

ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG

MẠNH TUẤN (BIÊN SOẠN)



điều khiển trí tuệ để thành công



- * 6 bước để có siêu quyền năng trí tuệ
- * 5 bước nhiệm màu tới thành công
- * Bí quyết bán... Bất cứ thứ gì
- * Phương pháp điều khiển phụ nữ bằng cụm từ thôi miên
- * 70 bí mật tăng sức mạnh trí tuệ...



Nhà xuất bản Lao động Xã hội

ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG

MẠNH TUẤN
(Biên soạn)

ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG

downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

THƯ VIỆN KHOA HỌC KỸ THUẬT
BƯU ĐIỆN
SỐ: **Vb** 822
PHỤ BẢN:

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

LỜI GIỚI THIỆU

Con người đã khám phá không trung, đặt chân lên mặt trăng, phóng vệ tinh đi khám phá các hành tinh xa xôi. Nhờ các kính viễn vọng hiện đại cùng các siêu máy tính, giới thiên văn đã tính toán được kích thước vũ trụ, lập bản đồ các giải ngân hà. Trong khi đó, các nhà khoa học gen đã tính toán được cấu trúc của ADN và đang giải mã các đoạn gen để ngày nào đó có thể chữa được những bệnh nan y hiện nay. Có thể nói khoa học công nghệ đã có những bước tiến vượt bậc hàng ngày hàng giờ, đưa con người ngày càng tiếp cận những điều mới mẻ, kỳ diệu của thế giới vật chất.

Thế nhưng, còn một thế giới huyền diệu, quyền năng siêu mạnh mẽ nằm ngay trong mỗi chúng ta từ thưở xuất hiện loài người thì dường như quá xa vời, lạ lẫm đối với nhiều người. Đó chính là bộ não với những quyền năng vĩ đại, hiển nhiên. Khoa học của loài người cho tới nay mới mon men bên ngoài những sức mạnh to lớn của trí tuệ loài người với đại diện là bộ não trong khi có vô số những sự kiện, hiện tượng chứng

minh sự vĩ đại hiển nhiên này.

Tuy nhiên, không phải vì chưa được khoa học khám phá, chúng mình mà chúng ta phải đứng nhìn vô vọng trước kho tàng vô cùng, vô tận này. Các tri thức, kinh nghiệm cổ xưa lẫn hiện đại ở khắp các nền văn minh đã mang lại cho mọi người rất nhiều phương pháp phong phú để khai thác một phần tiềm năng của 90% của số tế bào não còn đang ngủ kỹ – như khoa học đã chứng minh.

Những kiến thức nhỏ nhoi được trình bày trong cuốn sách này sẽ giúp bạn đạt được một số khả năng, vốn được coi là kỳ diệu, một cách dễ dàng. Đó là bạn sẽ khám phá các quy luật, học cách điều khiển các tiềm năng, bắt nó mang lại cho bạn nhiều may mắn, khám phá ra sự dối trá của người khác, quyến rũ người mình yêu, thôi miên, sở hữu siêu quyền năng trí tuệ, giành chiến thắng, thuyết phục cả người khó tính nhất, bán được bất cứ hàng hóa gì....Cho dù bạn là ai, già hay trẻ, làm ngành nghề gì thì cũng tìm được sự thiết thực, bổ ích, và kỳ diệu từ cuốn sách này.

Hi vọng cuốn sách này sẽ giúp bạn khai thác được phần nào khả năng vô hạn của trí tuệ vẫn còn ẩn dấu, đang chờ bạn “chạm cây đũa thần” vào, để giúp bạn thành công và đạt được tất cả những gì bạn hằng khao khát bấy lâu. Hãy thực hiện và bạn sẽ tin.

PHẦN 1

6 BƯỚC ĐỂ CÓ SIÊU QUYỀN NĂNG TRÍ TUỆ



Đã bao giờ bạn từng nghe nói "tre già khó uốn" hay "không thể dạy một con chó già những kiểu cách mới" chưa? Điều này có thể đúng với chó chứ không phải CON NGƯỜI. Những nghiên cứu hiện nay đã chứng minh rằng trí não bạn có thể tiếp tục phát triển về mặt vật chất - thậm chí dù tuổi đã rất cao.

Bạn có thể cũng nghĩ rằng mình không thể phát

triển những tế bào (nơ - ron) nào mới một khi đã ở tuổi trưởng thành. Dù nó có đúng hay không thì cũng chẳng thành vấn đề.

Tại sao? Bởi vì bạn có hàng tỉ tỉ nơ - ron thần kinh. Thực tế, nếu những tế bào não được nối lại với nhau thì sẽ đạt độ dài tương đương quãng đường đi tới mặt trăng và quay về trái đất.

Bí mật để có một bộ não sắc sảo, năng nổ không nằm ở SỐ LƯỢNG những nơ - ron mà là tính đa dạng của những kết nối giữa những nơ - ron này. Những nhà nghiên cứu như bác sĩ Marion Diamond, người đã phân tích não thiên tài Albert Einstein, phát hiện rằng nó khác biệt chỉ ở một điểm: Einstein có nhiều kết nối giữa các thần kinh hơn so với người khác.

Và đây là cái thực sự thú vị: những kết nối nơ - ron đó không phải là được thừa kế, di truyền. Không ai sinh ra mà có bộ não như vậy. Nó được tạo ra.

Những bí mật cơ bản của siêu quyền năng trí tuệ

Bộ não bạn cũng tuân theo những quy luật tương tự như cơ bắp - sử dụng hay là tiêu biến.

Những kết nối thần kinh không được sử dụng thường teo lại và chết đi. Nhưng nếu bạn tham gia những thời kỳ luyện tập trí não với cường độ cao thường xuyên thì những kết nối này sẽ được phát triển và mạnh mẽ.

Và nếu bạn làm cho bộ não "quá tải" với dạng thông tin cảm giác thích hợp thì nó sẽ bị buộc phải tái cấu trúc bản thân và phát triển (những quá tải thần kinh tương đương với các kỹ thuật quá tải cơ bắp được các vận động viên thể hình sử dụng để tạo ra những cơ bắp mạnh mẽ, khỏe khoắn).

Dạng quá tải thần kinh thích hợp sẽ dẫn tới phát triển bộ não lượng tử. Nó sẽ mở rộng quyền năng trí tuệ của bạn vào trong những chiều tư tưởng và trải nghiệm hoàn toàn mới, thực sự là tình trạng tồn tại siêu đẳng.



Những lợi ích của "Quá tải thần kinh có lựa chọn"

- Phát triển bộ não bạn theo cách này có những hiệu ứng phụ thật khó tin.
- Thậm chí nếu sau này có mắc phải bệnh Alzheimer thì bạn cũng sẽ rất ít có khả năng gặp phải những rắc rối về tư duy.
- Bạn sẽ có thể tăng cường khả năng trải nghiệm những kinh nghiệm tư duy tổng thể phi thường.
- Bạn sẽ trở nên thực sự thông minh và có khả năng tư duy sâu sắc và linh hoạt.

Tuy nhiên, vẫn có điều bạn cần biết: dạng quá tải gây ra bởi stress thật ra sẽ giết chết các tế bào não và khiến bộ não bạn teo lại.

6 bước để có siêu quyền năng trí tuệ

Nếu bạn muốn tối ưu khả năng tư duy của mình thì đây là 6 bước cơ bản để thực hiện:

Bước 1: Trao cho bộ não những chất dinh dưỡng mà nó cần. Bộ não là một cơ quan vật chất. Những gì mà bạn dùng để nuôi dưỡng cơ thể thì cũng được dùng để nuôi dưỡng bộ não. Bạn không thể trông đợi tối ưu chức năng thần kinh trong khi chỉ dùng toàn thức ăn nhanh (fast food)!

Đừng quên nguồn cung cấp nước sạch. Khi khát, cơ thể bạn thực ra đã bị khử nước một phần. Các nghiên cứu đã chứng minh rằng IQ của bạn sẽ giảm từ 20 đến 50% do cơ thể bị khử nước (đối với trẻ con, điều này tương đương với 1 ly nước). Trong khi đó, cà phê và trà không mang lại tác dụng gì.

Bước 2: Dùng một số chất bổ sung tự nhiên. Ngày nay, nguồn thức ăn bị suy yếu do đất đai bị mất chất và ô nhiễm hóa chất nặng. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy tâm trí mình rõ ràng và sắc nét hơn trông thấy khi dùng những chất bổ sung cho não có nguồn gốc tự nhiên.

Bước 3: Tập thể dục. Bộ não của bạn cần có nguồn cung cấp đầy đủ oxy để có thể hoạt động tốt nhất. Thậm chí chỉ cần một buổi đi bộ ngắn cũng đã nuôi dưỡng bộ não, nhưng tập thể dục thường xuyên sẽ mang lại hiệu quả cao hơn. Hãy tập thể dục vừa phải

để làm cho mạch máu đập nhanh hơn một chút - nó rất tốt cho sức khỏe bộ não, và bạn sẽ yêu thích cảm giác khỏe mạnh. (Nếu nghi ngờ về sức khỏe bản thân, hãy thường xuyên gặp bác sĩ để kiểm tra).

Bước 4: Thực hiện các bước để quản lý stress. Một chút stress cũng tốt do nó tăng cường hệ thống miễn dịch. Nhưng các mức độ stress trong thế giới ngày nay rõ ràng là nằm ngoài tầm kiểm soát. Cả stress nhất thời lẫn kinh niên đều thực sự giết chết các tế bào não. Quản lý stress là việc hệ trọng nếu bạn muốn tối ưu chức năng tâm thần.

Có một lý do mà ngày càng có nhiều người quyền năng trí tuệ cao chọn yoga, thái cực quyền và thiền để tập luyện. Trước hết, nó sẽ giúp họ tránh khỏi stress, giảm đột quỵ và đau tim. Thứ hai, họ trở nên năng động, hiệu quả hơn về mặt trí tuệ, tinh thần.

Bước 5: Thường xuyên tập các bài tập trí tuệ. Giống như bạn muốn tập thể dục đôi chút mỗi ngày - bạn muốn làm điều tương tự cho bộ não. Ở đây, bạn cần kích thích các nơ - ron thần kinh bằng những thông tin cảm giác mới. Đây là những dữ liệu cơ bản để nó xử lý. Do đó, nếu bạn nhập những thông tin cảm giác mới mà bộ não không trông đợi thì nó sẽ buộc phải phát triển.

Ngược lại, nếu bạn chỉ cung cấp cho bộ não những

thông tin chẳng có gì thách thức thì nó sẽ co rút về mặt vật chất, nghĩa là teo lại. Hai trong số những bài tập tâm trí tuyệt vời nhất là học ngoại ngữ và học chơi nhạc cụ.

Bước 6: Thường xuyên tham gia những chương trình huấn luyện sóng não. Các chương trình huấn luyện sóng não chuyên nghiệp thực sự sẽ dạy cho bộ não của bạn tái tạo những trạng thái rất tích cực như: giảm stress tức thời, nhập định sâu, duy trì động lực, học tập nhanh chóng, tăng cường trí nhớ, trí não sáng suốt. Các chương trình huấn luyện này dạy bộ não bạn những kỹ năng đặc biệt mà các thiền sư mất không biết bao nhiêu năm mới phát triển được. Nó diễn ra cực kỳ nhanh chóng và dễ dàng.

Các kịch bản huấn luyện sóng não đã cho thấy những tác động đặc biệt như: kích thích giải phóng các hoóc môn kéo dài tuổi thọ (HGH), giảm đau đầu và phục hồi sức khỏe nhanh chóng sau khi mắc bệnh.

Huấn luyện sóng não cũng mở ra cánh cửa để thâm nhập những trạng thái tinh thần phi thường như tư duy não tổng thể, thấu hiểu tự phát, sáng tạo xuất thần và thậm chí cả những kinh nghiệm siêu linh, dị thường như ESP (tri giác ngoại cảm), OBE (kinh nghiệm ngoài cơ thể/xuất hồn), và mơ tiên tri.

PHẦN 2

5 BƯỚC MÀU NHIỆM TỚI THÀNH CÔNG



Những bước đi mạnh mẽ sau đây cấu trúc tư duy của bạn để đảm bảo những hành động của bạn đều dẫn bạn tới thành công.

Bước1: Chịu trách nhiệm về cuộc sống của mình

Quan tâm tới những gì người khác nghĩ về bạn sẽ khiến họ - chứ không phải bạn - là người chịu trách nhiệm về cuộc sống của bạn. "Mọi người sẽ nghĩ về mình ra sao nhỉ?" là một câu rất phổ biến. Phần lớn chúng ta được dạy dỗ phải quan tâm tới người khác. Nhưng, nếu bỏ công sức để nhận rõ, chúng ta sẽ thấy mình đang dính vào một công việc quá sức, hoặc đang sống trong một mối quan hệ khiến chúng ta không hạnh phúc hoặc nghèo khó.

Triệu chứng "cố gắng làm vừa lòng người khác mọi lúc, mọi nơi" bắt đầu từ thời kỳ thơ ấu. Nó xuất phát từ khát vọng được mọi người yêu thích và ngưỡng mộ. Hãy cùng xem xét một kịch bản khá thông dụng sau: 3 cậu bé 5 tuổi: Fred, Joe và Matthew chơi rất thân với nhau. Chúng cố gắng để được ngồi gần nhau trong lớp và chơi chung với nhau giờ giải lao. Ngày nọ, Fred đến trường với một bộ sưu tập card hình pokemon và chia ra cho 2 bạn thân xem. Joe ghen tị với bộ sưu tập của Fred và một trận ẩu đả đã xảy ra khi Fred từ chối không cho Joe một tấm card rất đẹp.

Có nhiều kịch bản kết quả, tất cả đều dính líu tới tương lai của Fred. Một giáo viên có thể xuất hiện để hòa giải và làm cho Fred cảm thấy có lỗi khi không chịu chia sẻ tấm card đẹp để đó. Joe có thể không thêm

nói chuyện với Jack, thậm chí còn chấm dứt tình bạn, trừ khi Fred đi. Matthew sẽ ủng hộ cả Fred và Joe, hoặc trở thành "nhà kiến tạo hòa bình" hoặc buộc 2 người phải nói chuyện với nhau để giải quyết vấn đề.

Nguy hiểm lớn nhất với Fred là nếu giải pháp hòa giải đòi hỏi cậu phải đem cho các tấm card của mình trong khi Fred hoàn toàn không muốn vậy. Nói cách khác; lý do duy nhất mà Fred chịu nhượng bộ, chịu rời bỏ tấm card là bởi cậu cực kỳ mong muốn mọi người yêu thích mình và việc bạn bè nghĩ sao về cậu là điều cực kỳ quan trọng. Nếu chúng là những người bạn thực sự, tất nhiên, Joe sẽ hiểu cách nhìn của Fred và Matthew sẽ không chỉ trích. Fred có thể thậm chí sẵn sàng cho Joe một tấm card, dù không giá trị lắm trong bộ sưu tập.

Trải qua nhiều năm, không biết bao xô xát nho nhỏ đã xảy ra cho tới khi chúng ta trưởng thành. Phần lớn chúng ta đã tạo thành thói quen đặt những gì mọi người nghĩ lên trước những nhu cầu và khao khát bản thân.

Những lý do thích đáng

Trước khi cắt cỏ, trang trí nhà, khởi sự kinh doanh, đi du lịch, bạn luôn luôn hỏi bản thân "Liệu việc tôi đang làm có vì những lý do đúng đắn?" Phải, vờn thì phải được cắt tỉa. Nhưng bạn sẽ không làm khi đang làm dở chương trình nghiên cứu thị trường quan trọng

hoặc nếu bạn không cất cổ ngày hôm nay, bạn lo hàng xóm sẽ nghĩ rằng bạn lười nhác. Đúng, nhà cần được trang trí lại, nhưng sẽ là không nếu bạn đang bị stress cao độ do đang tham gia chương trình quảng cáo bận rộn, nhưng nó sẽ xảy ra nếu đồng nghiệp của bạn nhất quyết bảo bạn phải làm ngay.

"Những người khác" giết chết sự sáng tạo, năng lượng và động lực của bạn trong khi bạn đang rất cần nó để đạt những mục tiêu và ước mơ của đời mình. Nó ngăn cản bạn tới những nơi bạn muốn thăm và hưởng thụ những loại hình giải trí mà bạn thích. Do đó, hãy đảm bảo bạn không thường xuyên bị thúc đẩy phải làm những thứ chỉ bởi vì lo lắng xem người khác nghĩ sao về mình. Hãy tự tin vào bản thân.

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

Bước 2: Phán đấu để khác biệt

Gần như tất cả mọi người bạn biết sẽ nỗ lực để được bình thường - bởi vì sẽ được xã hội chấp nhận. Nhưng người bình thường sẽ chẳng tạo được ra gì đặc biệt và chỉ đạt được những gì trần tục. Sử dụng một nhân vật hư cấu có tên Norman ở đây để làm ví dụ về những trông đợi cuộc sống bình thường và những kết quả trung bình:

"Tôi sống trong một ngôi nhà vừa phải (dịch ra là: tất cả những ngôi nhà và khu vườn dọc phố đều trông

giống hệt nhau, trừ việc những ngôi nhà cũ cây cối có khác so với nhà mới). Tôi sở hữu một chiếc xe bình thường (chỉ khác biệt đôi chút so với những chiếc xe chạy trên phố)".

