qui plus est, cet impact bidirectionnel se produit tout au long des échanges et des connexions entre les individus.

La communication non verbale est toujours échangée et déchiffrée entre les individus, même si, la plupart du temps, elle se fait à un

niveau inconscient.

Gardez à l'esprit que si vous déchiffrez (intentionnellement ou non) la communication non verbale d'autres personnes, ces dernières traduisent toujours la vôtre.

Les personnes les plus conscientes de la communication non verbale et les plus aptes à l'interpréter auront en général une certaine marge de manœuvre par rapport à celles dont la capacité se limite dans une large mesure à l'oubli.

Vous ferez passer votre propre attention de l'état d'inconscience à celui de connaissance en vous informant sur le sujet, puis en répétant votre observation des échanges non verbaux dans vos relations avec les autres.

Plus que des positions et des développements corporels

La communication non verbale ne concerne pas seulement la façon dont nous tenons et bougeons notre corps.

Elle peut inclure (même si ce n'est pas toujours le cas, selon la définition que vous décidez d'appliquer) :

- la façon dont nous positionnons notre corps
- notre proximité et l'espace entre nous et les autres individus (proxémique), et comment cela progresse
- nos apparences extérieures
- -nos yeux en particulier et comment ils bougent, se centrent, etc.
- comment nous nous contactons nous-mêmes ainsi que d'autres personnes

- la manière dont notre corps s'interface avec d'autres choses non réelles, par exemple les stylos, les cigarettes, les scènes et les vêtements

- notre respiration, et différents impacts physiques moins reconnaissables, par exemple notre pouls et notre transpiration.

La communication non verbale tend à ne pas inclure :

- le rythme, la hauteur, l'inflexion, le volume, la variété, les arrêts, etc. de notre voix.

Il est évident que ce dernier point devrait être inclus dans la communication non verbale, étant donné qu'il s'y passe beaucoup de choses que l'on pourrait négliger si l'on ne tenait pas compte que de la parole exprimée et de la définition stricte habituelle.

Le type de voix et les autres signes perceptibles sont normalement exclus, car il s'agit de signaux "verbaux" perceptibles et non de signaux visuels physiques. De plus, la manière dont la voix est utilisée est un élément extrêmement important (généralement inconscient) de la correspondance, à côté des mots découverts eux-mêmes.

Par conséquent, le type de voix est constamment essentiel à considérer à proximité des variables standard.

De même, la respiration, les battements du cœur, etc. sont habituellement interdits dans de nombreuses représentations générales, mais font absolument partie du champ des activités et des signes substantiels non verbaux qui contribuent à la communication non verbale dans son sens le plus complet.

D'autant plus que nos yeux sont un élément fondamental de notre communication non verbale.

Nos réponses au regard des autres individus - développement, centre, articulation, etc. - et leurs réponses au notre, contribuent de manière significative à l'évaluation et à la vision partagées, délibérément et sans le savoir.

Sans aucun mot, sans aucune imagination, une énorme inclination peut être transmise dans un seul regard. La similitude qui représente le regard de deux amoureux se croisant dans une pièce bondée ne se trouve pas seulement dans les vieux films sentimentaux. Elle dépend de une vérité logique - les forces solides des échanges non verbaux.

Ces effets - et des modèles novateurs comparables - existent dans l'expérience et le comportement humains authentiques depuis de très nombreuses années.

Le corps humain et nos réactions instinctives se sont développés jusqu'à un degré d'intelligence incroyable, que beaucoup d'entre nous ignorent ou sous-estiment, et que nous pourrions tous apprendre à percevoir de manière encore plus évidente si nous essayions.

Notre compréhension de la communication non verbale, des regards et des apparences extérieures, est instinctive, et avec un peu d'idée et d'information, nous pouvons fondamentalement construire notre conscience cognitive de ces signes : à la fois le signe que nous transmettons, et le signe des autres que nous observons.

Ce faisant, nous disposons d'une énorme marge de manœuvre tout au long de la vie quotidienne - de manière experte et progressive -

dans nos relations avec les autres.

Bien comprendre la correspondance non verbale ne consiste pas simplement à percevoir le signe chez les autres.

Il est essentiel que la compréhension de la communication non verbale permette également une meilleure prise de conscience et une plus grande retenue.

Nous percevons de plus en plus les émotions et les implications des autres individus, et nous percevons aussi progressivement ces choses en nous-mêmes.

Lorsque nous comprenons la correspondance non verbale, nous sommes mieux préparés à affiner et à améliorer ce que notre corps dit de nous, ce qui produit une amélioration positive de la manière dont nous nous sentons, de la manière dont nous agissons et de ce que nous accomplissons.

Définitions

Les termes "communication non verbale" et "correspondances non verbales" ne sont pas clairs.

Alors, qu'est-ce que la communication non verbale ? Et, plus précisément, que pouvons-nous respecter, si nous voulons tirer le meilleur parti possible de son examen et de son utilisation ?

La définition de l'Oxford English Dictionary (réexaminée en 2005) est la suivante :

"Communication non verbale - chose - les développements et les positions conscients et inconscients par lesquels les états d'esprit et

les émotions sont communiqués [par exemple] : son attente était clairement communiquée dans sa communication non verbale."

L'Oxford Business English Dictionary propose une définition quelque peu extraordinaire. De manière appropriée et frappante, l'Oxford Business English Dictionary accentue le sentiment qu'il tend à être utilisé comme un instrument, par opposition à un impact automatique sans raison spécifique :

"Communication non verbale - chose - la manière de communiquer ce que vous ressentez ou pensez par la façon dont vous vous tenez et bougez votre corps plutôt que par des mots [par exemple] : Le cours prépare les commerciaux à percevoir la communication non verbale du client."

La signification de la kinésique dans le lexique de l'OED - le terme spécialisé pour l'étude de la communication non verbale (et d'autant plus librement de la communication non verbale elle-même) - repose sur la compréhension de la "correspondance non verbale" :

"Kinésique - l'étude de la manière dont certains développements et mouvements du corps remplissent comme un type de correspondance non verbale... [et] les développements et mouvements du corps vus comme un type de correspondance non verbale."

La communication non verbale va au-delà de ces représentations concises.

-Le langage corporel inclut également de manière positive l'endroit où le corps se trouve par rapport à d'autres corps (régulièrement appelé "espace individuel").

-Il incorpore également, de manière positive, de petits développements réels, par exemple, les apparences extérieures et les développements des yeux.

-Le langage corporel couvre en outre ostensiblement tout ce que nous transmettons à travers notre corps, indépendamment des mots exprimés verbalement (de cette manière, il englobe la respiration, la sueur, les battements, le pouls, les rougeurs, etc.)

À cet égard, les définitions standard des mots de référence ne rendent généralement pas compte de l'expression de manière complète et appropriée.

Nous pourrions le caractériser d'autant plus complètement comme :

"La communication non verbale est la transmission et l'élucidation inconscientes et conscientes de sentiments, d'états d'esprit et de tempéraments, à travers :

-L'acte corporel, le développement, l'état physique, la position et la relation avec les autres corps, les objets et l'environnement,

-Articulation faciale et développement des yeux,

(aussi, cette transmission et cette élucidation peuvent être très extraordinaires par rapport aux mots exprimés verbalement)."

Les mots seuls - en particulier les mots enthousiastes (ou les mots utilisés dans des circonstances passionnelles) - reflètent rarement une signification et une justification complètes ou authentiques.

Nous découvrons des indices d'une importance réelle dans la communication non verbale.

Avoir la possibilité de "lire" la communication non verbale de cette manière nous encourage considérablement :

- de réaliser ce que les individus ressentent et ce qu'ils veulent dire, et
- pour mieux voir comment les individus peuvent percevoir notre propre signe non-verbal, et (régulièrement négligé)

pour mieux nous comprendre, au-delà des mots que nous nous entendons dire.

Le discours s'est poursuivi dans une veine comparable jusqu'à aujourd'hui - il s'agit de "démontrer" la raison héréditaire ou écologique - "nature" ou "support" - de telle ou telle partie de la communication non verbale.

La situation se complique progressivement si l'on considère la capacité ou la tendance héréditaire (acquise) à apprendre la communication non verbale. S'agit-il de la nature ou du maintien ?

Ce sont les deux.

La communication non verbale est à moitié héréditaire (caractéristique - "nature"), et surtout écologique (adaptée/apprise - "support").

Certaines communications non verbales sont incontestablement acquises de manière héréditaire et constantes chez tous les individus. D'autres communications non verbales ne le sont absolument pas.

L'utilisation et la reconnaissance de certaines apparences extérieures cruciales sont aujourd'hui communément reconnues comme constantes et décidées de manière héréditaire par tous les peuples, sans égard à la culture.

Quoi qu'il en soit, l'utilisation et la reconnaissance de mouvements physiques moins importants (le développement des mains, par exemple, ou le clignement des yeux), ainsi que certaines parties des séparations spatiales individuelles, sont actuellement reconnues comme étant décidées par la terre (adaptées, plutôt qu'acquises), ce qui dépend entièrement des groupes sociaux et des sociétés proches.

Certaines variétés de discours à tonalité vocale (si l'on étend la communication non verbale à tout ce qui n'est pas les mots exprimés) entrent également dans cette classification écologique. (Voir la rubrique "autres signes perceptibles").

En résumé, nous pouvons être sûrs que la communication non verbale (en particulier l'envoi et la réception conscients et inconscients de signes non verbaux) est principalement intrinsèque, et à moitié apprise ou modelée.

Chapter 3

Comprendre le langage corporel

Lorsque les individus communiquent, le visage est généralement le point de mire. Les lèvres sont le foyer d'indices contextuels révélant les pensées d'une personne. Par exemple, lorsque les lèvres commencent à se replier vers l'intérieur de la bouche, la personne peut cacher quelque chose. Elle a peut-être un secret ou un détail qu'elle veut partager avec vous, mais elle l'appréhende pour diverses raisons. Ce phénomène est parfois appelé "déglutition labiale", car la personne s'empêche physiquement de révéler ce qu'elle veut vraiment dire.

Beaucoup attribuent un visage triste avec les coins des lèvres pointant vers le bas. Certains individus posent régulièrement leurs lèvres dans cette position. Cela peut indiquer un trouble intérieur ou un chagrin qu'elles éprouvent. Nous sommes nombreux à rencontrer des personnes mélancoliques, que ce soit personnellement ou sur notre lieu de travail. La prochaine fois que vous leur parlerez, prêtez attention à la position de leurs lèvres. Vous aurez peut-être de bonnes raisons de penser qu'elles sont généralement tristes.

Les personnes qui se mordent fréquemment les lèvres peuvent souffrir d'anxiété chronique ou vous montrer qu'elles sont mal à l'aise. Souvent, une conversation désagréable, le stress ou la nervosité se manifestent par le fait de se mordre les lèvres. Ce geste est presque comme un espace de sécurité pour les individus, car il leur apporte du confort au milieu de l'anxiété.

Signes donnés par le nez

Bien qu'il soit généralement ignoré, le nez peut signaler diverses émotions telles que l'agressivité, le mécontentement et même le remue-ménages. Lorsque les gens sont plongés dans leurs pensées, vous pouvez remarquer qu'ils ont tendance à jouer avec le bout de leur nez en le remuant ou même en y laissant une empreinte. Un léger pincement montre la frustration ; peut-être une personne n'arrive-t-elle pas à trouver une solution à son problème.

Vous avez probablement déjà entendu la réaction d'une personne provoquée. Cependant, le nez peut indiquer la nature de son prochain mouvement. Lorsque les narines sont dilatées, la personne ressent une grande quantité d'adrénaline due à un sentiment de colère extrême. Elle a peut-être atteint ses limites dans une dispute et se prépare à passer à l'étape suivante. Si vous le remarquez, désescaladez la conversation jusqu'à ce que la personne se calme. Elle utilise peut-être cette forme de respiration intense comme munition pour exploser !

Ce que disent vos sourcils

Le front travaille en conjonction avec les yeux et les sourcils pour signaler l'étonnement avec un léger émerveillement. Vous êtes peut-être en train de raconter une histoire passionnante, et la personne n'arrive pas à en croire l'extrémité. Son front peut se plisser pour indiquer son incrédulité. Cela ne signifie pas qu'elle pense que vous êtes un menteur. Elle est plutôt surprise par le contexte de l'histoire, ce qui lui donne envie d'en savoir plus.

Les sourcils sont tout aussi expressifs que les yeux eux-mêmes. Comme ils sont flexibles dans une certaine mesure, ils peuvent être

animés. Comme mentionné, un front plissé peut être associé à un choc. Il est souvent accompagné de sourcils relevés. Cette position du visage correspond à l'expression "souffle" couramment utilisée dans les illustrations.

Lorsqu'ils sont abaissés, les sourcils peuvent signaler une pléthore d'émotions allant de la confusion à l'irritation. La spéculation est le point commun entre les différents signaux émis par les sourcils. En outre, des sourcils baissés peuvent indiquer un manque de respect. Lors d'une dispute, il suffit souvent d'une phrase mal prononcée pour déclencher une série de sourcils baissés, suivie d'une inclinaison de la tête vers l'arrière.

Les dessins animés peuvent représenter un homme costaud qui lève et baisse les sourcils lorsqu'il regarde une femme séduisante. Ces actions sont souvent exprimées de manière extrême. Bien que divertissantes, les illustrations sont correctes dans leur représentation. Des sourcils qui bougent rapidement de haut en bas peuvent signifier la reconnaissance. Lorsque nous rencontrons par hasard un vieil ami dans un café bondé, nos sourcils peuvent rapidement s'agiter de haut en bas.

Ce sont des exemples de mouvements subtils qui ont lieu dans des zones improbables du visage. Les yeux ont été délibérément laissés de côté car nous nous pencherons plus tard sur leur signification. Bien que le visage soit le siège de signes distincts d'émotion, le corps peut émettre des indices similaires pour indiquer des sentiments.

Indices corporels

Lorsque vous engagez une conversation, le fait de vous pencher vers votre partenaire révèle un intérêt. Lors d'un dîner, une femme peut

se pencher vers son compagnon en orientant tout son corps dans sa direction. Dans ce cas, toutes les parties du corps sont orientées vers le sujet en question. Même les doigts, les orteils, les genoux et le nez sont tournés vers l'autre personne. Dans de nombreux cas, le fait que les jambes se penchent vers un partenaire en position assise peut indiquer un désir de relation sexuelle.

Un dos voûté avec les épaules dirigées vers l'intérieur indique l'anxiété ou la tristesse. Lorsque le corps se recroqueville vers l'intérieur, cela démontre la peur. Le corps essaie de se protéger instinctivement. Lorsqu'un enfant est embarrassé, vous remarquerez souvent que sa tête, ses épaules et ses bras s'affaissent de manière évidente. Chez les adultes, nous sommes conditionnés pour cacher des émotions telles que la gêne, l'anxiété ou la peur. Pour cette raison, les signes sont subtils. La peur est à l'origine de toutes les émotions telles que la gêne, l'anxiété ou la tristesse. La peur de l'inconnu, la peur de ce que pensent les autres et la peur de l'avenir. Lorsque le corps se replie sur lui-même, vous pouvez soudainement vous sentir en sécurité et moins vulnérable. Pour le prouver, imaginez un moment où vous avez été gêné par une erreur au travail. Peut-être que votre patron vous a confronté à ce sujet d'une manière moins qu'idéale. Avez-vous dû forcer votre corps à se tenir droit pour afficher une certaine assurance ? Si oui, vous avez probablement dû vous efforcer de vous tenir droit.

La poitrine est un moyen silencieux de flirt, tant pour les hommes que pour les femmes. Les hommes peuvent pointer leur poitrine vers l'extérieur pour montrer leur masculinité. Une femme peut séduire en pointant sa poitrine vers son interlocuteur afin d'exposer ses

seins. En outre, les femmes peuvent tourner légèrement leur poitrine à environ 45 degrés afin d'accentuer leur silhouette.

Une poitrine qui se courbe vers l'intérieur est un mécanisme de protection. Les animaux, comme nous l'avons mentionné au début, ont un langage corporel similaire qui communique la dominance ou la soumission. Lorsqu'une louve montre à son alpha qu'il n'est pas une menace, elle courbe sa poitrine vers l'intérieur, dissimulant ainsi sa force. Il ne s'agit pas d'une pose invitante, mais plutôt d'un signe indiquant qu'il ne cherche pas le conflit. Les êtres humains ont les mêmes tendances. Un PDG prospère peut détendre sa poitrine et la placer vers l'intérieur lorsqu'il veut paraître humble envers ses employés. Cette pose, bien qu'elle traduise une certaine insécurité, peut être un geste amical et soumis, voire un signe de respect.

Signes des épaules, du cou et des hanches

De la même manière, lorsque les épaules, le cou et le dos sont droits, la personne fait preuve de confiance. Cependant, le besoin de faire preuve d'autorité peut faire passer les épaules d'une position droite à une position plus large, afin de montrer l'intimidation. Remarquez comment les épaules, même si elles sont représentées droites, sont encore légèrement courbées. Bien que cette personne essaie clairement d'établir son autorité, il y a toujours une légère insécurité ou protection dans sa position. Il s'agit d'un signe clé pour révéler les personnes qui peuvent sembler sûres d'elles, mais qui, au fond, ne sont pas sûres d'elles.

