

Mentalizm Sanatı



Daniel Smith tarafından yazılmıştır. Bu yayındaki tüm içeriğin telif hakkı saklıdır. Bu ücretsiz bir kitapçıktır ve bu kitapçığı arkadaşlarınıza ve ailenize gönderebilirsiniz. Ancak, belge içindeki tüm içerik değişmeden kalmalıdır.

Mentalizm Sanatı. Bir Mentalizm Blogu
<http://danielakawmd.wordpress.com/>

İçindekiler

Giriş - Sayfa 3-4 Mentalizm

Nedir? - Sayfa 5

Gözlem Duygunuzu Geliştirmek - Sayfa 6

Mikro İfadeler - Sayfa 7-11

Yansıtma - Sayfa 12-13

Beden Dili - Sayfa 14-19

•Negatif ve Pozitif Beden Dili - 14-15

•Kendine Güvenen Beden Dili - 12-13

•Jest Kayması - 15-16

•Yaygın Şüphe İşaretleri 17-18

•Sohbet İpuçları - İlgileniyorlar mı? 18-19

Soğuk Okumaya Giriş - Sayfa 20

•Soğuk Okuma Teknikleri - 21-22

•Soğuk Okuma - Uygulamaya Koymak -22-23

•Soğuk Okuma - Psikometri - 24-25

Kendi Beden Dilinizi Geliştirmek - Sayfa 26-27

Hipnoza Giriş - Sayfa 28

•Bir Transın Derinleştirilmesi - 29-30

•Gizli Hipnoz - Nasıl Yapılır - 30-31

•Kendi Kendine Hipnoz - Nasıl Yapılır - 32-33

İçe Dönük VS Dışa Dönük - Nedir Bunlar? Sayfa 34

Beden Dili İşaretleri ve Ne Anlama Gelebilecekleri - Sayfa 35-36

Veda Mesajı - 36

Giriş

Bu kitapçığın amacı Mentalizmin ne olduğunu ve Mentalizmin farklı yönlerini tartışmaktır. Mentalizmin tam olarak ne olduğunu ve günlük rutininizdeki belirli yönleri geliştirmenize nasıl yardımcı olabileceğini ayrıntılı olarak tartışmayı planlıyorum. Mentalizm hakkında bilgi edinmeye İngiltere'nin popüler programı The Mentalist'i izlediğimden başladım. O zamandan beri Mentalizmi araştırıyor, yeni teknikler öğreniyor ve bunları günlük rutinime uyguluyorum. Öğrendiğim şeyleri tekrar özetleyebilmek için Eylül 2009'da <http://danielakawmd.wordpress.com/> adlı bir blog yazmaya başladım, ancak şimdi bu yeni teknikleri öğrenmek isteyen birçok insanla oldukça popüler hale geldi.

Bu kitapçıkta aşağıdaki konuları ele almayı planlıyorum; Yansıtma

Gözlemin Geliştirilmesi

Mentalizm

Soğuk Okuma

Beden Dili

Yalan Tespiti

Mikro İfadeler Çekim

İşaretleri Mentalizm Zihin

Hileleri

Kendi Beden Dilinizi Geliştirmek NLP

Kitapçık, ilginizi çeken bölüme gelmeden önce kitapçığın bütün bir bölümünü okumak zorunda kalmak yerine, bölümden bölüme atlayabileceğiniz ve daha çok ilgilendiğiniz kısımları öğrenebileceğiniz şekilde yazılmıştır, bu tür kitapçıklar can sıkıcıdır, değil mi?

Bu kitapçığı yazmadan önce, daha fazla bilgi toplamak ve daha önce biraz eksik olan bazı konulardaki bilgimi geliştirmek için internette arama yaptım, böylece bunu yazmaya geldiğimden mümkün olduğunca fazla bilgi ekleyebilecektim, böylece buraya öğrenmek için geldiğiniz şeyleri öğrenebilmeniz ve hatta bunları hayatınıza uygulayabilmeniz için size daha iyi bir şans verecektim. Yazdıklarımı mümkün olduğunca basit tutmaya çalışacağım, böylece okunması ve anlaşılması oldukça kolay olurken aynı zamanda doğru bilgileri de vereceğim.

Bu kitapçıktan ayrılmanızı ve bunları gerçek hayatta uygulamanızı sağlayacak miktarda bilgi, teknik ve ipucu.

Bu kitapçığı okumanızın size anında istediğiniz "güçleri" vereceğini söylemiyorum, ancak yapacağı şey, öğrenmek istediğiniz şeyi uygulamanız ve bu konuda daha iyi olmanız için size araç sağlamaktır.

3

Pratik yapmak mükemmelleştirir, ben bilgileri toplayıp size aktardım, şimdi bu kitapçıkta yazılanları uygulama ve daha iyi olmak için pratik yapma sırası sizde.

Her konu tartışılırken, metni parçalamaya yardımcı olmak ve belirli jestlerin, hareketlerin ve yüz ifadelerinin ne anlama geldiğini göstermek için resimler olacaktır. Bir açıklamanın yanında bir resim olmasının çok yardımcı olduğunu düşünüyorum. Sözü daha fazla uzatmadan ve çok fazla gevezelik etmeden ilk konuya geçiyoruz.

Mentalizm Nedir?

Mentalizm sihrin bir alt kategorisidir, ancak şapkadan tavşan çıkarmak ve ucuz illüzyonlar yapmak yerine. "Zihin Sihri" olarak da bilinen Mentalizm, birinin düşüncelerini ve davranışlarını manipüle etmek için gözlem, hipnoz ve/veya zihinsel keskinlik kullanır. Mentalizm, insanları bir fikrin kendilerine ait olduğuna inandırmak için manipüle etmeyi içerebilir, oysa gerçekte bu düşünceyi veya fikri bilinçaltına yerleştiren sizsiniz.

Mentalizm belki de sihrin en etkileyici şeklidir ve gerçekten de büyümektedir çünkü Mentalistin belirli teknikleri ve hileleri gerçekleştirirken bir zihin okuyucu, hatta Medyum gibi görünmesini sağlar. Mentalistler etkilerini arttırmak için genellikle hipnoz ve bilinçaltı mesajları kullanırlar, herkes birinin hipnotize edildiğini ve komik şeyler yaptırıldığını görmekten hoşlanır, değil mi?

Derren Brown belki de modern zamanların en ünlü Mentalistlerinden biridir, birçok insan yaptığı bazı numaraları nasıl yaptığını anlayamaz, ancak nasıl yapıldıklarını öğrendiğinizde, çoğu şaşırtıcı derecede basittir.

Hipnoz, Mentalizmin çok popüler bir biçimidir. Psikiyatristler aslında hipnozu film izlerken, kitap okurken ya da uzun ve boş bir yolda araba kullanırken maruz kaldığımız günlük bir aktivite ya da durum olarak görmektedir. Bu tür faaliyetlerde bulunurken, telkinin gücüne karşı çok savunmasız olduğumuz ve kendimizi son derece rahat hissettiğimiz trans benzeri bir duruma gireriz. Bazı insanlar yanlışlıkla hipnozun uykuda olmak gibi bir şey olduğu izlenimine kapılır, ancak bu aslında hiper-farkında, hiper-dikkatli bir durumdur.

Bu aynı zamanda tam bir bilinçlilik halidir.

Mentalist olmak istiyorsanız, yüksek bir gözlem yeteneğine sahip olmak da önemli bir faktördür; küçük vücut hareketlerini ve yüzdeki seğirmeleri fark edebilmek, bir konuyu okumak veya Soğuk Okuma yapmak söz konusu olduğunda çok önemli olabilir.

İnsanlar Mentalistleri gördüklerinde, BİRÇOĞU yapabildikleri şeyler nedeniyle psişik olmaları gerektiğini düşünür, ancak gerçekte, sadece dikkat ediyorlar ve zihnimize düşünceler yerleştirmek için bilinçaltı mesajlaşma ve manipülasyon kullanıyorlar.

Gözlem Duygunuzu Geliştirmek

Bu yazıda, gözlem duygunuzu nasıl geliştirebileceğinizi açıklayacağım. Yüksek bir gözlem yeteneğine sahip olmak sadece hafızanızı geliştirmekle kalmaz, aynı zamanda birçok insanın gözden kaçırabileceği küçük ayrıntıları görmenize yardımcı olur ve bu da olaylara odaklanmanızı ve beden dilini daha doğru bir şekilde okumanızı sağlar. Bakmadan, yandaki kapı ne renk? Eğer cevap verebiliyorsanız iyi bir gözlem yeteneğiniz var demektir, eğer veremiyorsanız gözlem yeteneğinizi geliştirmeniz gerekir. İşin iyi tarafı, gözleminizi geliştirmek oldukça kolay bir şeydir, ancak bunu yapabilmeniz için biraz kararlılık ve pratik gerektirecektir, ancak sonunda ödüller karşılığını verecektir.

Benim için en iyi yol, sokakta yürürken bilinçli olarak bir şeylere bakmaktır. Bir dahaki sefere kendi yolunuzda yürürken etrafınıza bakın, o yolda yüzlerce kez yürümüş olmanıza rağmen daha önce hiç görmediğiniz bir şeyi fark etmeye çalışın. Birkaç hafta boyunca etrafınıza bakmak için bilinçli bir çaba gösterirseniz, bu sonunda bilinçaltınızda yaptığınız bir şey haline gelecektir, tıpkı bisiklete binmeyi ilk öğrendiğinizde kendinizi bilinçli olarak dengelemeniz gerektiği gibi, ama şimdi bunu düşünmeden yapıyorsunuz.

Birkaç gün sonra kendinizi test etmelisiniz. Dışarıdayken birkaç saniye arkanıza bakın ve sonra geriye dönün, zihninizde gördüklerinizi, size doğru gelen arabanın rengini, yolun karşısındaki adamın giydiği tişörtün rengini not edin ve sonra haklı olup olmadığını görmek için geriye dönüp bakın, eğer haklıysanız tebrikler, devam edin. Haklı değilseniz, ki ilk birkaç seferde haklı olmayabilirsiniz, devam edin, eninde sonunda size gelecektir.

Gözleminizi geliştirmek gerekli değildir ve bu kitapçıkta tartışılan hile ve teknikleri hala yapabilirsiniz, ancak gelişmiş bir gözlem duygusuna sahip olmak, yaptığınız işte daha doğru ve daha iyi olmanıza yardımcı olacaktır.

Mikro İfadeler

Mikro ifadeler ilk olarak Haggard ve Isaac tarafından 1966 yılında yapılan bir çalışma sırasında keşfedilmiştir. Haggard ve Isaac bu "mikro anlık" ifadeleri saatler süren psikoterapi videolarını izlerken keşfetmişlerdir. Mikro ifadeler çok kısadır ve saniyenin sadece bir kısmı kadar sürer ve genellikle kişinin bastırmaya çalıştığı duyguyu gösterir.