Những mục tiêu và tham vọng khác của Norman: "Tôi tiết kiệm cả năm trời để đưa vợ con đi nghỉ ở một nơi nào đó vừa đẹp vừa an toàn. Chúng tôi thường đặt dịch vụ du lịch trọn gói, do đó tất cả mọi thứ đều được chăm sóc kỹ lưỡng và chúng tôi biết chính xác mình sẽ gặp những gì. Thậm chí những trò giải trí cũng đã được lên kế hoạch trước".

"Công việc của tôi thật buồn tẻ, nhưng nó giúp tôi trả các hóa đơn và tiền trợ cấp cũng khá. Nó sẽ chẳng bao giờ làm tôi giàu có nhưng tôi không thích giàu có (nhưng anh ta sẽ không bỏ qua việc trúng độc đắc). Bất cứ ai giàu có đều dối trá và lừa đảo để đạt mục đích dẫn đầu. Tôi muốn ngủ vào buổi tối với một lương tâm trong sạch. Tôi có thể không có nhiều tiền nhưng ít nhất đây là một công việc vất vả mà tử tế".

"Tôi không có nhiều điểm chung với hàng xóm, tôi thực sự không thích họ. Nhưng, để giữ không khí thân thiện, tôi cắt cỏ mỗi tuần và giữ cho khu vườn được gọn gàng, đôi lúc giúp đỡ họ. Tôi thích được họ nghĩ là một gã tử tế".

"Cứ hai tuần 1 lần, chúng tôi tới thăm những người

bạn thân nhất, Alice và Paul, và họ lại đến thăm nhà chúng tôi vào tuần ngay sau đó. Giống như chúng tôi, họ cũng có một gia đình điển hình bình thường. Gần như tối nào sau khi đi làm về tôi cũng tắm, thay đồ. Sau bữa tối, tôi co 2 chân lên ghế, xem ti vi cho tới giờ đi ngủ. Mỗi chủ nhật, chúng tôi đều ăn thịt nướng vào bữa tối. Tôi có hạnh phúc không? Không phải cuộc sống là phải vậy sao?".

Đây chính là cách mà Norman suy nghĩ và sống cuộc đời của anh ta và nó cũng là cách nhiều người sống cuộc sống của họ. Gia đình Norman trải qua mỗi ngày; Cần nhàn về công việc đáng ghét; Chán ngấy với ông chủ và đồng nghiệp, nhưng đó chính là tất cả những gì họ làm. Ngày nào cũng vẫn những lời phàn nàn này - nhưng họ chẳng làm gì để thay đổi hiện trạng, chỉ bởi vì họ là nô lệ của việc sống "bình thường" (và "những người khác sẽ nghĩ về tôi ra sao nếu tôi làm điều bất thường?").

Sống trong đường cao tốc của những người ưu tú

Hãy so sánh những mục tiêu và tham vọng của Norman với một nhân vật tưởng tượng khác có tên là David. Anh ta thuộc một nhóm nhỏ những người tiến về phía trước và sống một cuộc đời có nhiều đặc ân.

"Triết lý về cuộc đời của tôi rất đơn giản. Cuộc sống ngắn ngủi tới mức không được phép làm điều nhỏ bé."

“Tôi không quan tâm người khác nghĩ gì về mình. Nếu tất cả những hàng xóm muốn phá hàng rào, xây tường gạch và đổ bê tông đường vào gara thì đó là lựa chọn của họ. Nhưng tôi sẽ không làm như vậy chỉ để làm vừa lòng họ. Tôi thích cây cối và đường đậu xe lát sỏi. Tôi đã làm tất cả những gì có thể để làm ngôi nhà của chúng tôi mang tính cá nhân.

Bình thường, tôi gọi điện cho Sarah từ văn phòng và hỏi xem cô ấy có quên nấu bữa tối không và tại sao lại không đi ăn tiệm? Chúng tôi đã thử tất cả các nhà hàng trong bán kính 20 km.

Cả hai vợ chồng tôi đều thích ngày nghỉ, tôi luôn đưa gia đình đi chơi tối đa thời gian có thể. Chúng tôi dành phần lớn ngày cuối tuần để khám phá những địa điểm mới và thử những hoạt động khác nhau.

Tôi yêu công việc của mình. Vị trí giám đốc quả là rất thách thức. Tôi gặp gỡ và làm việc với nhiều người có cá tính, đặc điểm khác nhau. Thỉnh thoảng, một người cấp dưới muốn giành vị trí của tôi. Tôi không thấy đây là việc đáng sợ, tôi thích thách thức. Tôi thích làm việc với những người thông minh để mở rộng tiềm năng bản thân.

Tôi đã làm việc chăm chỉ và được trả lương cao. Liệu tôi có cảm thấy tội lỗi? Không, tôi trông đợi được trả lương xứng đáng với công sức bỏ ra, tôi sẽ không

chịu bất cứ cách nào khác. Chúng tôi sống trong một ngôi nhà rộng trong khu vực dành riêng và đây là phần thưởng của việc tôi đã nỗ lực trong công việc. Tôi không tự động về nhà vào cuối ngày làm việc. Đôi lúc, tôi ở lại văn phòng cho tới tận 6 giờ sáng hôm sau, chỉ để chuẩn bị cho cuộc họp của nhóm.

Tôi muốn giàu có và tôi đã lên kế hoạch và hành động hướng tới mục tiêu. Tôi nhìn về tương lai. Tôi không biết điều gì sẽ bất chợt xảy ra và tôi cũng không quan tâm bởi dù bất kì điều gì xảy ra thì tôi cũng sẽ xử lý được tình huống. Tôi biết tôi có thể giải quyết các vấn đề - sức mạnh của tôi nằm ở bên trong, nó không đến từ phía ngoài. Tôi không thể quá quan tâm xem người khác có chấp nhận tôi hay không bởi tôi biết tôi “OK” đã là tất cả những gì quan trọng”.

Hai triết lý đối ngược

Sự nô lệ của Norman cho việc hành động bình thường (là nô lệ cho những gì người ta suy nghĩ), tạo ra nghèo khó và bất hạnh. Trong khi đó sự cố gắng để khác biệt của David (và từ chối trở thành nô lệ cho những gì người ta trông đợi ở anh ta) đã tạo ra giàu có và hạnh phúc.

Nếu bạn đang cố gắng chất vấn liệu thái độ của David có phải là một kiểu của sự ích kỷ thì hãy hỏi bản thân câu này: "Bạn thích ai trở thành bạn của mình?"

Norman, người và bất hạnh hay David, người thú vị và hạnh phúc?" Quá dễ có phải không.

Bước 3: Nhìn vào tương lai

Nếu bạn xoáy sâu vào những lỗi lầm trong quá khứ, sự sáng tạo của bạn có thể sụp đổ và bạn sẽ không thể nào tiến về phía trước. Mất mát là điều tốt nếu bạn thông dịch nó ra một cách thích hợp.

Giáo dục là tặng thưởng lớn nhất

Đừng coi sai lầm là sai lầm. Nó sẽ không còn là sai lầm và mất đi sức mạnh vốn kìm giữ bạn bấy lâu nếu bạn có thể học cách vui vẻ rằng bạn không thất bại mà chỉ là mới học được những bài học quý báu về cuộc đời. Thái độ này sẽ giúp bạn tạo ra những thành công trong tương lai.

Mất việc phải không? Bạn có khả năng sẽ không thích hợp với nó, vậy hãy dành thời gian rảnh rỗi để quyết định xem mình thực sự muốn làm gì. Tạo dựng một doanh nghiệp và rồi phá sản? Hãy tìm nguyên nhân rồi hành động. Hãy thử những cách khác nhau để bán nó đi hoặc loại bỏ sản phẩm cũ để bán sản phẩm khác.

Người được hưởng ân sủng cuộc sống là người không nản lòng trước thất bại. Người được hưởng hạnh phúc là người vui vẻ trước sai lầm. Thành công hay thất bại - chỉ là một trạng thái của tâm trí.

Bước 4: Không bao giờ là quá muộn

Thật buồn là câu chuyện sau đây rất phổ biến: Bill đã dành nhiều năm học hành để trở thành kỹ sư, mặc dù anh ta không thực sự thích nghề này. Nhưng anh nghĩ rằng đáng để hi sinh bởi đây là nghề được trả lương cao.

Sau khi tốt nghiệp đại học, Bill bắt đầu làm việc cho một công ty kỹ thuật. Năm sau đó, anh tiếp tục làm việc ở công ty đó và vẫn ghét nó. Lý do về gánh nặng thể chất và gia đình khiến anh khó có thể rời bỏ công việc để làm chỗ trả lương thấp hơn.

Sau 20 năm, anh vẫn sợ sửa sai lầm từ bao năm trước. Giờ anh quá sợ hãi nên không dám nghĩ tới việc đổi việc làm, chỉ bởi vì anh thấy đã quá muộn. Anh không muốn cạnh tranh với những kỹ sư trẻ hơn.

Nếu bạn có một mục tiêu và thấy mình đang nói "quá muộn rồi" thì cách duy nhất chinh phục nỗi sợ hãi là bỏ mặc nó và tiến lên để làm chính cái việc mà bạn sợ hãi. CHẴNG BAO GIỜ là quá muộn nếu bạn có lòng can đảm và nhiệt huyết để theo đuổi giấc mơ của mình.

Bước 5: Đừng có nài xin sự an toàn

Từ bao năm trước, chúng ta đã chấp nhận rằng cuộc sống đầy rẫy những khó khăn. Tổ tiên chúng ta

đã phải vật lộn với những dã thú lớn trong nỗ lực tốt cùng để sinh tồn. Mọi việc rất đơn giản: thành công hay chết đói, sống hoặc chết.

Khi nền văn minh phát minh ra lửa và rồi sau đó là điện, gas để giữ ấm, đưa thực phẩm tới chợ và xây nhà bằng đá, mọi người trở nên kém sẵn sàng đương đầu với những sự kiện bất ngờ vốn đe dọa làm đảo lộn cuộc sống thoải mái dễ chịu của họ. Do đó, bảo hiểm đã được phát minh ra.

Bảo hiểm là giảm bớt tác động của những điều bất ngờ. Trên lý thuyết, đây là một ý tưởng tốt. Nhưng nó đã biến xã hội chúng ta thành những người tìm kiếm an toàn. Nó đã làm yếu sức mạnh của chúng ta khi mọi cá nhân biết rằng chúng ta có thể vượt qua mọi khó khăn hoặc tình huống bất lợi theo cách của mình.

Phạm vi ngột ngạt của sự nô lệ này rất lớn. Càng an toàn, chúng ta càng mất đi tự do tinh thần mà bản thân có thể hưởng thụ cũng như chúng ta càng mất đi cơ hội để thành công và sung túc.

Dám chấp nhận cơ hội

Những chỗ duy nhất an toàn là nhà tù và bệnh viện tâm thần. Những bệnh nhân và tù nhân được che chở bằng trần nhà ở phía trên, thức ăn và sự ấm áp. Họ không phải chịu trách nhiệm gì. Vậy cái giá của sự an toàn đó là gì? Mất tự do.

Thật không may, quá dễ để đọc trơn tru một danh sách những điều tồi tệ có thể xảy ra cho chúng ta. Đối với đa phần mọi người, sẽ dễ hơn khi nghĩ tới những điều tốt đẹp có thể xảy ra. Những người khao khát an toàn là nô lệ cho sự tưởng tượng sinh động mà gợi lên những điều tệ hại có thể đến với họ và họ cho phép những hình ảnh này làm tê liệt hành động của mình. Họ quá sợ hãi nên không thể bắt tay vào một ý tưởng kinh doanh tuyệt vời, bởi tất cả những gì họ có thể tưởng tượng là mọi việc sẽ trở nên tồi tệ. Họ quá sợ hãi nên không thể bán nhà đang ở và mua một căn nhà mới lớn hơn trong một khu vực khác bởi giá nhà có thể giảm hoặc lũ trẻ có thể không thích trường mới, hoặc... và danh sách cứ kéo dài vô tận.

Tất cả mọi trẻ em đều thích sự ngạc nhiên và cuộc sống trở nên thú vị, vui vẻ bởi điều này. Khi trưởng thành, chúng ta đấu tranh để được an toàn, chúng ta loại bỏ mọi rủi ro. Nhưng khi làm vậy, chúng ta cũng vứt bỏ luôn những ngạc nhiên và hạn chế cơ hội thoát khỏi cuộc sống buồn tẻ.

Nếu bạn muốn đảm bảo mình không bị kìm hãm nhu cầu kích thích, sôi động thì hãy:

- Dám trở thành đặc biệt, độc đáo.
- Dám phát triển phong cách riêng của mình - thay vì chạy theo thời trang.

- Dám học làm việc để nâng cao bản thân trong nghề nghiệp của mình.
- Dám có thái độ tích cực và dũng cảm để thử điều mới lạ.

Nói tóm lại, bạn phải dám chấp nhận cơ hội

Bước 6: Tôi chắc chắn sẽ thành công

Tâm trí thúc đẩy chúng ta đạt được chính xác cái mà chúng ta tin rằng mình có thể đạt được. Đây là tin tốt bởi một khi đã hiểu được điều này và làm chủ nghệ thuật kiểm soát tư tưởng thì chúng ta có thể chỉ dẫn số phận của chính mình tới thành công.

Những kinh nghiệm được kiểm soát trong nhiều năm qua đã chứng minh rằng những trẻ em bị giáo viên, bạn bè và gia đình coi là "phức tạp và nổi loạn" thực sự đã gặp phải kết thúc trong trường giáo dưỡng với tỉ lệ rất cao. Tuy nhiên, những nhóm trẻ "tốt" (trong cùng nhóm tuổi của nghiên cứu) sẽ tránh được rắc rối và thành công trong trường học, trong cuộc đời... Mỗi nhóm trẻ đạt được điều tương tự như những gì người khác tin ở chúng.

Kết luận của những nghiên cứu tương tự là: tư duy ra sao, kết quả là vậy. Chỉ có phép màu mới có thể có thể khiến cho đội bóng có tư tưởng "họ sẽ đánh bại chúng ta" ở ngay khi hồi còi phát lên có thể chiến thắng.

Nếu bạn cần phá bỏ rào cản nô lệ "tôi chắc chắn sẽ thất bại" thì:

- Hãy luôn trò chuyện tích cực với bản thân.
- Luôn ở quanh những người tích cực.
- Nghĩ "tôi sẽ thành công"
- Nghĩ "Tôi là người chiến thắng."

Người duy nhất mà bạn phải thuyết phục là chính bạn. Rồi những người khác sẽ tự động được thuyết phục rằng bạn là nhân vật tuyệt vời, thành công sau khi bạn đã thuyết phục thành công bản thân mình.



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 3

BÍ QUYẾT BÁN BẤT CỨ THỨ GÌ: TẠO SỰ THÈM KHÁT TỰ ĐỘNG TRONG 7 LĨNH VỰC CỦA KHÁT VỌNG CON NGƯỜI



Trên thực tế, khi đi mua sắm, không phải là mọi người mua sản phẩm mà họ mua trạng thái cảm xúc. Chúng ta, những con người, đã làm rất nhiều cách để thay đổi trạng thái cảm xúc. Từ việc trèo lên đu quay hay trèo lên sà nhún lúc còn con nít cho đến việc đi tới công viên giải trí và xem phim lúc đã lớn hơn... Tất cả chúng ta yêu thích việc thay đổi trạng thái cảm xúc của bản thân.

Vậy nên, nếu có ai đó có thể thuyết phục rằng chúng ta sẽ có được cảm xúc tích cực nếu mua sản phẩm của họ thì chúng ta sẽ sẵn sàng rút ví và mua ngay vì điều đó hoàn toàn phù hợp.

7 lĩnh vực loài người khao khát

Để có thể bán hàng, bạn phải liên hệ được với những khát vọng của khách hàng. Bạn phải thuyết phục họ rằng mua sản phẩm của bạn sẽ mang lại thỏa mãn cho khát vọng của họ, ít nhất là trong các lĩnh vực sau đây. Những lĩnh vực này chỉ là các ý tưởng giúp bạn mở rộng về những cái con người thực sự muốn có trong cuộc đời họ.

1. Sức khỏe và vóc dáng

Đây là một danh mục rất lớn đối với phần lớn mọi người. Tất cả chúng ta đều muốn khỏe mạnh hơn, và phần lớn chúng ta đều muốn thân thể gọn gàng hơn. Mọi người muốn có đầy đủ chất dinh dưỡng, sức chịu đựng dẻo dai, thân thể nhanh nhẹn, cân đối, sinh lực bền bỉ... Và họ muốn có tất cả những thứ đó phải dễ dàng và nhanh chóng mà không bỏ ra nhiều công sức.