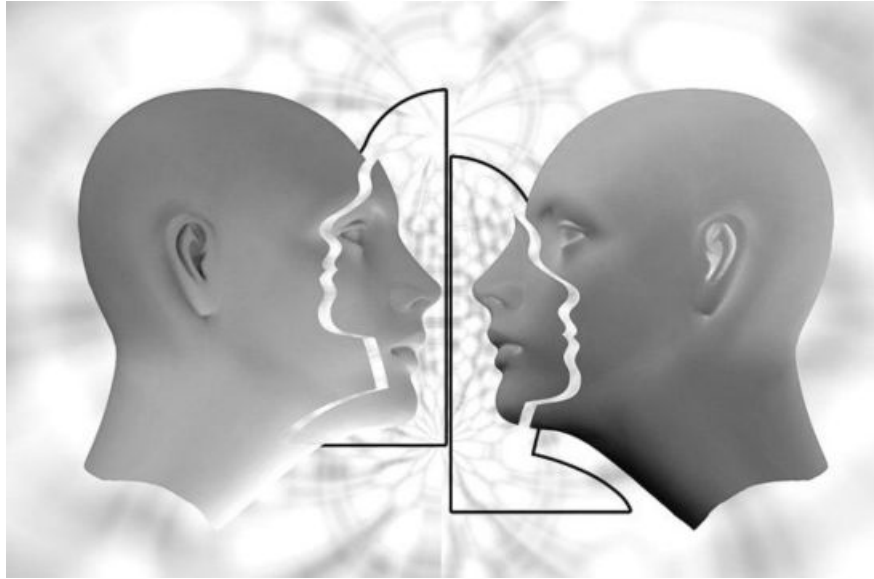
Le dos est puissant et direct. Lorsque vous conversez avec quelqu'un et qu'il vous tourne le dos, il est probable qu'il ne soit pas intéressé

par ce que vous avez à dire. En outre, cela pourrait être un autre signe de tentative de domination. Ce comportement dédaigneux est condescendant pour la personne avec laquelle il s'engage et le rend moins accessible.

Les hanches font des mouvements subtils, mais des demandes puissantes. Généralement, les hanches sont utilisées dans le cadre de la communication sexuelle, invitant ou rejetant ainsi un partenaire potentiel. Lorsqu'elles sont poussées vers l'extérieur ou balancées, l'invitation au flirt est abondante. Une personne peut montrer son attirance de cette manière. De même, la direction vers laquelle les hanches sont orientées peut également indiquer la direction que cette personne veut prendre.

Le langage corporel est un outil magnifique qui permet à la vérité d'émaner. C'est une question d'association. Les gestes que nous associons généralement aux émotions peuvent révéler le véritable état d'une personne. Afin de maîtriser efficacement ce langage, il est important de comprendre les principes psychologiques de base. Lorsque vous attribuez une signification plus profonde à un mouvement commun, vous pensez comme un psychologue. Comme mentionné, les exemples ne font qu'effleurer la surface de ce que le corps nous dit. En plongeant dans les complexités du langage corporel, vous verrez à quel point cette forme de communication est complexe et détaillée.

Principal signe du langage corporel



En tant qu'êtres humains, nous parlons pour communiquer. Cependant, chacun d'entre nous produit des signaux de communication cohérents en utilisant son langage corporel en plus de la communication verbale. On ne saurait trop insister sur l'étude et l'importance du langage corporel. Non seulement vous devez apprendre à soutenir les messages que vous essayez de faire passer avec des éléments de langage corporel appropriés, mais il est également primordial d'être capable de décoder ce que le langage corporel des autres suggère.

Ne limitez pas le langage corporel à certains gestes de la main, comme le pouce levé. Ces gestes sont trop simples ; vous devez également être capable de capter les gestes les plus subtils que la personne ne sait même pas qu'elle émet. Le langage corporel est particulièrement important lorsqu'il affecte ce que quelqu'un veut dire.

Même un simple geste de "pouce levé" peut être interprété de nombreuses façons en fonction du contexte. De plus, en parlant de communication verbale, certains sont très similaires au langage

corporel, ceci est dû au fait que certaines actions spécifiques peuvent l'accompagner et éventuellement lui donner une signification totalement différente.

Dans le même ordre d'idées, certains gestes semblent simples et leur but peut difficilement être modifié ; par exemple, lorsque vous pointez votre doigt vers quelque chose. Sa signification est généralement très simple, mais cela change lorsque vous pointez inconsciemment du doigt. Le sens peut alors être entièrement modifié. C'est pourquoi il est important d'être conscient de ce que font vos mains et d'autres parties de votre corps lorsque vous parlez, afin de ne pas laisser échapper des indices plus profonds que ceux que vous souhaitez réellement.

Avec le langage corporel, vous devez prendre en compte certains facteurs. Il s'agit de la posture, du mouvement des yeux, des mouvements du corps et de l'expression du visage. Le fait est que tous ces facteurs communiquent des choses que nous ne disons pas verbalement, ce qui donne aux autres une idée de nos sentiments ou de ce à quoi nous pensons probablement à ce moment précis.

Maintenant, la plus grande question de l'analyse du langage corporel est de déterminer s'il est fait inconsciemment ou consciemment. En effet, la plupart du temps, nous donnons une réponse physique automatiquement ou instinctivement. Pour la plupart des gens, la prise de conscience n'a lieu qu'après avoir transmis des signes involontaires à la personne à laquelle ils s'adressent.

Le langage corporel semble, pour la plupart, être involontaire et instinctif, de sorte qu'il ne nécessite pas beaucoup de réflexion ; le sujet qu'il soulève est plutôt celui du conscient et du subconscient. La

plupart du temps, notre esprit subconscient nous pousse à effectuer certains gestes extérieurs, et notre corps reflète les choses que nous avons en tête, comme les sentiments et les désirs.

Pour expliquer ce concept en termes simples, il est essentiel de préciser que notre esprit se concentre sur les informations et autres facteurs de notre environnement. Bien que les informations qui circulent en arrière-plan soient vastes, il est possible de les parcourir toutes et de se concentrer sur les parties qui sont de la plus haute importance. Bien entendu, le langage corporel peut également être exécuté intentionnellement, ce qui indique qu'il est exécuté en utilisant notre esprit conscient.

Pourtant, la majeure partie du langage corporel n'est pas toujours délibérée. Nous le pratiquons inconsciemment, car il est naturel et échappe en grande partie à notre contrôle immédiat. De nombreuses études affirment que la plus grande partie de notre communication passe par le langage corporel plutôt que par les mots. Il existe une école de pensée qui suggère que seuls 7 % de notre communication se fait de manière verbale. D'autres recherches affirment que 55 % de notre communication est canalisée par les mouvements que nous effectuons avec notre visage, le nez et l'œil pour être précis. Les chiffres et les statistiques peuvent différer, mais il ne fait aucun doute que la majorité de notre communication fait appel à la communication non verbale.

Parmi celles-ci, il est généralement admis que l'expression faciale est le meilleur moyen de porter un jugement et de déchiffrer l'humeur des personnes avec lesquelles nous discutons. Là encore, ce consensus n'est pas général et ne fait pas l'unanimité. Il est

important que vous soyez capable de déchiffrer l'état émotionnel général d'une personne à travers son langage corporel. Comment cela est-il possible ?

Le langage corporel reflète nos émotions et notre état d'esprit. C'est pourquoi vous sautillez et rebondissez lorsque vous êtes heureux. C'est aussi pour cela que l'on se déplace de manière abattue lorsque quelque chose de grave se produit. Bien sûr, nos émotions se manifestent de différentes manières, mais le langage corporel est une façon unique de s'exprimer. La plupart du temps, nous le faisons sans le savoir. La raison en est que nos gestes des mains et nos mouvements corporels sont la plupart du temps effectués sans réflexion préalable. C'est très utile pour analyser une personne. Si elle dit quelque chose de contraire, vous serez en mesure de comprendre qu'elle n'est pas sincère dans ses propos. Vous pouvez également l'utiliser pour vous analyser vous-même et savoir comment votre corps communique inconsciemment. Plus important encore, vous découvrirez s'il existe une synergie entre vos pensées et votre langage corporel.

Le langage corporel peut être très utile, surtout lorsque vous venez de rencontrer une nouvelle personne. Il est possible d'obtenir des informations à partir du langage corporel de cette personne, même si vous n'avez pas eu de conversation formelle ; la façon dont les gens se tiennent ou parlent peut vous donner un aperçu de leur tempérament, de leur humeur et de leurs émotions.

Pourquoi il est essentiel de comprendre

Les bases du langage corporel : Diagnostic des états et des intentions des personnes par la pose et les gestes

Il est plus commode d'analyser les gestes, des plus grands (rotation et inclinaison de la tête et du corps, bras en guise de barrière ; direction des chaussettes et jambes croisées) aux plus petits (expressions faciales, paumes, mains sur la tête, doigts). On pense que les parties du corps les plus proches de la tête sont plus susceptibles de donner de fausses informations et d'exprimer des émotions simulées, car elles sont plus faciles à contrôler consciemment. Les parties du corps plus éloignées de la tête sont plus susceptibles d'exprimer des émotions réelles.

Comment en savoir plus sur une personne par ses postures et ses gestes ?

Lors de l'analyse des gestes, il est recommandé de procéder comme suit :

- tenir compte de la combinaison des gestes, car les valeurs de certains gestes peuvent être renforcées ou affaiblies par d'autres (d'où leur interprétation différente). Selon la séquence des gestes, on peut retracer la tendance observée chez une personne - elle s'ouvre ou se ferme, si les gestes se contredisent.
- prendre en compte le contexte de la situation, les conditions extérieures - comment elles peuvent affecter le non-verbal, ce qu'il vise.
- comparez les gestes avec ce que dit une personne : y a-t-il des contradictions ?
- En notant à quel moment une personne fait des gestes (écoute, réfléchit, parle, ainsi que la nature du message - primaires ou secondaires), vous pouvez approximativement juger de l'importance

des arguments pour elle et de la manière dont le processus de calcul se déroule en elle ;

- En faisant en sorte que le partenaire de communication soit bien visible et qu'il soit assis sur une chaise non tournante sans accoudoirs ;
- La technique du geste permet non seulement de diagnostiquer, mais aussi de changer l'état et l'attitude du partenaire, de construire son comportement en fonction de ce que vous souhaitez.

Vous pouvez changer l'état et l'attitude d'un partenaire en modifiant sa posture et ses gestes. Pour ce faire, vous pouvez empiéter sur son territoire en modifiant la distance de communication ; monter au-dessus (s'élever) et descendre au-dessous (semer), lui donner un objet, lui demander de se pencher, montrer quelque chose sur le côté ou loin de lui, aller de côté, derrière, etc.

Une autre façon est de démontrer votre ouverture, une légère inclinaison de la tête sur le côté, un sourire, un contact visuel pendant les deux tiers du temps de communication, des paumes ouvertes, etc. L'utilisation dosée de gestes dominants, agressifs et sexuels contribue à faire basculer le partenaire et peut revitaliser un contact qui s'estompe et augmenter l'influence. En connaissant la signification des gestes et des postures, vous pouvez contrôler partiellement votre état, simplement en effectuant ceux qui sont nécessaires.

Espace personnel

La distance entre les communicants peut montrer à quel point les personnes souhaitent communiquer entre elles. Le fait de vous

approcher indique que cette personne souhaite vous contacter. Toutefois, avec un tel rapprochement, il faut tenir compte de la présence d'une "zone intime" chez les personnes, dont l'invasion par des étrangers provoque un malaise, une sécrétion d'adrénaline, une augmentation du rythme cardiaque, une poussée de sang vers la tête et les muscles, c'est-à-dire des mouvements du corps visant à préparer la fuite ou la rebuffade.

Les policiers qui interrogent des criminels violent délibérément les limites de leur zone personnelle afin de briser leur résistance. Les managers peuvent utiliser cette technique pour obtenir des informations de leurs subordonnés, mais cependant, l'utiliser lorsqu'ils traitent avec des clients est une erreur grossière.

Plus la relation entre les personnes est intime, plus elles peuvent se rapprocher les unes des autres sans craindre de s'immiscer dans la zone personnelle de l'autre. D'autre part, les collègues gardent le nouvel employé à distance (dans la zone professionnelle) jusqu'à ce qu'ils le reconnaissent mieux. Au fur et à mesure que les employés apprennent à mieux le connaître, cette distance se réduit.

Chapter 4

Le pouvoir de la persuasion

Il y a beaucoup de manipulation dans notre vie

Comprendre que l'art de la manipulation ne se limite pas à l'acte lui-même va vous aider à mieux comprendre ce qui peut la rendre plus efficace. Bien que les débutants puissent penser qu'ils sont capables d'effectuer le processus de manipulation sans la persuasion et l'analyse, vous constaterez rapidement que les résultats ne sont pas aussi bons si vous omettez ces deux parties et que vous avez moins de chances d'obtenir ce que vous voulez.

Il peut sembler qu'il faille beaucoup d'étapes et de temps pour apprendre à utiliser la manipulation, mais c'est en fait plus facile que vous ne le pensez. Il suffit d'apprendre à vous faire une place dans la vie de votre cible, de faire en sorte qu'elle vous fasse confiance et qu'elle vous croit, de choisir vos mots et votre langage corporel de la bonne manière et vous êtes déjà sur la bonne voie pour connaître le succès.

Si la cible ne vous fait pas confiance, il est peu probable qu'elle suive vos conseils ou fasse ce que vous souhaitez. Mais si vous avez eu le temps d'établir une relation de confiance avec elle, il sera beaucoup plus facile de la manipuler. C'est pourquoi la manipulation n'est pas quelque chose que vous faites une fois en espérant que ça marche bien. C'est quelque chose que vous devez construire, prendre du

temps et travailler réellement pour que l'autre personne vous fasse confiance et veuille vous suivre.

Nous allons examiner dans un instant certaines des techniques que vous pouvez utiliser pour la manipulation. Mais rappelez-vous qu'il n'est pas nécessaire de faire confiance à la cible ou d'être proche d'elle. Vous devez juste lui faire sentir qu'il y a un lien et une connexion pour l'aider à démarrer. Dès que vous serez en mesure de créer ce lien et d'amener la cible à vouloir vous écouter davantage, il sera plus facile d'utiliser les techniques de manipulation dont nous allons parler.

Vous remarquerez, en faisant des recherches sur la manipulation, qu'il existe plusieurs types de manipulation que vous pouvez utiliser en fonction de vos besoins. Souvent, nous nous concentrerons sur la manipulation négative, et c'est le type utilisé dans la psychologie noire. Il existe d'autres types de manipulation que vous pouvez rencontrer au fil du temps, mais celle qui inquiète le plus les gens est la manipulation négative.

Et ils ont le droit d'être inquiets et préoccupés par ce genre de manipulation. Si elle permet au manipulateur d'obtenir exactement ce qu'il veut de la situation, elle n'aide en rien la cible. En fait, la cible, lorsqu'elle s'engage dans ce genre de situation ou de relation, va être blessée d'une manière ou d'une autre, et le manipulateur ne va pas s'en soucier outre mesure.

Que la cible soit blessée physiquement, émotionnellement ou mentalement en perdant sa confiance et son estime de soi, toutes les formes de manipulation peuvent être préjudiciables à la cible. La

seule personne qui finit par bénéficier de ce type de manipulation négative est le manipulateur.

Gardez à l'esprit que la manipulation consiste en toute action visant à convaincre une cible de faire quelque chose qui soit à l'avantage du manipulateur. Cela peut parfois être bénéfique pour les deux parties, mais en réalité, le manipulateur est le seul à en profiter. Et lorsque le manipulateur réussit, il se retrouve avec une personne à long terme qui l'aidera à caresser son ego, à se sentir bien et à recevoir l'admiration et l'attention qu'il désire. Dans ce processus, la cible sera utilisée et souvent maltraitée, car le manipulateur continue à prendre sans rien donner en retour.

Dark Seduction, la persuasion sexuelle dans une relation

La séduction noire fait référence à l'utilisation d'outils psychologiques sombres pour inciter une personne à s'engager dans une relation qui satisfait l'intérêt personnel du séducteur sans bénéfice apparent pour la personne séduite.

Un sombre séducteur orchestre les désirs de sa victime pour satisfaire ses désirs égoïstes.

Si la séduction est traditionnellement liée au sexe opposé, elle peut également concerner le même sexe et être asexuée.

La séduction noire ne concerne pas nécessairement le sexe mais le fait de profiter de l'excitation sexuelle pour atteindre certains objectifs.

Lorsqu'une victime est sexuellement excitée, elle devient moins logique et moins rationnelle et donc plus susceptible d'être manipulée.

Voici quelques-unes des techniques de séduction noire :

- Bombardement d'amour
- expressions érotiques
- platitudes
- cadeaux
- allusions sexuelles

L'objectif premier de la séduction noire est de faire appel à l'Id primitif de chaque individu. Cela permet à la victime de se détacher du surmoi et de s'abaisser au niveau primitif de l'Id où l'hédonisme est prédominant.

Le plus souvent, l'endoctrinement et le lavage de cerveau peuvent être appliqués pour faciliter l'usure du surmoi.

Les couples sont souvent attirés l'un vers l'autre par une forte force d'attraction. Bien que ce soit une bonne chose, elle peut être utilisée comme un moyen de manipuler les autres. Selon l'habileté du manipulateur, la séduction peut être un outil très puissant et très subtil. Elle peut commencer par des suggestions ou des critiques voilées qui sont récompensées de manière très élaborée par des actes de romance lorsqu'elles sont prises en compte par les victimes sans méfiance. Il s'agit d'une forme courante de renforcement positif déguisé en actes d'intimité.

Le plus souvent, les personnes manipulées par la séduction se rendent rarement compte qu'elles ont un contrôle très réduit sur leurs actions. En effet, un manipulateur habile ne rend pas si évident

le fait que ses actes de romance et d'intimité dépendent entièrement de la conformité d'autres parties à ses souhaits personnels. Cela signifie qu'ils se plieront en quatre pour plaire à un influenceur compétent sans avoir la moindre idée de la raison pour laquelle ils le font. Le fait qu'un manipulateur séducteur qui a perfectionné son art est forcément au sommet de son art est encore plus convaincant.