Psikolog Dr. Paul Ekman, bu yüz ifadelerinin dünya çapında evrensel olup olmadığını öğrenmek için bir görev üstlendi ve bunu yapmak için, hayatları boyunca başka hiçbir insanla temas kurmamış olan çok kırsal bir Afrika Kabilesi buldu ve bulduğu şey şaşırtıcıydı. Diğer insanlarla hiçbir temasları olmamasına rağmen, duygularını tam olarak biz uygarlık insanların gösterdiği şekilde gösterdiklerini keşfetti. Paul Ekman daha sonra farklı kültürlerdeki ifadeleri incelemeye karar verdi. Araştırmasının sonunda 7 evrensel ifade olduğunu keşfetti. Bunlar

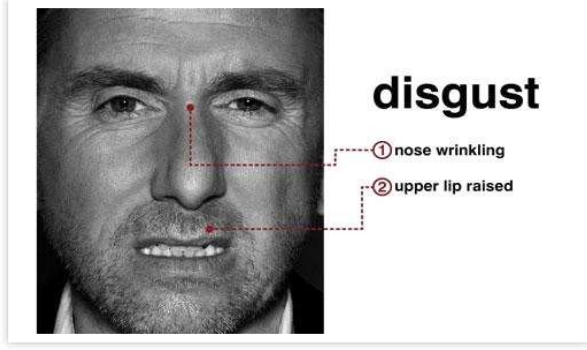
- Mutluluk
- Üzüntü
- Küçümseme
- Öfke
- Korku
- Sürpriz
- İğrenme

Bu ifadelerin her birinin, kültürlerine ve kökenlerine rağmen herkesin yüzünde aynı olduğu görüldü. Mikro ifadeler, bir kişinin içinde gerçekten nasıl hissettiğini anlatmak için kullanılabileceği gibi, bir kişinin yalan söylediğini anlamak için de kullanılabilir; örneğin bir kişi bir konuda mutlu olmaya çalışırken sürekli olarak tiksinti veya öfke gibi mikro ifadeler gösteriyorsa.

Paul Ekman, tüm nüfusun yaklaşık %1'inin hiçbir eğitim almadan mikro ifadeleri tespit edebildiğini keşfetti, bu insanlara "doğal" ya da "sihirbaz" deniyor. Eğer ABD'nin popüler dizisi Lie To Me'yi izlediyseniz Ria Torres'in bu doğal yeteneklerden biri olduğunu bilirsiniz.

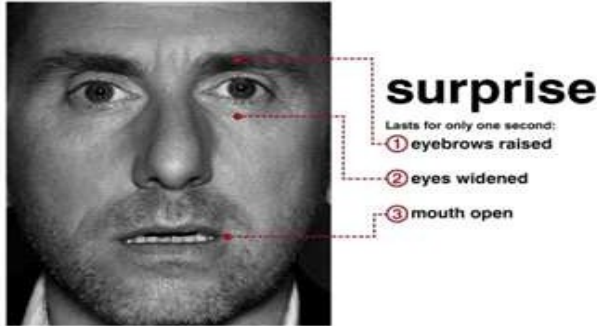
Mikro ifadeleri tespit etmek zordur çünkü saniyeden daha kısa bir süre içinde ne kadar hızlı bir şekilde yüze girip çıkarlar. Bunları tespit etmek için verebileceğim en iyi tavsiye, konuşurken birinin yüzüne yakından bakmaktır. Mikro ifadeler taklit edilemez, bu yüzden bir tanesini gördüğünüzde gerçek olacaktır. Her bir ifadeye ve neye benzediğine dair kısa bir genel bakış sunacağım.

İğrenme



Tiksinti belki de görülmesi en kolay mikro ifadedir çünkü yüzün büyük bir bölümünü içerir. Eğer bir kız/erkek arkadaşınızla birlikteyseniz ve onun size karşı tiksinti gösterdiğini görüyorsanız, büyük ihtimalle bu ilişki sona ermek üzeredir. İğrenme çok güçlü bir duygudur, belki de başka bir kişiye karşı hissedebileceğiniz en güçlü duygulardan biridir çünkü öfke gibi birine karşı hissedebileceğiniz diğer duygulardan daha uzun sürme olasılığı çok yüksektir. Eğer birisi belirli bir şey, yer ya da kişi hakkında konuşurken tiksinti ifadesi gösteriyorsa, muhtemelen o kişinin etrafında olmaktan hoşlanmıyor ve ondan hoşlanmıyordur, eğer o kişi hakkında iyi bir şekilde konuşuyor ama tiksinti ifadesi göstermeye devam ediyorsa, muhtemelen sadece rol yapıyordur.

Sürpriz



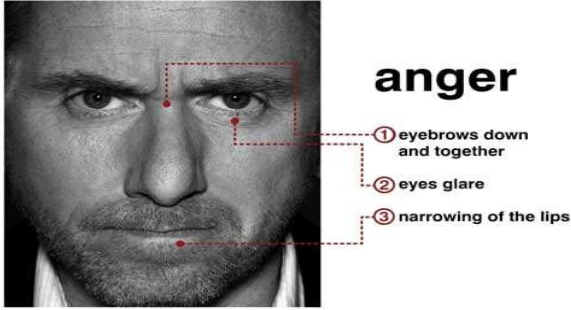
Sürpriz, birinin nasıl hissettiğini anlamak söz konusu olduğunda çok fazla odaklanmamız gereken bir şey değildir. Ancak şaşkınlığın sahtesini yapmak çok kolaydır, bu nedenle biriyle bir konuda yüzleşirseniz ve bu ifadeyi bir saniyeden uzun süre görürseniz, o zaman sahtedir ve tam olarak ne hakkında konuştuğunuzu biliyordur, ancak bilinmeyen bir nedenden dolayı görünmek isterler, bunu daha yeni öğrenmişlerdir.

Şaşkınlık genellikle korku ile karıştırılır. Yüzde şaşkınlık ifadesi görüldüğünde, kaşlar ve göz kapakları yukarı doğru kalkarak alında kırışıklığa neden olur ve çene düşerek ağız çevresinde oval bir şekil oluşur.

Korku genellikle şaşkınlıkla karıştırılır çünkü aralarında bazı benzerlikler vardır. Bir kişi öğrenilmekten korkuyorsa veya belki de bir mülakata gidiyor ve işlerin nasıl gideceğinden korkuyorsa, sakin ve kendinden emin görünmeye çalışabilir, ancak hızlı bir korku ifadesi bize içten içe korktuğunu söyleyecektir.

Korku yüze geldiğinde şaşkınlığa oldukça benzer, ancak bazı çok belirgin farklılıklar vardır, kaşlar yukarı kalkar ve aralarında kırıksıklık yaratacak şekilde birbirine çekilir, alt göz kapakları gerilir ve dudak köşeleri yatay olarak gerilir.

Öfke



Öfkenin oldukça sarsıntılı bir başlangıcı vardır ve asla aniden ortaya çıkmaz. Yani eğer bir kişi sakin sakin otururken aniden öfkelenip yumruklarını sıkmaya başlarsa, bu öfkenin sahte olma ihtimali yüksektir. Öfke, birçok insanın çok fazla olana kadar gizlemeye çalışacağı bir duygudur ve bu durumda öfke yüzde mikro bir ifade olarak ortaya çıkabilir. Birisi birinden bahsederken ve onun için öfkesini gizlemeye çalışırken de ortaya çıkabilir.

Öfke yüzde belirdiğinde, kaşlar aşağı ve bir araya çekilir, gözler parlamaya başlar ve dudaklar birbirine bastırıldığı için dudakların kırmızı kısmı daralmaya başlar.

Küçümseme



contempt

- ① lip corner tightened and raised on only one side of face

Küçümseme yüzün tek tarafında görülen tek Mikro ifadedir ve genellikle dudakların köşelerinde görülür. Bu ifade muhtemelen en ince ifadelerden biridir, ancak biraz pratikle fark edilmesi oldukça kolaydır. Küçümseme, birinin yalan söylemesinin hemen ardından ortaya çıkabilir ya da sizden daha yüksek bir otoriteye sahip biri size sataşırken ya da sadece emir verirken küçümseme gösterebilir.

Küçümseme yüzde belirdiğinde, yüzün sol ya da sağ tarafında ve dudak köşelerinde görülür. Birisi küçümseme gösterdiğinde, sağdaki George Bush resminde görüldüğü gibi, bir dudak köşesi sıkılaşır ve kulaklara doğru uzar. Küçümsemesi yüzünün sağ tarafında görülmektedir.

8

Üzüntü



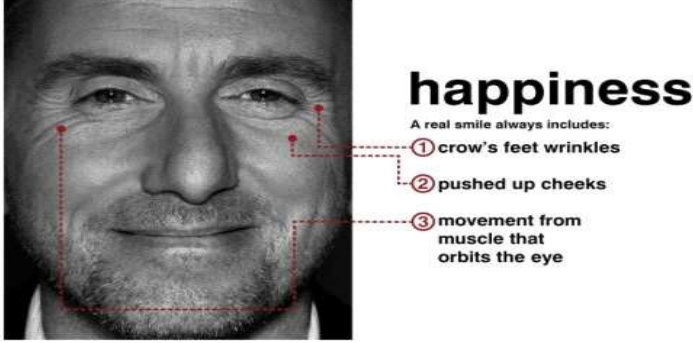
sadness

- ① drooping upper eyelids
- ② losing focus in eyes
- ③ slight pulling down of lip corners

İçten içe üzgün hissederken birilerinin yüzünde üzüntü belirecektir. Bu kişiler üzüntülerini maskeleyici bir gülümsemeyle gizlemeye çalışabilir (maskeleyici gülümsemeler hakkında ileriki makalelerde daha fazla konuşacağız), böylece insanlar gerçekten nasıl hissettiklerini göremezler. Ancak üzüntü duygusu mikro bir ifadeyle dışarı sızacaktır. Benim için üzüntü, fark edilmesi en zor mikro ifadelerden biridir çünkü çok inceleklidir ve fark edilmesi oldukça zordur. Mikro ifadelerin saniyenin 1/5'inde gerçekleştiğini unutmayın, yani çok çok hızlı gerçekleşirler.

Yüzde üzüntü belirdiğinde, dudakların köşeleri hafifçe aşağı çekilerek dudakların biraz büzülmüş görünmesi sağlanır. Göz kapakları sarkar ve gözler odağını kaybetmiş gibi görünür. İç kaşlar da yukarı ve birbirine doğru çekilir ve soldaki resimde görüldüğü gibi aralarında kırıxıklığa neden olur.

Mutluluk



Mutluluk belki de fark edilmesi en kolay olanlardan biridir çünkü herkes mutluluğu kolayca tanıyabilir. Mutluluk, bir aile üyesi öldürüldükten sonra birinin söyledikleriyle tutarsız görünebilir, üzgün gibi davranabilir ancak gerçekte durumla tutarsız olacak şekilde ince gülümsemeler göstermeye devam edebilir. Birinin ne zaman mutlu "gibi" davrandığını da anlayabilirsiniz, biri gülümsediğinde gözlerinin köşesi kırışacaktır.

Yüzlerinde mutluluk belirdiğinde gözlerinin etrafı kırışacak, yanakları yukarı kalkacak ve yüzleri ışıltılı olacaktır.

Yansıtma



Aynalama tam olarak adı gibidir.