Hãy nói với khách hàng rằng sản phẩm của bạn sẽ khiến họ cảm thấy tốt đẹp hơn như thế nào, khỏe mạnh hơn và năng động hơn ra sao!

Chìa khóa - Đảm bảo là sản phẩm của bạn thực sự sẽ mang lại những điều đó. Nếu bạn có một sản phẩm nhưng nó không đem lại giá trị thực tế của mọi người thì hãy tìm một sản phẩm mới.

2. Các mối quan hệ

Danh mục này gồm tất cả các mối quan hệ của bạn,

vời bạn đời, con cái, đồng nghiệp, hàng xóm... Có hàng ngàn sản phẩm đã được bán trong lĩnh vực này. Tất cả phát sinh từ đòi hỏi vô cùng to lớn của con người. Hãy giải thích chính xác cách sản phẩm của bạn sẽ tạo cho khách hàng có mối quan hệ tốt hơn trong cuộc sống.

3. Tài chính/Việc làm

Đối với nhiều người, tài chính và công việc gắn bó mật thiết với nhau. Bạn có thể thể hiện lĩnh vực này theo bất cứ cách nào mình mong muốn.

Khi bạn tạo ra hình ảnh về tài chính dư dật thì đừng luôn tập trung vào tiền bạc. Tiền bạc không phải là hình ảnh nhiều chi tiết, và dù gì thì cũng không phải là thứ chúng ta thực sự muốn. Nhưng gì khách hàng thực sự muốn là những thứ tiền có thể mua được, điều đó sẽ dẫn đến danh mục tiếp theo.

4. Vật chất

Đa số mọi người không gặp rắc rối gì trong việc tưởng tượng ra những thứ họ muốn trong danh mục này. Thực ra, khi nằm mơ giữa ban ngày về thứ mình muốn, một số người thậm chí chỉ hạn chế bản thân trong những thứ vật chất.

Đó là lý do tại sao có danh mục đó ở đây - để khuyến khích bạn mở rộng tầm nhìn tới những bất cứ thứ gì bạn thực sự muốn.

Bạn có thể lôi cuốn, tạo ra khát vọng về nhà cửa, quần áo, thức ăn, xe cộ, sách báo và bất cứ vật gì chúng ta cần để có một cuộc sống sung túc, đầy đủ.

5. Liên hệ với vũ trụ/tự nhiên/Chúa

Cảm giác liên hệ này khiến chúng ta vô cùng thỏa mãn và trọn vẹn. Nói chung, tất cả các khách hàng có cảm giác trống rỗng và tìm kiếm sự liên hệ tâm linh nào đó. Họ tìm kiếm để lấp đầy bản thân bằng thức ăn, ma túy, tình dục, thỏa mãn vật chất, nhưng chưa từng thực sự tạo ra được sự thỏa mãn lâu dài.

Danh mục này gồm cảm giác liên hệ với mọi người, thường thúc sự phát triển của cây cối và thú vật, và sự hiểu biết có ý nghĩa về cuộc sống. Mọi người muốn có cảm giác sâu sắc về mục đích.

6. Cộng đồng và đất nước

Chúng ta là những sinh vật có đặc tính xã hội và có khát vọng tự nhiên là sống trong môi trường xã hội.

Nếu có một sản phẩm giải quyết được các nhu cầu của khu vực, bạn có thể lôi cuốn các sự kiện của cộng đồng, những mối quan hệ láng giềng tuyệt vời, quốc gia hòa bình, sự khoan dung và hợp tác...

Khách hàng yêu thích được hòa nhập và chúng ta tham gia tất cả các loại nhóm, câu lạc bộ, chương trình, băng nhóm và giáo hội mà hứa hẹn mang lại một cảm giác hòa nhập, phụ thuộc và hợp tác. Một tờ quảng cáo

in hình một gia đình (với bối cảnh là ngôi nhà đẹp để phía sau) đang có được những hàng xóm tuyệt vời. Quảng cáo đăng "Hãy tưởng tượng một cộng đồng láng giềng có những thứ còn hơn cả một nơi tuyệt vời để sống." Đây là sự quyến rũ lớn đối với khát vọng cộng đồng của chúng ta.

7. Phát triển cá nhân

Bạn khao khát trở thành người như thế nào, có cái gì và làm gì? Tất cả các khách hàng cũng có những khát vọng thành đạt cá nhân. Mọi người đều có những lòng ham muốn mãnh liệt, sâu sắc về phát triển cá nhân, kiến thức và kết quả.

Những người có mục tiêu, giấc mơ và sứ mệnh nhiệt huyết là những người hạnh phúc nhất trong tất cả mọi người. Các khách hàng của chúng ta muốn có các nguồn tài nguyên, sách và sản phẩm khác để giúp họ đạt được các mục tiêu, sứ mệnh của cuộc đời họ. Trong một số mặt, biết được người ta muốn gì trong lĩnh vực phát triển cá nhân là kim chỉ nam cho tất cả các lĩnh vực khác.

16 thứ tất cả mọi khách hàng đều muốn

Theo các nghiên cứu trong nhiều năm, người ta phát hiện ra cơ bản những thứ con người muốn là giống nhau. 16 ý tưởng sau đây khá trùng vào 7 danh mục ở trên. Chúng chỉ đơn giản là những ý tưởng được mở

rộng để chiêm ngòi cho trí tưởng tượng của bạn.

Bạn (và tất cả các khách hàng của bạn) đều thực sự muốn:

Sung túc tài chính - Kiếm và tiết kiệm tiền.

Sống như trong mơ - Tự do làm bất cứ gì mình muốn, bất cứ khi nào muốn.

Hạnh phúc - Tâm trí được thanh bình và vui vẻ.

Tiết kiệm thời gian - Có thêm nhiều thời gian thực sự cho cuộc sống.

Phát triển tài năng hoặc kỹ năng - Cảm thấy tài giỏi trong nhiều lĩnh vực cuộc sống.

Gia tăng sức khỏe - Thêm nhiều sức lực, ít bệnh tật và năng động hơn.

Tiền nghỉ và thoải mái - Tránh làm việc quá sức và lối sống điên cuồng.

Gia tăng cảm giác về mục đích - Công việc có ý nghĩa, liên lạc được với vũ trụ.

Sống trong một môi trường sạch sẽ và đẹp đẽ - Có một không gian sống gọn gàng và sạch sẽ.

Được tôn trọng và vinh hạnh - được ca ngợi, nổi tiếng và thần tượng.

Giành quyền kiểm soát cuộc đời - Trở thành thuyền trưởng con thuyền của mình, chỉ dẫn cuộc đời mình.

Cảm thấy bản thân tốt đẹp - Biết được mình là ai

và tự tin về các khả năng của mình.

Phát triển toàn bộ tiềm năng bản thân - Phát triển về tri thức và khả năng.

Có được những mối quan hệ đáng yêu - Thỏa mãn tình dục, gia đình và bạn bè gần bó.

Tạo ra vẻ đẹp - Có liên quan tới nghệ thuật, tạo hình, nhảy múa, sở thích...

Có hi vọng về tương lai - Có một trông đợi đầy đủ về những thứ mình khao khát sắp tới.

Nào hãy tiến lên! Tất cả những ý tưởng này bạn sẽ chẳng gặp khó khăn gì khi kết nối với khao khát của tất cả các khách hàng khi bạn viết quảng cáo hay chào hàng.

Khi bạn đã kết nối được với những khát vọng đó thì cơ chế tự động sẽ được kích hoạt và khách hàng sẽ muốn móc ví ra.

PHẦN 4

LÀM THẾ NÀO ĐỂ BÁN ĐƯỢC BẤT CỨ THỨ GÌ (CHO BẤT CỨ AI)



Tất cả các nhà viết quảng cáo, tiếp thị và doanh nhân cực kỳ khao khát tìm cho được cách tiếp cận tốt nhất để có thể truyền đạt hoặc tiếp thị

thông điệp của họ. Nhưng trong khi đó, phần lớn các công cụ rõ ràng nhất đang nằm ngay trước mắt họ.

Nhưng điều gây trở ngại hơn là nhiều người trong số họ tìm kiếm "cách tốt nhất" để thúc đẩy những khách hàng tiềm năng mua sản phẩm/dịch vụ - thay vì trước hết phải tìm hiểu điều gì trong tiềm thức đã thúc đẩy khách hàng hành động.

Nếu bạn vẫn chưa thể đoán ra những công cụ rõ ràng nhất đang ở ngay trước mắt bạn là gì, thì xin tiết lộ đó là những phương cách tâm lý tiềm thức. Cụ thể hơn là đó thói quen suy nghĩ của tất cả mọi bộ não trên trái đất này.

Các phương cách tâm lý tiềm thức là "những động cơ thúc đẩy" trong tâm trí mà vốn được gắn sâu vào trong não. Và nó chỉ đòi hỏi một "động tác ấn nút" đơn giản để kích hoạt phản ứng tự động trong bộ não dưới dạng đưa ra một mệnh lệnh, một đòi hỏi cung cấp thêm nhiều thông tin, hoặc/và gọi điện thoại hoặc thăm cửa hàng hoặc địa điểm kinh doanh.

Khái niệm kiểm soát, điều khiển tư tưởng luôn luôn là điều mà các nhà viết quảng cáo, bán hàng, tiếp thị và doanh nhân không thể nào cưỡng lại được. Tại sao? Rõ ràng là nó trao cho người nào biết được các phương thức tâm lý này quyền ưu tiên để "ấn nút" kích hoạt tự động của cái đó. Nếu bạn là người đang hoạt

động trong lĩnh vực kinh doanh, tiếp thị, quảng cáo... người vốn đang rất quan tâm tới những tri thức trị giá hàng triệu đô la đó, thì giờ bạn có thể nhận ra mình là người may mắn bởi chúng ta sẽ cùng chia sẻ 7 bí mật ở phần tiếp theo đây:

1. Câu chuyện - Tất cả mọi người đều thích nghe một câu chuyện hay

Khi bạn kể chuyện thì sẽ có một phép màu xảy ra. Người đọc hoặc người nghe phải trở thành một phần của câu chuyện để khiến cho câu chuyện đó hấp dẫn. Đó chính là cái giúp bạn làm cho họ CẢM NHẬN, và gần như trải nghiệm thực tế - trong trí tưởng tượng, về những cái bạn đang kể cho họ. Trong tiềm thức, nó tạo ra một hồi ức và thật khó để quên. Cuối cùng, nó sẽ giúp bạn tạo ra một mối ràng buộc đối với khách hàng tiềm năng.

***Áp dụng:** Hãy liên hệ khách hàng trong câu chuyện, mang lại cho họ những lý do giàu sức tưởng tượng để sử dụng sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.*

2. Bóp méo thời gian - "Giả đồ rằng họ đã vào cuộc"

Đây là một quan điểm "Anh đã muốn và đã sở hữu sản phẩm này. Hãy để tôi cho anh thấy nó ra sao." Cơ bản, cái bạn đang làm là đẩy tốc độ tư tưởng của khách

hàng vào tương lai như thể họ đang nắm giữ sản phẩm/dịch vụ của bạn trong tay. Hãy sử dụng những cụm từ miêu tả đơn giản để tạo phản xạ "cảm giác" hoặc "cảm xúc", nó sẽ truyền dẫn vào tâm trí của khách hàng rằng họ đã sở hữu nó. Họ sẽ bắt đầu tưởng tượng tác dụng của việc tự mình làm điều đó.

***Áp dụng:** Nếu bạn bán sách, để họ tự lật qua các trang sách, nếu đó là hàng điện tử, hãy để họ sử dụng các thiết bị (ấn nút, vặn núm...). Nếu đó là xe hơi, thuyền buồm hay bất cứ thứ gì khác, hãy để họ ngồi vào và nắm lấy vô lăng.*

3. Tín nhiệm - Để làm rõ uy tín

Hãy làm những điều bạn nói đều đáng tin và không có thứ gì kỳ quặc. Ai sẽ là người đứng sau thông điệp của bạn? Liệu những người đã mua hàng và dịch vụ của bạn có hạnh phúc? Họ sẽ phải nói gì? Hãy cho những điều trên vào trong thông điệp của bạn. Cho họ thấy những chuyên gia nào đã xác thực cho sản phẩm của bạn. Nếu nó không đáng tin thì các khách hàng của bạn sẽ chỉ xem cho biết. Uy tín sẽ truyền dẫn vào niềm tin của khách hàng rằng những gì bạn nói là sự thật. Công việc bạn phải làm chỉ đơn giản là đưa họ xem các bằng chứng.

Áp dụng: Hãy đề nghị các khách hàng cũ xác nhận tín nhiệm sản phẩm/dịch vụ của bạn. Nếu cần bạn có thể "hối lộ" họ một cách có đạo đức, đúng nguyên tắc. Hãy đưa ra những sản phẩm dùng thử, quà tặng thêm... Nói đơn giản là bạn tạo được cho mình và sản phẩm/dịch vụ của mình càng nhiều tín nhiệm thì thông điệp của bạn sẽ càng trở nên đáng tin, khách hàng sẽ bớt phản kháng hơn khi quyết định mua hàng.

4. Thúc bách - Để hành động ngay tức thì

Thậm chí khi thông điệp bán hàng của bạn tràn đầy xúc cảm và quyền năng - khiến khách hàng muốn mua lắm rồi, thì hãy vẫn cứ tạo ra một cảm giác cấp bách để phải mua tức thì, không chờ đợi thêm chút nào nữa. Những đề nghị có giới hạn, nguồn hàng sẽ không kéo dài, hợp đồng sẽ không đợi lâu. Bất kể thông điệp chào hàng của bạn quyền năng ra sao, nếu không tạo ra sự bức bách và để khách hàng đi khỏi, sau một thời gian dài, thì ham muốn mua hàng tức thì của họ sẽ bị xói mòn và có thể họ sẽ không mua sản phẩm/dịch vụ của bạn.

Áp dụng: Hãy đưa ra một lý do hấp dẫn khiến khách hàng cảm thấy bức bách, thấy rằng nhất định cần phải mua bây giờ bởi việc này rất cấp thiết. Bạn có thể sử dụng "nỗi sợ hãi bị mất" vào việc này.

5. Tôi trao cho anh miễn phí - Tạo ra tác động trở lại

Bạn đã bao giờ nhận được lời đề nghị trong thư về một mẫu sản phẩm miễn phí? Bạn đã bao giờ vào một website và nhận được 3 chương sách đọc miễn phí? Trao miễn phí cho ai đó một thứ gì sẽ tạo cho họ cảm giác áy náy, một cảm giác muốn trao lại. Đó là bản chất của loài người. Khi cái gì đó được cho đi thì mong muốn được trả lại sẽ được sinh ra lập tức.

Áp dụng: *Hãy cho miễn phí một sản phẩm mẫu hoặc báo cáo. Đảm bảo là cái đó phải có giá trị thực sự. Sau đó, hãy gợi ý rằng bạn đã cho họ cái gì đó, cái gì đó miễn phí và không thấy phản hồi gì từ họ. Việc còn lại bạn phải làm chỉ là ngồi xuống và đợi họ mua hàng.*

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

6. Cam kết và kiên định - Để tạo ra mối quan hệ lâu dài

Đây là quan điểm "Nếu bây giờ, anh mua của tôi thì chúng ta sẽ là bạn". Bạn giành được sự tín nhiệm của khách hàng một khi đã đạt được giao dịch đầu tiên. Một khi khách hàng cảm thấy hạnh phúc, thì hãy làm cho họ hạnh phúc thêm nữa, và lại thêm nữa. Điều này cũng dễ hiểu vì khi đã mua món hàng gì, bạn gần như luôn được đề nghị mua thêm nữa. Rồi 2 tháng sau, cũng công ty đó gửi tới cho bạn một đề nghị khác bằng cách gọi điện hoặc gửi thư. Thông thường, đó là một

sản phẩm hoặc dịch vụ đắt hơn nhiều so với cái bạn đầu bạn mua. Tại sao đề nghị? Rõ ràng là bạn đủ tiêu chuẩn.

Áp dụng: Nếu họ đã mua hàng, hãy làm cho họ mua thêm nữa, thêm nữa. Nếu bạn bán thông tin thành viên, hãy bán tất cả các công cụ và sản phẩm mà thành viên cần tới (cải tiến website thành viên đánh gôn - bán gậy đánh gôn, bóng, quần áo, giày, mũ...) Nếu bạn bán được một cuốn sách, hãy bán cho khách hàng một khóa học tại nhà với giá cao hơn giá cuốn sách.