C'est pourquoi les séances de romance et d'intimité destinées à la manipulation seraient très intenses, au point de rendre le destinataire pratiquement impuissant face à de telles avancées. Il n'est donc pas étonnant que certains des secrets les plus profonds et les plus sombres aient été révélés par l'art habile de la séduction. En fait, l'un des pires espions que ce monde ait jamais connu était une séductrice du nom de Mata Hari. Elle était danseuse exotique à l'époque de la Première Guerre mondiale et a été condamnée en France pour avoir espionné pour l'Allemagne.

- La vente manipulatrice (Dan Kennedy docet) L'une des plus grandes compétences des vendeurs est de vendre tous les articles qu'ils ont en stock et de s'assurer que les clients les trouvent attrayants et en achètent d'autres. La plupart du temps, ils font de la publicité pour un produit et lorsque les clients veulent l'acheter, ils vendent un autre produit à la place, en particulier un produit plus cher ou l'article du stock dont ils veulent se débarrasser. La plupart des gens, en particulier les défenseurs des droits des consommateurs, appellent cela l'appât et le changement.

L'appât et le commutateur expliqués

L'appât et le changement se produisent lorsque vous faites ce qui suit :

1. Faites une offre qui a une valeur incroyable pour votre cible, qui est si attrayante qu'il est impossible pour elle de ne pas l'acheter.
2. Lorsque votre cible accepte l'offre, proposez-lui quelque chose d'autre qui a moins de valeur pour elle, ou quelque chose qui vous rapporte plus.

Lorsque vous regardez comment cette astuce fonctionne, elle crée un scénario dans lequel vous gagnez plus d'argent en faisant croire que vous êtes prêt à perdre un peu de profit juste pour faire une bonne affaire avec les clients. Toutefois, cette pratique comporte un certain risque, notamment celui d'être poursuivi pour publicité mensongère. C'est pourquoi il est très important que vous compreniez la nature de cette tactique, quand elle est illégale et comment y remédier, et qui sont les meilleurs candidats pour cette technique.

Qui doit être votre cible

Les meilleurs candidats pour les cibles sont ceux qui cherchent à économiser de l'argent, et lorsqu'ils voient que l'article qu'ils aiment est en solde. Ils sont susceptibles de se précipiter au magasin sans même réfléchir à la sincérité de l'annonce. Ils ne réalisent pas que les commerçants n'ont aucune raison de baisser les prix au pied levé, à moins qu'ils n'aient besoin d'écouler leurs stocks. De plus, la plupart des consommateurs qui veulent profiter d'une grande vente négligent de lire les petits caractères, et même lorsque des informations telles que la disponibilité limitée ou la date limite de la vente sont fournies, ils vont de l'avant parce qu'ils croient qu'ils peuvent gagner quelque chose. La plupart du temps, ils finissent par acheter le produit à son prix d'origine ou par acheter un autre

produit qui ne ressemble peut-être même pas à l'article original qu'ils avaient l'intention d'acheter.

Cette tactique fonctionne grâce à l'état d'esprit dans lequel vous mettez vos cibles. Vous leur donnez envie d'un article et vous leur faites croire qu'ils vont l'obtenir. Vous pouvez offrir un coupon qui leur permet de dîner dans un restaurant très cher dont tous les blogueurs du monde s'extasient. Bien sûr, comme il s'agit d'un restaurant très réputé, il est très possible qu'il soit complet et qu'ils ne puissent pas y entrer pour avoir une place. L'idée même qu'ils soient si près d'obtenir ce qu'ils veulent et qu'ils se voient refuser l'accès par le manipulateur les angoisse énormément. Bien sûr, chaque personne dans le monde veut se libérer de cette anxiété en choisissant l'option disponible afin d'obtenir quelque chose de la situation.

Pourquoi les gens se comportent-ils ainsi alors ? Vous remarquerez peut-être que cela ressemble à la tactique du pied dans la porte, qui consiste à attirer les cibles potentielles. Lorsque vous faites une offre à une cible, vous entrez dans une relation qui repose sur le fait que vous faites une offre et que votre cible l'accepte. Vous renforcez ce lien en faisant une offre qui est très importante pour la cible, de sorte que même si elle n'y pense pas, elle sait qu'elle a de la valeur. Lorsque vous enlevez cet appât et que vous proposez autre chose, le sentiment d'obligation de votre cible envers vous est toujours présent. Vous augmentez la probabilité d'obtenir un "oui" à votre seconde offre parce que vous avez déjà fait en sorte que votre cible aille vers vous pour recevoir l'offre initiale, même si elle n'est plus disponible. Entre-temps, il peut accepter la deuxième offre à la place

et revenir plus tard lorsqu'il pourra profiter de l'offre plus intéressante. Lavez, rincez et répétez.

Les magasins le font régulièrement avec des soldes drastiques. Les attentes des gens sont renforcées et lorsqu'ils sont déçus, ils dépensent pour d'autres articles afin de se débarrasser de ce sentiment de déception.

C'est très simple à faire, mais bien sûr, vous risquez que la cible doute de votre honnêteté en raison de l'incohérence entre l'annonce et la réalité. Personne n'a vraiment envie d'aller dans un magasin pour acheter un bel article, puis d'être poussé à acheter autre chose. Lorsque votre cible a l'impression d'être carrément trompée, vous risquez de vous retrouver tous les deux dans une situation perdante - vous perdez la possibilité de faire des bénéfices, lui n'obtient rien de ce qu'il veut.

Il y a une chose que vous devez savoir au sujet de l'appât et du changement - il y a des clauses dans la loi de certains pays qui vous interdisent réellement de le faire. Si vous appartenez à un pays qui n'est pas couvert par cette loi, vous ternirez quand même votre réputation et ne serez pas un manipulateur infailible. C'est pourquoi il est très important que vous sachiez de quoi il s'agit et comment vous pouvez transformer une situation d'appât en quelque chose d'autre. Cela signifie que pour éviter les problèmes, vous devez apprendre le concept et éviter certaines des pratiques courantes qui donnent l'impression d'être malhonnête.

L'appât évident et le changement de cap

Les clients savent qu'ils sont la cible d'une tactique d'appât et d'échange lorsqu'ils font l'expérience suivante :

1. Le vendeur leur dit qu'il y a un problème avec l'"appât" et commence à dénigrer sa qualité ou sa garantie.
2. On leur montre un produit défectueux.
3. On leur dit que le produit est en rupture de stock et qu'il serait expédié hors délai, ce qui n'est pas viable.
4. Le magasin connaît la demande pour le produit, mais il n'a rien dit aux clients potentiels sur une éventuelle limitation ou quantité dans l'annonce.
5. Le vendeur refuse de prendre leur commande, en disant à un client qu'il serait pénalisé s'il vendait le dernier article en exposition.
6. La publicité offre quelque chose qui est trop beau pour être vrai, avec des conditions de transaction confuses qui sont souvent considérées comme définitives.

Lorsque vous donnez ces excuses à vos cibles, il est facile de soupçonner que vous les incitez à changer de fournisseur, ce qui pourrait vous causer de sérieux problèmes par la suite. Afin d'éviter tout ce qui pourrait vous discréditer et d'éviter à vos clients une mauvaise expérience et le remords de l'acheteur, gardez à l'esprit que vous devez éviter ces scénarios. Bien sûr, vous allez toujours mentir sur la disponibilité et la qualité, mais vous devez trouver un mensonge meilleur et indétectable. En fin de compte, vous ne voulez pas avoir l'air d'un vendeur aux promesses vides.

N'oubliez pas que ce qui perturbe le plus les cibles, et les incite à construire des murs autour d'elles, c'est le sentiment de ne rien obtenir en échange de leurs efforts. Si vous ne parvenez pas à soulager l'anxiété qu'elles ressentent lorsqu'elles réalisent qu'elles n'obtiennent pas l'offre initiale, elles vous assailliront de questions auxquelles vous ne pourrez pas répondre. Dans le même temps, ils concluront probablement que vous les avez simplement appâtés, ou que vous leur faites vivre une expérience décevante. Le problème, c'est que cela les rend prêts à se plaindre.

Cependant, vous pouvez tirer parti de la situation en l'utilisant comme une nouvelle occasion de leur proposer quelque chose qu'ils aimeraient. Gardez à l'esprit que la plupart des acheteurs ne rationalisent pas vraiment en fonction de leurs besoins, mais qu'ils prennent plutôt des décisions qui les ramènent à leur zone de confort. Ils savent qu'ils ont besoin d'acheter quelque chose pour se sentir satisfaits. Ils ont également le sentiment qu'ils doivent atteindre cet objectif coûte que coûte, même s'ils doivent dépenser davantage. C'est là que vous faites une autre offre qui répond à ce besoin.

Chapter 5

Comment hypnotiser les autres

Améliorer la qualité de vie Utiliser cette technique

Pour comprendre comment fonctionne l'hypnose, il est important de comprendre d'abord comment fonctionne l'esprit. On estime que l'être humain a environ 200 000 ans. Et notre histoire et le développement de notre cerveau sont une partie cruciale de ce que nous sommes et de la façon dont nous nous comportons et pensons. Voici un modèle de l'esprit qui permet de décrire la conscience et l'expérience humaine afin de vous aider à comprendre la place de l'hypnose.

L' esprit conscient

L'esprit conscient est notre point de concentration. Ce sur quoi vous vous concentrez en ce moment, c'est là que se trouve votre esprit conscient. Si vous êtes en train de lire ou d'écouter ce livre, c'est là que se trouve votre esprit conscient. Si vous lisez partiellement, tout en rêvant d'être ailleurs, alors votre esprit conscient est partagé entre les deux et ne fait probablement pas un bon travail. Si c'est le cas, vous devrez peut-être relire ce paragraphe pour en saisir pleinement le sens.

Notre esprit conscient est analytique et rationnel. Il a besoin de certitudes. C'est de là que viennent nos pensées logiques et nos mécanismes de résolution de problèmes.

Il s'agit d'un aspect important de notre identité et de la façon dont nous menons notre vie quotidienne, faisons notre travail, interagissons avec nos proches et résolvons les problèmes. Elle nous aide à établir nos programmes, à créer des listes de contrôle et à compter la monnaie.

Cependant, il est également limité. Les scientifiques estiment que notre esprit conscient ne peut se concentrer que sur sept à neuf éléments d'information à la fois. Ainsi, l'esprit conscient, bien que puissant, n'est pas toujours la meilleure partie de notre esprit pour résoudre de manière créative des problèmes complexes ou difficiles.

Will Power

La volonté fait partie de l'esprit conscient. Elle est également alimentée par l'énergie, comme une batterie ; lorsque nous sommes fatigués, notre volonté est réduite. Nous devons nous rappeler que nous voulons manger sainement, puis aller jusqu'au bout et utiliser notre volonté. Et, si nous sommes fatigués à la fin de la journée, nous n'aurons peut-être pas envie de manger sainement. Nous pouvons choisir de sortir manger au restaurant et ne pas avoir à nous soucier de la cuisine et du nettoyage, même si le matin nous étions déterminés à suivre un régime alimentaire sain.

Il est courant de résoudre nos problèmes avec notre esprit conscient. De nombreux clients sous hypnose sont très intelligents et réussissent dans plusieurs domaines de leur vie. Ils peuvent se fixer des objectifs et les atteindre. Ils considèrent de manière critique ce qui fonctionne dans leur vie et ce qui ne fonctionne pas et créent un plan d'action pour changer.

Cela ne fonctionne pas toujours. Parce que notre esprit conscient est limité, il n'a accès qu'à un petit sous-ensemble de ce que nous sommes vraiment. Chaque fois que nous sommes incapables d'utiliser nos méthodes habituelles pour réussir, il est probable que quelque chose de plus profond se passe. C'est comme s'il manquait des informations qui influencent notre comportement. Pour cela, nous devons nous tourner vers la partie la plus importante de qui nous sommes - notre esprit subconscient.

Le subconscient

L'esprit subconscient est immense et illimité. C'est une banque de mémoire de tout ce qui vous est arrivé. Il stocke tous vos souvenirs, toutes vos émotions et toutes les significations associées à tous les événements de votre vie.

Votre esprit subconscient se concentre sur les menaces et les opportunités et est expansif. Il pense par métaphores et symboles. Votre subconscient stocke des croyances sur vous-même, bonnes ou mauvaises. Votre subconscient stocke des souvenirs d'événements passés, bons ou mauvais. Votre subconscient conserve les habitudes que vous utilisez dans votre vie quotidienne, qu'elles soient bonnes (comme se brosser les dents) ou moins bonnes (manger en regardant la télévision).

Et nous agissons souvent sur la base d'informations qui résident dans notre subconscient sans nous en rendre compte, car ces informations ne font pas partie de notre pensée consciente. Nous nous sentons donc mal, et nous ne savons pas pourquoi. Et nous faisons des choses que nous ne voulons pas faire, puis nous sommes frustrés parce que nous nous sommes promis de faire de meilleurs

choix. Et s'il existait un moyen d'accéder facilement et délibérément aux informations du subconscient ?

Techniques d'hypnose

Le secret est que chaque hypnotiseur doit avoir une expérience personnelle de l'hypnose. Les meilleurs hypnotiseurs entrent en hypnose en travaillant avec des clients.

Vous avez peut-être déjà eu une expérience personnelle avec l'hypnose, et c'est pourquoi vous souhaitez exercer cette profession. Ou peut-être qu'un de vos proches a fait l'expérience de l'hypnose. Ou bien, vous êtes curieux de savoir comment le cœur et l'esprit fonctionnent et vous avez étudié d'autres techniques connexes, comme le *flow state* ou la méditation.

Pour mes étudiants, l'expérience personnelle avec l'hypnose est souvent liée au fait de surmonter un manque de confiance dans les compétences et la maîtrise des affaires ou de l'hypnose. Vous n'avez pas besoin de compétences avancées pour le moment ; vous les apprendrez. Vous avez simplement besoin d'un grand cœur, du désir de servir et du courage d'aider les gens à faire des choses qu'ils n'ont jamais été capables de faire - en commençant par vous-même.

L'hypnose peut se produire avec ou sans la connaissance de la personne. Si une personne sait qu'elle est hypnotisée, elle peut être plus consciente de ce qui se passe, mais elle est toujours susceptible d'être manipulée.

L'hypnose est une technique qui modifie l'état de conscience d'une personne afin de la rendre très influençable et de l'amener à adopter des comportements qu'elle n'adopterait pas normalement. Elle a été

utilisée de tout temps, du spectacle de salon à la psychothérapie intensive, et fait l'objet d'un grand scepticisme. Dans le domaine de la psychologie noire, l'hypnose peut être utilisée pour amener le sujet à agir au nom d'une autre personne ou à se comporter d'une manière détestable par rapport à son état normal. Comme les personnes en état d'hypnose sont souvent hyper-concentrées sur la tâche qui leur a été confiée, elles sont poussées à l'accomplir, quelles que soient les conséquences.

L'hypnose est utilisée pour de nombreuses raisons différentes, et elle peut être utilisée pour des changements positifs comme pour des changements négatifs. L'hypnose comporte plusieurs éléments, qui peuvent être présents ou non dans différentes itérations du processus d'hypnose. Elle commence par une induction. Vous vous souvenez, dans les dessins animés, de l'illustration de l'effet visuel tourbillonnant, et d'un mystique à la tête enveloppée qui tient une montre avec le tourbillon devant le visage d'une personne ? Cette représentation de dessin animé est ce que l'on appelle officiellement le processus d'induction.

Le processus d'induction consiste à essayer de modifier l'état de conscience d'une autre personne. Afin de rendre la personne plus suggestible et influençable, l'hypnose utilise une transformation réelle de l'état de conscience. Pour y réfléchir, vous pouvez penser à une personne normale et éveillée, à une personne paralysée, mais autrement capable, et à une personne dans le coma. Il existe de nombreuses gradations dans l'état de conscience d'une personne. La personne qui est hypnotisée n'est pas paralysée, mais elle est plus proche de cet état que de la conscience normale. La conscience normale permet à la personne d'avoir trop de stabilité et de défenses.

L'état induit par l'hypnose est un état dans lequel la personne n'a pas toutes ses défenses en jeu.

Une fois que le processus d'induction a été mis en œuvre avec succès, on peut alors dire à la personne ce qu'elle doit faire ou penser. Comme les défenses de la personne hypnotisée sont découvertes et affaiblies, elle est capable d'accepter des instructions sans poser de questions.

Une méthode qui fonctionne en PNL comme outil d'hypnose est l'ancrage. L'ancrage consiste pour l'hypnotiseur à utiliser un élément qui vous est très familier pour vous amener dans cet espace d'induction où vous êtes très influençable. Il peut s'agir d'une comptine, d'un nom que l'on vous donnait lorsque vous étiez plus jeune, ou d'une chanson. Cela permet d'impliquer votre subconscient et de vous faire croire que vous êtes en sécurité et que vous pouvez participer aux suggestions.

Une autre méthode d'hypnose basée sur la PNL est le flash PNL. Le flash fonctionne en transformant la récompense en punition, ou la punition en récompense. Ainsi, si vous aimez faire quelque chose que vous essayez d'arrêter de faire, comme fumer des cigarettes, l'hypnotiseur vous fera penser à une cigarette, puis il vous fera vivre quelque chose de très désagréable, comme un choc électrique ou une autre forme de douleur physique ou émotionnelle. Cette méthode est très sombre et peut avoir des implications très profondes.