Oturmuş sohbet eden iki arkadaşına bakarsanız, muhtemelen bilinçaltılarında birbirlerini yansıttıklarını fark edersiniz. Yukarıdaki resim bunu göstermektedir, resimdeki iki kişi birbirlerinin mükemmel bir ayna görüntüsüdür. Birini yansıttığınızda, bu durum yakınlık kurmanıza ve o kişiyle daha derin bir düzeyde bağlantı kurmanıza yardımcı olur.

Bu yakınlığı hızlı bir şekilde kurabilir ve karşınızdaki kişiye ayna tutarak onun sizinle daha rahat olmasına yardımcı olabilirsiniz. Eğer burnunu kaşırsa, birkaç dakika bekleyin ve sonra

Burnunuzu kaşıyın, eğer oturma şeklini değiştirirse, birkaç dakika sonra aynısını yapın. Yapmaya çalıştığınız şey, tam olarak bunu yaparak onların beden dilini yansıtmak, aynadaki yansımaları gibi davranmaktır. Bunu yapmanın oldukça bariz görüldüğünü düşünebilirsiniz, ancak 10 kişiden 9'u bunu yaptığınızı fark etmeyecektir ve yukarıda açıklandığı gibi yapılırsa, onlarla yakınlık kuracak ve sizinle bağlantı kurmalarını ve size çok daha hızlı güvenmelerini sağlayacaktır.

Bir Mentalist performans sergilerken ve birini hipnotize ederken, onunla hızlı bir ilişki kurması çok önemlidir ve yansıtma bunu yapmanın yollarından sadece biridir.

Ancak yansıtma, sadece yaptıklarını kopyalamanın çok ötesine geçer. Birinin konuşma tonunu ve nefes alış verişini de yansıtabilirsiniz, tüm bunlar o kişiyle hızlı bir bağ kurmanıza yardımcı olur ve etrafınızda rahat hissetmelerini sağlar. Önemli görüşmelere giderken yansıtma yöntemini kullanmalısınız, bu sizin güvenilir biri olarak görünmenizi sağlayacaktır.

Bir dahaki sefere arkadaşlarınızla dışarı çıktığınızda ve yeni biri karşınıza çıktığında, vücut dillerini yansıtmayı deneyin, kullandıkları benzer kelimeleri kullanın, gülümsediklerinde gülümseyin ve göz teması kurun; size beklediğinizden daha çabuk ısınacaklardır. Aynalama çok güçlü olabilir ve sadece o kişiyle birlikteyken geçerli olmak zorunda değildir, bir telefon konuşması sırasında ve hatta mesajlaşırken de birini yansıtmak mümkündür.

Bu nedenle, biriyle yakınlık kurmak için onu yüz yüze nasıl yansıtabileceğinizi ve böylece onun sizin yanınızda daha rahat hissetmesini nasıl sağlayabileceğinizi tartıştık. Peki numaralarınızı değiştirip yollarınızı ayırdığınızda ne olacak? Sizinle konuşurken rahat hissetmelerini sağlamak için cep telefonundan mesajlaşarak veya telefonda konuşarak birini yansıtmaya devam edebilir misiniz?

Cevap evet, evet yapabilirsiniz. Bunu yakın zamanda deneme yanılma yöntemiyle keşfettim, mesaj yoluyla yansıtmaya tesadüfen rastladım. Daha önce konuşmadığım biriyle mesajlaşıyordum ve kullandıkları ifadeleri, kullandıkları belirli kelimeleri ve her mesajdan sonra koydukları öpücük sayısını kopyalarsam ne olacağını görmeye karar verdim.

Gönderdikleri her mesajı taklit etmeye çalıştım ve çok kısa bir süre sonra, benimle konuşmaktan rahatsız olsalardı muhtemelen bana söylemeyecekleri kendileri hakkında bilgileri bana anlatmaya istekli olduklarını gördüm. Bu yüzden bir dahaki sefere biriyle mesajlaşıırken, onların kullandığı ifadeleri kullanmayı ve yakınlık kurmak için benzer ifadeler kullanmayı deneyin.

Telefonda konuşmak da buna çok benzer, ancak daha derin, sohbet düzeyinde bir yakınlık kurabilirsiniz. Biriyle telefonda konuşurken genellikle nefes alış verişlerini duyabilirsiniz, bilinçli olarak onlarla aynı anda nefes alıp vererek nefes alış verişlerini eşleştirmeyi deneyin. Bir arkadaşımızla yüz yüze konuşurken bilinçaltımızda onun beden dili hareketlerini, nefes alış verişlerini ve konuşma tonunu yansıtırız. Dolayısıyla, telefonda yumuşak ve kısık bir sesle konuşuyorlarsa, siz de aynısını yapmalısınız.

Bunu yapmak, birinin sizinle konuşurken çok daha rahat hissetmesini sağlayacaktır ve yansıtmaya, yakınlık kurmanın ve gerçekten de arkadaşlığın gelişmesine yardımcı olmanın harika bir yoludur.

Beden Dili ve Konuşma Kalıpları

Sözsüz İletişim ya da Beden Dili, iletişimin tek ve en önemli biçimidir. Söylediklerimizin iletişim kurma şeklimizin yalnızca %7'sini oluşturduğunu biliyor muydunuz? Diğer %93'lük kısım Sözsüz İletişim altında toplanır.

Beden Dili tamamen istemsizdir, her ne kadar beden dilimizi kontrol etmeyi ve beden dilimizi daha olumlu hale getirmeyi öğrenebilsek de (ki bu da tartışılacak bir konudur) beden dili ipuçlarımızın çoğu istemsizdir. Sözlü Olmayan İletişim, bir kişinin ne düşündüğüne dair ipuçları verebilir ve dikkat etmeniz gereken bu ipuçlarından bazılarından bahsedeceğiz.

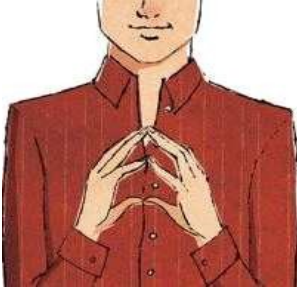
Pozitif Beden Dili

Birinin söyleyeceklerimizle gerçekten ilgilenip ilgilenmediğini nasıl anlayabiliriz? Sadece ilgileniyormuş gibi yapıp yapmadıklarını nasıl anlayabiliriz? Birinin söylediklerimizle ilgilenip ilgilenmediğine dair en büyük ipuçlarından birkaçı göz bebeklerinin büyümesi olabilir. Birisi bir şeyle ilgilenmeye başladığında, göz bebekleri büyür (büyür), ayrıca size daha yakın eğilebilir ve başparmağını ve işaret parmağını çenesinin altına dayayabilir. Göz bebeklerinin büyümesiyle birlikte bu hareketi de gördüğünüzde, söyleyeceklerinizle ilgilendiklerinden emin olabilirsiniz.

Negatif Beden Dili

Birisi söyleyeceklerinizle ilgilenmiyorsa, yukarıdaki hareketleri göstermeyecektir, bunun yerine sizden uzaklaşmaya çalışmanın bir yolu olarak koltuklarında geriye doğru eğilmeleri daha olasıdır, önlerindeki eşyalarla oynamaya başlayabilirler ve daha az göz teması kuracaklardır.

Kendine Güvenen Beden Dili



Dikleşmek, bir kişi bir konuda kendine güvendiğinde yapılabilecek bir şeydir. Yukarıdaki görselde dik duran biri görülmektedir. Bu hareket güven göstermek için yapılır. Bir kişi ellerini yukarı kaldırıp parmaklarını birleştirdiğinde (soldaki resimde gösterildiği gibi) dik durur, bu kişinin bir şey hakkında kendinden emin olduğunu ifade eder. Bunu önemli bir toplantı sırasında, sunduğunuz tekliften emin olduklarında gösterebilirler. Ya da belki bir iş görüşmesi yapıyorsunuz ve görüşmecinin bu hareketi yaptığını görüyorsunuz, bu size işlerin iyi gittiğini ve işi doğru yapabileceğinizden emin olduklarını söyleyebilir.

Bu tekniğin bilgisini bir satranç oyununu kazanmak için kullanabilirsiniz. Sahneyi gözünüzde canlandırın - Satranç oynuyorsunuz ve hamle sırası sizde.

Elinizi satranç tahtası üzerinde hareket ettirir ve bir taş dokunursunuz ve ardından rakibiniz dikleşme hareketi yapar, bu size rakibinizin yapmak üzere olduğunuz hamleden emin olduğunu söyleyecektir, bu nedenle muhtemelen farklı bir yoldan gitmek ve farklı bir hamle yapmak en iyisi olacaktır. Bunun bir iskambil oyununda da gerçekleştiğini görebilirsiniz, eğer birisi steepling hareketi yapıyorsa muhtemelen iyi bir ele sahiptir.

Ancak, çan kulesi genellikle olumlu bir jest olmasına rağmen olumsuz bir jest olabilir, bu nedenle onunla birlikte kullanılacak diğer jestlere de bakmanız gerekir. Eğer çan kulesi baş sallama, avuç açma, öne eğilme gibi bir dizi olumlu jestin ardından kullanılıyorsa, o zaman olumlu bir jest olma ihtimali yüksektir.

Eğer çan kulesini baş sallama, sandalyede geriye yaslanma ve kapalı avuçlar gibi olumsuz jestler takip ediyorsa, o zaman büyük olasılıkla olumsuz bir jest olacaktır. Ancak bu sadece işin mülakat kısmı için geçerlidir. Yukarıda açıklandığı gibi bir iskambil veya satranç oyununda dik durma hareketi gösterildiğinde, bu genellikle güveni gösteren olumlu bir harekettir.

Jest Kayması

Jest kaymaları her zaman olur ve bilinçaltının eseridir. Jest kaymasına örnek olarak yanlışlıkla bir şey söylemek verilebilir. Örneğin, birinin bir şey çaldığından şüphelendiyseniz ve ona alıp almadığını sorduğunuzda "Evet, hayır, neden alayım ki?" diye cevap verirse. Bu klasik bir sürçmedir, evet diyeceklerdir ama sonra ne dediklerini fark edip hayır olarak değiştirirler, ardından da saptırıcı bir soru gelir.

Barack Obama'nın John McCain ile konuşurken yaptığı bir başka jest de kaymıştır. Yüzünün yan tarafını kaşımış ve ardından orta parmağını kaldırmıştır ve soldaki resimde görülen de budur. Bu Barack Obama'nın bilinçaltında John McCain'e defolup gitmesini söylemesiydi ve bu dikkat etmeniz gereken bir şey.



Derslerimden birini anlatırken bir öğretmenimin bunu yaptığını gördüm. Sınıftaki bir öğrenci onu açıkça kızdırmıştı, daha sonra o aptala sessiz olmasını söyledi ve yüzünü kaşıyarak ona parmağını gösterdi, bunun kasıtlı olup olmadığını bilmiyorum, ancak bu özel öğretim görevlisinin genellikle yapacağı bir şey değil, bu yüzden bilinçaltında olduğundan şüpheleniyorum. Dolayısıyla bir dahaki sefere bir politikacının başka bir parti lideri hakkında konuşmasını izlerken ya da odada başka biri hakkında konuşan birini dinlerken bu jest kaymasına dikkat etmelisiniz.