7. Tò mò - Để làm cho khách hàng tiềm năng phải "dò sòng"

Trước khi chào hàng, hãy hứa hẹn những gì sẽ xảy ra khi bạn kết thúc trình bày. Hãy làm khách hàng tò mò. Tò mò là một công cụ quyền năng bạn có thể sử dụng để làm cho khách hàng tiềm năng phải ngưng lại và tìm kiếm câu trả lời nhằm thỏa mãn khao khát mạnh mẽ "điền" những thông tin còn đang thiếu. Hãy để sót một số thông tin nhất định để "xiết cò" ý định "Điều gì sẽ xảy ra nếu...".

Áp dụng: Truyền dẫn và khơi gợi trí tò mò ngay từ đầu buổi trình bày hoặc chào hàng để làm cho khách hàng tiềm năng muốn bổ sung thông điệp của bạn (ví dụ, nói với họ rằng có một từ bị phát âm sai trong bản quảng cáo, và nếu ai tìm ra sẽ nhận được một đề nghị

đặc biệt. Rồi hỏi xem họ có muốn lợi ích hấp dẫn và nếu họ có thể tìm ra câu trả lời nếu chịu bỏ thời gian ra đọc tiếp, hoặc tập trung vào bài diễn thuyết của bạn.

Như bạn đã chú ý ở trên, sẽ quyền năng hơn nhiều khi áp dụng những phương thức tâm lý này vào trong trình bày của mình. Bạn sẽ nhận ra rằng tất cả chúng đều mở rộng những cánh cửa đi vào trí não con người, giải thoát những cảm xúc thuyết phục, những tư tưởng và ý nghĩa phức tạp. Bất cứ ai bắt gặp một trong những áp dụng trên sẽ "ném trái" "bùa mê" của tác động tiềm ẩn này bởi nó chạm ngòi phản ứng nằm phía dưới nhận thức của con người.

Do đó, câu hỏi duy nhất dành cho bản thân là "Liệu mình sẽ dùng chúng chứ?" Để tìm ra, bạn đơn giản cần dùng qua bảng kiểm tra sau và đếm số những mục có thể áp dụng cho bản thân.

- ◆ Bạn muốn tăng doanh số.
- ◆ Bạn sẵn lòng xem kỹ lại trình bày chào hàng để đảm bảo mỗi phương thức trên đều được áp dụng.
- ◆ Bạn thích "sử dụng" những kiến thức quyền năng hơn là "chỉ cho biết".
- ◆ Bạn muốn khả năng của mình có nhiều sức nặng hơn để ảnh hưởng tới người khác trên những mức tâm trí không phát hiện ra được.

◆ Bạn tò mò và hứng thú với việc tạo ra tác động "tiềm thức" mạnh mẽ hơn nữa.

◆ Thuyết phục và tác động một cách tinh vi không làm bạn sợ hãi và bạn sẽ sử dụng chúng vì lợi ích bản thân, nhưng theo cách có đạo đức và đúng đắn.

◆ Bạn sẵn sàng ngồi xuống và động não tìm cách áp dụng những phương thức tâm lý này vào trình bày chào hàng, thậm chí chỉ áp dụng một phương thức trong một ngày, bởi bạn biết nó sẽ tăng doanh số và lợi nhuận.

Nếu ít nhất 5 trong số 7 mục trên đúng với bạn thì bạn là người đã sẵn sàng sử dụng dạng giao tiếp không thể phát hiện ra có quyền năng nhất tồn tại ngày nay.

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 5

PHƯƠNG PHÁP QUYẾN RŨ NGƯỜI KHÁC BẰNG QUYỀN NĂNG ẨN GIẤU CỦA TÂM TRÍ



Phần này sẽ giải thích một phương pháp vốn ít được biết đến nhằm quyến rũ người khác chỉ bằng việc sử dụng quyền năng của tư tưởng. Chỉ cần làm theo các bước sau đây một cách rõ ràng và

kiên nhẫn, những kỹ thuật này sẽ mở ra cho bạn một thế giới còn ẩn giấu ở quanh bạn và trao cho bạn bí quyết về cách có thể dùng tâm trí dễ dàng gây ảnh hưởng tới người khác.

Là những người trưởng thành, chúng ta đều đã trải nghiệm sự biểu lộ của tư tưởng. Khi nói ra từ như "biểu lộ tư tưởng", nó thường gợi trong nhận thức của bạn về "kỳ quái", "ma thuật", "siêu linh"... Tâm trí có khả năng biểu lộ cái gì đó ra một cách vật chất chỉ cần thông qua tư tưởng. Nhưng khi nhìn quanh cuộc sống hàng ngày, bạn có thể thấy không biết bao nhiêu ví dụ về khả năng tư tưởng có thể làm cho nhiều thứ hiện diện.

Tất cả những thứ con người làm ra quanh bạn, trước hết đều bắt nguồn từ suy nghĩ của một cá nhân, hoặc một nhóm người. Tưởng tượng đóng vai trò then chốt ở đây. Ý tưởng/khái niệm được sinh ra đầu tiên trong tâm trí. Rồi ý tưởng đó được thảo luận, cả với chính mình hay người khác. Nhiều hoạt động trí tuệ được bỏ ra để rồi cuối cùng vẽ nên một bức tranh trong tâm trí. Sau đó, ý tưởng này được đưa vào trong các quá trình vật chất để khởi động quá trình biểu lộ. Nếu ý tưởng đó là về một dụng cụ mới thì cần có các biểu đồ thiết kế lúc ban đầu, để từ đó quá trình biểu lộ được khai sinh. Sự phát triển của các quá trình vật chất cũng

bắt đầu. Cuối cùng công cụ đó cũng được đưa vào sản xuất, sử dụng lao động máy móc hoặc con người để đưa ý tưởng được sinh ra lúc ban đầu trong tâm trí thành một sản phẩm trong thế giới vật chất. Thậm chí các bản sắp xếp đồ đạc cũng là một ví dụ hay cho quá trình từ tâm trí đến biểu lộ, nhờ đó các kế hoạch/ý tưởng sinh ra lúc ban đầu trong ý nghĩ của bạn, sau đó bạn thực hiện quá trình vật lý (như trải giường chẳng hạn) để biểu lộ hoàn toàn ý tưởng trang trí lại đã dự định trong đầu.

Tất cả chúng ta đều đã trải nghiệm khái niệm biểu lộ tư tưởng hoặc "biểu lộ tâm trí". Tất cả chúng ta đều sành sỏi chuyện này.

Nhìn vào những vật chất xung quanh không phải là những ví dụ về những thứ rõ ràng hay thừa dư. Tất cả chúng là những ví dụ của việc biểu lộ tư tưởng. Khi bắt đầu quan sát các khả năng trí tuệ theo cách này thì bạn sẽ bắt đầu nhận ra rằng mình đã phát triển tốt quyền năng trí tuệ. Ở mức tiềm thức, tâm trí bạn là một cỗ máy rất tiên tiến... chỉ cần kể ra vài ví dụ, như lưu trữ thông tin, xử lý dữ liệu, cho phép bạn giao tiếp bằng lời nói, cũng như duy trì những chức năng cơ thể (bản thân là những hệ thống cao cấp) mà không cần tới tâm trí bạn "mó tay" vào.

Hãy ghi nhớ những điều này khi bạn bắt đầu đi vào

thể giới của quyền năng trí tuệ. Trên hết, bạn không phải là người khởi sự. Tâm trí bạn thực sự gây kinh ngạc và bạn có thể tạo ra những vật chất chỉ bằng một suy nghĩ (tư tưởng) đơn giản. Đây là thái độ bên trong (niềm tin) mà sẽ đưa ra những vật chất màu nhiệm. Và từ đó, nó sẽ mở ra cho bạn các cấp độ cao hơn của quyền năng trí tuệ và biểu lộ trí tuệ.

Thu hút tâm trí người khác

"Thu hút tâm trí" trong phần này được định nghĩa là khả năng đánh thức sự lôi cuốn về giới tính đối với người khác chỉ bằng việc sử dụng quyền năng âm thầm của tâm trí. Khi bạn áp dụng các kỹ thuật này với ai đó, người đó sẽ dần dần cảm thấy bị thu hút sâu sắc về phía bạn, và sự cuốn hút về giới tính chiếm tỷ lệ rất lớn. Đa phần, tình trạng "phải lòng" bắt đầu xảy ra với người bạn đang muốn quyến rũ. Chẳng cần thiết phải giao tiếp với người đó. Đó cũng không cần thiết là người bạn biết. Tuy nhiên, giao tiếp sau cũng sẽ xảy ra và nên xảy ra bởi nó mang lại cho bạn phản hồi giá trị về tác động của những nỗ lực bạn đang bỏ ra.

Những phương pháp trình bày sau đây rất mạnh mẽ, chẳng ai có thể nghi ngờ gì. Tác động xảy ra tức thì, tuy nhiên, cần phải có một khoảng thời gian "trễ"

trước khi bạn có thể nhìn thấy kết quả tự nhiên. Ảnh hưởng giới tính tức thì và tự động là một kỹ thuật tinh thần đòi hỏi thời gian. Giống như bất cứ kỹ năng nào khác, bạn cần phát triển nó thông qua thực hành thường xuyên và hiệu quả. Bạn phải kiên nhẫn và bình tĩnh, loại trừ tư tưởng nóng vội. Sự biểu lộ rồi sẽ đến. Và khi kỹ năng của bạn tiến triển, kết quả càng biểu lộ nhanh hơn. Nếu bạn là người mới làm quen với các kỹ năng này, thì hãy trông đợi quãng thời gian khoảng từ vài tuần tới vài tháng thì sẽ có kết quả. Kết quả được tác động trực tiếp bởi lượng thời gian mà bạn dành cho nó, ít nhất là trong những giai đoạn "khởi đầu". Sau quãng thời gian kiên nhẫn và bình tĩnh (còn gọi là thái độ cười nội tâm), bạn sẽ bắt đầu nhìn thấy ảnh hưởng của mình tác động lên người khác và hình thành dần dần thành cấp độ hiện thực: người đó sẽ bắt đầu bị thu hút về phía bạn và cuối cùng sẽ muốn được ở bên bạn.

Các nguyên tắc của việc dùng tâm trí thu hút người khác

Quyền rũ người khác giới bằng sức mạnh tư tưởng là một đề tài gây nhiều tranh cãi. Và bạn chịu hoàn toàn trách nhiệm trong việc quyết định có nên sử dụng các phương pháp này với người khác hay không.

Những thông tin được trình bày ở phần này là vì lợi

ích của hiểu biết, vì lợi ích của thông tin. Nhiều người không thích sử dụng những phương pháp này cho bản thân họ, nhưng họ muốn biết họ ra sao và làm thế nào để gây ảnh hưởng giới tính lên người khác. Nhiều người muốn biết những kỹ thuật này để thử nghiệm và bảo vệ bản thân khỏi khả năng bị chính người khác sử dụng nó gây ảnh hưởng lên họ.

Bạn đã được cảnh báo trước về bản chất mạnh mẽ của những phương pháp này. Hãy thận trọng bởi chúng sẽ có hiệu quả và tạo ra những kết quả thú vị.



Tìm mục tiêu cho mình

Cụm từ "mục tiêu" không nên được coi là "nạn nhân". Mục tiêu của bạn chính là cái đích bạn cần đến, chủ ý của bạn. Đề đạt đến mục đích của mình, trước hết bạn phải quyết định xem mình muốn ảnh hưởng tới ai. Phần lớn mọi người đều đã có ai đó để để mắt, ai đó mà họ muốn được gần gũi. Đó có thể trở thành mục tiêu của họ. Những người khác thì có thể đi ra ngoài và tìm lấy ai đó mới mẻ cho mình.

Bạn không cần phải biết trước hoặc liên lạc thường xuyên với mục tiêu của mình. Thậm chí, họ có thể là ai đó mà bạn chưa từng nói chuyện. Nhưng thích hợp nhất là, trong gian đoạn bắt đầu, đó là người bạn nhìn thấy thường xuyên, có thể đó là người làm cùng, học

cung... Sau đó, khi đã đạt được tiến bộ trong nghệ thuật này, thậm chí bạn chẳng cần sống cùng trong một thành phố với mục tiêu của mình. Nhưng trước mắt, hãy tìm ra ai đó gần gũi với bạn, người mà bạn sẽ gặp thường xuyên để có thể lượn lắt phản hồi. Có khả năng quan sát, theo dõi người đó trong thời gian bạn đang gây ảnh hưởng mang lại những phản hồi giá trị. Phản hồi là một công cụ không chỉ giúp bạn tiến bộ trong kỹ năng mà còn hướng bạn đi đúng hướng khi bạn đang nhắm tới mục tiêu. Hãy nhớ, bạn không chỉ sử dụng trí óc để thao túng tư tưởng và cảm giác của người khác mà còn điều khiển các sự kiện và tình huống. Tất cả những cái này sẽ đưa tới mục tiêu cuối cùng là làm cho ý định ban đầu của bạn hiện thực hóa. Theo dõi mục tiêu của bạn (thu thập phản hồi) cho phép bạn đánh giá tình huống tốt hơn hoặc theo tiến trình của một loạt các sự kiện. Khi đã quan sát và lên kế hoạch cẩn thận, bạn có thể định hướng tốt nhất ảnh hưởng của mình bằng cách thích hợp nhất hoặc tàn số của thực hành.

Một khi đã tìm thấy mục tiêu, bạn nên giữ một cuốn sổ mỏng hoặc cái gì đó tương tự để theo dõi tất cả những gì quan sát được. Ghi chép là một công cụ giá trị mà sẽ gia tăng tổng thể mức độ kỹ năng tác động tâm trí của bạn.

Điều gì sẽ xảy ra cho họ

Khi bạn bắt đầu gây ảnh hưởng lên người khác, thì một loạt thứ sẽ xảy ra. Một vài thứ có thể quan sát được (và nên được ghi lại) và một số thì quá mờ ảo. Mọi người có phản ứng theo những cách khác nhau trước ảnh hưởng quyến rũ. Một số phục tùng nhanh chóng, số khác thì phản kháng. Nhưng tất cả những phản ứng đều nhắm tới một sự kiện không thể tránh khỏi: mục tiêu sẽ trở nên rất, rất đam mê bạn. Các cảm xúc sẽ sâu sắc và mạnh mẽ, và những cảm xúc tương đồng với "phải lòng".

Người đó sẽ chẳng thể nào cảm thấy là họ đang bị ép buộc hay gây ảnh hưởng. Thậm chí nếu các cảm giác có mạnh mẽ (thông thường là vậy) hoặc gây bối rối (hiếm khi xảy ra), thì mục tiêu sẽ chỉ cảm thấy đó là tự họ đang bắt đầu đam mê bạn. Rồi cuối cùng mục tiêu sẽ tiếp cận bạn - sẽ có khả năng bắt đầu giao tiếp với bạn nhiều hơn.

Lời khuyên dành cho bạn là dù thế nào cũng tránh tán tỉnh người bạn muốn gây ảnh hưởng lúc ban đầu. Chỉ cần tập trung vào sự thân thiện và vui vẻ (làm cho người đó cười và hạnh phúc) và cho phép ảnh hưởng quyến rũ của mình đem lại thay đổi. Thường là mục tiêu sẽ dựng lên những bức tường nếu họ biết có ai đó đang cố tấn công mình. Lúc này bạn nên chỉ hành động

như thế là bạn bè trong khi ảnh hưởng quyền rũ của bạn đang khiến họ hút về phía bạn. Đừng có nhảy cẫng lên nếu bạn nhận rõ dấu hiệu rằng giờ họ đã có cảm giác đam mê giới tính về bạn. Hãy bình tĩnh và cho phép ý thức của người đó cảm thấy bạn tốt đẹp. Trong khi đó, bạn vẫn đang chủ ý lập trình tiềm thức của họ.

Thông lệ hàng ngày của bạn

Tiếp theo, bạn sẽ bắt đầu thông lệ hàng ngày. Đây là những kỹ thuật mà bạn sẽ hướng vào mục tiêu quyền rũ của mình.

Bỏ ra mỗi ngày 1 giờ. Điều này phải được ưu tiên cao nhất. Chia giờ đó ra làm 2 quãng kiểm soát tâm trí: do đó bạn sẽ thực hiện thành 2 buổi cách biệt nhau, mỗi buổi nửa giờ. Nếu cần, có thể giảm mỗi buổi chỉ còn 15 phút, nhưng tốt nhất là nên đủ nửa giờ. Những người thực hành nghiêm túc có thể muốn kéo dài thêm thời gian, có lẽ hơn 2 giờ mỗi ngày. Hãy ghi chép các buổi thực hành.

Nhìn vào trong (nội thị)

Quá trình quyền rũ tinh thần được thực hiện thông qua các phương pháp tưởng tượng đặc biệt. Tư tưởng của bạn có khả năng phi thường trong việc điều khiển môi trường xung quanh, tạo ra những thay đổi đối với thể giới vật chất. Nếu bạn đang nhìn thấy điều gì đó

qua con mắt tinh thần của mình (thông qua tưởng tượng, hình dung...), miễn là thực hiện nó bằng sự kiên nhẫn, tự tin và lặp lại... thì nó sẽ không chỉ ảnh hưởng môi trường quanh bạn mà còn mang lại tác động dễ thấy đối với các sự kiện và con người trong cuộc đời bạn. Đây là một chủ đề rộng lớn mà khó có thể nói hết chỉ trong một phần sách.