L'hypnotisme peut être un moyen très puissant de persuader quelqu'un contre sa volonté. Il n'est peut-être pas aussi secret que les autres méthodes de persuasion, mais il peut être utilisé à votre insu.

L'importance du mouvement du corps et de la voix

Les mots et les phrases eux-mêmes peuvent facilement s'intégrer dans les scripts ou les patrons que vous utilisez déjà. Et sachez que vous pouvez encore accroître votre succès en développant vos compétences en matière d'exécution de la langue. Une communication efficace, notamment en matière de motivation et de persuasion, passe également par la voix et le corps, deux "outils" très particuliers qui peuvent renforcer la communication grâce à l'inflexion, au ton, au langage corporel, à l'expression faciale, etc.

La voix est un instrument polyvalent qui utilise le tempo et le ton, le volume et la hauteur. Si vous ajoutez à cela le langage corporel et les expressions faciales, vous obtenez une communication très riche. La hauteur et l'inflexion ajoutent de la richesse et de la profondeur à la voix pour une communication améliorée qui ne se limite pas à la transe hypnotique. La façon dont vous utilisez votre voix vous aide à transmettre le sens de votre suggestion ou de votre message.

Vous utilisez déjà votre voix de manière efficace dans la conversation. Vous pouvez maintenant l'utiliser de manière ciblée pour vous libérer de la croyance limitative qui veut que la voix hypnotique soit lente et douce et aussi facile à écouter qu'un DJ de radio qui écoute la nuit. La voix hypnotique peut être douce ou autoritaire. Elle peut être rythmée ou staccato. Elle peut être grave ou aiguë. Elle peut même être monotone. Mais rappelez-vous, vous ne voulez pas que vos clients s'endorment sur la chaise. S'ils sont vraiment endormis, ils n'entendent probablement pas vos suggestions et, à moins que vous n'espériez faire entrer les

suggestions de changement dans leur esprit par osmose, il vous incombe de les maintenir en état d'équilibre avec votre voix et vos signaux non verbaux.

Lorsque les yeux du client sont grands ouverts, son subconscient perçoit des indices dans votre langage corporel, vos expressions faciales et votre voix. Son subconscient vérifie la congruence. Si votre ton dit une chose, mais que votre attitude en dit une autre, le rapport risque de s'effondrer plus vite que votre client ne passe la porte.

J'ai une certaine expérience de la comédie et du spectacle, il est donc naturel pour moi de "mettre en scène ce que je pense et ce que je dis". Si vous avez tendance à être moins démonstratif, soyez au moins attentif à vos expressions faciales, vos gestes, vos épaules, votre position, etc. Si vous dites quelque chose de positif, assurez-vous que vous hochez la tête, ne serait-ce que légèrement. Et essayez de résister à l'envie de remarquer quand les gens sont incongrus avec leur tête. Il est plus difficile de croire une personne qui secoue la tête d'avant en arrière dans un style "non" que quelqu'un qui sourit ou hoche la tête en vous "vendant" quelque chose.

Même lorsque les yeux de votre client sont fermés, la congruence est importante. Alors, allez-y, tenez-vous droit ou asseyez-vous. Entrez dans la transe physique et vocale que vous voulez que votre client atteigne. Faites-le dans tout votre corps et avec votre voix. Et le rapport avec votre client sera plus profond, même s'il ne peut pas vous voir.

Au cours de la première semaine de ma carrière professionnelle à la radio, j'ai été engagé comme co-présentateur des bulletins d'information du matin. J'étais jeune et je ne m'intéressais pas

beaucoup à l'actualité à l'époque, alors j'ai rapidement imaginé à quoi ressemblait un journaliste. Dès la première semaine, le directeur des programmes m'a dit que je devais me détendre. J'avais l'air de vouloir manger ses enfants... alors je me suis détendue ! Je m'en sortais plutôt bien lorsqu'un nouveau directeur de programme m'a fait remarquer que j'aurais l'air encore mieux si je "racontais les nouvelles comme si je racontais une histoire à un ami pendant le dîner". Pour moi, cela voulait dire comme si je parlais vraiment à quelqu'un. Ça a marché. Et curieusement, ce conseil fonctionne très bien maintenant que je parle avec mes clients avant, pendant et après la transe. Je reste dans leur zone et je suis aussi cohérent que possible, de la tête aux pieds, avec ce que je suggère à mon client. Si je n'y crois pas, comment puis-je les motiver à croire à la suggestion ?

L'utilisation de l'instrument vocal peut réellement améliorer la formation de transe de votre client. Il est intéressant de noter que votre voix devient une suggestion non verbale. Si vous lisez une histoire à un enfant, vous accélérez probablement le rythme pendant les séquences d'action, vous chuchotez pour dire un secret, et vous souriez ou riez quand quelque chose est drôle. Imaginez maintenant comment cela peut améliorer l'expérience de votre client alors qu'il est dans un état de réceptivité accrue.

Chapter

6

La clé de la manipulation est la combinaison des arguments précédents

Formez-vous, appliquez les techniques dans votre vie

Un manipulateur efficace doit disposer de tactiques qui l'aideront à réussir à persuader les gens pour atteindre son objectif final. Bien qu'il existe des théories extrêmes qui décrivent ce que doit être un manipulateur efficace, ce livre prendra en compte trois exigences définies par Georg K. Simon, un auteur à succès en psychologie.

Simon dit que le manipulateur devra :

1. Cacher leurs comportements agressifs et leurs intentions à la personne ou aux personnes qu'ils veulent manipuler.
2. Déterminer les faiblesses du sujet ou des victimes visées afin d'identifier les tactiques qui seront les plus idéales pour atteindre leurs objectifs.
3. Développer un certain degré d'impitoyabilité afin qu'ils ne puissent pas gérer les doutes qui surgissent parce qu'ils blessent les sujets si cela arrive. Ce préjudice peut être émotionnel ou physique.

L'élément de motivation dans l'interaction manipulatrice

En ce moment, vous êtes conscient qu'une caractéristique importante de l'interaction du manipulateur est la réalisation que "l'action délibérée" est le bon choix pour lui dans une certaine situation. La capacité du manipulateur à changer la capacité critique pour détruire le jugement peut interférer avec la prise de conscience de la cible, mais elle n'entraîne pas le changement de direction.

Cela signifie que le flou et l'obscurcissement affectant la capacité critique ne stimulent pas la voie "souhaitable". Une incitation forte est nécessaire pour que l'action intentionnelle soit la première dans l'échelle de choix de la cible. Pour obtenir cet effet, le manipulateur doit créer un lien entre l'action intentionnelle et la réalisation d'un souhait puissant.

La plupart du temps, le manipulateur éveille une force puissante dans l'esprit du sujet. Il construit l'idée que l'accomplissement peut être atteint si la cible s'en tient aux instructions du manipulateur. Le facteur de motivation dans l'interaction manipulatrice montre un écart entre le manipulateur et la cible. La cible essaie de réaliser un souhait puissant tandis que le manipulateur l'encourage à le faire en utilisant des incitations qui créent une fausse impression.

La manipulation comme comportement motivant

La manipulation est une action motivante. C'est un effort d'une personne pour que son collègue se comporte d'une certaine manière et dans un certain but. La décision de manipuler et de ne pas appliquer une technique directe montre que les participants à l'interaction ont des positions opposées. Robert Godin, dans son livre *Manipulatory Politics*, énumère et critique une vision néo-marxiste qui décrit la contradiction résultant de divers intérêts. La

manipulation va fondamentalement à l'encontre des intérêts de ceux qui sont manipulés. Dans cette perspective, il est implicite que toute action d'encouragement qui est appliquée pour l'avantage de la cible ne pourrait jamais faire partie de la manipulation. Cela signifie que la vision néo-marxiste exclut tout le côté des manipulations partiellement positives qui sont concentrées pour faire progresser les intérêts de la cible. Godin, qui tente de suggérer une approche améliorée de l'étude du comportement manipulateur, considère que la contradiction est facilitée par des volontés diverses et non pas essentiellement par des intérêts contradictoires, c'est-à-dire "Une personne incite l'autre à agir contrairement à sa volonté putative."

La définition de Godin, qui se concentre sur les volontés contradictoires, considère que la volonté de la cible, ou du moins sa volonté putative, est toujours ouverte au manipulateur. En général, mais les êtres humains aiment parler simultanément d'une voix différente et contradictoire, ce qui rend difficile de comprendre ce qu'ils veulent vraiment. Cela implique-t-il qu'ils ne peuvent pas être manipulés ?

Prenons l'exemple de la riche ménagère qui se plaint sans cesse que les tâches d'entretien la rendent misérable, frustrée et malheureuse, mais qui refuse d'employer quelqu'un pour l'aider. Comment oublier de parler du misérable Don Juan, qui veut se marier, mais n'a constamment des aventures amoureuses qu'avec des femmes mariées ? Et peut-être y a-t-il l'exemple tragique de l'excellente musicienne qui a consacré la plus grande partie de sa vie à apprendre l'art de l'opéra, mais qui continue à éviter les occasions merveilleuses d'auditionner devant des chefs d'orchestre populaires qui pourraient l'aider à développer sa carrière professionnelle.

Ces trois héros tragiques - les misérables ménagères frustrées de Don Juan et le musicien désespéré - sont de bons exemples du fait que l'ambiguïté concernant l'intention d'une personne provient du fait qu'elle est elle-même confuse et ne peut pas prendre de décision. Ironiquement, l'interférence manipulatrice peut être utile pour aider le combattant à comprendre sa volonté et à prendre une décision. En effet, de nombreuses techniques de psychothérapie et d'éducation sont conçues pour aider une personne confuse à découvrir son but et à choisir ce qu'elle veut en faire.

La définition de Godin semble également problématique dans les scénarios où le manipulateur et la cible tendent à partager les mêmes objectifs. Dans ces associations particulières, la motivation à appliquer une approche manipulatrice peut être poussée par des objectifs différents sur les possibilités d'accomplir la volonté, comme dans le cas où la cible aurait besoin de satisfaire sa volonté et de réaliser ses objectifs.

Maintenant, nous pouvons considérer la définition de Goodin comme un mouvement indirect qui est exécuté par crainte qu'une approche directe ne rencontre une opposition.

Mais cette définition préliminaire large exige beaucoup de précautions. Dans certains cas, la décision de changer dépend entièrement de l'efficacité, le manipulateur cherchant à éviter de longues explications et à économiser du temps et des efforts. Un cas extrême est celui d'un dirigeant qui prédit une crise politique exigeant une réaction rapide. Il part du principe que décrire la situation à ses amis est une perte de temps et décide de les manipuler à la place.

La manipulation construit une illusion de libre choix

La manipulation vise à amener la cible à se comporter d'une manière à laquelle elle résiste dans des conditions normales.

Cependant, la plupart des approches manipulatrices visent à amener la cible à se comporter d'une manière qui n'est pas conforme à ses intentions, ses intérêts et ses motivations.

Cette propriété du comportement manipulateur semble paradoxale. D'un côté, le fait d'amener quelqu'un à agir à l'encontre de ses priorités et de ses préférences montre que la manipulation comporte des aspects contraignants. D'un autre côté, l'expression "manipulation" elle-même, qui est liée à un phénomène insaisissable comme la "manœuvre", montre que la cible contient une part de jugement et de considération lorsqu'elle travaille. Cette tension peut être corrigée en incluant le "libre choix illusoire" dans la description de l'interaction manipulatrice.

Globalement, le manipulateur complexe tente d'interférer, de s'immiscer et d'influencer le processus de décision de la cible en lui donnant l'impression qu'elle choisit librement les actions et indépendamment. Pour obtenir cet effet, le manipulateur essaie de faire en sorte que la cible considère l'"action intentionnelle" comme le meilleur choix possible dans la situation actuelle. La définition pratique est que la cible, qui est soumise à un effet caché, croit que ses choix sont faits de manière indépendante et libre.

Le fait de cacher des informations importantes afin d'obtenir la décision souhaitée illustre le concept de "libre choix illusoire" dans

une interaction manipulatrice. La cible, qui sait qu'elle choisit la meilleure option disponible de manière libre et indépendante, est sujette à une interférence invisible dans sa pensée critique et son jugement.

Malheureusement, il n'est pas difficile d'imaginer des scénarios opposés où un individu est convaincu d'être sur la bonne voie, de prendre la meilleure décision et n'est pas prêt à envisager d'autres choix. Ironiquement, l'aider à comprendre la valeur des autres possibilités exige l'application de méthodes d'influence non conventionnelles que des stratégies de manipulation spécifiques peuvent offrir.

Dans les situations les plus difficiles, l'individu est prisonnier d'une conception biaisée de la réalité qu'il n'est pas prêt à évaluer de manière critique. Il existe plusieurs exemples classiques : le jeune homme ambigu qui est prêt à devenir un grand musicien bien qu'il n'ait aucun sens du rythme ; le général courageux qui ne veut pas accepter le fait que l'ennemi va attaquer, le fabricant diligent qui dépense la majeure partie de son argent, de ses efforts et de son temps à améliorer la qualité de marchandises qui ne sont pas demandées.

Les cas de retranchement tragique sont coûteux, car ils limitent la perception du monde de l'individu piégé, détruisent son adaptation aux instances de la réalité qui changent continuellement, et lui causent, ainsi qu'à son environnement, beaucoup de misère et de souffrance. Le point pertinent est qu'un processus complexe de manipulation peut parfois être le seul espoir dans ce cas. Une

approche indirecte de l'influence peut convaincre la cible retranchée de réfléchir à deux fois à la validité de sa position biaisée.

Dans le cas suivant, le manipulateur peut aider la cible retranchée à chercher d'autres alternatives qu'elle n'était auparavant même pas prête à reconnaître. Paradoxalement, dans la position initiale, la cible était consciente qu'elle sélectionnait le meilleur choix disponible, alors que c'est l'interférence du manipulateur qui lui a permis de faire un véritable choix.

Cette stratégie peut être décrite comme une "libération par la manipulation". En bref, cette approche fait appel à des méthodes d'influence en psychothérapie et en éducation qui visent à développer l'impression que la cible effectue le changement par elle-même. Elle n'est pas censée s'apercevoir que quelqu'un d'autre déclenche la situation et l'aide à identifier la voie du changement et de l'amélioration.

Ne jamais cesser d'apprendre

Les approches que nous pouvons utiliser pour manipuler les comportements de quelqu'un sont si nombreuses qu'elles pourraient à elles seules remplir un livre entier.

Notez comment chaque méthode dépend de vos connaissances en psychologie noire et en PNL - sans elles, vous ne pouvez pas commencer à les utiliser de manière fiable, et c'est pourquoi il ne s'agit que d'une partie de la manipulation et de la persuasion. Notre première méthode a été baptisée "peur et soulagement" - dans cette méthode, vous évoquez la peur d'une autre personne, puis vous la soulagez en lui disant qu'elle peut encore faire quelque chose.

Comme d'habitude, nous souhaitons vous rappeler l'importance de prendre en compte l'éthique dans la manipulation. Si vous n'êtes pas à l'aise pour le faire, vous devriez vous demander si vous devriez le faire en premier lieu. Ce n'est pas parce que quelque chose va vous profiter que vous devez le faire.

Cela dit, utiliser la peur et le soulagement n'est pas une chose contraire à l'éthique dans toutes les situations, même si ce n'est pas la tasse de thé de tout le monde.

La technique de manipulation fonctionne exactement comme vous l'imaginez : tout d'abord, vous parlez avec votre sujet comme vous le faites toujours. Vous commencez par le contrôle de votre état ; ainsi, vous êtes prêt à faire face à n'importe quelle réaction de leur part à cette tactique. Ensuite, vous vous rapprochez d'eux. Malgré le nom, comme vous pouvez le voir, la peur n'est pas la toute première chose avec laquelle vous commencez. Si vous commenciez littéralement par la peur, ils ne vous feraient pas confiance premièrement, et le soulagement ne signifierait rien pour eux. Peut-être que le meilleur nom pour cette méthode serait la méthode de la paix, de la peur et du soulagement.

La paix est l'étape 1. Vous faites correspondre le langage de leur cerveau inconscient comme vous le faites toujours pour la PNL. Après cela, vous introduisez l'étape de la peur. Vous ne leur faites pas peur, mais vous leur donnez plutôt l'impression que quelque chose de grave va se produire. Ce que vous dites pour cette étape dépend de ce que vous essayez de leur faire faire. Quoi qu'il en soit, la situation doit être suffisamment grave pour les convaincre de changer ce qu'ils

avaient déjà l'intention de faire. La clé est qu'ils doivent penser que c'est suffisamment important pour qu'ils changent leurs actions.

Mais, il y a un autre élément clé. Votre sujet doit être soulagé très rapidement après avoir été effrayé, car sinon, il associera la peur à vous. Le fait que votre sujet vous associe à la peur rendra l'étape 1 beaucoup plus difficile à l'avenir, il est donc très important que vous ne laissiez pas cela se produire. Soulagez-le dès que possible et ne le laissez pas penser que vous lui avez fait peur exprès. Vous préserverez ainsi l'idée positive qu'il se fait de vous, mais vous lui ferez quand même comprendre que vous lui avez fait peur pour qu'il change de comportement.

Vous ne pouvez pas négliger le côté réflexion de la manipulation. Il est toujours nécessaire, car sans lui, vous ne feriez pas changer les gens d'avis. Pour commencer, nous devons revenir aux cadres et à leurs structures.

Nous avons déjà parlé de l'importance de l'adaptabilité des cadres avec la persuasion. C'est encore tout à fait vrai avec la manipulation, alors gardez cela à l'esprit. Nous ne voulons pas tout répéter alors que vous venez de le lire, alors relisez-le si nécessaire. Mais avec la manipulation, vous devez prendre en compte la structure du cadrage plus que vous ne le faisiez auparavant.