Soru Saptırma

Hiç birine bir soru sorduktan sonra bu sorunun size tekrarlandığı oldu mu? Ya da onları neden böyle bir şeyle suçladığınızı sordular mı? Bu tipik bir soru saptırma yöntemidir. İnsanlar bunu bir şeyler uydurmak ya da bir şeyler çözmek için zaman kazanmak amacıyla yaparlar. Matematik dersinde bir arkadaşım ile konuşurken birden öğretmen bana bir soru sorduğunda, hem tahtayı hem de zihnimi hızlıca tarayarak soruyu tekrarladığımı hatırlıyorum, şimdi açıkçası bir yalan uydurmuyordum, ama aynı prensip.

Diyelim ki birine "Burada 10 sterlin vardı, aldın mı?" diye sordum, bana şöyle cevap verebilir

"£10? Bunu daha önce gördüğümü sanmıştım."

Bu tipik bir saptırıcıdır, neden size daha önce gördüklerini söyleme ihtiyacı duysunlar ki? Şu anda nerede olduğunu bilmek istediğiniz için bu kesinlikle işinize yaramaz, bu yüzden zaten aldatma belirtileri gösteriyorlar çünkü size anlamsız bilgiler veriyorlar ve hala soruyu doğrudan yanıtlamadılar. Dürüst biri genellikle soruyu yanıtlayan basit bir "Hayır, görmedim üzgünüm" demeyi tercih ederken, parayı almış olabilecek biri ilk seferde soruyu yanıtlamaz ve söyleyecek bir şey düşünmek için daha fazla zamanları olması için saptırma yöntemini kullanır.

Yaygın Şüphe İşaretleri

Dudak Pursing

En yaygın şüpheli ifade dudakların etrafında oluşur, birisi size bir şey söylediğinde ve sonra dudaklarını "bilmiyorum" şeklinde birbirine bastırıldığında, bu az önce söylediklerinden şüphe duyduklarını gösterebilir, bu da yalan söylediklerine dair bir ipucu olabilir veya belki de az önce verdikleri cevaptan tam olarak emin değillerdir.

El Ovma

Birisi bir soruya cevap verirken gerginse, parmağındaki yüzükle oynadığını veya bir elini diğer eliyle sıktığını görebilirsiniz. Bu sadece sizinle konuşurken gergin/rahatsız oldukları anlamına gelebilir, gerçekten duruma bağlıdır. Ancak, oldukça iyi tanıdığınız biriye ve sizinle konuşurken genellikle bu hareketi yapmıyorsa, o zaman size yalan söylediklerinin bir işareti olabilir.

Geri Adım

Oldukça yaygın bir başka Beden Dili Hareketi de konuştuktan sonra geriye doğru adım atmaktır. Politikacılar bunu genellikle az önce bir yalan söylediklerinde yaparlar. Konuştuktan sonra geri adım atmak şüpheyi gösterir, kalabalıktan uzaklaşmayı gösterir ve bu da bir yalan söylendiğini düşündürebilir.

Ses Kesilmesi

Birisi doğruyu söylediğinde, söylediklerinden emin olacak ve bu sesinden anlaşılacaktır. Sesleri güçlü ve iddialı olacaktır, ancak yalan söylemeye başladıklarında, söylediklerine olan güvenlerini kaybedebilirler ve bu, birinin sesinin yumuşamasına ve biraz daha sessizleşmesine neden olabilir, bu olduğunda, söylediklerine olan güvenlerinin düşük olduğunu gösterir.

Omuz Omuzluk

Tek taraflı omuz silkme, birinin az önce söylediklerinden şüphe duyduğunun klasik bir örneğidir. Omuz silkme genellikle "bilmiyorum" demekle ilişkilendirilir, bu nedenle birisi size bir şey anlatırken omuzlarından birinin yukarı kalktığını, aşağı düştüğünü veya hafifçe geriye doğru hareket ettiğini görürseniz, bu ne dediğini gerçekten bilmediğini gösterebilir ve bu da yine birisinin yalan söyleyip söylemediğini anlamak için bir ipucu olabilecek şüpheyi gösterir.

Kafa Sallamak Hayır

Aşağıdaki olaylar dizisini hayal edin. Bir kadın kocasına stoklarında bilgisayar olup olmadığını öğrenmek için PC World'e telefon edip etmediğini soruyor, bu telefon görüşmesini yapması ÇOK önemliydi ama yapmayı unuttu. Kocasını karısına "Evet" yanıtını verdiğinde, hayır der gibi başını hafifçe iki yana sallıyor. Beden Dili hareketi söyledikleriyle çelişir ve büyük olasılıkla Beden Dili İşareti gerçek olacaktır.

Dolayısıyla, biriyle sohbet ediyorsanız ve size olan bir şeyi anlatıyorsa, ancak hayır demek için başını hafifçe sallamaya devam ediyorsa, büyük olasılıkla yalan söylüyordur.

Yukarıda yazılan her şey bir rehber olarak ve açıklandıkları bağlamda kullanılmalıdır. Bir sonuca varmadan önce hareket kümelerine bakmalısınız çünkü bunların güvenilir olma olasılığı tek bir hareketin güvenilir olma olasılığından çok daha yüksektir.

Konuşma İpuçları - İlgili Beden Dili

Sohbet sırasında birinin gerçekten düşündüğünüz kadar ilginç olup olmadığını hiç merak ettiniz mi? Birinin geçen gece yaptığı ya da ilgilendiği bir şey hakkında konuşmasını dinlerken ve ne yaptığı gerçekten umurunuzda değilken, ara sıra başınızı sallayıp "evet" demenizi bekliyorum, ancak birinin vücut dilini gözlemleyerek konuştuğumuz şeyle gerçekten ilgilenip ilgilenmediğini nasıl anlayabiliriz?

Bunu yapmak için üç temel şeye bakmamız gerekir. Gözler, yüz ifadeleri ve kişinin ayakta durma/oturma şekli. Birisi ilgilendiğinde göz bebekleri otomatik olarak genişler (büyür), bu üzerinde çok az kontrolümüz olan bir şeydir, ancak biraz pratik yaparak göz bebeklerimizin genişlemesini sağlayabiliriz, ancak bu önümüzdeki birkaç hafta boyunca başka bir makalede ele alınacaktır. Bir dahaki sefere biriyle konuşurken gözlerini dikmemeye çalışarak gözlerine bakın ve göz bebeklerinin büyüyüp büyümediğine bakın, eğer büyümüyorsa konuşmayı değiştirmenin zamanı gelmiş olabilir.

Bu konuda bir uyarı, ışık koşulları değiştiğinde göz bebeklerimiz genişler ve daralır, bu nedenle çok parlak ışıklı bir alanda duruyorsanız, göz bebekleri gözlerine giren ışık miktarını durdurmak için daralmış (küçük) olabilir. İlaç kullanan birinin gözleri de genişlemiş veya daralmış olabilir, bu nedenle ilgilenip ilgilenmediklerine karar vermeden önce aşağıda yazılanlarla birlikte kullanılmalıdır.

Sırada yüz ifadeleri var. Birinin sıkılıp sıkılmadığını yüz ifadelerine bakarak anlamak oldukça kolaydır ve bu, konuştuğunuz şeyle ilgilenip ilgilenmedikleri konusunda büyük bir ipucu olabilir. Burada bakılması gereken üç ana şey şunlardır;

- Yarı Açık Göz Kapakları
- Kalkık Kaşlar, uyanık kalmaya çalışmanın bir işareti
- Bazen hafifçe büzülmüş bir ağız veya ağzın yan yerleşimi vardır.

Dolayısıyla, bir kişinin sıkılıp sıkılmadığını anlamak için dikkat edilmesi gereken ana yüz ifadeleri bunlardır. Yine, bu sadece işaretlerden biridir ve mutlaka ilgilenmedikleri anlamına gelmez, zor bir gece uykusu geçiren biri de bu ifadeleri gösterebilir.

Üçüncü şey, muhtemelen Gözbebeği Büyütme ile birlikte en önemlilerinden biridir ve bu da işin beden dili tarafıdır. Bu durumda karşınızdaki kişiyi iyi tanıyor olmanız size yardımcı olur, çünkü bu durumda onun temel çizgisini zaten biliyor olmanız gerekir (temel çizgi, bir kişinin normalde nasıl davranacağıdır). Birisi bir sohbetle ilgilenildiğinde, her iki ayağı da size doğru bakacak şekilde duracaktır, bu da sizinle etkileşime girmeye hazır ve mutlu olduğunu gösterir. Soldaki resim size ne demek istediğimi gösteren bir örnektir (büyütmek için resme tıklayın)

Söylediklerinizle artık ilgilenmiyorlarsa, muhtemelen daha kapalı bir duruş sergileyeceklerdir, kollarını kavuşturabilirler ve ayaklarından biri bir kapıya veya odanın başka bir alanına doğru dönebilir. Birinin ayağı uzağı gösterdiğinde, genellikle yürümek istediği yönü işaret ediyordur ve bu olduğunda, genellikle en iyisi konuşmayı değiştirmektir çünkü artık onlar için tatmin edici değildir.



Yukarıdaki resim, bir ayağın uzağı göstermesiyle ne demek istediğimi gösteriyor, karikatürize olmasını mazur görmelisiniz, ne demek istediğimi mükemmel bir şekilde gösteren bulabildiğim en iyi resim bu.

Birinin ilgilenip ilgilenmediğine karar vermeden önce yukarıda bahsettiğim üç şeyi de aramanın en iyisi olduğunu düşünüyorum, konuşmanın ortasındayken yapılması gereken çok şey varmış gibi görünebilir, ancak biraz pratikle bu sizin için çok hızlı bir şekilde ikinci doğa haline gelecektir, bu, arkadaşlarınızla ve hatta yeni tanıştığınız insanlarla konuşurken ilginç kalmanın harika bir yoludur, ilgilerini kaybettiklerini görür görmez, konuşmaktan hoşlanacakları bir şey bulana kadar konuyu başka bir şeye değiştirin, eğer şansınız yoksa o zaman sadece kendileri hakkında sorular sorun. İnsanlar kendileri hakkında konuşmayı severler, bu nedenle bunu yaparak yanlış yapma olasılığınız çok düşüktür.

Soğuk Okumaya Giriş

Arkadaşlarınızı psişik olduğunuza ikna edebilmek mi istiyorsunuz? O zaman belki de soğuk okuma sanatını öğrenmek tam size göre. Soğuk Okuma, keskin bir gözlem duygusu ve kendine güven havası içeren eski bir sanattır. Hiç televizyonda büyük bir izleyici kitlesi önünde performans sergileyen ve bir şekilde bir kişi hakkında oldukça fazla şey bilmeyi başaran bir Medyum izlediniz mi? Eğer dikkatle dinlerseniz, söyledikleri kesinlikle seyirciler arasındaki herkes için geçerli olabilir ve seyirci çok büyük olduğu için söyledikleri her şey en az bir kişi için geçerli olmak zorundadır. Peki ya bir şey söyledikten sonra birinin yanına gittiklerinde? Bu muhtemelen konuşurken dinleyicileri gözlemledikleri ve birinin yüz ifadesini fark ettikleri ya da hafif bir hareket fark ettikleri anlamına gelir ve az önce söylediklerinin bu kişi için geçerli olduğunu anında anlayabilirler. Soğuk Okuma, bir kez çözdüğünüzde sizi bir partide hit yapacaktır çünkü buzları kırmanın harika bir yoludur, ilk tanışmada tamamen yabancı birine hayatları hakkında gerçekleri anlatabilmekten daha iyi ne olabilir? İnsanlar kesinlikle size çok daha çabuk ısınmaya başlayacaktır.