Sự bình lặng trong tâm trí

Nhất thiết khi bạn bắt đầu buổi thực hành, tâm trí phải tĩnh lặng. Nói cách khác, bạn cần ở trạng thái thư giãn thoải mái để thực hành. Khi tâm trí thư giãn, tần số sóng não sẽ thấp đi. Rồi những sóng não này sẽ trở nên đồng hóa với tần số sóng tự nhiên của hành tinh này (7,85 chu kỳ mỗi giây) và do đó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho một sự cộng hưởng giữa tâm trí bạn với thế giới vật chất xung quanh. Thư giãn tâm trí cũng cho phép bạn hình dung dễ dàng hơn và các chức năng cơ thể hoạt động ở mức tối thiểu.

Phương pháp để thư giãn được dành cho bạn quyết định. Vì lợi ích của người mới bắt đầu, không cần thiết phải lo lắng hay ám ảnh về cách thư giãn tâm trí và cơ thể. Hãy để tình trạng thư giãn tự xuất hiện và sự hình dung của bạn sẽ vẫn có hiệu quả. Sau một thời gian thực hành, bạn sẽ huấn luyện cho bản thân đạt được

trạng thái thư giãn sâu hơn.

Thực hiện đúng cách

Thông thường, người mới bắt tay thực hành rất hay lo lắng hay tập trung vào các vấn đề như thư giãn thế nào, liệu sự hình dung có rõ ràng không. Điều quan trọng nhất phải nhớ là thực hành nhiều sẽ tạo thành kỹ năng và nó sẽ phát triển cùng với thời gian. Mọi người không nên lo lắng hay ám ảnh đối với những vấn đề về sự rõ ràng của tâm trí và phương pháp thư giãn chính xác. Thay vào đó, hãy tập trung nhiều hơn vào các kỹ thuật hình dung quyền rũ trên nền tảng thường xuyên, cho phép cấp độ kỹ năng tăng tiến tự nhiên cùng với thời gian. Nếu không có suy nghĩ này, người ta có thể dễ dàng mất nhiều thời gian hơn để lo lắng về tính chất chuyên môn hoặc dữ liệu lý thuyết, thay vì đúng ra phải làm việc với những phương pháp hình dung cụ thể. Mọi người cũng rất hay lao mình vào một cuộc chinh phục tinh thần mà có xu hướng lạc lối trong mạng lưới thông tin khổng lồ và dành thời gian ít hơn cho việc áp dụng cá nhân đối với những cái họ đang khám phá. Bạn có thể dành ra vài năm để đọc sách và trang bị cho bản thân những sự kiện, lý thuyết và thông tin. Rồi bạn phát hiện ra mình chẳng dành tí thời gian nào thực nghiệm và hành động cá nhân. Đó là lý do tại

sao có rất ít người đạt được cấp độ cao trong quyền năng cá nhân mặc dù họ có thể có tất cả các cuốn sách về chủ đề này.

Do đó, khi thư giãn tâm trí và bắt đầu buổi thực hành, đừng lo lắng xem liệu bạn có đủ thư giãn hay có làm chuẩn các phương pháp hay không. Chỉ cần bắt tay vào làm, rồi các kỹ năng và khả năng kỹ thuật sẽ tiến bộ và trở nên tinh tế theo thời gian.

Tạo ảnh hưởng với mục tiêu

Mỗi buổi thực hành nửa giờ đồng hồ của bạn nên gồm 2 dạng hình dung sau đây: 20 phút nên được sử dụng để "động chạm" (trong tâm trí) vào người bạn đang nhắm tới; 10 phút cuối nên liên quan đến "xây dựng kịch bản". Hãy cùng đi vào chi tiết hơn.

Cho đơn giản, hình dung cũng có thể được coi chỉ như tưởng tượng, như thể nằm mơ ban ngày. Chỉ cần bạn để cho bản thân được tưởng tượng. Bất kể bạn có thể nhìn thấy mọi thứ rõ ràng trong tâm trí hay không thì cũng không quan trọng. Sự hình dung chắc chắn sẽ phát triển theo thời gian thực hành.

Trong 20 phút đầu, bạn cần tưởng tượng mình đang "chạm" vào đối tượng của mình theo cách đầy gợi tình. Hãy tập trung hơn vào bản thân cảm giác đụng chạm và tác động của những đụng chạm, vuốt ve đó lên đối

tượng chứ không phải hoàn cảnh hay bối cảnh bạn đang ở trong đó. Được chưa? Hãy để cho những động chạm, mon trớn của bạn được dịu dàng và gợi tình, đừng có vội vã hay thô bạo, hùng hổ. Trong con mắt tâm trí (sự tưởng tượng), tập trung nhiều hơn vào cảm giác của sự đụng chạm thay vì nhìn vào việc mình đang làm.

Để có vài kinh nghiệm (động chạm) trong tâm trí, hãy tưởng tượng bản thân đang chạm vào những quả bóng bằng vải hoặc chạm vào cây bút, hòn đá. Hãy dành thời gian và vuốt ve những vật đó trong tâm trí, cảm nhận sự thô ráp hoặc mềm mại của chúng... Nhưng những thời gian thực hành này không trùng với buổi thực hành quyền rũ.

Mon trớn kêu gọi ai đó liên quan tới một vài kiến thức hoặc kinh nghiệm về tình dục. Nếu trước đó bạn đã có một số kinh nghiệm tình dục thì bạn đã có thể bắt kịp các cách trên. Nếu trước đó mà chưa có kinh nghiệm quan hệ thì hãy sử dụng tối đa trí tưởng tượng.

Những va chạm và vuốt ve gợi dục nên được tập trung vào các khu vực nhạy cảm của cơ thể đối tượng, như là ngực, vùng kín cũng như các khu vực mềm mại, nhạy cảm khác như bụng hoặc mặt. Khi bạn dùng tâm trí để vuốt ve người đó, hãy cảm nhận (nhiều nhất có thể) về phản ứng mà người đó sẽ trải qua. Bạn muốn

vuốt ve gợi tình người đó và cảm giác những phản ứng đang được tạo dựng trong tâm trí mình, và cuối cùng là thúc đẩy cho họ ham muốn điên cuồng. Hãy cứ từ từ và đừng có vội vã đối với những vuốt ve, cố gắng "động chạm" vào tất cả các phần của cơ thể. Có thể dành các buổi thực hành khác nhau để khám phá các vùng khác nhau. Lại một lần nữa, cảm giác phản ứng của đối tượng trước những động chạm trí não của bạn là phần nổi bật trong những hình dung.

10 phút cuối của buổi thực hành nên dành để hình dung bạn và đối tượng của mình đang ở bên nhau trong các kịch bản. Nếu bạn đang cố gắng truyền dẫn một cảm xúc "phải lòng" vào trong đối tượng thì hãy tưởng tượng (hình dung) bạn và đối tượng đang đi dạo cùng nhau, tay nắm tay, âu yếm... Hãy tìm ra một thứ để tập trung vào và giữ kịch bản đó trong toàn bộ 10 phút. Đối với những kịch bản này, cố gắng hoàn thiện càng nhiều cảm xúc và cảm giác càng tốt. Bạn có thể thấy mục tiêu, động chạm vào họ, nghe giọng của họ, nhìn thấy bối cảnh xung quanh...

Điều quan trọng nhất đối với các kịch bản tưởng tượng là cảm giác của "hiện tại". Bạn nên trải nghiệm cảnh trong trí tưởng tượng như thể nó đang xảy ra ở thời điểm hiện tại. Không phải quá khứ, cũng chẳng phải tương lai... mà là hiện tại.

Để bổ sung liều lượng lòng tin vào trong quá trình này, khi đang thực hành, bạn nên giữ cho mình được mỉm cười nội tâm... một cảm nhận nội tâm rằng các nỗ lực của mình đang mang lại hiệu quả và đơm hoa kết trái. Thậm chí nếu bạn cảm thấy nghi ngờ, hãy tạo cảm giác giả. Rồi cuối cùng nó sẽ trở thành cảm giác của bạn. Cảm giác là sự tự tin với lòng tin không gì cản được của trí tuệ bản thân có tác động cực kỳ hiệu quả và quyền năng. Với cảm giác tự tin bên trong, cuối cùng bạn cũng sẽ truyền dẫn sự kiên nhẫn, nghiêm túc và bình thản... (tất cả những cảm giác/năng lượng kết hợp của buổi thực hành) để dẫn đến chi phối và thay đổi thế giới quanh mình (như làm cho các sự kiện đó xảy ra).

Điều này đã miêu tả những gì bạn phải làm trong buổi thực hành 30 phút: 20 phút để "vuốt ve" một cách gọi tình và cảm nhận phản ứng của họ; 10 phút tiếp theo để hình dung kịch bản.

Tốt nhất là nên thực hành 2 buổi mỗi ngày. Hãy kiên nhẫn và có lòng tin, và đừng hấp tấp mong có ngay kết quả.

Nhận thức của đối tượng

Các ảnh hưởng của bạn sẽ tạo ra tác động đối với đối tượng. Những hình dung (mệnh lệnh tư tưởng) đang thấm sâu vào trong tiềm thức của họ. Và họ đang

bắt đầu có cảm giác đam mê. Đa số các trường hợp, đối tượng thường cố che dấu những cảm giác này... giống như bạn không để lộ tất cả các cảm xúc bản thân trong các hoạt động hàng ngày. Nhưng rồi sẽ đến lúc bạn nhìn thấy kết quả.

Đối tượng sẽ bắt đầu nghĩ về bạn. Và họ sẽ sớm bắt đầu có cảm giác đam mê bạn. Họ sẽ thấy mình càng ngày càng bị cuốn hút về phía bạn. Khi ở một mình, họ có thể thấy cần mọì màng viển vông về bạn, đặc biệt sau khi bạn đã thực hành nhiều ngày. Họ sẽ có thể thỉnh thoảng mơ về bạn trong giấc ngủ.

Giám sát

Đây là lý do tại sao quan sát có chủ định những phản ứng của đối tượng có vai trò sống còn. Trong cuốn sổ ghi chép, hãy ghi cẩn thận về hành vi của họ khi gần bạn, bất kể nó có vẻ ngoài vô nghĩa đến đâu. Thậm chí nếu bạn không giao tiếp với đối tượng thì chỉ cần quan sát họ. Nếu bạn biết hoặc nói chuyện với đối tượng, thì hãy theo dõi các dấu hiệu của họ khi đang nói chuyện với bạn. Hãy ghi nhớ những điều đã lưu ý ở trên. Nếu bạn giao tiếp với đối tượng, hãy tỏ ra thân thiện và vui vẻ... đừng tán tỉnh hoặc chơi bời. Nếu để người ta cảm nhận rằng bạn đang cố gắng tán tỉnh họ thì những bức tường cảm xúc sẽ được dựng lên và sẽ chỉ cản trở quyền năng tư tưởng của bạn. Quan tâm tận

tình đối tượng - hỏi han họ - là một cách tuyệt vời để phá bỏ các bức tường đó. Hãy hành động như thể bạn là một người bạn đáng tin cậy và vui vẻ, và bạn đã mang lại cho mình một cách hiệu quả để truyền giao tư tưởng.

Khi bắt đầu có phản hồi từ người đó, bạn có thể nghiên cứu xu hướng hành vi, xem cách nó giao động, lên xuống, hoặc từ rõ ràng tới dè dặt, kín đáo. Đừng thấy mình ngốc nghếch khi viết vào sổ ghi như "đối tượng đã giao tiếp bằng mắt với mình, nhìn mình kèm theo một nụ cười." Giám sát phản hồi cũng mang lại một cách khác để tạo dựng các sự kiện theo ý thích của mình. Ví dụ, nếu bạn bắt đầu cảm thấy người đó đang ngày càng thân thiện thì bạn có thể đề xướng tương tác nhiều hơn với họ.

Sản phẩm của quyền rũ bằng tâm trí

Hãy tin tưởng vào các phương pháp và ghi chép mọi nỗ lực của bạn cũng như phản ứng của đối tượng. Giờ thì người đó đang ham muốn được ở bên bạn. Điều này nhất định sẽ xảy ra.

Một số mẹo trong kiểm soát tâm trí

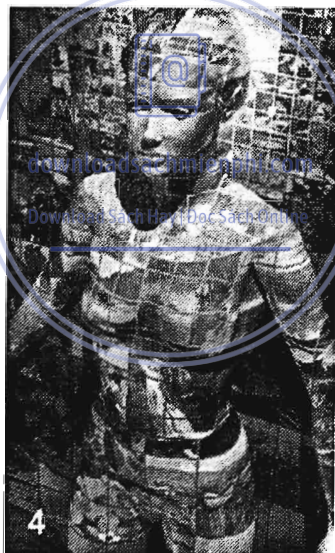
Luôn luôn tự tin vào quyền năng của bạn và hưởng thụ quá trình học tập để nâng cao các kỹ năng này. Thử nghiệm là thiết yếu nhưng đừng vội sử dụng những

phương pháp của riêng bạn cho tới khi đạt được kết quả không ngừng với những phương pháp đã trình bày ở đây. Hãy giữ vững thực hành. Nếu bạn thực hành các buổi hàng ngày thì một năm sau, kể từ ngày hôm nay, kỹ năng của bạn chắc chắn sẽ đạt một mức cao hơn. Đừng bao giờ từ bỏ mục tiêu. Thậm chí nếu chọn một mục tiêu mới thì bạn có thể vẫn thực tập đối với người trước đó (tăng thêm buổi và thời gian). Hãy cẩn thận và nghĩ về đạo đức khi thực hành khám phá các phương pháp kiểm soát tư tưởng. Nếu các ý định của bạn là tích cực và không có hại thì có nghĩa là bạn thành công. Còn nếu bạn muốn sử dụng quyền năng của mình để gây tổn hại hoặc xâm hại người khác thì bạn sẽ bị những lực tiêu cực dẫn đến con đường tự hủy hoại.

Đừng cho người khác biết bạn đang cố gây ảnh hưởng với họ. Và cũng đừng để cho bất cứ ai biết bạn đang sử dụng các phương pháp này để tác động lên người khác (sự nghi ngờ của người khác có thể kháng cự lại các nỗ lực của bạn).

PHẦN 6

PHƯƠNG PHÁP ĐỂ ĐIỀU KHIỂN PHỤ NỮ BẰNG NHỮNG CỤM TỪ THÔI MIÊN



Có những từ và cụm từ gây ra tác động rất mạnh mẽ đối với người tiếp nhận. Trong trường hợp của bạn, người tiếp nhận có nghĩa là người phụ

nữ mà bạn muốn chinh phục. Nếu bạn muốn học về những từ và cụm từ khóa mà chắc chắn sẽ khiến cô ấy hoàn toàn tập trung vào bạn, thì đây sẽ là phần cực kỳ quan trọng dành cho bạn. Hãy đọc, hấp thụ và áp dụng những bài tập này để giúp bạn kiểm soát buổi trò chuyện.

Các chuyên gia sử dụng những từ và cụm từ này trong các trường hợp như để bán hàng hoặc tâm lý học. Chúng được mang ra để đi tới tâm trí của đối tượng khách hàng, hoặc để có ảnh hưởng bao trùm lên thân chủ. Có tác động trực tiếp và thôi miên lên tâm trí và giành sự quan tâm của người nghe ngay tức thì. Nếu được sử dụng đúng đắn, chúng sẽ đảm bảo rằng người khác sẽ dành hết tập trung vào bạn và thông điệp mà bạn đang có ý truyền đạt.

Việc sử dụng những từ và cụm từ này sẽ giúp bạn "câu" được cô ấy. Thỉnh thoảng, bạn "nhả" ra một hoặc vài cụm từ sẽ đảm bảo là cô ấy bị cuốn hút vào bạn và những gì bạn đang nói. Hãy áp dụng những danh sách sau và quan sát khi cô ấy dành sự quan tâm cho bạn.

5 cách để nhận được câu trả lời "có"

Nếu bạn kết thúc một thông điệp bằng một câu hỏi thì nó có thể xui khiến người nghe tự động nói "có." Họ sẽ không nghĩ về nó nhưng bị đưa vào tình trạng

knang định những gì bạn đang gợi ý. Việc đưa ra những tuyên bố tích cực sẽ mời gọi họ làm vậy.

5 tuyên bố sau đây thường được sử dụng để mang lại phản hồi tích cực:

1. "Em sẽ uống một cốc nữa chứ, có phải không?"

2. "Em chăm sóc bản thân rất tốt, có phải không?"

3. "Em sẽ vẫn ở đây khi anh quay lại, có phải không?"

4. "Em biết anh đang nói gì chứ, có phải không?"

5. "Em là một người tích cực và sẵn sàng để anh trò chuyện, có phải không?"