C'est parce que si vous voulez qu'une personne change ses actions, plutôt que ses pensées, il faut des mesures beaucoup plus drastiques. Vous devez lui demander directement de changer son comportement, mais vous devez aussi l'amener plus directement à confronter ses idées.

Quelle est la structure d'un cadre ? À un niveau de base, la structure est celle de la cause et de l'effet. La cause est ce qui se passe dans le monde extérieur, et l'effet est la façon dont cela affecte le sujet. Avant d'amener votre sujet à modifier son comportement, il a une certaine idée de la manière dont ses actions l'affectent, lui et les autres.

Votre travail en tant que manipulateur PNL est de lui montrer que sa conception actuelle de la cause et de l'effet est erronée. Lorsque vous changez le cadrage d'une personne, cela s'appelle le recadrage. Le recadrage est une partie cruciale de la manipulation, car, rappelez-vous, vous devez prendre des mesures drastiques en amenant une personne à changer ses comportements.

S'ils pensent de la même manière qu'avant lorsque vous en avez fini avec eux, ils ne vont pas changer leur comportement - tout comme il n'y a aucune chance qu'ils modifient leur comportement à moins que quelqu'un ne leur dise directement qu'ils devraient le faire. Si personne ne le fait, ils ne s'arrêteront même pas pour envisager l'idée que c'est quelque chose qu'ils devraient faire.

N'oubliez pas que la manipulation est à la fois une question de pensée et d'action. Alors que la persuasion consistait à entrer dans l'esprit de quelqu'un, la manipulation en est toujours une, mais elle comporte maintenant un élément supplémentaire, l'action. Et si vous voulez amener quelqu'un à modifier son action, il y a une nouvelle idée que vous devrez apprendre. Il s'agit du ton comportemental.

Le ton comportemental ressemble beaucoup à l'intensité émotionnelle d'une personne, mais c'est l'intensité de ses actions. Ne vous méprenez pas, car vous ne voulez effrayer personne. Mais vous

n'avez pas besoin d'effrayer qui que ce soit pour passer pour une personne forte.

Être une personne forte, c'est devenir une personnalité confiante. Si vous avez ce genre de personnalité, tout le monde vous écoutera. Mais plus important encore, pour une question de manipulation, les gens feront aussi ce que vous dites.

Si vous voulez que les gens fassent ce que vous leur dites de faire, comme le dit le dicton, les actions sont plus éloquentes que les mots. Les gens ne pensent pas de manière logique comme si tout le monde agissait comme ils le font. Au contraire, ils sont poussés par une multitude de facteurs. Et une chose qui les incitera à changer leurs habitudes à chaque fois, c'est une forte personnalité qui bouleverse leur vie.

La manipulation nécessite des moyens plus manifestes que la persuasion, car amener quelqu'un à changer de comportement n'est pas une mince affaire. Il est facile de modifier l'esprit des gens sans qu'ils le sachent, mais pour changer leurs actions, il faut agir sur plusieurs fronts, et l'esprit n'en est qu'un.

Si c'est le cas, vous devez essayer de modifier leur environnement social pour mettre fin à leur comportement indésirable. Mais si ce n'est pas possible, vous devez insister sur le fait que c'est à eux de changer leur comportement ; vous devez leur dire directement ce que vous pensez qu'ils doivent changer ; enfin, vous devez utiliser la méthode de la peur et du soulagement pour leur montrer les mauvaises choses qui pourraient arriver s'ils ne changent pas.

Maintenant que vous connaissez bien les paysages et les techniques de persuasion et de manipulation, il est temps de plonger dans le

monde de la lecture des pensées, de la résistance psychique, etc.

Chapter

7

Comment détecter quand la manipulation est utilisée contre vous

Vous pouvez apprendre à manipuler les autres, mais cela ne sert à rien s'ils vous manipulent en retour.

Avant de pouvoir vous défendre contre la manipulation, vous devez savoir que l'on vous trompe. C'est plus difficile qu'il n'y paraît, car les meilleurs manipulateurs ne rendent pas évident le fait qu'ils vous manipulent. Ils font leur travail sous votre nez, et vous faites volontairement tout ce qu'ils veulent sans même vous en rendre compte.

La façon la plus simple de savoir si l'on nous trompe est de déterminer si l'on nous ment. Savoir quand on nous ment est un sujet important en soi, alors commençons par le faire.

Vous devez avoir une bonne connaissance de l'acuité perceptive, des trois attributs du langage cryptique du cerveau et de la manière dont les indices inconscients de communication s'inscrivent dans la psychologie noire.

Peut-être n'essayez-vous pas seulement de savoir si quelqu'un ment dans une situation normale de la vie. Peut-être voulez-vous savoir si quelqu'un ment parce que vous tentez vous-même de le manipuler et que votre soupçon qu'il vous ment vous gêne. C'est un bon instinct à avoir, car vous ne pouvez pas entrer dans l'esprit d'une personne si

elle n'en dresse pas un portrait exact. Vous ne pourrez pas entrer dans l'esprit d'un menteur, car vous finirez par essayer de contrôler ou de manipuler une fausse image de lui, et non la personne réelle.

Comme nous l'avons dit, les principales compétences permettant de distinguer les menteurs des diseurs de vérité sont les mêmes que celles que nous utilisons dans tous les autres domaines de la psychologie noire. Comme toujours, vous devez prêter une attention particulière à leur langage corporel. L'élément central que vous devez rechercher est une démonstration de confiance. La personne essaie-t-elle de vous convaincre ? Si vous pouvez voir qu'elle fait un effort sérieux pour vous convaincre de sa conception de la vérité, vous pouvez être pratiquement sûr qu'il s'agit d'un menteur.

Vous vous demandez sans doute comment vous pouvez savoir si quelqu'un "tente" de vous convaincre de quelque chose. C'est en fait très simple : recherchez une divergence entre la façon dont elle se présente avec son langage corporel et l'intuition que vous avez d'elle. Elle peut agir comme quelqu'un de tout à fait honnête. Mais si vous avez un mauvais pressentiment à son sujet, c'est un signe infallible qu'elle ment. Faites confiance à votre inconscient sur ce point.

En psychologie noire, nous avons un terme qui résume ce qui se cache derrière cette divergence. On l'appelle congruence, ou dans ce cas, incongruence.

La congruence est le degré de parallélisme entre notre expression extérieure et notre sentiment intérieur, c'est-à-dire le degré de correspondance entre ce que nous ressentons réellement et ce que

nous semblons ressentir sur la base des signaux de communication que nous émettons.

Nous avons déjà examiné en profondeur tous les indices de communication, vous savez donc déjà quels sont les indices à rechercher ici. Cependant, la façon dont nous nous sentons intuitivement à l'intérieur de nous-mêmes semble être plus compliquée que ces indices. Comment pouvons-nous savoir comment une personne se sent à l'intérieur ? Nous disons que nous pouvons détecter une divergence entre les sentiments réels d'une personne et la manière dont elle se présente, mais comment pouvons-nous être sûrs que notre intuition est juste ?

Il est difficile de répondre à cette question. Bien sûr, il y a toujours une part de doute lorsqu'il s'agit d'une question d'inconscient. Mais rappelez-vous ceci : si votre propre esprit inconscient vous dit qu'il y a un manque de congruence entre l'expression extérieure d'une personne et ce qu'elle ressent réellement, vous devriez lui faire confiance.

Nous ne sommes peut-être pas en mesure de déchiffrer parfaitement le langage de l'esprit humain en anglais normal, mais notre propre cerveau parle le même langage que tous les autres, il sait donc quand quelque chose ne va pas. Écoutez ce que votre esprit vous dit. Vous avez peut-être peur que votre inconscient se trompe, mais en réalité, nous avons tendance à faire l'erreur inverse. En général, c'est notre inconscient qui nous dit les faits, et notre esprit conscient détourne notre attention et nous empêche d'établir la vérité. Ne laissez pas cela vous arriver.

Après avoir recherché un manque de congruence chez le menteur potentiel, retenez la vitesse à laquelle la personne mentionnée parle. Les menteurs ont tendance à parler rapidement parce que leur esprit tourne à mille à l'heure. Ils ont méticuleusement planifié la façon de vous vendre leur idée de la vérité, ce qui se traduit par une conversation qui ressemble davantage à une foule de détails inutiles sur ce qu'ils vous vendent. C'est un autre élément qui permet d'identifier un menteur.

La suivante est à prendre avec des pincettes, mais nous la mentionnons néanmoins, car elle provient d'une étude psychologique légitime réalisée au Royaume-Uni. Cette étude a porté sur un groupe de personnes, identifiées par d'autres comme menteurs ou non menteurs. Les scientifiques ont découvert une chose que les menteurs semblaient avoir en commun : ils buvaient tous du café.

Comme nous l'avons dit, vous devez prendre cela avec des pincettes. Après tout, le café est la boisson de tout le monde. Il se pourrait simplement que tout le monde mente un peu, tout comme tout le monde boit un peu de café. Il n'y a aucune raison pour que vous tiriez des conclusions hâtives sur quelqu'un juste parce que vous découvriez qu'il boit du café. Néanmoins, vous devez garder cette idée en tête.

Il nous reste encore quelques éléments à aborder. Le rythme de la respiration de quelqu'un en fait partie, ce qui ne devrait pas vous surprendre. Nous sommes nerveux quand nous racontons des mensonges. Lorsque nous sommes nerveux, nous avons besoin de plus d'oxygène dans notre corps, et nous devons donc respirer plus d'air. Une autre raison à cela est qu'ils utilisent beaucoup de

ressources cognitives pour garder la trace de tout ce dont ils ont besoin pour raconter un mensonge réussi. Cela demande beaucoup plus d'efforts qu'une interaction typique et sincère avec quelqu'un - d'où le besoin de plus d'oxygène.

Il y a deux façons principales de savoir si quelqu'un a besoin de respirer davantage. La première est que ses épaules se soulèvent lorsqu'elle parle. C'est un comportement que beaucoup de gens ont lorsqu'ils ont besoin d'une bouffée d'air soudaine. La seconde façon de le savoir est de prendre une grande inspiration au milieu d'une phrase.

Si vous écoutez attentivement, vous remarquerez qu'il n'est pas trop rare que les gens prennent des respirations assez fortes pendant qu'ils parlent, surtout s'ils parlent longtemps. Mais il n'est pas courant qu'une personne prenne une grande inspiration au milieu d'une phrase. C'est le signe évident d'un menteur.

Les idées répétées sont un autre grand drapeau rouge. Les menteurs se répètent parce qu'ils veulent désespérément que vous croyiez ce qu'ils disent. À ce stade, il s'agit d'une question émotionnelle, car il s'inquiète des conséquences sociales qu'il pourrait avoir s'il était pris en train de mentir. Une autre raison pour laquelle un menteur peut agir de la sorte est qu'il essaie de trouver la prochaine façon de sortir de ce sujet et d'en aborder un autre, et qu'il essaie donc de gagner du temps.

Certains de ces signes sont connus de tous, mais nous allons tout de même les aborder brièvement par souci d'exhaustivité. Les personnes qui n'établissent pratiquement aucun contact visuel

peuvent mentir. N'oubliez pas que vous devez toujours tenir compte de la personne à qui vous parlez. S'il s'agit d'une personne qui établit rarement un contact visuel, elle ne ment probablement pas. Mais si vous avez une relation bien établie avec cette personne, qu'elle vous regarde habituellement dans les yeux et qu'elle ne le fait plus, vous parlez à un menteur.

La prochaine habitude connue est la bougeotte. La bougeotte est généralement une habitude nerveuse, bien que certaines personnes la pratiquent comme une habitude normale, non liée à l'anxiété, alors gardez à l'esprit le type de personne avec qui vous parlez, comme d'habitude.

Mais, sachez que l'angoisse d'être pris en flagrant délit de mensonge a aussi un autre aspect. L'anxiété est toujours le résultat de la réaction de lutte ou de fuite. Lorsque le cerveau d'une personne choisit "lutte", elle s'agite. Cela peut sembler un peu étrange, mais c'est parce que lorsque nous gigotons, nous avons l'impression de faire quelque chose. C'est un moyen de se débarrasser des nerfs que nous avons accumulés.

Mais l'autre facette de l'anxiété, de la lutte et de la fuite, c'est la fuite. Quand le cerveau du menteur choisit la fuite, il ne va pas s'agiter. Il fera le contraire : il se figera. C'est pourquoi, si quelqu'un reste étrangement immobile alors qu'il dit des choses qui vous paraissent douteuses, vous avez probablement raison de penser qu'il est malhonnête sur quelque chose.

Il existe quelques autres signes à surveiller qui vous alertent sur le fait que quelqu'un est probablement un menteur. Nous aborderons

ensuite les autres éléments auxquels vous devez être prudent lorsque vous parlez à une personne qui, selon vous, pourrait vous manipuler.

S'il se couvre souvent la bouche, il y a de fortes chances qu'il vous mente. C'est un signe inconscient qu'il ne veut pas que vous voyiez sa bouche. Bien sûr, ils ne veulent pas que vous voyiez ce que vous avez entendu de leur bouche, car si vous l'aviez vraiment entendu, vous ne le croiriez pas. C'est le côté inconscient de la chose, mais consciemment, ils le font aussi simplement, de sorte que vous ne voyez pas leur expression faciale. Ils craignent que vous soyez capable de voir qu'ils mentent à partir de leur visage (et après avoir lu ce livre, vous le saurez !).

Nous avons déjà évoqué le fait qu'une personne peut établir un contact visuel trop important avec vous pour essayer de prendre le contrôle de la situation sociale. Ils font de leur mieux pour être dominants, mais ils finissent par obtenir le résultat inverse. Avec les menteurs et les manipulateurs malveillants, c'est encore pire. Ils vous regardent souvent dans les yeux pour tenter de vous intimider et de vous empêcher de les interroger. Cela fonctionne sur certaines personnes, mais comme vous avez vous-même appris dans le domaine de la manipulation et du contrôle mental, cela ne fonctionnera pas sur vous.

Nous avons une dernière astuce pour identifier les menteurs. C'est peut-être, en fait, la chose la plus importante que vous lirez dans ce livre. En effet, si la psychologie noire vous sera utile pour progresser dans votre carrière et partout ailleurs, vous ne pourrez pas le faire si quelqu'un vous rabaisse. Et les menteurs sont ceux qui vous rabaisseront le plus. Voici la technique la plus simple pour vérifier si

quelqu'un ment ou non. Même si toutes les autres vous aideront, si vous n'aviez que celle-ci à votre disposition, elle serait probablement suffisante.

Cela se passe en quelques étapes simples. Disons que vous parlez à un menteur potentiel. Puis, vous comprenez qu'il pourrait mentir sur quelque chose. Ce que vous faites ensuite, c'est d'orienter la conversation dans la direction de la chose sur laquelle vous pensez qu'il ment.

Ne les accusez pas de quoi que ce soit. Tout ce que vous devez faire, c'est montrer votre intérêt ou votre curiosité pour le sujet sur lequel vous pensez qu'il ne dit pas la vérité.

Lorsque vous faites cela, ils vont probablement devenir nerveux. Utilisez votre acuité perceptive pour surveiller leur langage corporel lorsqu'ils deviennent nerveux. Mais nous ne sommes pas encore arrivés à la partie la plus importante. Après avoir abordé ce sujet, éloignez-vous complètement de lui. Jouez la comédie comme si vous vous étiez complètement désintéressé du sujet, comme si vous ne le soupçonniez aucunement de mentir. Faites-leur croire que vous êtes tombé dans le panneau.

C'est là que vous devez avant tout surveiller leur langage corporel. S'il ment, vous verrez quelque chose de spectaculaire se produire : il se détendra. Leur poitrine se soulèvera soudainement et vous entendrez une respiration assez forte. Ils vous montreront qu'ils sont détendus par le ton de leur voix, l'attitude décontractée qu'ils auront ensuite, etc. Votre inconscient sera capable de voir une grande différence dans leur langage corporel après avoir agi comme si vous

étiez complètement tombé dans le panneau - si la personne a menti. Si cette personne ne mentait pas, vous ne remarquerez aucun changement dans son langage corporel.

Ne vous méprenez pas. Aucune méthode n'est infaillible pour détecter les mensonges. Cependant, celle-ci n'a rien à envier à d'autres, et elle est vraiment très bonne. Un excellent menteur pourrait encore réussir ce test, ne baissez pas complètement votre garde, mais vous devriez pouvoir vous détendre un peu s'il réussit ce test et ne semble pas être un menteur.

Maintenant que vous savez comment reconnaître un menteur, vous avez fait plus de la moitié du travail pour identifier un manipulateur malveillant. Nous les appelons des manipulateurs malveillants parce qu'ils n'utilisent pas la psychologie noire uniquement à leur avantage. Il l'utilise à son propre avantage et vous blesse au passage.

Bien sûr, rappelez-vous que lorsque vous utilisez la psychologie noire, il n'y a absolument aucune raison pour que vous fassiez du mal à quelqu'un d'autre dans le processus. Malheureusement, il y a des gens qui sont prêts à faire cela à n'importe qui, et c'est ainsi que vous identifiez ces personnes, de sorte que vous restez loin d'elles et qu'elles ne vous fassent plus de mal.

La première est que le menteur vous accuse à chaque fois, quoi qu'il arrive. Non seulement ils n'acceptent pas le blâme lorsque c'est le leur, mais ils le font tous parfois. Nous parlons ici de quelque chose de différent. Nous parlons de quelqu'un qui n'admet jamais qu'il a une part de responsabilité dans le problème, quel qu'il soit.