Nasıl yapıldığını öğrendikten sonra Soğuk Okuma oldukça kolaydır, ancak ustalaşmak biraz zaman alabilir ve her şey gibi, iyi sonuçlar almaya başlamak için pratik yapmanız gerekir. Arada bir, özellikle de ilk uygulamaya başladığınızda, yanlış şeyler yapmanız kaçınılmazdır, ancak buna bağlı kalırsanız kısa sürede öğreneceksiniz.

Soğuk okuma öğrenmeye başlarken, öğrendiklerinizi hemen uygulamaya başlamak iyi bir fikirdir. Bunu tanıdığınız insanlar üzerinde yapmak gerçekten çok fazla sonuç vermeyecektir çünkü onlar hakkında zaten oldukça fazla şey biliyorsunuz, bu da bunu etrafta çok iyi tanımadığınız çok sayıda insanın olacağı partiler için mükemmel hale getiriyor.

Soğuk okumayı öğrenmeden önce, gözlem duygunuzu geliştirmeniz daha iyi olacaktır, gözleminiz ne kadar iyi olursa, soğuk okumada iyi olma şansınız da o kadar artar. Bu nedenle, soğuk okumanın nasıl yapılacağı hakkında konuşmaya başlamadan önce, sadece gözleminizi geliştirmek için birkaç gün boyunca bu egzersizi denemenizi istiyorum.

Bir dahaki sefere insanların bir araya geldiği ve etkileşimde bulunduğu bir yerde olduğunuzda, bu bir havaalanı, (önümüzdeki birkaç gün içinde bir havaalanına gitme olasılığınız düşük olsa da, eğer öyleyse, o zaman harika) otobüs durağı veya sadece yerel bir park olabilir. Tek yapmanız gereken oturup gözlemlemek, insanların nasıl yürüdüklerini, vücut dillerini, yüz ifadelerini, saçlarının ne renk olduğunu gözlemlemek. Ne tür ayakkabıları var? Bir insanla ilgili en ufak ayrıntıya bile bakmaya çalışın.

Biraz daha pratik ve belki de yapılması daha kolay bir şey, dışarı çıktığınızda etrafınıza bakınmak, genellikle görmezden geldiğiniz yerdeki gevrek paketi fark etmek, Tesco tabelasındaki "E" harfini fark etmek, genellikle yanından geçip gideceğiniz küçük şeyleri fark etmektir. Etrafınıza her baktığınızda nedenini kendinize sorun, arabaların renklerini, insanları vb. not alın. Arkanıza her baktığınızda kendinize "bu araba ne renkti" diye sorun ve sonra doğru olup olmadığınızı kontrol etmek için arkanıza dönün. Birkaç gün bu

şekilde dikkatinizi verdiğinizde gözlem yeteneğiniz gelişmeye başlayacaktır.

Soğuk Okuma Teknikleri

Umarım gözlem duygunuzu geliştirmeye yardımcı olmak için yukarıdaki adımları takip etmişsinizdir, eğer etmediyseniz endişelenmeyin. Soğuk Okuma iyi bir gözlem duygusu olmadan da yapılabilir, ancak aramanız gereken ince ipuçlarının çoğunu kaçıracaksınız için doğruluk oranı düşebilir.

Başarılı bir Soğuk Okuyucu olmak ve insanları Medyum olduğunuza ikna etmek için kendinize güvenmeniz gerekir, eğer birini soğuk okurken kendinize çok güveniyor gibi görünürseniz, bu etkiyi artıracak ve daha fazla insanı "güçlerinize" ikna etmeye başlayacaksınız. Şimdi Soğuk Okuyucuların gerçek bir Medyum gibi görünmek için kullandıkları farklı tekniklerden bahsedeceğim.

Evreleme

Soğuk Okumada sahneleme önemli bir unsurdur, "Şu anda ruhani bağlantıyı gerçekten hissetmiyorum, normalden biraz daha uzun sürebilir" gibi bir şey söylemek, izleyiciye veya özneye yaptığınız şey konusunda daha fazla güven verebilir, biraz rol yapabilir ve "ruhani dünyaya" geçmekte zorlanıyormuş gibi davranabilirsiniz, bu da size öznelere vücut diline, yüz ifadelerine ve giydikleri kıyafet türüne bakmak için biraz daha fazla zaman verir.

Balıkçılık

Balık tutma, kullanmak için çok iyi bir tekniktir. Bu, deneğinize bilgi vermeyi gerektirir, örneğin "J harfini görüyorum" gibi bir şey söylemek kesinlikle her anlama gelebilir, ancak bazen denek, adı J harfiyle başlayan, vefat etmiş birinin adını haykırır ve "Bu Joan olmalı" gibi bir şey söyleyebilir veya Belki de bir vücut hareketi veya yüz ifadesi gibi daha ince bir ipucu verirler.

Forer Etkisi

Forer etkisi önceden yazılmış bir ifadedir ve genellikle çevrimiçi psişik okumalarda daha çok kullanılır. Örneğin aşağıdaki metni ele alalım.

Diğer insanların sizi sevmesine ve size hayranlık duymasına büyük ihtiyaç duyuyorsunuz. Kendinizi eleştirme eğiliminiz var. Henüz avantaja çevirmediğiniz çok sayıda kullanılmayan kapasiteniz var. Bazı kişilik zayıflıklarınız olsa da, genellikle bunları telafi edebiliyorsunuz. Dışarıda disiplinli ve özdenetimli, içeride ise endişeli ve güvensiz olma eğilimindedesiniz. Zaman zaman doğru kararı verip vermediğiniz veya doğru şeyi yapıp yapmadığınız konusunda ciddi şüpheleriniz oluyor. Belli bir miktar değişim ve çeşitliliği tercih ediyorsunuz ve kısıtlamalar ve sınırlamalar tarafından sıkıştırıldığınızda tatminsiz oluyorsunuz. Bağımsız bir düşünür olarak kendinizle gurur duyuyor ve tatmin edici bir kanıt olmadan başkalarının ifadelerini kabul etmiyorsunuz. Kendinizi başkalarına açarken çok açık sözlü olmayı akılcıca bulmuyorsunuz. Zaman zaman dışa dönük, cana yakın, girişken, diğer zamanlarda ise içe dönük, temkinli, çekingensiniz. Bazı istekleriniz oldukça gerçek dışı olma eğiliminde.

Güvenlik hayattaki en önemli hedeflerinizden biridir.

Yukarıdaki metin psikolog Bertram R Forer tarafından yazılmıştır. Metinde söylenenleri okursanız, büyük olasılıkla kendinizle ilişkilendirebilirsiniz ve hatta sizin için %90 veya daha fazla doğru olabilir. Bu hemen hemen herkes için geçerli olacaktır.

Soğuk Okuma - Harekete geçirmek

Soğuk Okuma için gerekli olan farklı tekniklerden bahsettiğimize göre, şimdi size bu teknikleri nasıl uygulayacağınızı anlatmaya başlayabilirim. Biraz daha gözlemden ve birini sadece 30 saniye boyunca gözlemlemenin size onun hakkında hayal edebileceğinizden çok daha fazlasını nasıl anlatabileceğinizden bahsedeceğim.

Biriyle ilk konuşmaya başladığınızda, ne giydiklerine bir bakın, gündelik kıyafetler mi giyiyorlar yoksa şık mı görünüyorlar? Temiz traşlılar mı? Saçları düzgünce yapılmış mı? Alyans gibi herhangi bir takı takıyorlar mı? Yüz ifadeleri nasıl? Mutlular mı, üzgünler mi, vs. Şeytan ayrıntıda gizlidir ve ayrıntılara dikkat etmelisiniz. Birisi evliyse, nasıl veya ne zaman evlendiklerini sorabilirsiniz, eğer alyanslarıyla oynamaya başlarsa (genellikle kadınlar, ancak erkeklerin de bunu yaptığı bilinmektedir) bu, şu anda işlerin pek iyi olmadığını bir işareti olabilir ve "Başlangıçta her şey iyi olsa da, siz ve karınız / kocanız şu anda zor bir dönemden geçiyorsunuz" gibi bir şey söyleyebilirsiniz ve ardından "ama işlerin sizin için daha iyi olacağını hissedebiliyorum" diyerek bunu takip etmek isteyebilirsiniz.

Birini olumlu bilgilerle beslemenin başarılı olma olasılığı daha yüksektir, insanlar kendileri hakkında güzel şeyler duymaktan hoşlanırlar, bu nedenle hafif bir olumsuzluktan sonra genellikle güzel şeyler söylerseniz, psişik olduğunuza veya bir tür güce sahip olduğunuza inanmaları çok daha olasıdır.

Bence gözlem, başarılı bir Soğuk Okuma için ANAHTARDIR.

Bir keresinde okuduğum bir Cold Reading kitabında bir hikaye okumuştum, kısaca, yazar biriyle bir dükkanda olduğunu ve arkadaşının Tarot kartları okuduğundan bahsettiğini anlatıyordu, kasiyer daha sonra adama "Bana erkek arkadaşım hakkında bir şey söyleyebilir misin?" diye sordu, adam kızın yaklaşık 19 yaşında ve çok çekici olduğunu açıkladı, bu yüzden hemen bir erkek arkadaş bulmakta zorlanmayacağını biliyordu, bu da onu ya erkek arkadaşının onu aldattığını ya da erkek arkadaşının evli olduğunu düşündüğüne inanmasına neden oldu. Yazar ona "evli değil mi?" dedi ve elbette haklı çıktı.

Buna eğitilmiş bir tahmin yapmak denir, bazen birini gözlemleyerek topladığınız bilgilere dayanarak tahmin yapmak işe yarayabilir ve genellikle gözlem becerilerinize bağlı olarak işe yarar.

Yeni başlayanlar tarafından genellikle sorulan soru "Ne zaman ve nereden başlayabilirim?" Bunun iyi yanı, bunu insanların olduğu her yerde yapabilmenizdir. Bunu sadece aradaki buzları eritmek ve insanların kendilerini iyi hissetmelerini sağlamak için yapmanız gerektiğini vurgulamalıyım. Bu aynı zamanda para kazanmak için de kullanılabilir, ancak soğuk okuma yaptığınız insanları önemsemiyorsanız ve sadece kar elde etmek için bu işin içindeyseniz (birçok sözde "medyum" gibi) o zaman şimdi okumayı bırakmalısınız.

Bir dahaki sefere otobüste ya da trendeyken etrafınıza bakın ve insanları gözlemleyin. Küçük ayrıntılara, ne giydiklerine, yüz ifadelerine, duruşlarına vb. bakın ve ne iş yaptıklarına, evli olup olmadıklarına vb. dair tahminlerde bulunun. İsterseniz, ne kadar başarılı olduğunuzu görmek için onlara 2 dakikalık bir ön okuma yapmayı bile deneyebilirsiniz. Bunu, "affedersiniz ama içimde güçlü bir his var ki..." gibi bir cümle kurarak ve ardından ne yapıyor olabileceklerini düşündüğünüzü söylemeye başlayarak kolayca yapabilirsiniz.