Làm sao mà cô ấy có thể từ chối khi bạn đã đặt sẵn đáp án vào đầu cô ấy trong câu hỏi. Chỉ cần tưởng tượng thêm các câu hỏi và câu trả lời bạn muốn gắn nó vào sâu trong tâm trí cô ấy... Liệu bạn có nhận ra quyền năng của phương pháp này?

Cách để thu hút sự tập trung của cô ấy

Sử dụng các cách sau đây để hướng cô ấy vào những gì bạn đang nói. Nếu có điều gì đó quan trọng cần nói, điều bạn muốn cô ấy tập trung nghe, thì đây là những từ và cụm từ hiệu quả bạn đang cần tới. Nếu được sử dụng ngay lúc ban đầu thì chúng sẽ giúp bạn thu hút hết sự quan tâm của cô ấy.

1. "Hãy hứa là em sẽ không lặp lại điều này cho bất cứ ai, nhưng..."

2. "Nào, giờ thì đừng để sót một từ nào..."
3. "Em có muốn nghe một bí mật không..."
4. "Giờ thì em hãy nghe kỹ đây..."
5. "Em là người biết giữ bí mật tốt đến đâu..."
6. "Anh không nên nói với em điều này, nhưng..."
7. "Dừng lại!"
8. "Em sẽ không tin vào điều này đâu, nhưng..."

Trên đây chỉ là những ví dụ nhỏ về cách để thu hút sự chú ý của giới nữ và áp đặt những gì bạn đã chọn vào tâm trí của cô ấy. Hãy tự vận dụng trí thông minh của bạn để đưa ra các biện pháp thích ứng trong từng trường hợp cụ thể và cô ấy sẽ không thể nào rời bạn được nữa bước.

downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 7

**SỬ DỤNG NHỮNG QUY LUẬT BÍ TRUYỀN ĐỂ
GIÀNH SỰ TÔN TRỌNG VÀ ĐÁNH GIÁ CAO**

Bạn có thể gây ảnh hưởng lên người khác để cảm thấy và đôi khi thậm chí để làm những điều mình muốn mà không cần phải nói một lời. Nhưng tại sao lại thế? Đơn giản, khi một người khác tiếp cận bạn và coi mờ thì anh ta hoặc cô ta sẽ "dò tìm" trạng thái năng lượng của bạn, đặc biệt nếu năng lượng của bạn mạnh mẽ và kiên quyết và nếu người đó tin tưởng bạn - như bạn sẽ thấy trong phần tiếp theo.

Bước tiếp theo, năng lượng này sẽ bắt đầu cộng hưởng với họ. Kết quả? Anh/cô ấy sẽ bắt đầu cảm nhận thấy. Hơn nữa, anh/cô ta sẽ "lắng nghe" và thậm chí chuyển ý thức vào trong năng lượng này. (Bất kể bạn tham gia làm gì thì năng lượng bạn cũng được tập trung vào đó).

Việc chuyển ý thức vào một năng lượng cụ thể có

nghĩa là gì? Nó có nghĩa là bạn dần dần tập trung suy nghĩ, cảm giác, hành động và tri giác vào quanh năng lượng đó.

Do đó, bất cứ bạn cảm giác, thực hiện, suy nghĩ... điều gì thì sẽ phải phù hợp với năng lượng đó. Và bởi vì năng lượng (dao động) này hoạt động giống như một bộ lọc. Bất cứ cái gì đi vào đều phải qua nó. Giống như vậy, bất cứ cái gì ra khỏi bạn đều phải phù hợp với những quy tắc của nó - Do đó, cuộc sống của bạn bị hạn chế chặt chẽ trong những năng lực tri giác hợp với dao động này - và tất cả những thứ khác sẽ không chạm được vào bạn, chứ đừng nói là ảnh hưởng. Giống như chiếc radio mà bạn dò tần số nhất định, bạn chỉ nghe được đài ở tần số đó, còn tất cả các tần số khác - những tần số tồn tại trong vũ trụ - chỉ đơn giản là không tồn tại đối với bạn vào thời điểm đó.

Khi bộc lộ "năng lượng chú ý", người khác sẽ cộng hưởng được với bạn (ở trong dao động nhất định). Họ cộng hưởng càng nhiều, càng mạnh thì ý thức của họ càng dồn vào năng lượng chú ý. Đối với người kia, anh ta cảm nhận năng lượng đó là của mình. Có thể anh ta không biết điều gì đã xảy ra và tại sao lại vậy. Anh ta chỉ cảm thấy sự mạnh mẽ của năng lượng chú ý.

Bởi bạn đang đứng trước mặt nên anh ta sẽ định hướng năng lượng chú ý đó về phía bạn. Nếu trạng thái

năng lượng mới này không phải là trạng thái thường xuyên của người đó thì họ có thể thấy lạ lẫm. Do đó, có thể xảy ra trường hợp họ sẽ không muốn biểu lộ năng lượng đó đối với bạn.

Tóm lại, bất cứ bạn ở trong trạng thái năng lượng nào, bạn sẽ thấy và được thức tỉnh năng lượng tương tự ở người khác. Đó là bởi nó hoạt động giống như một dạng nam châm. Ngoài ra, người khác - nếu họ giữ ở trạng thái cởi mở - sẽ bị tác động bởi năng lượng của bạn khi ở gần bạn.

Trong khi giữ ở trạng thái cởi mở, họ sẽ nhìn thấy và bị bạn hấp dẫn do năng lượng mà bạn đang lan tỏa ra: bởi vì giờ họ cảm thấy nó giống như năng lượng của họ. Điều gì sẽ xảy ra nếu họ không cởi mở, và do đó không thể cộng hưởng với bạn? Đơn giản: họ sẽ "cảm nhận bạn" từ mẫu hình và qua bộ lọc của họ.

Điều lạ lùng là một số người sẽ gán một nhãn tiêu cực cho nó và chẳng có gì để làm với bạn; điều này sẽ xảy ra trong những trường hợp mà họ cảm nhận bạn qua trường năng lượng của họ trong khi vẫn giữ bản thân ở trạng thái khép kín. Do đó, bất kỳ điều gì họ cảm thấy về bạn thực chất là họ cảm nhận chính năng lượng của họ. Điều này có nghĩa rằng cho dù bất cứ ai đang đứng trước mặt thì họ cũng luôn luôn sẽ chỉ cảm thấy chính trường năng lượng của họ mà thôi.

Liệu bạn có thể áp dụng kiến thức tuyệt vời vừa trình bày ở trên vào trong các hoạt động bán hàng? Một số người nhất thiết phải nhận biết và hiểu rằng mọi người thường tự cảm thấy bản thân học và hành động theo tần số dao động của họ. Đôi lúc, chúng ta có thể gây ảnh hưởng lên họ - nếu họ "mở" và sẵn sàng chấp nhận chúng ta - và đôi lúc không được vậy.

Biết được điều này sẽ bảo vệ bạn khỏi bị chống đối và tức giận khi có người nói điều gì đó bạn không thích! Hơn nữa, hiểu điều này có nghĩa rằng bất kể họ làm gì, cần phải tránh làm xáo động bản thân và do đó, bạn có thể giữ được dao động (cao hơn) của mình. Nắm bắt được quá trình trên sẽ giúp bạn hiểu biết với sự đồng cảm và thậm chí là tha thứ cho người khác.

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 8

5 CÁCH ĐỂ THUYẾT PHỤC BẤT CỨ AI LÀM BẤT CỨ ĐIỀU GÌ BẠN MUỐN

Việc có được những kỹ năng thuyết phục hiệu quả trở thành điều thiết yếu trong thế giới vận động chóng mặt ngày nay. Một phần lớn thành công của bạn phụ thuộc vào sự phối hợp, hợp tác với người khác. Mang suy nghĩ của mình gây ảnh hưởng lên người khác giờ là một bước cực kỳ quan trọng để đạt tới thành công.

Dưới đây là 5 sách lược thuyết phục hiệu quả mà bạn có thể dùng hàng ngày để xây dựng các mối quan hệ tin cậy và lâu dài.

Sách lược 1:

Bạn phải thâm nhập thế giới của họ. Hãy bắt chước họ. Quan sát cách họ hành động, cách họ nói và cách họ nghĩ. Nếu họ gãi trán khi suy nghĩ, hãy bắt chước

họ. Nếu họ nói rõ ràng với nhịp điệu chậm rãi, hãy cố làm tương tự. Điều này được gọi là phản chiếu. Vào thời điểm cần thiết, tiềm thức người mà bạn đang "phản chiếu" sẽ cảm thấy thoải mái hơn với bạn. Đó là như thể họ đang nhìn thấy chính bản thân họ trong bạn. Tuy nhiên, bạn nên thực hiện một cách thận trọng. Đừng để họ nhận ra bạn đang bắt chước họ, kéo họ lại suy diễn là bạn đang nhạo báng họ. Lúc đó thì bạn sẽ gặp rắc rối.

Sách lược 2:

Đáp ứng những nhu cầu và khao khát đang tồn tại của người khác. Mọi người đều là những đối tượng tự lấy mình làm trung tâm. Lúc ban đầu, họ thường tập trung vào hạnh phúc riêng của mình rồi mới đến người khác. Nếu bạn có thể chứng minh rằng sẽ mang lại lợi ích cho họ nhiều hơn cho chính bạn thì họ sẽ có thể chấp nhận nó. Nếu bạn có thể tập trung hơn vào lợi ích, khát vọng, nhu cầu và mong đợi của họ thì bạn sẽ có thể làm thỏa mãn khao khát được quan tâm của họ. Hơn nữa, nó sẽ cho thấy rằng bạn thực sự quan tâm tới họ. Sự tin tưởng và tôn trọng lẫn nhau sẽ được thiết lập. Trước hết, thỏa mãn được bài kiểm tra "Nó có gì dành cho tôi". Sau đó bạn sẽ thuyết phục được họ làm những gì bạn muốn.

Sách lược 3:

Trao cho họ những bằng chứng thuyết phục. Giải thích cho họ lý do tại sao ý tưởng và gợi ý của bạn có thể là những kỹ thuật hiệu quả nhất nếu đem vào áp dụng. Cho họ thấy các bằng chứng không thể chối cãi được - những lời nhận xét từ khách hàng - rằng bạn đang có trong tay sản phẩm tốt nhất, trước và sau các kịch bản, và những so sánh chi tiết trước sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Chỉ cần đảm bảo là tất cả những gì bạn tuyên bố đều xác thực và đúng đắn. Hãy luôn giữ được uy tín tốt. Hãy tỏ ra thân thiện và tử tế. Hãy cười rạng rỡ. Hãy khen ngợi chân thành để nâng cao tinh thần của họ. Những thứ nhỏ bé như vậy có thể kể ra rất nhiều. Hãy làm cho họ cảm thấy rằng bất cứ khi nào cần giúp đỡ hoặc cần ai đó để ngưỡng mộ thì bạn sẽ luôn xuất hiện và chìa tay giúp đỡ. Và họ sẽ tỏ ra dễ tiếp thu với những người cảm thấy tin cậy.

Sách lược 4:

Giao tiếp một cách có chủ tâm nhưng rõ ràng. Phân lớn mọi người, không phải là tất cả, thích được chấp nhận và coi là đáng yêu trong mắt người khác. Nhưng sẽ ra sao nếu bạn phải nói điều gì đó không mong muốn với bạn mình chỉ vì chính lợi ích của họ? Làm sao bạn có thể truyền đạt thông điệp của mình mà không làm họ tổn thương. Hãy thay thế những tuyên bố

tiêu cực bằng tuyên bố tích cực. Thay vì nói "bạn không hiểu" bằng "hãy để mình giải thích", thay câu nhận xét "anh sai rồi" bằng "cho phép tôi làm rõ", thay tuyên bố "ông đã sai khi nói" bằng việc chỉ nhận định "có lẽ điều này chưa từng được phát biểu". Có những từ nhất định để diễn đạt cùng một điều mà không mang lại cảm giác tiêu cực.

Sách lược 5:

Trước hết phải đồng ý với họ. Không có gì làm tai người ta thoải mái hơn khi nghe người khác nói rằng họ đã đúng. Trong trường hợp này, hãy để người khác biết rằng bạn đang tôn trọng quan điểm của họ. Bạn có thể bổ sung quan điểm của mình vào lúc cuối, nhưng trước hết nên nói: Anh đã đúng, mặc dù... Thật là gọi ý tuyệt vời, tuy nhiên... Tôi đồng ý với quan điểm của anh, nhưng... Tôi cũng cảm thấy tương tự nếu là anh, mặc dù... Tôi hiểu tình huống của anh, tuy nhiên... Hãy đảm bảo với đối tác rằng quyết định đưa ra là vì lợi ích của cả 2 bên. Mọi người cần được cảm thấy rằng họ đã đưa ra quyết định đúng đắn.

PHẦN 9

ĐỪNG ĐỌC: SỰ THẬT VỀ NHỮNG MỆNH LỆNH TIÊU CỰC

Hàng ngày, khi đọc các email xúc tiến hoặc quảng cáo, hoặc xem các chương trình quảng cáo trên truyền hình, phim truyện, hoặc nghe những người xung quanh sử dụng các mệnh lệnh như những ví dụ ở phần tiếp theo, bạn có thể cảm thấy chán nản vì họ.

Đó là bởi vì bạn đã hiểu được điều gì đó mà nhiều người khác KHÔNG BIẾT! Và do đã học được những gì đang hiển hiện thời, trong khi bị dội bom hàng ngày từ khắp mọi hướng bởi những câu mệnh lệnh như sẽ liệt kê ở phần dưới, bạn càng cảm thấy tệ hại do không chịu tiết lộ cho mọi người.

Và bạn cảm thấy đặc biệt chán nản cho tất cả các nhà quảng cáo - những người chẳng biết gì về điều này. Bạn cũng nhận ra rằng họ thường hứng thú về cái họ đang chia sẻ và làm việc cật lực để thu hút sự chú ý của

người khác.

Ví dụ:

- Đừng để lỡ...
- Đừng trì hoãn!
- Đừng quên đến đó!
- Đừng quên dừng lại và mua sữa (hoặc lấy quần áo

giặt sấy)

- Đừng quên đến đúng giờ!
- Bạn không thể để lỡ cơ hội này được.
- Đừng ngại HỎI!
- Bạn có muốn... không? Nếu vậy, đừng đợi thêm một phút nào nữa! Hãy đặt hàng... NGAY BÂY GIỜ.
- Đừng sống trong phiên muộn.

- ...

Đó là bởi vì tiềm thức của bạn vận hành theo những cách kỳ lạ.

SỰ THẬT: Tiềm thức của bạn không thể nhận ra đâu là tiêu cực!

Và kết quả là khi một người đọc hoặc nghe những tuyên bố tương tự như những ví dụ ở trên, thực tế tiềm thức của họ hiểu các mệnh lệnh đó theo hướng sau:

- Để lỡ.
- Trì hoãn.
- Quên đến đó.
- Quên dừng lại và mua sữa...

- Quên đèn đúng giờ.
- Để lỡ cơ hội này.
- Sợ khi phải HỎI.

- Bạn có muốn... không? Nếu vậy, ĐỢI thêm một phút nữa! Đặt hàng... NGAY BÂY GIỜ (trong trường hợp này, bạn có thể nghĩ rằng nó cũng ổn bởi nghĩ rằng tuyên bố tiêu cực được theo sau bởi một đòi hỏi hành động tích cực... Nhưng hãy tiếp tục đọc, bạn sẽ thấy nó được cải tiến ra sao!

- Hãy sống với phiên muộn...

Bất cứ khi nào dùng dạng mệnh lệnh tương tự trong quảng cáo hoặc ngôn ngữ hàng ngày của họ, thì họ LUÔN LUÔN nói "Tôi đang cố gắng tạo ra một cảm giác KHẨN CẤP."

Nhưng các nghiên cứu đã khẳng định ngược lại. Tiềm thức KHÔNG THỂ nhận biết được dạng mệnh lệnh tiêu cực. Do đó, bất cứ khi nào sử dụng tuyên bố kèm theo một mệnh lệnh tiêu cực, bạn thực sự đang đưa ra một mệnh lệnh ĐI NGƯỢC LẠI hành động hoặc kết quả bạn trông đợi! Nó cũng là lý do tại sao chỉ sử dụng ngôn ngữ tích cực trong khẳng định phát triển cá nhân và trong thời miên - bất kể đó là tự thôi miên hoặc là được huấn luyện bài bản. Và quan trọng là tránh xen kẽ các dạng mệnh lệnh tiêu cực, như: hơn là... thay vì... tránh...

Hãy luôn luôn sử dụng các mệnh lệnh và gọi :
TÍCH CỰC.

Ví dụ:

- Thay vì "Đừng để lỡ" bạn có thể nói "Hãy tận dụng" hoặc "Hãy chớp lấy".

- Thay vì "Đừng trì hoãn!" có thể nói "Nhanh lên hoặc "Hành động ngay".

- Thay vì "Đừng quên đến đó" có thể nói "Đến đó hoặc "Hãy nhớ đến đó".