Une fois que vous les interrogez un peu, vous réalisez quelque chose de plus. Non seulement ils ne sont pas prêts à admettre qu'ils ont tort sur quoi que ce soit. Ils ne croient pas réellement que cela puisse arriver. Dans leur esprit, ils pensent vraiment qu'ils ne font rien de mal, et c'est pourquoi ils n'acceptent jamais que vous leur disiez qu'ils ont fait une erreur.

Comme vous pouvez vous y attendre - ou comme vous le savez si vous avez eu affaire à une telle personne - il est extrêmement irritant d'avoir une telle personne dans sa vie. Bien sûr, chacun d'entre nous refuse parfois d'accepter la faute. Mais il arrive un moment avec un menteur compulsif où vous réalisez qu'il ne fait pas ce que les autres font. Ils ne comprennent pas le simple concept de faire une erreur eux-mêmes. Il faut toujours que ce soit la faute de quelqu'un d'autre.

C'est ainsi qu'ils parviennent à vous manipuler. Au début, cela peut vous agacer, mais vous pensez que c'est un défaut humain ordinaire. Plus tard, vous pensez qu'ils ont peut-être ce défaut plus que la moyenne des gens. Mais au fur et à mesure que le temps passe, vous réalisez inévitablement qu'ils ne sont tout simplement pas familiers avec le concept d'avoir tort sur quelque chose.

Nous venons de l'appeler menteur compulsif, mais il existe un autre terme pour désigner cette personne, que nous avons déjà abordé dans ce même livre. Il s'agit d'un solipsiste. Seules les règles de leur univers personnel s'appliquent. Si le solipsiste croit que quelque chose ne s'applique pas dans son univers personnel, c'est la seule chose qui compte pour lui.

Le solipsiste - le menteur compulsif - finit par vous faire entrer dans son petit univers personnel et vous convaincre de ses croyances. Il vous faut du temps pour comprendre que vous avez été trompé. Il faut même mettre de côté une certaine fierté pour l'admettre. Mais il vaut mieux admettre que vous aviez tort que de rester avec eux plus longtemps.

C'est une bonne occasion de vous faire part d'une chose importante lorsque vous entrez dans le monde de la psychologie noire, surtout en tant que débutant : vous êtes probablement unique, en effet, pour entrer dans ce domaine de connaissance interdit. La plupart des gens ne s'en approchent pas, ne serait-ce qu'à cause du nom. Ceux qui s'aventurent au-delà du nom ne veulent toujours pas en savoir plus, car ils ont peur de ce que les gens penseront d'eux s'ils l'apprennent.

Chapter 8

Méthodes de Persuasion Sombre

Les méthodes de persuasion sont souvent utilisées sous d'autres noms et sont appelées stratégies forcées et tactiques stimulantes. Il n'y a qu'une seule façon de convaincre quelqu'un de penser ou d'agir d'une manière particulière, c'est la persuasion. La persuasion permet de parler au sujet tout en lui fournissant des preuves. Pour changer l'esprit du sujet, ils peuvent utiliser une sorte de force ou de traction sur le sujet. Et ils peuvent rendre service pour ce problème ou utiliser différentes tactiques.

Utilisation de la violence

Dans certaines situations, les persuadeurs peuvent décider qu'il est préférable d'utiliser une forme de violence pour réfléchir au problème. Cela peut se produire si les idées ne s'accordent pas bien, si les conversations régulières ne fonctionnent pas ou si l'agence est en forme. Insatisfaction ou regret quant au mode de conversation. La violence est souvent utilisée comme une sorte de tactique d'horreur, car le sujet a moins de temps pour réfléchir logiquement que lors d'une conversation normale. La coercition est souvent utilisée lorsque le persuadeur a peu de succès avec les autres coercitions. Cependant, la violence peut être utilisée. Sinon, vous pouvez utiliser la violence lorsque l'agent se sent hors de contrôle ou lorsque l'agent fournit des preuves contradictoires et que l'agent est en colère.

Utiliser la violence à l'égard de la violence n'est pas toujours la meilleure idée.

Pour le processus de stimulation, c'est parce que de nombreux sujets considèrent l'utilisation de la violence comme une menace, car ils n'ont pas d'autre choix que d'exiger l'utilisation de la violence. L'attraction que vous voulez est de choisir un chemin vers la leçon, mais lorsque le pouvoir est ajouté au mélange, vous perdez la liberté de choisir. Au lieu de se sentir menacé. Si le matériel est perçu comme intimidant, l'agent est moins susceptible de l'entendre ou d'y penser. Pour ces raisons, l'utilisation de la violence dans le domaine de la coercition n'est généralement pas recommandée et n'est pas évitée, contrairement aux autres contrôles mentaux.

Arme d'influence

Une autre méthode qui peut être utilisée pour convaincre un sujet de se pencher d'une manière particulière consiste à utiliser les armes d'influence disponibles. Robert Cialdini a créé ces six influences dans son livre influent. Les techniques de persuasion ont six objectifs. Les persuadeurs peuvent les atteindre. Les six armes d'influence sont la réciprocité, l'engagement et la persistance, les preuves sociales, l'empathie, la responsabilisation et le manque. Il est très important que l'agent fasse mutuellement partie de ces six armes d'influence.

La première arme d'influence est la politique mutuelle. Le principe est que lorsqu'un agent de persuasion offre quelque chose à une autre personne. S'il y a une valeur, l'objet essaie de retourner l'agent. Cela signifie qu'un persuadeur se sent parfois obligé de rendre un service semblable à l'agent lorsqu'un persuadeur fournit un service dans une affaire. Bien que les deux services soient différents, ils sont identiques.

Tout le monde est égal.

Le tour crée finalement un sentiment de devoir pour le sujet et peut être un outil puissant si le persuadeur veut utiliser le déclencheur. Les règles interactives sont très utiles car elles aident l'agent à mettre le sujet dans la bonne humeur pour la coercition. Injecter le sens du devoir au sujet et le noyer. Dans ce cas, le sentiment du devoir tend à faire croire au persuadeur qu'il agira ou se comportera d'une certaine manière.

Un autre avantage du persuadeur est l'utilisation d'interactions

Position morale consistant à imposer des obligations aux objets ; il s'agit d'une position soutenue par les normes sociales. Le persuadeur n'a pas à se préoccuper de savoir s'il existe un code d'éthique approprié pour lui rendre la pareille. Si le sujet ne le juge pas nécessaire, le persuadeur dispose de divers outils pour les mettre en œuvre. En tant que communauté, les gens détestent ceux qui ne rendent pas la pareille ou qui payent pour des cadeaux et des services gratuits. Si le persuadeur n'a pas l'impression que les cours vont et viennent, il peut l'impliquer dans son groupe social. Vous pouvez le faire en disant à d'autres amis et collègues comment vous aimez le sujet. Toutefois, le matériel ne sera pas rendu si nécessaire. Persuader fait maintenant la promotion des classes de socialisation en se tournant vers les aides, ce qui augmente encore ses chances de les persuader de faire quelque chose.

Dans la plupart des cas, les leçons sont facilement restituées à l'agent.

Sans avoir besoin d'une force extérieure. Si elle est trouvée, l'agent cherche des moyens de la rembourser. Le score devient uniforme et ne semble pas avide ni égoïste. Les persuadeurs peuvent fournir une

solution facile pour rembourser ces dettes. Les leçons apprécient cette solution simple, et le persuadeur est plus susceptible de faire ce qu'il veut.

Engagement et durabilité

L'arme d'influence suivante enseignée est l'engagement et la durabilité. Le persuadeur doit utiliser les deux s'il veut persuader une personne de changer. De leur point de vue. Lorsque les choses se passent bien, elles sont faciles à comprendre et les leçons les aident à améliorer leurs résultats. Cela ne change rien au fait que les persuadeurs l'utilisent toujours ou modifient d'autres informations qui nécessitent du matériel à traiter. Au lieu d'aider. Le processus de persuasion, qui maintient la cohérence, fait passer l'agent pour un menteur ou une personne indigne de confiance, ce qui entraîne l'échec du processus d'induction.

L'un des aspects les plus importants du processus de stimulation est la persistance.

Raison :

Le travail acharné est inestimable dans la société : dans la plupart des cas, les gens veulent que les choses soient d'une certaine manière.

Il existe de nombreux types de vie quotidienne, mais les personnes pensent que l'ensemble est plus cohérent.

Ils peuvent se souvenir de ce qui s'est passé, savoir à quoi s'attendre et être préparés au changement. Si aucune cohérence n'est disponible, il est très difficile de planifier les choses,

C'est toujours un problème déroutant. Si vous voulez croire en un sujet, vous devez vous assurer que vos faits sont cohérents et significatifs.

Stable

Elle profite à l'attitude quotidienne de la plupart des gens. Avez-vous déjà essayé de planifier une journée lorsque quelque chose d'inattendu se produit ? Cela rend les choses presque impossibles et se termine. Vous avez l'impression d'un désastre. Les gens aiment la patience car ils savent à quoi s'attendre et que faire.

Ils savent quand manger, quand travailler et quand faire autre chose. La stabilité constitue un résumé inestimable des enjeux de l'existence moderne. La vie est suffisante sans elle. Ajoutez-y celles qui ne le sont pas. Si les gens peuvent vivre une vie durable, les choses seront beaucoup plus faciles.

La durabilité est un excellent outil, car elle permet de prendre les bonnes décisions et de traiter les informations. Si tel est le cas, l'agent veut réussir à persuader le sujet. Il doit s'assurer que le message est cohérent. Il n'y a pas de place pour que de fausses preuves apparaissent plus tard et détruisent l'ensemble du processus. Gardez les faits vrais et précis, et croyez que le sujet est très bon.

L'engagement est lié à la permanence. Il faut un certain engagement pour savoir que le titre est vraiment concret et qu'il en vaut la peine. La publicité consiste à acheter un produit, et la politique à voter pour des candidats spécifiques à un produit. L'engagement dépend du type de confiance. Dans le cadre du concept de permanence, une personne peut valoriser un engagement s'il s'avère que les devoirs écrits ou verbaux sont plus vrais, que les titres peuvent être très

spécifiques sur le plan psychologique et qu'il existe des preuves solides qu'elle a accepté la promesse. C'est tout à fait logique. Beaucoup de gens promettent verbalement, fixent ou font quelque chose, mais ils ne le font pas. Bien sûr, certaines personnes font ce qu'elles ont dit.

Vous êtes plus susceptible de faire des promesses verbales que de ne pas en faire, mais il est souvent difficile d'obtenir le résultat souhaité. De plus, il n'y a aucun moyen de le confirmer car il n'y a qu'un accord verbal, il y a un désaccord et personne ne peut gagner. En revanche, si l'agent peut confirmer par écrit, il a suffisamment de preuves que la chose est terminée.

Il est très important que le persuadeur accepte l'obligation, car les sujets sont plus susceptibles d'agir de manière à respecter cette obligation lorsqu'une nouvelle approche est engagée. Par la suite, l'important est que le sujet continue, et vous pouvez vous en convaincre. Vous et d'autres personnes fourniront une variété de raisons et de motifs pour soutenir votre implication afin d'éviter les problèmes de l'agent. Si l'agent peut résoudre le problème à cet endroit, il n'a plus grand-chose à faire.

Preuve sociale

La stimulation est une forme d'interaction sociale, elle doit donc suivre les règles sociales en vigueur. Cette chose est influencée par ceux qui vous entourent. Ce qu'ils veulent que les autres fassent au lieu de le faire eux-mêmes. Les cours sont basés sur leurs croyances et leurs actions, sur ce que font les autres autour d'eux, sur la façon dont ces mêmes personnes se comportent et sur ce qu'ils ressentent. Par exemple, si votre sujet a grandi dans une ville, il se comporte

davantage comme le reste du quartier. Toutefois, ceux qui ont grandi dans une communauté très religieuse

Du temps pour prier, apprendre et aider les autres.

Avec cette conviction, l'expression "pouvoir de la foule" est très utile. Les classes veulent toujours savoir ce que les autres font autour d'elles. Il est presque hystérique de faire ce que les autres font dans ce pays. Les différences entre les gens et ce qu'ils veulent être en tant qu'individus doivent s'accorder.

Des exemples de ce que font les gens sont entendus au téléphone parce que d'autres personnes font quelque chose. Animateur "En attente de l'opérateur ; veuillez appeler maintenant". On peut avoir l'impression qu'un opérateur est assis là à ne rien faire parce que personne n'appelle. Cela rend plus difficile pour lui de passer un appel car il ne devrait pas passer un appel quand il n'y a personne au téléphone. L'animateur ne change que quelques mots, et à la place : "Si l'opérateur est occupé, rappelez." Les résultats sont très différents. Ici, le chancelier part du principe que l'opérateur appelle plusieurs clients. Le système doit donc être approprié et systématique. Les sujets sont plus susceptibles de passer des appels, qu'ils réussissent ou qu'ils doivent être suspendus immédiatement.

Technologie de l'induction

Les effets de la preuve sociale peuvent être très utiles dans les situations où l'objet est incertain, ou lorsque la situation présente de nombreuses similitudes. Dans les situations ambiguës ou incertaines comportant de nombreux choix ou possibilités, les sujets choisissent souvent ce que font les autres. Les décisions sont très similaires, ainsi elles fonctionnent toutes, mais supposent que les décisions

prises par les autres sont correctes. Une autre façon d'utiliser les preuves sociales est de présenter des similitudes. Par exemple, les cours portent sur certaines personnes, et celles-ci sont plus susceptibles de changer. Si quelqu'un ressemble à une personne responsable, cette personne est plus susceptible de l'écouter et de la suivre que si la personne responsable est très différente. Les persuadeurs peuvent utiliser les idées de ressources sociales pour soutenir le processus de coercition. Vous êtes le premier moyen de le faire

Regardez les mots qu'ils disent. Dans l'exemple du Game Show, les deux citations étaient les mêmes, mais le changement de mots avait deux significations différentes. Les deux sont faux. Vous avez déclenché une variété de réactions. Lorsque le persuadeur peut voir ses mots à partir des choses, il peut obtenir la bonne réponse du sujet et le forcer à adopter les mêmes idées et croyances.

En outre, les persuadeurs auront plus de succès s'ils sont en mesure de partager des idées avec des personnes comme eux. C'est pourquoi les politiciens veulent se battre en groupe pour des idées similaires. Si vous voulez atteindre des groupes plus importants, changez vos idées pour vous adresser à ces nouveaux groupes. Cause ou effet ; si le sujet veut être persuadé, il est plus susceptible de dire oui. Il existe deux facteurs principaux qui influencent la préférence d'un agent matériel. Le premier est l'attraction physique, et le second est l'unité première si l'agent est physiquement très attirant à cet égard.

En changeant l'attitude des autres, il vous sera plus facile d'obtenir ce que vous voulez, et vous vous sentirez donc en confiance. Ce facteur fascinant s'est avéré efficace pour transmettre des messages

bon marché et d'autres attributs de l'agent, tels que l'intelligence, la gentillesse et la capacité. c'est-à-dire

Tous ces éléments collaborent pour augmenter la probabilité que les personnes attirées croient facilement au sujet. Le deuxième élément, l'unité, est un peu plus simple. L'idée est que si le titre ressemble à un persuadeur, vous êtes plus susceptible de dire oui à ce que l'agent veut. C'est-à-dire que le processus est très naturel, et dans la plupart des cas, le persuadeur n'a pas besoin de se demander s'il a raison.

L'une des façons pour les persuadeurs de convaincre leur problème est de prendre le pouvoir. La plupart des gens croient que ce que les experts disent sur un sujet est vrai. Les personnes les plus susceptibles de demander à un agent de confiance et bien informé sur le sujet. Cela signifie que si un persuadeur peut apporter ces deux éléments à la table, il a déjà été guidé pour croire à son affirmation. La recherche a été effectuée pour montrer comment cette technique puissante pouvait convaincre les persuadeurs d'écouter.

Si le persuadeur veut les convaincre, il doit développer certaines techniques pour les aider. Les sujets sont soumis à différents types de coercition chaque jour. Le fabricant d'aliments essaie d'acheter des leçons. Le studio fait de la publicité pour les derniers blockbusters, mais il y en a aussi des nouveaux et des anciens. La stimulation se trouvant presque partout, les persuadeurs peuvent avoir du mal à trouver des moyens de regarder un objet. Des techniques fiables ont été observées et étudiées. Cela peut s'avérer très utile pour différentes personnes il y a de nombreuses années. La recherche systématique de ces techniques a commencé au début et s'est développée au cours du 20e siècle. Parce que le but ultime de la

persuasion est de convaincre le sujet de présenter un argument convaincant ; Si vous l'acceptez et l'adoptez comme une nouvelle approche, il vaut la peine de découvrir quelle technique forcée est la plus efficace.

Créer des besoins

Une façon de faire changer d'avis le persuadeur est de créer des besoins ou de répondre à des besoins existants. Si cela est fait correctement, cela permet d'aborder ce type de problème de confiance. Autrement dit, pour que le persuadeur réussisse, il doit répondre aux besoins fondamentaux du problème. Vous avez besoin de réalisation de soi, d'estime de soi, d'amour, de nourriture et de logement. La raison pour laquelle cette méthode fonctionne si bien pour le persuader est qu'il a vraiment besoin de ces choses. Manger n'est pas quelque chose qui peut survivre pas trop longtemps. Si le persuadeur croit que son entreprise est la meilleure, ou s'il change ses croyances, il a plus de chances d'obtenir plus de nourriture dans l'abri ou de réussir.