Soğuk Okuma - Psikometri

Psikometri, biriyle ilk kez karşılaşıyor olsanız bile onu psişik olduğunuza ikna edebileceğiniz bir başka parlak yoldur. Birçok TV Medyumu deneklerden birini tutar çünkü bunun daha doğru bir okuma almalarına yardımcı olduğunu iddia ederler. Bir noktaya kadar siz de aynısını yapabilirsiniz. Aşağıdaki teknik herhangi bir pratik yapmadan da işe yarayabilir, ancak ne kadar çok pratik yaparsanız o kadar iyi olursunuz.

Soğuk Okuma veya "Psişik Okuma" yapmak istediğiniz kişiyi seçtikten sonra, onu tarayın, ne giydiğini gözlemleyin ve bu kişinin nasıl biri olabileceğine dair bir imaj oluşturmaya çalışın, sessiz ve içine kapanık görünüyor mu? Alyansı var mı? Anlamışsınızdır.

Bunu yaptıktan sonra, kişiye daha önce Medyum okuması yaptırıp yaptırmadığını sorabilir ve ardından bir Medyum olduğunuzu ve ona bir okuma yapmak istediğinizi açıklayabilirsiniz, eğer kabul ederse, ona kişisel bir eşyasını tutup tutamayacağınızı sorabilirsiniz. Ona ait bir şeyi tuttuğunuz sürece ne olduğu önemli değildir.

Onunla birlikte oturun ve eşyayı tutarken gözlerinizi kapatın. Kısa bir süre için parmaklarınızla hissedin ve aklınıza gelen ilk görüntüyü söyleyin, bu görüntünün ne olduğu önemli değil, ancak deneyinize öne çıkarın. Örneğin aklınıza beyaz bir kapı gelirse, ona beyaz bir kapı gördüğünüzü söyleyin ve bunun onun için bir şey ifade edip etmediğini sorun.

Daha sonra hafızasını tarayarak ailesinin eviyle bağlantılı olabilecek beyaz bir kapı arayacak.

Evet derse, söylediklerine eklemeler yapın, örneğin, ailesinin evinin rengi olduğunu söylerse, bunun hakkında konuşmaya başlayabilirsiniz. Daha genç bir kadınsa, muhtemelen ebeveynleriyle bazı iniş çıkışlar yaşamıştır, o zaman "Evet, çocukluğunuzda ebeveynlerinizle bazı iniş çıkışlar yaşadığınızı hissediyorum" diyebilirsiniz. Genellemeye başlayın, çoğu genç insan ebeveynleriyle iniş çıkışlar yaşar, ancak o bunu uyduracaktır. Denekle aynı yaşta olan birinin muhtemelen neler yaşamış olabileceğini genelleyin. Yaşlı bir kadın için, ebeveynlerinin sağlığı konusunda ne kadar endişeli olduğundan bahsedebilirsiniz.

Tanıdığınız birinin genellemelerini alın ve bunları okumaya uygulayın, eğer birini düşünemiyorsanız, hayatınızdaki genellemeleri okumaya uygulayın.

Genellemeler işe yarar çünkü genellikle olumlu genellemelerdir ve eğer olumlu bir şey söylüyorsanız, özne söylediklerinizi onlara uydurmak için çok çalışacak ve sanki psişikmişsiniz gibi görünmenizi sağlayacaktır.

Eğer karşınızdaki kişi hayır diyorsa ve beyaz bir kapı onlar için bir şey ifade etmiyorsa, endişelenmeyin. Bunun bir şeyin sembolü olduğunu söyleyebilirsiniz. Neredeyse herkesin ulaşamayacağını bildiği ama vazgeçemediği hayalleri vardır, bu nedenle "Ulaşmak istediğiniz ama asla ulaşamayacağınızı düşündüğünüz bir hayaliniz var, bunu

başarabilirsiniz ama bu kapıyı açmanız, anahtarı bulmanız gerekiyor" diyebilirsiniz.

İlk etapta aklınıza herhangi bir imge gelmiyorsa, ki bu pek olası değildir, o zaman bir şeyler uydurup okumaya dahil edebilirsiniz. Birçok anlama gelebilecek bir görüntü kullanmaya çalışın, ağaçlar (parkta oynamak) Kağıt, vb.

Söyleyecek bir şeyiniz kalmazsa, onlara hiçbir şey alamadığınızı ve kanalın soğuduğunu söyleyin ve ardından teşekkür edip ayrılın.

Psikometrinin iyi yanı, her yerde yapılabilmesidir ve eğer denemeye yeni başlıyorsanız, aklınıza kullanabileceğiniz pek çok görüntü gelecektir.

Kendi Beden Dilinizi Geliştirmek

Beden dilinizi geliştirmek şaşırtıcı derecede büyük bir etkiye sahip olabilir, sadece çekiciliğinizi artırmakla kalmaz, aynı zamanda insan becerilerinizi ve genel ruh halinizi de geliştirebilir.

Öncelikle, beden dilinizi değiştirebilmek ve geliştirebilmek için mevcut beden dilinizin farkında olmanız gerekir. Bu nedenle, aşağıdaki ipuçlarını uygulamaya koymadan önce, birkaç gününüzü çeşitli durumlarda kendi beden dilinize bakarak geçirmenizi tavsiye ederim.

Otobüste veya trendeyken nasıl oturuyorsunuz? Patronunuzla konuşurken bir kıza/erkeğe kıyasla nasıl durursunuz? Kollarınızı çok sık kavuşturuyor musunuz? Aynanın önünde durup nasıl durduğunuza bakarak da pratik yapabilirsiniz, bu aptalca gelebilir ama kimse sizi izlemeyeceği için endişelenecek bir şey yok.

Bir başka ipucu da gözlerinizi kapatıp kendinizden emin, açık ve rahat hissetmek için nasıl duracağınızı ve oturacağınızı ya da ne anlatmak istiyorsanız onu gözünüzde canlandırmaktır. Kendinizi o versiyonunuz gibi hareket ederken görün. Sonra da bunu deneyin. Başkalarının beden dilini de gözlemlemek isteyebilirsiniz, örnek aldığınız kişileri gözlemleyin, idolleriniz hangi beden diline sahip? En sevdiğiniz film yıldızları hangi beden dilini kullanıyor? Farklı insanlardan parçalar ve parçalar almaya başlayabilir ve onlardan öğrendiklerinizi kullanmayı deneyebilirsiniz.

Bu ipuçlarından bazıları numara yapıyormuşsunuz gibi görünebilir. Ancak yapana kadar numara yapmak yeni bir şeyler öğrenmenin faydalı bir yoludur. Ve unutmayın, duygular da tersten çalışır. Biraz daha fazla gülümserseniz kendinizi daha mutlu hissedersiniz. Dik otursanız kendinizi daha enerjik ve kontrollü hissedersiniz. Hareketlerinizi yavaşlatırsanız daha sakin hissedersiniz. Duygularınız aslında yeni davranışlarınızı pekiştirecek ve tuhaflık duyguları kaybolmaya başlayacaktır.

Başlangıçta beden dilinizi abartmak kolay olabilir, ancak bu sorun değil çünkü eninde sonunda onu daha incelikli bir şekilde kullanmaya başlayacaksınız. Bu yüzden daha fazla gevezelik etmeden önce, işte kendi beden dilinizi geliştirmenin 18 yolu.

1. Kollarınızı veya bacaklarınızı çapraz yapmayın - Kollarınızı ve bacaklarınızı çapraz yapmak savunmacı ve kapalı olduğunuz izlenimini verebilir, kollarınızın ve bacaklarınızın kapalı olmaması sizi insanlara karşı daha açık ve arkadaş canlısı gösterecektir.

2. Göz Teması Kurun ama Dik Dik Bakmayın - Göz teması kurmak insanların sizin yanınızda daha rahat hissetmelerini sağlamanın iyi bir yoludur, eğer sürekli aşağıya ve konuştuğunuz kişiden uzağa bakıyorsanız, sizi sıktıklarını hissetmeye başlayabilirler ve kalkıp gidebilirler. İyi bir göz teması kurarken, onlara bakmadığınızdan emin olun.

3. Biraz yer kaplamaktan korkmayın - Yer kaplamak kendine güveni göstermenin iyi

bir yolu olabilir, eğer biri kendine güvenmiyorsa mümkün olan en az yeri kaplamaya çalışacaktır, kendinize güveniyor gibi görünmek istiyorsanız bacaklarınızı açarak ve kollarınızı açarak oturun.

4. **Omuzlarınızı gevşetin** - Gergin hissettiğimizde bu durum omuzlarınızda kendini göstermeye başlar ve omuzlarınız yükselip gerginleşebilir, omuzlarınızı biraz sallayarak gevşetin, derin nefes almak da gerginliği azaltmaya yardımcı olabilir.
5. Konuşurken başınızı **sallayın** - Birisi konuşurken arada bir başınızı sallayarak onu dinlediğinizi gösterin, ancak bunu aşırıya kaçmayın.
6. **Gülümseyin ve Gülün** - Biraz neşelenin ve kendinizi çok ciddiye almayın. Eğer şakalaşabilir ve insanlara çok ciddi olmadığınızı gösterebilerseniz, insanlar size ciddi ve sıkıcı biri olarak görüldüğünüzden çok daha çabuk ısınacaktır.
7. **Yüzünüze dokunmayın** - Bu garip görünebilir, ancak insanlar gergin olduklarında (veya belki de yalan söylediklerinde) kendilerini rahatlatmak için yüzlerine dokunurlar, bu daha fazla özgüven göstereceğinden yüzünüze dokunmamaya çalışın.
8. Başınızı **yukarıda tutun** - Yürürken daima önünüze bakın, başları ve gözleri aşağıda olan insanlar güvensiz ve biraz kaybolmuş görünürler.
9. **Ellerinizi daha özgüvenli kullanın** - Konuşurken bir şeylerle kıpırdanmak yerine, anlatmaya çalıştığınız noktaya daha fazla anlam ve güç katmak için el hareketlerini kullanmayı deneyin, bu söylediklerinizden daha emin görünmenizi sağlayacak ve daha samimi görüneceksiniz.
10. **Aynalama** - Biriyle konuşurken, onun beden dili hareketlerini ustaca taklit edin, eğer o boynunu kaşırsa, birkaç dakika sonra siz de kendi boynunuzu kaşırsınız, birini aynalama, birinin size ısınması için gereken süreyi önemli ölçüde azaltabilir, sizin samimi olduğunuzu ve biraz da kendileri gibi olduğunuzu hissedeceklerdir. İyi bir tartışma sırasında yansıtma otomatik olarak gerçekleşir.
- Bu ipuçlarını birkaç gün uyguladıktan sonra insanların size nasıl tepki verdiğinde bir fark görmeye başlayacaksınız. İlk başta bunlardan bazılarını yaparken kendinizi garip/garip hissedebilirsiniz, ancak birkaç gün sonra bunlara adapte olacak ve sizin için ikinci doğa haline gelmeye başlayacaktır.

