

# Secretul expertilor in comunicare, dezvaluirea de secrete si emotiile

Salut!

Bine ai revenit pe NLP Mania!

Inainte de a continua sa iti explic despre ce secrete mai au expertii in comunicare, vreau sa te rog sa te intorci in timp si sa iti amintesti de o persoana care a incercat sa isi impuna vointa sa prin violenta verbala, prin amenintare, prin frica.

Cum ti se pare acest mod de a comunica? Si-a atins acea persoana scopul? Poate ca era un profesor, poate un sef sau poate unul dintre parintii tai.

Ceea ce au reusit toti acestia sa iti faca a fost sa iti capteze atentia. Dupa ce au reusit sa iti capteze atentia, te-au convins ca e mai bine pentru tine sa faci ceea ce vor ei, nu ceea ce ai vrea tu. Posibil sa fi avut dreptate ei, dar cu siguranta au gresit in momentul in care au folosit aceasta metoda ca sa te convinga.

Inducerea fricii este metoda celor necreativi de a controla o discutie. Atunci cand nu mai ai alte idei, revii la epoca pietrei si ameninti sau lovesti.

Am citit despre un studiu in care 20 de barbati trebuiau sa deschida o cutie cu un capac cu filet. Bineinteles ca acel capac era trucat sa nu se deschida, orice ar face ei. In timpul testului, li s-a dat participantilor cate 5 instrumente diferite, de genul deschizator de conserve, patent, lingura etc. Au fost lasati o ora ca sa deschida acel borcan. La inceput, toti au folosit instrumentele din dotare, fiecare in alta ordine, cu scopul de a deschide capacul borcanului. Dupa cam 45 de minute in care fiecare si-a dat seama ca nu reuseste, au trecut la faza urmatoare: au inceput sa loveasca borcanul, ca doar-doar o sa se lase convins sa se deschida. Asta dovedeste ca atunci cand resursele noastre de oameni inteligenti sunt terminate, nu stam mult pe ganduri si ne intoarcem la ceea ce stiam inainte de civilizatie: forta si intimidarea.

Ti-am zis asta pentru ca vreau sa nu te mai lasi condus de acele persoane care folosesc aceste metode atunci cand au ceva de spus.

Ti-am promis ca iti mai arat inca un mare secret al expertilor.

Comunica despre tine inainte sa comunici despre el

Aceasta este o metoda de captare a atentiei pe care ti-o recomand sa o faci in modul urmator. Va trebui sa iti dai seama ce anume despre tine poate sa fie interesant - dar nu intim. Acel ceva interesant trebuie insa sa fie un pic secret. Iar atunci cand il spui, sa para ca ai desconspirat un secret de stat. Ca si cum nimeni nu ar fi spus acel lucru pe care tu tocmai l-ai spus.

Uite cum faceam eu.

Mergeam la unele cursuri in perioada in care tocmai incepusem sa predau si aveam emotii, imi era teama ca o sa gresesc sau o sa ma balbai. O alta teama a mea era ca poate nu stiu sa raspund la toate intrebarile pe care cursantii o sa mi le puna.

Ti-a placut ce ai citit in paragraful de mai sus? Am aplicat exact metoda de a dezvalui despre mine un mic secret interesant, dar nu intim. Ceva ce m-a pus intr-o usoara stare de inferioritate, dar mi-a adus un alt avantaj, in schimb. Tu acum ma vezi mai uman si mai aproape de tine.

Se mai spune ca daca vrei ca o persoana sa iti dezvalui un secret, incepe tu cu secretele tale si apoi o sa ti le spuna si el pe ale lui/ei.

Cum sa creezi emotie in timp ce comunici

Nu ai nevoie de bagheta magica pentru asta. E suficient un pic de exercitiu si de un pic de atentie. Fii atent la oamenii din jur cand au anumite emotii. De exemplu, uita-te cand cineva este relaxat si calm.

O sa vezi ca:

- Respiratia sa e mai lenta si mai profunda decat inainte
- O sa vezi ca fata i se transforma si devine mai luminoasa
- Corpul isi schimba pozitia si acum are umerii mai lasati si mainile mai libere si mai grele
- O sa vezi ca barbia ii este cazuta si poate are buzele usor intredeschise.