Faites appel aux besoins sociaux des matériaux. Les besoins sociaux ne sont pas aussi efficaces que les besoins primaires, mais il reste des outils importants à utiliser. Les gens aiment et veulent faire partie de la foule. Ils aiment le rituel du kiwi. Certains produits peuvent leur donner et sentir qu'ils appartiennent à un statut social supérieur - des idées pour les séduire. Les besoins sociaux du titre se retrouvent dans les publicités télévisées actuelles. Dans ces publicités, les téléspectateurs sont invités à acheter un article qui les fait connaître ou qui les rend semblables aux autres.

En répondant aux besoins sociaux du sujet, les persuadeurs peuvent atteindre de nouveaux domaines d'intérêt pour le sujet. Lorsqu'il s'agit de coercition, le choix d'une langue peut faire une grande différence. Il y a de nombreuses façons de dire la même chose, l'une peut favoriser cela, mais pas l'autre. Dites les bons mots et les bons mots Quand on force, cette méthode fait toute la différence. La stimulation est un outil puissant de contrôle de l'esprit qui est souvent sous-estimé. Je n'ai pas remarqué. Cela vous donne peut-être plus de choix de sujets que d'autres formes de contrôle mental. Avec d'autres options, le persuadeur peut être contraint de se soumettre en privé, avec peu de choix quant à ce qui se passera éventuellement dans le processus. En ce qui concerne la confiance, les faits sont présentés. Des décisions peuvent être prises même si les faits sont présentés de la meilleure façon possible d'une certaine manière.

Chapter

9 Le pouvoir de la psychologie noire et de la PNL

En termes généraux, la psychologie consiste à comprendre et à étudier le comportement humain en se concentrant principalement sur la façon dont ils pensent, agissent et interagissent. C'est l'aspect qui traite de l'étude de l'esprit humain. La science de la manipulation et du contrôle de l'esprit est appelée psychologie noire. Personne n'aimerait être victime de manipulation, mais cela arrive la plupart du temps.

La plupart des personnes qui ont recours à la psychologie noire sont des personnes qui ont un sens exagéré de leur valeur en tant qu'individus, et elles ont toujours besoin que d'autres personnes les aident à valider ce qu'elles croient être supérieures. Pour ce faire, elles ont recours à la manipulation et à la persuasion non éthique. Une autre catégorie de personnes est celle des personnes qui sont émotionnellement incapables de gérer le fait qu'elles sont impulsives. Dans le même ordre d'idées, les politiciens, les vendeurs, les orateurs publics et même les dirigeants utilisent ces tactiques obscures.

Cependant, dans la psychologie noire, nous étudions les questions humaines liées à la nature psychologique de ces personnes pour pouvoir se nourrir d'autres personnes en utilisant les instincts et la théorie des sciences sociales. La psychologie noire étant une partie universelle de la condition humaine, elle suppose que tout

comportement de quelqu'un est intentionnel et qu'il est motivé pour atteindre un objectif. Par exemple, tout le monde a toujours en tête l'identité d'un criminel parce qu'il est considéré comme une personne qui devrait être rejetée par la société en raison de ses antécédents défectueux et peut-être de son éducation. Mais dans la société d'aujourd'hui, le nombre de préjudices causés au public provient généralement d'un système d'entreprise tel que les fonctionnaires du gouvernement et les grands PDG. Il existe des crimes qui, la plupart du temps, ne sont pas détectés et qu'il est difficile de traduire en justice. La psychologie noire explique que le comportement sombre des gens est souvent lié à la façon dont ils ont été élevés. Ainsi, toute personne qui agit de façon méchante sera supposée ne pas avoir été élevée dans l'amour et la bienveillance.

La psychologie noire expliquera toujours de manière positive toute forme de comportement, qu'il soit normal ou anormal. La triade majeure de la psychologie noire est associée à trois mots, qui sont très importants pour vivre de manière adaptative. Il s'agit de "désolé", "regret" et "remords". Le mot "désolé" est un adjectif ayant différents types de signification définissant différents types d'interactions et d'expressions de communication dans les relations. Parfois, le terme représente une forme d'excuse ou l'expression d'un regret. Et parfois, il s'agit de l'expression d'un remords. Le sentiment d'avoir des remords et de communiquer ses regrets est nécessaire à la survie de tous les humains en général.

Vous pouvez simplement y parvenir. Tout d'abord, attendez-vous à ce que les autres vous offensent et, que vous soyez innocent ou coupable, présentez toujours des excuses avec un regard empathique. Vous devez prévoir de ne plus vouloir offenser les gens à l'avenir et,

surtout, pardonnez toujours, mais n'oubliez jamais, car cela favorise le respect.

Lors d'une interaction, que ce soit avec un individu ou un groupe, vous remarquerez que la personne qui manifeste l'émotion la plus forte sera celle qui dirigera l'interaction et influencera les émotions des autres, de même que la psychologie noire de toutes les autres personnes impliquées.

De même, lorsque vous êtes dans une interaction à deux, si vous affichez une profonde tristesse et que l'autre personne est juste un peu heureuse et joyeuse. Vous remarquerez que vous aurez une plus grande influence dans la conversation, car vous avez la possibilité d'inciter l'autre personne à être triste.

Nous, les humains, pouvons tellement être irrationnels et émotionnels par moments. Vous pouvez apprendre les derniers outils de QI émotionnel en vrac, et pourtant, lorsque vous êtes émotionnel ou déclenché par quelque chose, vous êtes interrogé de manière désordonnée. Il y a généralement un élément de tromperie dans la psychologie noire. Cependant, il est important de noter que la tromperie est nécessaire dans une certaine mesure, en fonction du type de résultat que vous voulez obtenir. La tromperie n'est généralement pas un concept diabolique, même si certaines personnes l'utilisent pour des choses extrêmement mauvaises, mais la plupart du temps, les intentions derrière l'utilisation de la tromperie sont bonnes. On peut dire que l'utilisation de la tromperie peut parfois apporter de bonnes choses. L'essentiel est de comprendre l'approche à adopter. En trompant les gens, ne peignez pas une image complète dans les mensonges.

La plupart du temps, la persuasion est souvent utilisée par des personnes que vous aimez et en qui vous avez entièrement confiance. Cette tactique consiste à faire des compliments, à montrer de l'affection à quelqu'un pour lui demander quelque chose, à exagérer ou à raconter des histoires vraies partielles, à retenir l'affection et l'attention, ce qui prive quelqu'un d'amour, et à dire à une personne de faire quelque chose dans l'intention de la motiver à faire le contraire, c'est-à-dire ce que vous voulez vraiment.

La psychologie noire implique l'utilisation d'astuces mentales, qui se situent entre la tromperie et la persuasion. Les astuces psychologiques peuvent sembler scandaleuses, mais elles fonctionnent bien. Elles sont utilisées pour amener les personnes à penser que ce qu'ils savent être juste est faux, et que ce qu'ils croient être faux est juste.

En termes simples, la psychologie noire permet aux humains d'avoir la volonté et la volonté de nuire à autrui par leurs décisions et leurs actions, qui peuvent parfois ne pas être physiques. Cependant, certaines émotions sont préparées dès le début de la vie d'un individu. Par exemple, un enfant grandit en apprenant à pleurer de manière à ce que les adultes autour de lui se mettent à sa disposition. On peut appeler ces pleurs un outil de manipulation qui permet à l'enfant de contrôler son entourage. Lorsqu'un enfant grandit, s'il n'est pas mis en garde contre ce qu'il fait, le comportement enfantin soi-disant innocent devient un moyen obscur de contrôler les gens pour qu'ils fassent ce qu'il veut.

La psychologie noire est un moyen d'étudier la façon dont une personne pense et voit également la nécessité de comprendre

l'intention derrière les actions et les mots. En général, elle met en lumière le côté sombre de la nature humaine. Dans la psychologie noire, l'effet est ressenti à la fois par la victime et par l'auteur. Les traits de personnalité considérés comme sombres sont le narcissisme, la psychopathie et le machiavélisme.

En termes simples, une admiration excessive de soi-même, de manière obsessionnelle, pour son apparence, est appelée narcissisme. Les narcissiques se sentent généralement supérieurs. Ils ne souscrivent pas à la règle du donnant-donnant dans une relation normale. Ils sont doués pour blâmer les autres dès qu'il y a un problème. Une caractéristique commune est d'être un individu extrêmement égocentrique. Les narcissiques ont un appétit sans limite pour le contrôle et le pouvoir. Ils contrôlent les gens en leur faisant croire qu'il s'occupe d'eux. Ils sont également très intelligents, au point de s'immiscer dans vos activités quotidiennes sans que vous le remarquiez. Par-dessus tout, ce sont des menteurs invétérés et des maîtres dans l'art du mensonge.

La psychopathie est un trait de caractère associé au fait de ne pas être sensible aux autres. Un psychopathe n'aura presque pas d'empathie pour les autres. Les psychopathes sont généralement audacieux, confiants et intrépides. Ils prennent des risques et sont extrêmement charmants.

D'autre part, le troisième trait de personnalité est connu sous le nom de machiavélisme. Ce terme est utilisé pour décrire quelqu'un qui manque d'émotions et qui souhaite obtenir quelque chose au détriment des sentiments des autres. Cela peut se faire par la tromperie, la manipulation ou en allant à l'encontre de certaines

règles morales. Un individu qui obtient un score élevé au test de machiavélisme est généralement appelé "Machiavel". Ces personnes sont toujours autour de nous, parfois sur notre lieu de travail ou en tant que voisin. Ce sont des personnes travailleuses, intelligentes et qui n'hésitent pas à marcher sur les pieds des autres. Ces dernières sont des opportunistes et ont la capacité de se détacher émotionnellement des situations dans lesquelles elles se trouvent. Grâce à cette capacité, elles sont capables de s'impliquer dans plusieurs rencontres sexuelles. Elles peuvent avoir une chance d'être de bons coéquipiers, mais certainement pas de bons amis.

Cette connaissance de la psychologie noire sert à vous protéger de ces personnalités lorsque vous les rencontrez. La psychologie noire recoupe toutes les conditions humaines, ce qui est universel par nature. Elle étudie comment la condition des humains est liée à leurs pensées, leurs sentiments et leur perception. L'hypothèse générale est que tout être humain a le potentiel d'être violent. L'apprentissage de ce concept présente un double avantage. Tout d'abord, il aide les individus à accepter qu'ils ont une tendance à devenir mauvais, et le fait de le savoir les empêchera d'éclater. Et deuxièmement, il donne à chacun une raison de lutter pour survivre.

Le prochain concept dont je vais vous parler est la programmation neurolinguistique (PNL). Il s'agit d'une technique utilisée pour restructurer l'esprit des gens et leur apprendre à se débarrasser de leurs mauvaises habitudes, à devenir productifs et à devenir efficaces en général. Vous pouvez utiliser cette technique pour relier le sens, l'esprit, le comportement et le langage. La technique est conçue de telle manière que vous avez tendance à contrôler les gens sans même qu'ils aient conscience de ce que vous leur faites.

Le terme "neuro" désigne le système nerveux constitué de l'esprit et de tous les autres sens. Votre système nerveux fonctionne lorsque vous interagissez avec votre environnement ou les gens en général ; c'est pourquoi, lorsque vous écoutez davantage les gens, vous comprenez ce qu'ils disent, et lorsque vous prêtez davantage attention à ce qui se passe autour de vous, vous savez et voyez davantage de choses sur les gens qui vous entourent.

Si le terme "linguistique" fait référence à la langue, cela ne signifie pas nécessairement que la langue que vous parlez est l'anglais ou l'espagnol, mais cela dépend davantage de l'usage que vous faites des mots, du ton sous-jacent de votre voix et même du rythme auquel vous communiquez avec les gens.

Et, la programmation dans la PNL fait référence à l'acte de former l'habitude. La PNL vous enseigne comment faire en sorte que l'habitude que vous choisissez vous soit utile en tant que personne dans votre vie, et même dans votre interaction avec les autres. Il a été dit qu'il faut environ 21 jours pour quitter ou briser une habitude formée et 66 jours pour en former une nouvelle. La PNL vous permet de choisir la réalité que vous voulez pour vous-même. Elle vous aide également à influencer la réalité d'autres personnes sans qu'elles le sachent, et cette programmation s'appuie sur d'autres techniques diverses dont le miroir fait partie.

Comme son nom l'indique, le mirroring consiste à imiter le comportement de la personne avec laquelle vous interagissez de manière très subtile. Il est fait de manière subtile, car la personne ne doit pas comprendre ce que vous faites, sinon vous n'obtiendrez pas un bon résultat.

Dans cette technique, vous devez prêter attention au langage corporel de la personne, au ton et au tempo de sa voix, au choix de son vocabulaire et même à son schéma de pensée. L'essence du miroir est d'être en harmonie avec la personne avec laquelle vous communiquez.

Cette technique a également été employée par des personnes pour conserver une relation à long terme. La psychologie explique que lorsque quelqu'un vous plaît, vous vous comportez inconsciemment comme lui, en reproduisant ses actions. Si vous imitez votre partenaire potentiel, il sera heureux de penser que vous le comprenez. Et, lorsque les gens ont le sentiment que vous les comprenez, ils s'ouvrent davantage à vous.

En considérant les modèles et les stratégies de la PNL. Jetons un coup d'œil au modèle Swish.

Le modèle Swish a été utilisé pour résoudre des problèmes liés à la colère, à l'estime de soi et à la confiance. Ce modèle est généralement appliqué en PNL. La première étape consiste à reconnaître la réaction automatique. Cette réaction comprend l'image, les sentiments ou la pensée qui vous viennent lorsque vous êtes confronté à des circonstances difficiles. L'étape suivante consiste à déterminer ce qui déclenche la pensée négative. Vous devez vous demander comment votre esprit a produit une image négative. Après cela, imaginez un remplacement de cette scène négative dans le coin inférieur de votre esprit.

L'étape suivante consistera à balancer les deux images. Cela vous aidera à effectuer un changement simultané et rapide. Videz toutes les pensées de votre esprit après chaque balancement. Répétez

ensuite ces étapes trois à cinq fois. Cela vous aidera à éradiquer les pensées négatives de votre esprit.

Le schéma suisse est simple et peut s'avérer très efficace, car il permet de donner une image favorable de soi, ce qui donne des résultats immédiats dans une certaine situation de trouble mental. En outre, vous saurez ce qu'il faut faire si vous vous retrouvez une autre fois dans le même scénario.

Une autre technique utilisée en PNL consiste à trouver un schéma d'intention positif. La chose à faire ici est de mettre brièvement en évidence le problème avec des détails qui feront que votre esprit sera clair et que vous vous rendrez compte que ce comportement ne vous est pas utile. La prochaine chose à faire est de dévoiler vos motivations.

Asseyez-vous et détendez votre esprit. Prenez ensuite un moment pour réfléchir et trouver la partie de votre esprit qui génère l'habitude improductive. Cette partie est comme une personnalité à l'intérieur de vous, il est donc important pour vous d'être capable de travailler avec toutes les parties de votre esprit.

La dernière chose à faire ici est d'atteindre le motif principal. Continuez à questionner votre esprit afin de clarifier votre motif lorsque vous répondez à une question, puis posez une autre question. Continuez ainsi jusqu'à ce que vous ayez le sentiment de connaître vos véritables motivations. La question peut être traitée à partir de là.

La technique NPL consiste à persuader les gens. Vous devez comprendre une chose : la personne que vous essayez d'influencer réagit aux sentiments, aux éléments visuels et aux stimulations, qui

peuvent être auditives. En comprenant cela, vous serez plus persuasif en vous intéressant à des domaines spécifiques. Par exemple, on sait que les femmes réagissent aux sentiments, mais pas tout le temps, tandis que les hommes réagissent davantage aux visuels, pourquoi certains d'entre eux sont affectés par les audios. Vos techniques devront être adaptées en fonction du type de personne à qui vous avez affaire, et surtout de l'esprit auquel vous avez affaire.

La PNL est un outil de développement personnel et de changement. Elle aide à résoudre les mauvaises habitudes et à créer des relations saines. Les techniques de programmation peuvent être utilisées pour faire ressortir les meilleures qualités des personnes. Elle est de nature thérapeutique et peut être appliquée à différents domaines de la vie.

Chapter 10

Manipuler l'esprit grâce à la PNL

La PNL est une manipulation - avec la PNL, vous faites faire aux autres ce qu'ils ne veulent pas. Vous ne le savez peut-être pas maintenant, mais vous l'avez déjà vu faire d'innombrables fois. Il existe des personnes qui sont des praticiens naturels sans même avoir entendu le terme PNL auparavant, et les observer est un excellent raccourci pour utiliser ces techniques vous-même. Nous allons commencer par un exemple de manipulation mentale dans la publicité.

Vous pouvez ou non y jouer vous-même. Les jeux vidéo constituent une industrie gigantesque. En fait, d'ici 2022, le secteur des jeux vidéo devrait être le plus grand secteur d'activité au monde, les prévisions indiquant qu'il représentera 230 milliards de dollars cette année-là. Il est donc intéressant d'examiner comment un produit qui a commencé si petit a fini par connaître une croissance exponentielle.

Comme on peut s'y attendre, le marketing semble en être la raison. Des analystes psychologiques suggèrent que c'est la publicité fondée sur la PNL qui fait que les produits de jeux vidéo se vendent si bien. Ils ont utilisé les mêmes techniques pour faire grimper les ventes que les entreprises utilisent depuis les débuts de la programmation neurolinguistique - les mêmes techniques que vous apprenez à utiliser.

Par exemple, le choix des mots dans les publicités pour leurs produits est guidé par la PNL pour faire entrer dans la tête des consommateurs que ces jeux et appareils de jeu sont "vrais, puissants, meilleurs, basés", etc. Votre choix de mots est votre devise en tant que praticien de la PNL. Si vous ne choisissez pas les bons mots, les gens ne vont pas adhérer à ce que vous dites.