Hipnoza Giriş

Birçok kişinin düşündüğünün aksine hipnoz, telkin edilebilirliğin arttığı derin bir rahatlama halinden başka bir şey değildir. Herkes farkında olmadan günde 4 ya da 5 kez hafif hipnoza girer. Oturmuş pencereden dışarı bakıp hayal kurarken gözlerimiz kararır ve çok hafif bir hipnotik transa gireriz.

Ünlü bir kişinin bir zamanlar söylediği gibi "tüm hipnoz kendi kendine hipnozdur" ve bu çok doğrudur. Eğer hipnotize edilen kişi sizseniz, o zaman tüm işi yapan sizsinizdir, hipnotist sadece sizi o derin rahatlama durumuna yönlendirir. Hipnoz ve Telkin doğru kullanıldığında çok güçlü olabilir ve yeterince iyi olduğunuzda, alışverişinizi tamamen ücretsiz olarak almak için bile kullanılabilir, ancak bu elbette yasadışı olacaktır.

Önümüzdeki birkaç makale boyunca, hipnozun tam olarak ne olduğunu ve nasıl kullanılabileceğini açıklayacağım, ister inanın ister inanmayın, eğer birisi hipnotize olmak istiyorsa ve bunun mümkün olduğuna inanıyorsa, onu birkaç dakika içinde transa sokmak çok kolay olabilir ve sonra tek yapmanız gereken transı derinleştirmek, test etmek ve sonra telkininizi vermektir. Birinin elini masaya yapıştırabilecek, birini bir kağıt parçasının 5 sterlinlik bir banknot olduğuna inandırabilecek ve hatta birini cep telefonunu ve eşyalarını teslim etmeye ikna edebilecek bazı çok basit hipnotik komutlar ekleyeceğim.

Hipnoz genellikle insanların ağrıların iyileşmesine, sigarayı bırakmalarına ve hatta fobilerini tedavi etmelerine yardımcı olmak için kullanılır. Ancak Hipnotik Telkin, birini sizin için bir şey yapmaya ikna etmek için de kullanılabilir.

Anlık indüksiyonlardan daha yavaş, daha uzun süreli indüksiyonlara kadar insanları derin hipnotik transa sokmanın çeşitli yollarından bahsedeceğim, farklı ve Birini başarılı bir şekilde hipnoz o derin, rahatlatıcı durumuna getirmek için basit teknikler.

Transı Derinleştirmek

Bir transı derinleştirmek muhtemelen birini hipnotize etmenin en önemli aşamalarından biridir. Eğer transı derinleştirmezseniz, onlara vereceğiniz herhangi bir telkinin işe yarama ihtimali çok düşük olacaktır.

Hipnotik telkinleri/teknikleri başka bir makaleye saklayacağım ve bugün esas olarak derinleştiriciler hakkında konuşacağım.

Transı derinleştirmek şaşırtıcı bir şekilde çok kolaydır ve bunun yapılabileceği bir dizi farklı yol vardır. Aşağıdaki her şey hipnotik bir indüksiyondan sonra yapılan bir şeydir ve birisi zaten hafif bir trans halindeyken yapılır.

Sayma

Sayma tekniği muhtemelen en iyi bilinen tekniklerden biridir ve çok da basittir. Basitçe 10'dan 1'e kadar geri sayarsınız ve bunu yaparken bazı hipnotik komutlar verirsiniz. Aşağıda benim yazdığım ve sizin de kullanabileceğiniz bir senaryo var, ancak size uygun hale getirmek için biraz değiştirmek isteyebilirsiniz.

10'dan 1'e doğru geriye doğru sayacağım ve söylediğim her rakamla birlikte kendinizi daha da rahatlamış hissedeceksiniz, daha önce hiç hissetmediğiniz kadar iyi hissedeceksiniz. 10, 9, 8, 7, gevşemenin derinliklerine inmeye başlıyorsunuz, nefesinize odaklanın, ne kadar gevşerseniz nefesinizin o kadar yavaşladığını fark edin, 6,5,4,3 gittikçe daha derine, daha aşağıya, gevşeme durumuna iniyorsunuz, iyi gidiyorsunuz, gevşemiş hissediyorsunuz ve daha önce hiç hissetmediğiniz kadar iyi hissediyorsunuz, 2,1, şimdi derin bir gevşeme durumundasınız, etrafınızda olup biten her şeyin farkında olmanıza rağmen, sadece sesime odaklanmanızı istiyorum, nefesinizin ne kadar yavaş olduğunu fark edin.(bu sırada bazı telkinler vermeye başlayacaksınız)

"Daha derin, aşağı, daha alçak ve rahatlama" kelimelerini birkaç kez kullandığıma dikkat edin, bu kelimeleri tekrarlayarak kullanmak hipnotik transı daha derin bir duruma getirmeye yardımcı olur.

Merdiven

Bu, yukarıdaki sayma adımına çok benziyor, ancak bu sefer deneğinizden 10 basamaklı bir merdiven boşluğunun tepesinde durduklarını hayal etmelerini istiyorsunuz, yine aşağıda yazdıklarım bir rehber olarak kullanılmalıdır.

Şimdi kendinizi bir merdivenin tepesinde dururken hayal etmenizi istiyorum, 10'dan 1'e kadar sayacağım ve 1'e ulaştığımda en altta olacaksınız ve derin, rahatlamış bir durumda, uzun zamandır hissetmediğiniz kadar iyi hissedeceksiniz.

10 - Merdivenlere adım atın ve çok daha derine

inin 9 - Her sayıda daha fazla rahatlayın

8 - Her sayı ile daha derine inmek için kendinize izin vermek

7 - Söylediğim her sayı ve aldığınız her nefes daha fazla gevşemenize yardımcı olur

6 - Daha derin ve daha derin gevşeme

5

4 - Başınızdan ayak parmaklarınıza kadar vücudunuzun her yerinde rahatlamış hissetmek

2 - Vücudunuzun tamamen rahatlamasına izin vermek, daha önce hiç hissetmediğiniz kadar iyi hissetmek

1 - Derin bir rahatlama halinde hissetmek, hiç hissetmediğiniz kadar iyi hissetmek, harika gidiyorsunuz

Gizli Hipnoz - Nasıl Yapılır

Birisi hipnotize edilmek istediğinde ve hipnotize edileceğini bildiğinde geleneksel hipnozu duymuşsunuzdur, ancak ya birisini bilmeden başarılı bir şekilde hipnotize edebilseydiniz? İşte burada Gizli Hipnoz veya "Konuşma Hipnozu" devreye girer. Biriyle sadece konuşarak ve belirli kelimeleri kullanarak hipnotize etmek zor veya neredeyse imkansız görünebilir, ancak nasıl yapıldığını bildiğinizde şaşırtıcı derecede kolaydır ve muhtemelen birçok insanın yapabilmeyi dilediği bir şeydir, ancak gerçek şu ki, hemen hemen herkes biraz pratikle bunu yapabilir.

Hitler konuşmalarında gizli hipnozu çok kullanmıştır, tıpkı birçok politikacının sizi rakipleri yerine kendilerinin tarafına çekmek için yaptığı gibi. Gizli hipnozun işe yaraması için izlenmesi gereken üç önemli adım vardır, gizli hipnoz birini neşelendirmek, stres seviyelerini düşürmek ve hatta hedefleri doğrultusunda çalışmasını sağlamak için kullanılabilir.

Üç adım şunlardır: Uyum Kurmak, Eleştirel Zihni Kapatmak ve onlara ince, hipnotik komutlar vermek.

Uyum Oluşturma

Uyum oluşturmak çok kolaydır, uyum oluşturmak basitçe o kişiyle size güvenmesini sağlayacak bir bağlantı kurmak anlamına gelir. Arkadaşlarınızla ve ailenizle zaten bir yakınlığınız vardır ve tanıdığınız biriyle yakınlık kurmak kolaydır. Birinin vücut dilini yansıtmak, göz teması kurmak ve şakalarına gülmek, biriyle çok hızlı bir şekilde yakınlık kurmanıza yardımcı olur. Yakınlık kurulduktan sonra bir sonraki adıma geçebilirsiniz.

Eleştirel Zihni Kapatın

Eleştirel Zihni kapatmanın en iyi yolu "Hayal Et" ya da "Ya Olsaydı" gibi sözcükler ve aşamalar kullanmaktır. Bu ifadeleri kullanarak Eleştirel Zihni hemen atlayabilir ve doğrudan çok önemli olan hayal gücüne geçebilirsiniz. Eğer birinden bir şey hayal etmesini isterseniz, o kişi bunu hemen kafasında canlandıracaktır. Örneğin, "*Ya siyah bir kedi uçabilseydi?*" Muhtemelen şu anda uçan siyah bir kedi hayal ediyorsunuzdur. Eleştirel Zihni kapatmak, üçüncü ve son önemli adım olan hipnotik komutlar vermeye götürür.

Hipnotik Komutlar Vermek

İlk iki adımı tamamladıktan sonra, birine hipnotik komutlar vermeye ve yapmasını istediğiniz şeyleri yaptırmaya başlayabilirsiniz. Örneğin, birini sakinleştirmek ve stres seviyelerini düşürmek istiyorsanız, aşağıdaki paragraf bunu yapmada işe yarayacaktır.

"Bir sahilde olduğunuzu, kıyıya vuran dalgaları *dinlediğinizi*, arka planda çalan yumuşak, dinlendirici müziği ve üzerinize vuran ılık güneşi *hayal* edin... Peki ya *kendinizi inanılmaz derecede rahatlamış* ve mutlu *hissetseydiniz*, *dünyada hiçbir şey umurunuzda* olmasaydı? Bunu *hayal* edebiliyor musunuz? Eğer bu mümkün olsaydı ne kadar iyi hissedebileceğinizi hayal edin."

Hipnotik komutları italik olarak yazdım, gördüğünüz gibi "hayal et" kelimesini tekrar tekrar söylüyorum ve aynı zamanda müziği duyabilmek ve tenlerinde sıcak güneşi hissetmek gibi diğer duyularıyla da oynuyorum. Tekrarlayıcı olursanız ve birinin duyularıyla oynarsanız, kendilerini gerçekten hayal edebilecekler ve stres seviyeleri neredeyse anında düşecektir.

Unutmayın, hipnozu dönüştürmek için bu üç ama önemli adımı izlediğiniz sürece, bu her zaman herkes üzerinde işe yarayabilir.

Kendi Kendine Hipnoz - Nasıl Yapılır

Kolayca strese giren veya sinirlenen biriyseniz, kendi evinizin rahatlığında kendinizi hipnotize edebilmek size çok yardımcı olacaktır veya belki de etrafınızdaki şeylere daha olumlu bir bakış açısına sahip olmak istiyorsunuz, o zaman yine Kendi Kendine Hipnoz hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olacaktır.

Kendi Kendine Hipnozu yapmak çok kolaydır ve iyi olan şey, boş zamanınız olduğunda veya kendinizi stresli hissettiğinizde ve hepsini kendi evinizin rahatlığından ayrılmadan yapabilirsiniz. İlk birkaç seferde hipnozun o derin rahatlatıcı haline girmenin 30-60 dakika arasında sürdüğünü görebilirsiniz, ancak Kendini Hipnotize etme işlemini ne kadar çok yaparsanız sizin için o kadar hızlı ve kolay hale gelecektir. Aşağıdaki adımlar yalnızca bir rehber olarak kullanılacak ve bu derin rahatlama durumuna ulaşmanıza yardımcı olacaktır, ancak bunlar bir rehber olduğundan, biraz farklı bir şey yapmanın size yardımcı olduğunu görebilirsiniz, bu kişiye bağlıdır.