- Thay vì "Đừng quên dừng lại và mua sữa" có thể nói "Hãy nhớ mua sữa trên đường đi!" hoặc "Làm ơn mua sữa trước khi về nhà!" hoặc "Cảm ơn trước vì..."

- Thay vì "Đừng quên đến đúng giờ" hãy nói "Hãy đến đúng giờ" Download Sách Hay | Đọc Sách Online

- Thay vì "Bạn không thể bỏ lỡ cơ hội này" có thể nói "Nắm bắt lấy cơ hội này" hoặc "Giành lấy cơ hội này ngay lập tức"...

- Thay vì "Đừng ngại hỏi" hãy nói "Cứ hỏi thoải mái" hoặc "Hãy hỏi bất cứ câu hỏi nào bạn có".

- Thay vì "Bạn có muốn...! Nếu vậy, đừng đợi thêm một phút nào nữa! Đặt hàng ngay!" bạn có thể nói "Bạn có muốn...! Nếu vậy, hãy HÀNH ĐỘNG NGAY! Đặt hàng ngay!"

- Thay vì "Đừng sống với phiền muộn" bạn có thể nói "Hãy vượt qua phiền muộn!"...

Bạn đã nắm được ý tưởng ở đây chưa? Mệnh lệnh, gợi ý hoặc thúc đẩy mọi người tới HÀNH ĐỘNG TÍCH CỰC và bạn sẽ giành được những thành quả tuyệt vời hơn nhiều. Và bây giờ, nếu đọc lại đầu đề của phần này, bạn cũng có thể có được ý tưởng về cách dùng thông tin này để tạo ra những kết quả "đảo ngược tâm lý".



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 10

PHƯƠNG PHÁP THÔI MIÊN BẰNG GIỌNG NÓI



Bài 1: Thôi miên là tự nhiên

Điều đầu tiên bạn cần biết là thôi miên là một tình trạng cực kỳ bình thường và tự nhiên. Nó không đò

hỏi phải có một quyền năng đặc biệt nào khi thôi miên người khác. Nếu bạn có thể nói thì cũng có nghĩa là bạn có thể thôi miên.

Trên thực tế, đây là một tình trạng tự nhiên đến nỗi mà mọi người nhập vào trạng thái thôi miên một cách thường xuyên mà chẳng hề nhận ra. Những tình trạng tự nhiên thông thường nhất xuất hiện khi bạn đang nhìn ngắm ngọn lửa hoặc khi đang lái xe (đó là thời điểm khi bạn chợt nhận ra rằng mình chẳng rõ đã đi đường nào để về được tới nhà). Nếu bạn nghe những lời gợi ý tích cực trong khi những tình trạng xuất thần đang xảy ra thì chúng sẽ để lại tác động đối với bạn... Do đó, hãy ý thức về những quảng cáo trên radio khi bạn đang lái xe đường dài.

Khi bạn chủ định thôi miên ai đó thì những gì bạn đang làm là điều khiển cái công tác chuyển họ vào trạng thái tự nhiên và thời điểm mà bạn (và họ) chọn. Do đó, bạn có thể sử dụng thôi miên một cách xây dựng.

Bài 2: Thư giãn gây ra tình trạng xuất thần.

Người ta đã tìm thấy rất nhiều thứ gây ra trạng thái xuất thần, thôi miên, mà có thể kể ra đây như sốc, lặp lại, tập trung chú ý và thư giãn. Ở phần này chúng ta chỉ tập trung vào việc thư giãn vì đây là cách dễ nhất

để tạo ra thói miên mà không xâm hại đối tác của bạn.

Chúng ta cũng sẽ sử dụng tập trung chú ý vì nó sẽ giúp bạn ngăn tâm trí đối tác khỏi vờ vẩn trong quá trình giới thiệu. Tất cả quá trình giới thiệu ban đầu là để làm cho đối tác thư giãn. Như nhiều người đã hoàn toàn quên cách thư giãn, bạn cần giúp họ một chút. Đa phần mọi người căng thẳng hơn rất nhiều so với họ tưởng.

Bài 3: Thư giãn đối tác

Trước khi bạn thực sự bắt đầu quá trình thói miên, sẽ là ý tưởng hay nếu hướng dẫn đối tác thực hành vài bài tập thư giãn thể chất. Các bài tập này sẽ đưa họ vào trạng thái phản hồi tốt hơn nhiều trong quá trình mở đầu thực sự và sẽ giúp bạn tiết kiệm vô số thời gian.

Cái dễ nhất và hiệu quả nhất để thực hiện là hướng dẫn đối tác căng cứng thư giãn các cơ bắp. Bắt đầu với khuôn mặt, hướng dẫn họ căng cứng cơ mặt, giữ trong vài giây rồi thả lỏng. Tiếp đến hướng dẫn đối tác căng cơ vai, rồi thả lỏng. Chuyển tới cánh tay, thân trên vùng bụng, chân (đùi rồi bắp chân) và cuối cùng là bàn chân. Khi căng cứng 2 chân và bàn chân, nhớ hướng dẫn thân chủ co ngón chân và bàn chân về hướng cơ thể chứ đừng duỗi thẳng ra vì nó có thể gây ra chuột rút.

Bạn cũng nên nói cho thân chủ biết rằng nếu phần nào đó của cơ thể không thể thư giãn do nguyên nhân sức khỏe thì việc bỏ qua khu vực đó. Đó là trường hợp thân chủ bị mắc bệnh thoát vị.

Một khi bạn đã giúp đối tác căng và giãn một cách có hệ thống các phần của cơ thể, hãy bảo họ căng và giãn toàn bộ cơ thể cùng một lúc. Bài tập đơn giản này sẽ giải phóng được rất nhiều căng thẳng và đưa họ vào trạng thái tốt đẹp cho quá trình thôi miên tiếp theo.

Bài 4: Quá trình thôi miên IRON MAN

Giờ thì bạn biết rằng thư giãn và tập trung chú ý là 2 chìa khóa để thôi miên thành công, và bạn đã sẵn lòng để học kịch bản thôi miên. Nhưng những câu thôi miên trình bày ở phần sau không phải là những câu thần chú bí hiểm có thể tạo ra tình trạng thôi miên. Chúng chỉ đơn giản là một danh sách các gợi ý hướng dẫn và mệnh lệnh mà sẽ tạo ra tình trạng thư giãn. Bạn cũng có thể sáng tạo ra những câu thôi miên riêng của mình sau khi đã thực hành các câu giới thiệu ở phần này. Mục đích ở đây là làm cho đối tác của bạn thư giãn. Do đó, hãy sử dụng trí tưởng tượng và thêm thắt vào những gì trình bày tiếp theo đây.

Khi bạn thực hiện kịch bản này, hãy thể hiện bằng một giọng tự tin, uy quyền. Nhưng cũng đừng quá

mạnh mẽ kéo đối tác có thể cưỡng lại, phản kháng mệnh lệnh. Sử dụng giọng đều đều đơn giản, nói rõ ràng và chậm rãi. Khi tình trạng xuất thần sâu hơn giọng nên giảm xuống để bạn có thể củng cố trạng thái thư giãn của họ.

Để thôi miên, hãy để đối tác ngồi ở tư thế mà họ thấy thoải mái và tiếp tục thực hiện phần tiếp theo...

Bài 5: Bài thôi miên

Bạn đang ngồi đây lắng nghe giọng của tôi, có lẽ đang thắc mắc làm thế nào bạn có thể đi vào trạng thái xuất thần. Khi bạn nghe những lời này, tôi muốn bạn tập trung ánh mắt vào một điểm tưởng tượng trên trần nhà. Tốt, trong vài giây tiếp, tôi sẽ bắt đầu đếm. Khi tôi đếm 1, tôi muốn bạn nhắm mắt lại, và rồi là số 2 chậm chậm mở mắt ra. Hãy tiếp tục mở và nhắm mắt lần lượt theo các số đếm theo cách này cho tới khi bạn cảm thấy mí mắt mình nặng trĩu đến nỗi bạn chẳng còn muốn mở mắt và để chúng nhắm sẽ cảm thấy thoải mái hơn.

Bất kể mắt bạn nhắm hay mở, tôi muốn bạn tập trung vào một điểm trên trần nhà. Đừng hạ thấp hướng nhìn trong khi nhắm mắt theo số đếm. Giữ cho mắt hướng cố định vào vị trí đó và tưởng tượng bạn vẫn đang nhìn vào điểm đó dù mắt có nhắm.

Đã sẵn sàng chưa?

(Khi quá trình đếm, hãy bắt đầu hạ thấp giọng làm sao cho tới khi đếm số 11, giọng của bạn ở nhịp độ cực kỳ chậm và thư giãn. Khi mắt của đối tác không còn mở thì tiếp tục thực hiện phần sau)

1. Giờ thì hãy nhắm mắt, nhưng hãy giữ hướng mắt đúng hướng.

2. Giờ thì chậm chậm nhắm mở mắt ra.

3. Nhắm mắt lại, chú ý xem chúng cảm thấy thoải mái ra sao khi thư giãn.

4. Giờ thì chậm chậm mở mắt ra, tiếp tục nhìn vào điểm đó.

5. Hãy nhắm mắt thoải mái và từ từ khi bạn nghe thấy giọng của tôi.

6. Từ từ mở mắt ra.

7. Giờ thì nhắm lại, và chẳng mấy chốc mí mắt của bạn sẽ bắt đầu cảm thấy rất mỏi và nặng.

8. Mở mắt ra chậm chậm và dễ chịu.

9. Hãy để cho mắt nhắm lại, rất thoải mái, rất nặng và thư giãn.

10. Chậm chậm mở mắt và tập trung vào điểm đó.

11. Mí mắt càng ngày càng cảm thấy nặng sau mỗi số đếm. Tốt. Bạn càng lúc càng thư giãn khi mắt bắt đầu thấy mỏi.

12. Giờ thì nhẹ nhàng và từ từ lại mở mắt ra.

13. Và nhắm lại, mỗi lần bạn mở mắt thì lại thấy khó khăn hơn. Nặng hơn và nặng hơn.

14. Cảm thấy sự nặng nề ở mí mắt khi bạn từ từ mở mắt ra.

15. Và hãy để chúng nhắm lại. Mí mắt bạn càng lúc càng nặng, càng lúc càng mỏi sau mỗi số đếm. Tốt. Và chúng sẽ thoải mái hơn nếu được nhắm lại, bạn hãy cho phép mình giữ chúng nhắm lại.

16. Và mở ra... rất nặng nề... rất mỏi...

17. Và lại nhắm mắt vào. Rất thoải mái và thư giãn. Khi lắng nghe giọng nói của tôi, mí mắt bạn càng lúc càng nặng nề, giờ thì ngày càng thư giãn. Nặng và nặng sau mỗi số đếm.

18. Hãy cảm nhận sức nặng ở mí mắt đang gia tăng khi bạn mở mắt ra, mở ra.

19. Hãy nhắm mắt lại. Giờ thì càng lúc càng nặng, rất nặng, rất mỏi, rất thư giãn. Tốt.

20. Và mở ra.

21. Và nhắm lại. Khi tôi tiếp tục đếm, mí mắt bạn càng lúc càng nặng, và càng lúc càng khó mở ra, nhưng đừng cố cưỡng lại nó, chỉ cần bạn cảm nhận sức nặng và khi nào cảm thấy nhắm mắt thoải mái hơn thì chỉ việc giữ cho mắt nhắm. Tốt.

22. Và từ từ mở ra.

23. Và nhắm mắt lại, hãy cho chúng nghỉ ngơi một

chút và hưởng thụ cảm giác thư giãn trong hốc mắt. Tốt.

(Mắt của đối tác nên nhắm trong khoảng thời gian đếm từ 10 đến 15. Một số đối tác sẽ cố cưỡng lại điều này và tiếp tục hơn nữa. Bạn chỉ cần bảo họ đây không phải là một bài tập để thử xem họ cưỡng lại được bao lâu và họ nên để cho mắt nhắm lại khi nào cảm thấy làm vậy là thoải mái. Nếu đếm đến 22 mà mắt họ vẫn mở thì bảo họ nhắm mắt lại và giữ cho mắt nhắm khi đếm tới 23. Sau đó, thực hành phần tiếp theo)

Giờ thì mắt bạn đã nhắm và tôi muốn bạn tiếp tục lắng nghe giọng nói của tôi trong khi vẫn thư giãn. Chỉ một lúc nữa, bạn sẽ hoàn toàn thoải mái và thư giãn, và nó sẽ khiến bạn nhập trạng thái xuất thần dễ dàng.

Khi nhập trạng thái thôi miên, bạn sẽ vẫn nghe thấy giọng nói của tôi. Bạn vẫn có khả năng suy nghĩ rõ ràng, nhưng bạn không cần phải tư duy về những suy nghĩ của mình. Khi lắng nghe âm thanh từ lời nói của tôi, bạn có thể thích tưởng tượng tư tưởng của bạn đang trôi đi, như thể chúng được buộc vào một quả bóng và nhẹ nhàng trôi đi về phía xa.

Khi thư giãn, tôi muốn biết liệu bạn có thể hồi tưởng xem cảm giác ra sao khi bạn đã rất thư giãn, đến nỗi mà quên luôn cảm nhận biết về cơ thể. Hoặc có thể, cảm giác ra sao khi bạn thấy rất thoải mái, rất gần gũi

và ấm áp đến mức bạn có thể chìm vào trạng thái thư thái. Và có thể, đôi khi bạn lắng nghe chăm chú ai đó nói thì tất cả mọi thứ khác tan biến đi. Và khi lắng nghe vào thời điểm này, có lẽ bạn có thể tưởng tượng xem cảm giác sẽ ra sao khi tất cả những căng thẳng tiêu biến, cho phép bản thân chìm sâu vào cảm giác thư thái.

Đúng rồi. Tôi không muốn bạn mất nhận biết về cơ thể. Giờ thì hãy hưởng thụ quá trình này.

Tôi không biết bạn có nhập được vào trạng thái xuất thần nhanh chóng không, hoặc có thể lâu hơn một chút để thực sự hưởng thụ quá trình khi nó bắt đầu xảy ra ngay từ thời điểm này. Ngay bây giờ.

Tốt. Chỉ cần thư giãn và lắng nghe âm thanh lời nói của tôi. Bạn đang làm đúng đấy.

Để giúp bạn thư giãn, tôi muốn bạn tưởng tượng bạn đang ở ngoài trời trong một ngày mùa hè tuyệt đẹp. Bạn sẽ thấy mình đang ở một chỗ an toàn và thư giãn, nơi bạn tự do thư giãn và thưởng thức môi trường. Hãy tìm một chỗ thoải mái để ngồi - nơi bạn có thể nghỉ ngơi đôi chút. Có thể là dựa vào gốc cây hoặc tảng đá nào đó. Tốt rồi.

Ở đây, bạn được an toàn và đảm bảo, an toàn để thư giãn toàn phần, và bất kể bạn xuất thần sâu tới đâu, giọng nói của tôi vẫn đi cùng với bạn.

Bài 6: Kỹ thuật gương đen

Cho tới thời điểm bạn đạt tới phần này, đối tác của bạn đã thực sự ở tình trạng sẵn sàng để thôi miên, nhưng quá trình dẫn dụ vẫn chưa kết thúc. Đây là thời điểm để làm cho họ thư giãn hơn nữa. Tiếp tục phần dẫn dụ bằng kịch bản tiếp đây:

Khi đã thấy một nơi thoải mái để nghỉ ngơi và lắng nghe lời nói của tôi, bạn có thể bắt đầu để cho bất cứ căng thẳng nào của mình tiêu biến đi, như thể chúng tuột ra khỏi cơ thể bạn và chìm xuống mặt đất. Tốt. Để giúp bạn thư giãn, tôi muốn bạn tưởng tượng có một quả cầu nhỏ năng lượng thư giãn đang lơ lửng nhẹ nhàng phía trên đầu bạn. Nó bay lơ lửng ở đó chờ đợi. Có thể tưởng tượng quả cầu này mang bất cứ hình dáng gì bạn muốn, có thể đó là một ánh sáng hoặc một màu sắc, hoặc có thể bạn chỉ cần cảm nhận sự hiện diện của nó là đủ.

Chỉ trong chốc lát, quả cầu năng lượng này sẽ chậm chậm đi xuyên qua cơ thể bạn, và khi đi qua, tất cả những cơ bắp còn căng thẳng sẽ lập tức được thư giãn, cho phép bạn cảm thấy một sự ngọt ngào sâu lắng, êm ái trong các thớ cơ, làm cho các cơ bắp thấy rất nặng nề, rất mềm và lỏng.

Khi đã thư giãn, bạn có thể tưởng tượng quả cầu này đang bắt đầu chuyển hành trình, chậm chậm hạ

xuống thấp dần, thấp dần khi nó nhẹ nhàng nói lỏng da đầu, và sâu hơn, sâu hơn tới tận bên trong não của bạn, tốt, hãy thư giãn tối đa.