Puisque ces spécialistes du marketing construisent un cadre de vérité en affirmant que leurs produits correspondent à toutes ces descriptions, ils font naître dans l'esprit des consommateurs des pensées telles que "Quel genre de perdant serais-je si je n'achetais pas ce produit ?". Nous reviendrons plus en détail sur l'art d'encadrer les vérités lorsque vous manipulerez les autres et lirez dans leurs pensées, mais pour l'instant, remarquez simplement comment des choix de mots comme ceux-ci construisent un cadre.

Vous avez peut-être déjà entendu parler de l'expression "FOMO", c'est-à-dire "fear of missing out" (peur de manquer quelque chose). Les sociétés de jeux vidéo utilisent la FOMO pour stimuler les ventes, en disant à leurs clients que les stocks sont limités et qu'ils manqueront des expériences s'ils n'achètent pas les produits pendant qu'ils sont disponibles. La peur de manquer quelque chose est un outil PNL puissant, car en tant qu'êtres humains, nous détestons l'idée de manquer une occasion. Ces entreprises donnent à leurs clients une chance de ne pas rater une occasion tout en leur indiquant clairement que le produit disparaîtra s'ils n'agissent pas rapidement.

La tactique de la FOMO s'applique moins aux jeux et aux consoles de base qu'aux articles de collection et aux éditions spéciales. Ils

annoncent que ces produits sont en voie d'épuisement tout en augmentant leur prix pour créer un sentiment d'urgence.

Il s'agit d'un classique de la PNL, car ces entreprises communiquent directement avec le cerveau humain - elles exploitent la haine du cerveau humain à l'égard des opportunités manquées. Remarquez cependant qu'elles n'ont pas à se soucier du contrôle de l'état ou de l'acuité perceptive. Cela s'explique évidemment par le fait que les entreprises ne communiquent que par le biais de publicités dans les médias. Elles n'ont pas à s'occuper du désordre des interactions de personne à personne.

Lorsque vous voulez déclencher la FOMO chez quelqu'un d'autre en personne, vous devez vous assurer que vous ne tombez pas dans ses schémas d'humeur (en utilisant le contrôle de l'état), et vous devez vous assurer que vous êtes très attentif à ses comportements physiques (acuité perceptive).

Les entreprises ont le luxe de ne pas avoir à le faire, ce qui rend l'activation du FOMO beaucoup plus facile pour elles. Cela ne signifie pas que ce n'est pas possible pour vous, ou que vous ne devriez pas essayer. Nous voulons simplement nous assurer que vous comprenez combien de travail cela représente pour vous, et combien de pratique il vous faudra avant de pouvoir réussir une telle tentative.

Avant de passer à l'exemple suivant, nous voulons nous assurer que vous comprenez bien la place de la PNL dans tout cela. C'est une chose de voir comment une personne est manipulée pour faire quelque chose par le biais du marketing et de voir les tactiques qui ont été utilisées. C'est une autre chose de vraiment comprendre la programmation neurolinguistique qui sous-tend la manipulation.

Vous devrez comprendre la PNL qui se cache derrière de tels schémas marketing si vous voulez les utiliser vous-même. Il est nécessaire que vous disposiez d'un cadre théorique solide pour la PNL pour une raison essentielle : l'adaptabilité.

Nous parlerons plus en détail de l'adaptabilité lorsque nous approfondirons bientôt le cadrage, mais l'idée de base est que les gens sont imprévisibles. Bien sûr, vous pouvez entamer une conversation avec le sujet en ayant une idée de votre stratégie. Vous pouvez avoir une technique en tête, vous pouvez même l'avoir répétée plusieurs fois dans votre tête. Vous pouvez vous lancer dans la conversation avec un fort contrôle de l'état et une grande acuité perceptive.

Mais au bout du compte, vous ignorez comment les choses vont se passer. La capacité d'adaptation vous sauvera lorsque les choses ne se dérouleront pas du tout comme vous le souhaitez. Maintenant, vous devez vous dire, comment puis-je devenir plus adaptable, alors ?

La réponse est la suivante : vous étudiez la théorie de la PNL. La théorie de la PNL vous guidera en vous donnant une idée générale solide du fonctionnement de la PNL afin que vous puissiez manipuler et lire dans les pensées des gens dans de nombreuses situations différentes.

Nous pouvons vous donner des techniques à utiliser tout au long du livre, mais vous ne pouvez pas les utiliser comme une panacée pour la manipulation PNL. En vérité, même si vous connaissez les techniques de fond en comble, cela ne représente qu'environ 25 % du travail à accomplir.

Si vous voulez que vos tentatives de manipulation et de lecture de pensées aboutissent la plupart du temps, il vous faut une solide compréhension intuitive de la PNL. Non seulement vous devez contrôler votre état avant de rencontrer votre sujet, laisser vos sens vous guider pour maximiser la finesse de vos perceptions, communiquer subrepticement avec le cerveau de votre sujet par le biais de ses comportements physiques inconscients, et utiliser l'une de nos techniques pour le manipuler - (nous savons que cela fait déjà beaucoup, mais c'est ainsi - comme nous l'avons dit, la PNL est simple, pas facile) vous devez également être préparé à plusieurs situations différentes.

Vous ne pouvez pas vous préparer directement à chacune de ces situations. Personne ne sait ce qui se passera dans le futur, c'est donc impossible. Tout ce que vous pouvez faire, c'est acquérir une solide base de connaissances sur la PNL. Lorsque vous faites cela, votre capacité d'adaptation se met en place naturellement.

Il faut du temps pour y parvenir. C'est pourquoi il n'est pas possible d'apprendre la persuasion PNL du jour au lendemain. Mais, la bonne nouvelle est que c'est possible, et c'est même possible en suivant simplement les instructions qui vous sont données dans ce livre. Comme nous le répétons sans cesse, même si cela peut sembler insurmontable au début, le chemin à parcourir est assez simple.

Maintenant que nous nous sommes débarrassés de notre raisonnement, nous allons commencer à apprendre un autre aspect fondamental de la PNL : les signaux non verbaux. L'apprentissage de ces signaux est l'une des choses dont vous devez acquérir les bases si

vous voulez devenir un bon manipulateur. Personne ne maîtrise la PNL sans maîtriser les signaux non verbaux, alors, commençons.

Les indices non verbaux dans le contrôle mental

Commençons par un exemple pour illustrer ce que nous voulons dire. Pensez à une personne qui se substitue à votre sujet pour l'exemple. Décidez de l'idée que vous voulez implanter dans son esprit sans qu'elle s'en rende compte.

N'oubliez pas qu'ils devront assimiler toute idée que vous évoquez dans leur esprit. Pensez à l'éléphant violet de tout à l'heure. Si votre objectif était aussi simple que de faire entrer une image dans leur esprit, ce serait aussi facile que de leur dire de ne pas penser à l'éléphant rose. Vous diriez cela, et sans qu'ils aient leur mot à dire, l'image d'un éléphant violet leur viendrait à l'esprit avec une étiquette portant la mention "Ne pas penser à".

Ce qui rend cet exemple si simple, c'est que vous n'avez pas du tout besoin de rencontrer votre sujet là où il se trouve. Vous n'avez pas besoin d'atteindre leur cerveau et de parler dans son langage pendant un certain temps pour vous familiariser avec lui et insérer l'idée. Votre seul objectif est d'insérer cette image dans leur tête, ce qui est tout aussi simple que d'évoquer l'image avec des mots. Alors que faire lorsque nous voulons insérer des idées dans la tête de notre sujet, mais que c'est plus compliqué qu'une simple image ? Plus important encore, comment insérer un appel à l'action ?

Les idées et les appels à l'action sont plus complexes qu'une image d'un éléphant violet. Cependant, le principe étant d'évoquer

l'éléphant rose et d'évoquer ces choses plus complexes est le même. Nous avons une conversation avec le cerveau inconscient du sujet en faisant correspondre ses signaux inconscients et non verbaux.

J'espère que certaines choses viennent de se mettre en place, car ce que nous vous avons dit dans la dernière phrase est crucial. Vous voyez, ce qui rend les signaux non verbaux si importants, c'est qu'ils sont inconscients. C'est la chose la plus importante à leur sujet. Il est crucial que les signaux non verbaux soient inconscients parce que les signaux non verbaux sont le langage de l'inconscient. L'inconscient est celui avec lequel nous voulons parler lorsque nous voulons manipuler quelqu'un ou lire dans ses pensées.

Ne vous méprenez pas. Les indices non verbaux ne sont pas les seules formes de communication employées par l'esprit inconscient. Essayez de prêter attention au principal point commun : l'esprit inconscient de votre sujet communique en utilisant des modèles de discours inconscients et des signaux non verbaux, qui sont également inconscients. La force, le mystère et la controverse de la PNL proviennent de cet élément inconscient. Si vous parvenez à parler avec l'esprit inconscient d'une personne, vous pouvez la manipuler comme bon vous semble. Vous pouvez obtenir toutes les informations dont vous avez besoin.

Pour l'instant, nous allons nous en tenir aux indices non verbaux et à leur rôle dans la manipulation PNL. Nous vous dirons comment vous adapter aux indices et comment procéder après avoir réussi à faire tomber les barrières entre votre esprit et celui de votre sujet. Tout cela contribue à former votre base théorique afin que vous puissiez

être plus adaptable lorsque vous manipulez des personnes avec la PNL.

Une fois encore, il s'agit des catégories générales de la communication non verbale auxquelles vous devez vous conformer : l'émotion, le contact visuel, le langage corporel et la voix. Nous allons commencer par l'émotion.

Le contrôle de votre état est incroyablement important pour l'émotion. Ainsi, si vous n'empêchez pas l'émotion authentique de votre sujet d'affecter la vôtre, vous ne serez pas en mesure d'exécuter l'émotion appropriée. Faites bien attention à la formulation : l'émotion appropriée, pas la même émotion.

Vous ne devez pas seulement utiliser le contrôle d'état pour empêcher votre émotion naturelle d'interférer avec celle que vous exécutez - vous ne pouvez pas non plus vous contenter de correspondre exactement à ce que fait le sujet. Cela peut sembler contre-intuitif. Jusqu'à présent, nous avons dit que vous deviez "correspondre" au langage inconscient de votre sujet pour pouvoir le manipuler.

C'est un cas où les limites de la langue se révèlent. La vérité est que la correspondance n'est pas toujours ce que vous devez faire. Ce que vous devez faire, c'est communiquer de manière non verbale de façon à atteindre l'inconscient du sujet. Ce qui atteindra l'inconscient dépend de la situation de l'individu.

Par exemple, peut-être que le sujet semble agité par une série de contrariétés qu'il a subies dans la journée. Pensez-vous que l'émotion appropriée pour la PNL serait également d'agir de manière agacée ?

Si vous pensez que oui, vous pouvez tout à fait comprendre pourquoi. En fait, c'est un signe d'intelligence émotionnelle lorsqu'une personne reflète l'émotion négative de quelqu'un d'autre. C'est en fait la meilleure chose à faire la plupart du temps, car cela permet à la personne de se sentir écoutée. Mais dans ce cas, vous ne pouvez pas faire semblant d'être ennuyé en même temps qu'elle. Cela ne vous apportera rien d'utile, à vous et à votre interlocuteur, car vous ne ferez qu'augmenter son irritation.

Ici, vous exprimez un sentiment de désapprobation à l'égard de la partie qui a provoqué l'irritation du sujet. Veillez à adapter l'intensité de votre désapprobation à l'intensité de son agacement. Si vous êtes trop intense ou pas assez, votre communication avec son cerveau inconscient s'affaiblit considérablement. Cela fonctionne parfaitement parce que vous lui permettez de se sentir entendu, mais vous l'aidez au lieu d'être tout aussi négatif. Après tout, s'il continue à se sentir agacé tout au long de la conversation, vous ne serez probablement pas en mesure de lire dans ses pensées ou de manipuler son comportement.

Avec l'émotion en particulier, gardez toujours à l'esprit qu'être un miroir émotionnel n'est pas toujours la bonne chose à faire. Vous devez exprimer le même niveau d'intensité que l'émotion qu'ils ont exprimée, mais l'émotion elle-même doit encourager le mouvement, pas la stagnation.

Notre prochaine catégorie d'indices non verbaux est le contact visuel. Le contact visuel est toujours un exercice d'équilibre en PNL. D'un côté, les instructeurs de la PNL ont tendance à conseiller à leurs étudiants d'établir un contact visuel plus important. C'est un outil de

communication riche et puissant ; les gens se sentent plus proches de nous lorsqu'ils nous regardent dans les yeux de la bonne manière, dans le bon contexte.

D'autre part, il est possible d'exagérer le contact visuel et de ne faire rien d'autre que de mettre le sujet mal à l'aise. Pour être clair, répétons-le. Le contact visuel est un exercice d'équilibre. Il n'est pas toujours préférable d'en avoir plus. Comme toujours, vous devez être conscient de la situation dans laquelle vous vous trouvez et du style de contact visuel de votre interlocuteur. En gardant ces informations à l'esprit, vous choisirez le degré de contact visuel que vous souhaitez établir.

La quantité de contacts visuels est vraiment le seul facteur de cet indice non verbal. Vous ne voudrez jamais regarder ailleurs sur leur corps, sur leurs lèvres ou légèrement loin de leurs yeux, quoi que d'autres personnes aient pu suggérer. C'est un mauvais conseil. Pour établir un contact visuel efficace, il n'y a que deux endroits où vous devez regarder : dans les yeux du sujet et dans la zone située juste à côté de sa tête.

Quel degré de contact visuel devez-vous établir ? Contrairement à ce qui se passe avec les émotions, l'intensité du contact visuel dépend directement de ce que fait le sujet. Si le sujet vous regarde intensément, ne vous éloignez pas trop de ce contact visuel. Cela ne veut pas dire que vous devez en faire une compétition - ce n'est pas grave s'il ne vous plaît pas d'établir un contact visuel aussi intense que celui qu'il établit. Mais vous ne voulez pas qu'il contrôle les termes de l'interaction en essayant d'établir des tonnes de contacts

visuels auxquels vous ne vous accrochez pas. C'est quelque chose qu'il faut éviter.

Puis, nous avons l'autre extrême : les personnes qui établissent un léger contact visuel, mais qui regardent surtout dans le vide. Malheureusement, certaines personnes en déduisent que la personne est soumise ou qu'elle ne les aime pas, mais on ne saurait trop insister sur l'importance de la personnalité dans le contact visuel. Tout le monde doit établir un certain contact visuel en raison des règles sociales conventionnelles, mais certaines personnes aiment en établir beaucoup, et d'autres seulement un peu.

Avec les personnes qui n'aiment en faire qu'un peu, c'est exactement la même chose qu'avec l'inverse : établissez à peu près le même contact visuel qu'elles. Cela amènera leur cerveau inconscient à vous considérer comme similaire à eux, ce qui est essentiel pour une manipulation PNL efficace.

Cependant, le moment où vous établissez un contact visuel est peut-être tout aussi important que la quantité de ce contact. Heureusement, les règles pour cela en PNL sont assez simples, car elles ne sont pas différentes de ce qu'elles sont dans la vie réelle. Lorsque le sujet parle, établissez un contact visuel direct, intéressé, mais sans prétention. N'essayez pas de les intimider. Mettez-le à l'aise et donnez-lui l'impression que vous vous intéressez à ses propos.

Conclusion

Comme nous avançons, nous voulons peut-être garder à l'esprit que tous les problèmes que vous venez de voir et de traiter sont, dans une certaine mesure, présents chez tous les êtres humains. C'est pourquoi vous vous êtes sentis si mal à l'aise en lisant tant de chapitres, car vous pouviez y voir des reflets de votre comportement avec les gens. Même ceux d'entre nous qui sont des gens "bien" peuvent tomber dans des comportements similaires aux actions des psychopathes sombres. C'est troublant, mais aussi vrai.

Êtes-vous surpris que nous le sachions ? Écoutez, on n'arrête pas de vous le dire, mais répétons-le quand même : Ce livre que vous tenez entre vos mains ne concerne que vous. Vous êtes la personne qui, avant même de l'avoir lu, a eu le pressentiment que vous étiez confronté à un problème, et vous êtes la personne qui a pris la décision courageuse d'y remédier.

Ce livre est simplement un guide. En fait, pourquoi ne pas le considérer comme une carte routière ?

Cela peut sembler idiot, mais en vérité, si vous voulez vraiment vous détacher des impacts psychologiques négatifs que la psychologie noire a eu sur votre vie et peut-être de la négativité que vous avez répandue en agissant de manière sournoise et manipulatrice, alors tout ce que vous avez à faire est de commencer.

Et commencez maintenant.

La vie est comme une longue route sinueuse que vous empruntez. Plus vous vieillissez, plus vous vous rendez compte que, contrairement à l'opinion générale, l'endroit où mène la route est insignifiant - ce qui est important, c'est le voyage.

Faites en sorte que votre voyage compte. Concentrez-vous sur l'endroit où vous êtes maintenant et essayez de ne pas être obsédé par la destination. Vous passerez à côté de ce qui se passe dans le présent, et lorsque vous atteindrez enfin votre destination, vous réaliserez que vous avez manqué les choses importantes de la vie, celles qui jalonnaient la route que vous avez empruntée.

En parlant d'important, savez-vous ce qui est important pour nous ?

Aussi ringard que cela puisse paraître, c'est vous.

Votre bien-être, votre bonheur, votre paix mentale sont autant de facteurs qui nous tiennent à cœur. Ce n'est pas seulement votre voyage, c'est notre voyage. Et nous voulons vous accompagner dans votre apprentissage pour améliorer votre vie, vos relations et votre entourage. Nous sommes ensemble dans cette aventure.