Acum exerseaza sa aduci pe cineva in aceasta stare. Pune-i intrebari, propune-i sa isi imagineze cum ar fi sa mergeti la munte si sa va relaxati in mijlocul naturii, pana cand simtiti amandoi relaxarea respectiva. Da-i detalii despre cum ar trebui sa se simta. Pana cand se transpune cu mintea exact acolo si cu emotiile la fel. Se spune ca **unde se duce mintea ta, acolo merg si emotiile.**

Daca vrei sa generezi, sa zicem, o stare de entuziasm, folosesti acelasi principiu, dar vorbești de cum ati facut galerie la o partida de fotbal sau orice altceva unde ati simtit emotia respectiva.

Retine, nu e importanta emotia creata, ci e important sa creezi oricare emotie. Pana si teama e mai buna decat lipsa oricarei emotii. Comunicarea eficienta se bazeaza pe emotie.

Ceea ce trebuie sa faci este sa iti gasesti o stare si sa devii expert in crearea acelei stari in oameni. Poti crea, de exemplu, starea de :

- Incredere
- Entuziasm
- Bucurie
- Calm
- Unitate (comuniune)
- Teama
- Curaj
- Etc., etc.

Toate aceste stari le poti crea in fiecare dintre cei cu care comunicii. Trebuie sa urmezi pasii de mai jos:

1. Identifica starea pe care doresti sa o folosesti cat mai des
2. Identifica la 5 persoane diferite cum anume se manifesta aceasta stare si tot ceea ce tine de ea ( pozitia corpului, respiratie, miscarile membrelor, mimica fetei, durata starii, ritmul vorbirii, volumul vocii)
3. In timp ce acele persoane au aceasta stare in mod natural, tu incearca sa spui sau sa faci ceva ca sa isi modifice ceva ce tine de aceasta stare la ei - schimba subiectul, fa un gest brusca, striga-i pe nume si vezi cum si ce se modifica dintre: pozitia corpului, respiratie, miscarile membrelor, mimica fetei, durata starii, ritmul vorbirii, volumul vocii.
4. Cand observi aceste schimbari la cateva persoane, poti sa mergi acum la o persoana care nu are acea stare si sa te asezi tu in pozitia corpului, respiratia, miscarile membrelor, mimica fetei, durata starii, ritmul vorbirii, volumul vocii - care sa induca acea stare. Si stii deja ca omul incearca inconștient sa imite pe cel din fata lui. Vei vedea ca va incerca sa stea ca si tine, sa respire ca si tine, sa vorbeasca ca si tine...

In acest mod, vei induce celuilalt o stare emotionala ca sa amplifici efectele comunicarii. Daca ai reusit sa faci aceasta, o sa vezi ca schimbarile pe care tu le doresti apar mult mai rapid. Primul pas e cel mai dificil, sa te decizi sa "scanezi" oamenii ca sa le observi la vointa caracteristicile lor personale la fiecare stare in parte.

Alege o singura stare si devino expert in inducerea ei.

Apoi alege un mic secret despre tine si spune-l ca si cum ai dezvalui un secret de stat.

Apoi vei fi uimit sa constati ca ai atentia oricui la dispozitia ta. Poate fi a unei singure persoane sau pot fi 1000 de oameni. Vor reactiona la fel la aceste tehnici.

Daca viitoare, o sa iti explic cum se produce acceptarea unui subiect de catre o persoana si care sunt cele patru forme de "scanare" a unui mesaj, de care trebuie sa tii seama si sa le folosesti atunci cand explici ceva si vrei sa te faci inteles.

Pe curand,

Marius.

PS: In curand, o sa iti explic cum se construiesc povestirile prin care sa transferi o anumita intentie si care sa contina atat modul de captare a atentiei, cat si amplificarea unei emotii.

Iti recomand si:

[Secretul expertilor in comunicare este la un pas de tine!](#)

[Afla care este stilul de manipulare la care cedezi cel mai usor!](#)

[Cum poti sa iti controlezi emotiile si stresul in numai 10 minute!](#)