Adım 1 - Rahatlayabileceğiniz ve bir süre rahatsız edilmeyeceğiniz bir yer bulun, rahat bir yatakta uzanmanız önerilir, ancak bir sandalyede otururken daha rahat olduğunuzu düşünüyorsanız, bu da iyi olacaktır, sadece rahat olduğunuz ve sessiz bir yerde olduğunuz sürece rahatlamanıza yardımcı olur.

Adım 2 - Gün içinde kendinizi en iyi hissettiğiniz ve rahatsız edilme olasılığınızın en düşük olduğu bir saati seçin.

Adım 3 - Sahip olduğunuz zaman miktarını düşünün, Kendi Kendine Hipnoz seansı en azından ilk birkaç kez 30-60 dakika arasında sürmelidir.

Adım 4 - Kendi Kendine Hipnoz Seansının nedenini bildiğinizden emin olun, bu seansla ulaşmak istediğiniz hedeflerin tam olarak farkında olduğunuzdan emin olun, Kendi Kendine Hipnotize etme yeteneklerinizden daha emin olana kadar çok yüksek hedeflemeyin, yavaş başlayın.

Adım 5 - Güzel, derin, rahatlatıcı nefesler almaya başlayın ve kendinizi giderek daha rahatlamış hissedin.

6. Adım - Tüm vücudunuzun gevşediğini düşünün, ayak parmaklarınızdan başlayın, dizlerinize doğru ilerleyin ve başınıza kadar devam edin, gerginliğin vücudunuzdan akmaya başladığını hissedin.

Adım 7 - Bir an için nefesinize odaklanın, her bir nefese odaklanın, her temizleyici nefesin sizi nasıl daha da rahatlattığına odaklanın

Adım 8 - Gittikçe rahatlamaya devam ederken, önünüzde bir merdiven belirlediğini hayal edin, derin, temizleyici ve rahatlatıcı nefesler almaya devam edin, kendinize gittikçe rahatladığınızı söylemeye başlayın.

Adım 9 - Merdivenden yavaş, yumuşak ve kolay adımlarla indiğinizi hayal edin. Her

adımda kendinize giderek daha da rahatlayacağınızı söyleyin.

Adım 10 - On'dan Bir'e doğru geri saymaya başlayın, her sayı ile merdivenin bir sonraki basamağına indiğinizi hayal edin, tüm vücudunuzun şimdi nasıl rahatladığını ve her sayı ve her adımda gevşeme derinleştikçe daha da rahatladığınızı fark edin.

Adım 11 - Şimdi huzurlu ve güzel bir yer hayal edin, kendinizi orada hayal edin ve bunu hissedin, daha da gevşemeye başlarken huzur duygusunun vücudunuzun her kasından ve her hücresinden akmasına izin verin, vücudunuzun daha da derinlerine inin.

Adım 12 - Kendinize yavaş ve yumuşak bir sesle ulaşmak istediğiniz hedefleri söyleyin, kendinize tekrar tekrar söyleyin, bunun gerçek olduğunu hayal edin, gerçekleşmesini istediğiniz hedeflerin zaten gerçekleştiğini hayal edin, ister sigarayı bırakmak ister daha iyi bir insan olmak olsun, sadece kendinize söyleyin ve bunun zaten gerçekleştiğini hayal edin.

25

Adım 13 - Sıfırdan ona kadar sayın, her sayıda çevrenize karşı daha uyanık ve tetikte olacaksınız, 10'a ulaştığınızda kendinizi daha önce hiç hissetmediğiniz kadar rahatlamış ve sakin hissederek uyanacaksınız.

Tebrikler, şimdi ilk Kendi Kendine Hipnoz Seansınızı tamamladınız, başta da söylediğim gibi, bunu ne kadar sık yaparsanız, size o kadar kolay gelecektir.

İçe Dönük VS Dışa Dönük - Nedir Bunlar?

Bir kişinin kişiliğini İçe Dönük ya da Dışa Dönük olarak tanımlayabilmek, okumalarınızın doğruluğunu büyük ölçüde artırmanıza yardımcı olabilir. Bu ikisi birbirinin tamamen zıttıdır, ancak tek bir kişi diğerinden sadece biri değildir, genellikle insanlar ikisi arasında bir karışıma sahiptir, ancak çoğu zaman birine diğerinden daha fazla eğilmezler. Bunu söyledikten sonra devam edeceğiz ve ilk olarak İçe Dönükler hakkında konuşacağım.

İçe Dönükler

Birçok kişi İçedönükleri utangaç, sessiz insanlar olarak tanımlar, ancak İçedönük olmanın utangaçlıkla pek bir ilgisi yoktur, utangaçlık genellikle kaygı, endişe vb. ile birlikte gelir. İnsanların genellikle tüm İçedönükleri utangaç olarak tanımlamasının nedeni, genellikle düşüncelerini toplamak için yalnız zaman geçirmekten hoşlanan sessiz insanlar olmalarıdır, genellikle partiler, kulüpler vb. gibi sosyal durumlardan kaçınırlar çünkü bunun enerjilerini tükettiğini düşünürler. İçedönükler yalnız zaman geçirerek ve kendi arkadaşlıklarının tadını çıkararak yeniden enerji kazanırlar, sürekli sosyal ortamlarda bulunma ihtiyacı hissetmezler. İçine kapanık olmak, bu kategoriye giren insanların sohbet etmediği anlamına gelmez, ancak genellikle sohbet ettiklerinde, sohbet genellikle sosyal küçük konuşmalardan ziyade genel fikirler ve kavramlar hakkındadır.

Dışa dönükler

Dışadönükler, İçedönüklerin tam tersidir, çoğu insan onları arkadaş canlısı ve dışa dönük olarak tanımlar, bu doğru olsa da, bir Dışadönük'ün gerçek anlamı bu değildir. İçedönüklerin aksine, Dışadönükler diğer insanların etrafında bulunarak kendilerine yeniden enerji verirler. Başkalarının arkadaşlığından hoşlanırlar ve yalnız olduklarında oldukça çabuk sıkılma eğilimindedirler ve biriyle konuşmayı tercih ederler. Dışa dönükler en iyi konuşurken düşünürler, içe dönükler ise genellikle konuşmadan önce düşünürler. Dışa dönükler partinin can damarıdır ve sohbet etmekte zorlanmazlar, bu da onları içe dönüklere kıyasla sosyal olarak daha uyumlu gösterir.

Artık bu iki kategorinin de ne anlama geldiğini bildiğinize göre, bir kişi hakkında doğru bir okuma yapmanız daha kolay olacaktır. Genellikle insanlar bu iki kategoriye de girer, neredeyse herkes yalnız başına biraz sessiz zaman geçirmekten hoşlanır, ancak Dışadönükler bu yalnız zamanı sınırlayacak ve dışarıda olmayı tercih edeceklerdir ve yukarıda açıklanmıştır, İçedönükler ise yalnız zaman geçirmeyi çok tercih ederken, sosyalleşmek için ara sıra arkadaşlarıyla bir kulübe gidebilirler.

Dolayısıyla, sürekli dışarı çıkan ve evdeyken sıkılmaktan şikayet eden birini tanıyorsanız, bu kişinin Dışadönük olma ihtimali yüksektir.

Beden Dili İşaretleri ve Ne Anlama Gelebilecekleri



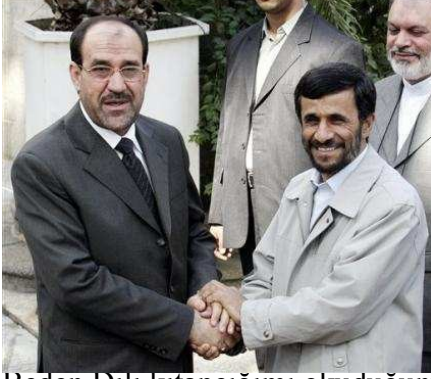
Soldaki resimde gösterildiği gibi bir kişi ellerini ovuşturuyor ve elleriyle oynuyorsa, bu bir konuda endişeli / gergin hissettiği anlamına gelebilir. Genel olarak konuşurken bu beden dili sinyalini göstermiyorlarsa ve siz onlara bir soru sorduğunuzda hemen bu sinyali göstermeye başlıyorsa, sorunuza cevap verme konusunda hassas ve gergin hissettikleri anlamına gelebilir veya size yalan söylüyor olabilirler. Ancak, bir kişinin size yalan söylediği sonucuna varmadan önce o kişinin temel çizgisini bulmak her zaman önemlidir. Kişinin temel çizgisi, normal ve rahat koşullar altında nasıl davranacağıdır.



Soldaki resimde görüldüğü gibi dudak bükme veya dudakları sıkma birkaç anlama gelebilir. Şüpheli, utanç ya da stresi gösterebilir. Eğer birisi kendini stresli hissediyorsa dudaklarını bu şekilde birbirine bastırması muhtemeldir. Bir dahaki sefere havaalanında ya da tren istasyonunda olduğunuzda ve uçak ya da tren rötar yaptığında, dudaklarını büzen biri olup olmadığını görmek için etrafınıza bakın.



Klasik tek taraflı omuz silkme. Konuşurken ya da emin olmadığımız bir konuda bize soru sorulduğunda, "bilmiyorum" demek için omuzlarımızı silkeleriz. Bedenimiz şüpheye düştüğünde bunu otomatik olarak yapar. Eğer birine bir soru sorduysanız ve cevap verirken bir omzunuz yukarı kalkarken diğeri olduğu yerde kalıyorsa, bu söylediklerinden şüphe duydukları anlamına gelebilir ve yalan söylüyor olabilirler. Jestler her zaman kümeler halinde aranmalıdır ve tek taraflı omuz silkme tek başına yeterince kesin değildir.



Soldaki resim iki kişiyi gösteriyor diğlerinden daha önemli olmaya çalışmaktadır. El sıkışırken her ikisi de diğellerini hakimiyet ve güç uygulamak için kullanırlar. Bunu genellikle politikacılarda görürsünüz. Birine üstünlük sağlamak istiyorsanız, yeni tanıştığınız biriyle el sıkışırken bu hareketi denemelisiniz.

Beden Dili kitapçığımı okuduğunuz için teşekkür ederim. Bu şimdiye kadar oluşturduğum ilk kitapçık, bu yüzden mükemmel bir şekilde düzenlenmemişse özür dilerim. Önümüzdeki ay içinde iki kitapçık daha oluşturmayı planlıyorum. İkinci kitapçık NLP veya nöro linguistik programlama ve birisinin size yalan söylediğini ve ne düşünüyor olabileceğini potansiyel olarak anlamak için bunu nasıl kullanabileceğinize odaklanacak. Üçüncü kitapçık ise Mentalizm sihirbazlık numaralarından oluşan bir kitapçık olacak.

Okuduğunuz için
teşekkürler. Saygılarımla
Daniel Smith

Mentlizm Sanatı, Bir Mentalizm Blogu
<http://danielakawmd.wordpress.com/>