Nhà năng lượng này bắt đầu ngấm vào hai bên đầu bạn, giờ nó đang ngấm sâu vào tai bạn. Bất kể bạn xuất thần sâu tới đâu, giọng nói của tôi vẫn luôn ở bên bạn. Nó đang lướt qua từng bên mặt và giờ nhẹ nhàng ngấm vào bên trong và xung quanh 2 mắt. Tốt. Hãy cảm thấy trán được nói lỏng ra trong khi thư giãn khuôn mặt, hai mắt đang nghỉ ngơi trong hốc mắt, rất thoải mái, rất dễ dàng và rất thư thái.

Khi chú ý tới mắt đang thư giãn, năng lượng này tiếp tục đi xuống cảm và chạm chạm ngấm vào cơ hàm. Cảm giác thư thái tuyệt diệu này ngấm sâu vào bên trong xương hàm và khi nó đang ngấm, tôi muốn bạn để cho hàm được thả lỏng. Tốt. Bạn đang làm rất tốt.

Và khi tiếp tục thư giãn, cảm giác này tràn xuống những cơ bắp mạnh mẽ của cổ, nhưng cơ bắp đã làm việc cực nhọc để giữ cho đầu của bạn được thẳng cả ngày. Tốt, hãy cho chúng thư giãn trong cảm giác này nhẹ nhàng lan tỏa tới 2 vai. Chú ý xem các vai có thể lỏng thêm được bao nhiêu, trĩu xuống thêm bao nhiêu sau mỗi hơi thở ra, cho tới khi bạn thấy tự do tự tại.

Khi bạn càng lúc càng thư giãn, cảm giác tuyệt vời

này sẽ ngấm sâu hơn, sâu hơn. Tốt. Càng lúc càng sâu hơn. Và khi bạn có thể chìm vào tình trạng xuất thần sâu hơn thì cảm giác tuyệt diệu này cũng có thể càng lúc càng sâu hơn, tràn vào hai bờ vai và chậm chậm ngấm xuống 2 cánh tay. Cánh tay bạn càng lúc càng nặng hơn khi bạn thư giãn, càng lúc càng thư giãn, cho tới khi cảm thấy chúng hoàn toàn thả lỏng. Tốt rồi. Giờ thì các cơ bắp cánh tay bạn đã thư giãn, giống như chúng được làm bằng nhựa dẻo. Tốt. Khi bạn thưởng thức những cảm giác này, một làn sóng thư giãn nhẹ nhàng bắt đầu ở vai tràn qua lưng bạn, khiến bạn càng lúc càng xuất thần hơn.

Giờ bạn càng lúc càng xuất thần, chẳng cần phải có nỗ lực nào cả. Nó rất dễ dàng như tự nó xảy ra. Giống như khi bạn ngủ ban đêm, bạn chỉ cần thư giãn và để cho giấc ngủ tự đến. Giờ thì xuất thần cũng giống như vậy, hãy để cho tình trạng xuất thần tự xảy ra và thực sự hưởng thụ quá trình này trong khi bạn ngày càng thư thái, thả lỏng. Tốt.

Khi những cảm giác này chuyển xuống tới chân, bạn có thể tưởng tượng rằng mình vừa chạy rất nhanh trên một quãng đường rất dài nên giờ rất mệt mỏi, mệt tới mức bạn muốn nghỉ ngơi... và giờ bạn có thể nghỉ ngơi. Đúng rồi. Giờ hãy để cho 2 chân thư giãn và thả lỏng hoàn toàn. Cảm nhận sự nặng nề mệt mỏi đang

đưa bạn chìm xuống sâu hơn và sâu hơn.

Bài 7: Chìm sâu hơn vào trạng thái xuất thần bằng Kỹ thuật Thông minh

Kịch bản vừa rồi đã làm cho đối tác của bạn nhập vào trạng thái xuất thần nhẹ. Ở trạng thái này, do đang thư giãn, họ sẽ chấp nhận lời dẫn dụ dễ dàng hơn so với lúc tỉnh táo. Tuy nhiên, để đảm bảo thôi miên được thành công, bạn cần làm cho trạng thái này sâu hơn nữa. Kịch bản sau tạo ra một sự kết hợp việc di chuyển theo hướng đi xuống với trạng thái xuất thần sâu hơn.

Ở đây, chúng ta sẽ sử dụng kịch bản rất đơn giản và dễ học. Đây là một cách rất hiệu quả mà nhiều nhà thôi miên đã từng áp dụng. Chỉ cần đếm từ chỗ bạn đã dừng lại và dùng những dẫn dụ sau.

Do đây là một bài tập đơn giản, chúng ta đã thư giãn có hệ thống toàn bộ cơ thể bạn và giờ thì bạn thực hiện bài tập này rất dễ dàng. Bây giờ là lúc để xuất thần sâu hơn, và để giúp bạn đạt được trạng thái này, tôi muốn bạn tưởng tượng rằng bạn đang đứng ở đỉnh một chiếc thang máy (cầu thang di động). Sau một lúc nữa, tôi sẽ bắt đầu đếm từ 10 xuống 1.

Khi tôi bắt đầu đếm 10, bạn sẽ bước lên bậc thang máy và khi tôi đếm giảm dần, bạn sẽ đứng trên thang máy cho tới khi tôi đếm tới 1, nơi mà bạn sẽ thấy mình ở chân cầu thang và bước khỏi đó.

Trước khi chúng ta bắt đầu, tôi muốn thông báo cho bạn về kết quả kì diệu của chiếc thang cuốn tưởng tượng này. Đây là chiếc thang máy của trạng thái xuất thần thang, và càng đi xuống thấp thì bạn càng nhập vào trạng thái xuất thần nhiều hơn. Khi tôi từ từ đếm giảm dần, mỗi số tôi đếm sẽ đưa bạn tới tình trạng xuất thần sâu hơn, và càng xuất thần thì bạn càng trở nên thư giãn. Và càng thư giãn thì bạn càng xuất thần hơn.

Do đó, khi bạn đứng ở trên đầu kia của thang máy, tôi muốn bạn sẵn sàng để bước lên chiếc cầu thang của xuất thần, và...

10. Giờ thì bước lên thang máy và nắm lấy rail tay cầm khi bắt đầu cuộc hành trình, xuất thần sâu hơn và sâu hơn. Mỗi số mà tôi đếm sẽ đưa bạn tới xuất thần cao hơn, và chiếc thang càng đi xuống thấp thì bạn cũng xuất thần càng lúc càng sâu hơn.

9. Giờ thì chiếc thang đang đi xuống thấp dần, hãy chìm vào trạng thái xuất thần mà chẳng cần tới nỗ lực nào cả.

8. Tốt rồi, mỗi số đếm đưa bạn chìm vào trạng thái xuất thần sâu hơn.

7. Hãy thoải mái chìm vào trạng thái xuất thần, rất đơn giản, rất dễ dàng, chỉ cần thư giãn và để cho nó tự xảy ra.

6. Giờ thì càng lúc càng sâu hơn, tốt. Khi lắng nghe

giọng nói của tôi, bạn càng xuất thần sâu hơn.

5. Giờ thì đang ở giữa thang cuốn, thư giãn cực kì dễ dàng, mỗi con số đưa bạn xuất thần càng lúc càng sâu hơn.

4. Sâu hơn, sâu hơn, bạn đang trượt thấp hơn nữa mà chẳng phí tí sức nào, cơ thể càng lúc càng thư giãn sau mỗi số đếm.

3. Khi càng lúc càng tiếp cận đến chân thang cuốn, bạn chìm vào trạng thái xuất thần càng sâu hơn, trở nên ngày càng rộng mở đối với những gợi ý bạn đang lắng nghe. Tốt, giờ thì cực kỳ thư giãn.

2. Giờ thì gần chạm đến chân thang máy, và khi chạm tới đáy, bạn có thể bước ra khỏi thang cuốn một cách dễ dàng và tự nhiên. Thời khắc bước ra khỏi thang cuốn đưa bạn rơi vào trạng thái xuất thần thật sâu... và...

1. Giờ thì đã ở chính chân thang cuốn, khi bước ra, bạn trở nên thư thái gấp 10 lần, xuất thần sâu hơn nữa. Tốt, bạn đang làm thực sự tốt...

Bài 8: Chuyển tiếp

Giờ thì bạn đã hoàn thành quá trình chìm thấp, đối tượng của bạn sẽ đắm mình trong trạng thái xuất thần cực kì dễ bị dẫn dụ. Tuy nhiên, lưu ý rằng trạng thái xuất thần có thể sâu hơn nữa nếu bạn dành ra một chút

thời gian ở đây để sử dụng một chút quá trình hỗn độn và chuyển tiếp - quá trình sẽ kết hợp với giấc ngủ trong tâm trí đối tượng.

Để hoàn thành giai đoạn này, ngay khi bạn hoàn thành bài thang cuốn, hãy tiếp tục với phần sau đây:

"Giờ bạn thấy mình đang đứng ở chân thang cuốn, ngay trước mắt có một cái giường, một cái giường hết sức đặc biệt, cái giường của những giấc mơ. Khi trèo lên giường, bạn sẽ lập tức chìm vào một giấc ngủ rất, rất sâu. Nhưng đó không phải kiểu giấc ngủ bạn gặp mỗi tối, mà là một dạng giấc ngủ rất đặc biệt, bởi đây là giấc ngủ của xuất thần và khi trèo lên nó, bạn sẽ chìm vào giấc ngủ thôi miên thật sâu.

Giờ hãy trèo lên giường và cho phép bản thân chìm vào trạng thái thư thái càng lúc càng sâu. Khi chìm vào trạng thái thư thái, bạn rơi vào một giấc ngủ sâu.

Tốt. Kiểu giấc ngủ bạn có thể mơ, một dạng giấc ngủ thôi miên đặc biệt, nơi bạn có thể mơ rằng mình đứng trước một chiếc giường vô cùng thoải mái, một chiếc giường ma thuật, một chiếc giường có thể nhận biết những giấc mơ của bạn. Khi bạn trèo lên chiếc giường này, bạn có thể rơi vào một giấc ngủ thật sâu.

Kiểu giấc ngủ mà bạn có thể mơ... Mơ rằng bạn đang rơi vào một một giấc ngủ sâu hơn, sâu hơn. Một kiểu giấc ngủ đặc biệt, nơi bạn vẫn có thể nghe thấy

giọng của tôi, một giấc ngủ thư thái tuyệt diệu, nơi bạn có thể mơ thoải mái, mơ rằng bạn đang lắng nghe âm thanh giọng nói của tôi, lắng nghe những dẫn dụ như những hạt giống được gieo sâu vào trong tâm trí bạn."

Bài 9: Những ám thị xuất thần

Kịch bản chuyển đổi bạn vừa học sẽ khiến dẫn dụ đối tượng dễ dàng hơn. Đây thực sự là mục đích của thôi miên. Không có gợi ý ám thị, bạn sẽ chẳng làm được gì ngoài việc làm cho đối tượng thư giãn, và mặc dù bản thân nó cực kỳ có ích, nhưng nó chẳng mang lại tác dụng thay đổi cuộc sống nào và chắc chắn là không được giải trí cho lắm. Những gì bạn sử dụng cho xuất thần phụ thuộc vào lĩnh vực bạn quan tâm, bạn có thể chọn phát triển xuất thần để giải trí hoặc để phát triển những kỹ năng của nhà thôi miên trị liệu.

Có lẽ một trong những dẫn dụ quan trọng nhất bạn có thể kèm vào trong giai đoạn này là đối tượng của bạn có thể quay trở lại trạng thái này một cách dễ dàng. Nó được chứng minh là rất giá trị trong mọi tình huống và thiết yếu cho thôi miên. Việc này được thực hiện bằng cách sử dụng một ám hiệu hậu thôi miên. Mà để thực hiện được động tác này, hãy gắn một "nút kích hoạt tức thời" tới một hành động định trước. Thôi miên trạng thái hoàn toàn phụ thuộc vào những ám thị

hậu thối miên như "Khi nghe thấy đoạn nhạc này, bạn sẽ chìm vào trạng thái và bắt đầu nhảy." Rồi đối tượng được đánh thức khỏi trạng thái xuất thần và hỏi một vài câu trước khi đoạn nhạc kích hoạt được bật lên. Và rồi hành động sẽ xảy ra như đã yêu cầu.

Ám thị hậu thối miên quan trọng nhất mà các nhà thối miên dẫn dụ sử dụng là "cho tới hết tối nay, bất cứ khi nào tôi bật ngón tay và nói từ "ngủ" thì bạn sẽ lập tức rơi vào trạng thái xuất thần." Tất cả những thứ khác một nhà thối miên dẫn dụ sử dụng là những mùi vị và hình ảnh cá nhân.

Hãy lưu ý phần trước đã nói rằng phần thời gian còn lại của buổi tối, bạn sẽ kèm theo "phao cứu sinh" để đảm bảo rằng đối tượng của bạn sẽ không đi đâu mà vẫn trong trạng thái thối miên đã bị kích hoạt. Một dẫn dụ hậu thối miên có thể - về mặt lý thuyết - kéo dài cả đời, và lâu nhất theo người ta thấy là 29 năm. Do đó, đảm bảo là bạn sử dụng giới hạn thời gian và loại bỏ chúng vào cuối buổi thối miên bằng cách nói với đối tượng rằng họ hoàn toàn trở lại trạng thái tỉnh táo bình thường và rằng những ám thị bạn sử dụng trong buổi thối miên sẽ không còn bất kỳ tác động nào nữa.

Bài 10: Những ám thị xuất thần để chữa bệnh

Như đã nói, lĩnh vực thối miên này chỉ đơn giản là

mang tính thông tin. Còn nếu bạn muốn thực sự phát triển những khả năng của nhà thời miên, trước hết phải hoàn thành một khóa học. Tuy nhiên, nếu làm theo 3 quy luật vàng sau đây, bạn vẫn có thể sáng tạo ra những kịch bản thời miên hiệu quả trong bất cứ tình huống nào.

1. Giữ cho những lời ám thị mang tính tích cực.
2. Giữ cho những lời ám thị ở thời hiện tại.
3. Kiểm tra mọi thứ trước khi đưa ra bất cứ thay đổi

nào.

Làm theo được những quy luật trên, bạn sẽ tránh được một vài cạm bẫy của thời miên.

Ví dụ, nếu bạn hứa cho người nghiện thuốc lá với những câu như "Bạn sẽ ngưng hút thuốc trong 2 tuần" sẽ vi phạm 2 quy luật trên. Bạn có thể thay thế bằng "Trong 2 tuần nữa, bạn là người không hút thuốc" bởi có cùng khoảng thời gian, lời ám thị này giữ được tính tích cực và nằm ở thời hiện tại. Mới liếc qua, nó có vẻ ở thời tương lai, nhưng thực là "bạn là người không hút thuốc" nằm ở thời hiện tại. Nó được đặt trên thời hiện tại và sẽ có tác động vào tiềm thức đối tượng.

Bài 11: Đánh thức đối tượng

Một trong những nhận thức sai lầm nhất về xuất thần là nó có khả năng "mắc dính" vào giấc ngủ nhân

tạo. Hoàn toàn chẳng đúng tí nào. Nó chẳng có khả năng sa lầy vào giấc ngủ nhân tạo (thôi miên) vì bản thân nó mang lại giấc ngủ tự nhiên. Nếu xuất hiện tình huống một người bị bỏ lại trong trạng thái xuất thần cao độ thì họ sẽ tỉnh dậy sau khi nhà ám thị đi khỏi và thấy dậy vì thấy buồn tẻ, thiếu thoải mái hoặc... mót tiểu. Hoặc nếu đang rất mệt mỏi, họ có thể chìm vào giấc ngủ bình thường và tỉnh dậy vào sáng hôm sau.

Thực sự là rất khó giữ được trạng thái thôi miên trong một thời gian dài mà không có sự hỗ trợ của nhà thôi miên.

Tuy vậy, bạn vẫn cần cách đúng đắn để đánh thức đối tượng. Kịch bản sau đây sẽ giúp bạn. Quy tắc vàng ở đây là không đánh thức đối tượng quá bất ngờ, và luôn làm họ thức dậy trong trạng thái thoải mái! Sau khi đã giảm nhịp độ giọng nói để dẫn dụ đối tượng thì giờ là lúc tăng nó lên, tăng nhịp độ và âm lượng trong quá trình đánh thức, giọng nói phải nhiệt tình, vui vẻ.

"Một lúc nữa tôi sẽ bắt đầu đếm từ 1 đến 5. Khi đếm đến 5, bạn sẽ hoàn toàn thức giấc và cảm thấy cực kỳ lạ lùng. Với mỗi số đếm, bạn sẽ càng lúc càng tỉnh táo, cho tới số 5, bạn sẽ mở mắt và hoàn toàn thức tỉnh.

1. Hãy bắt đầu thức giấc, nhận biết giọng nói của tôi và căn phòng quanh bạn.

2. Thức giấc khỏi trạng thái xuất thần, cảm thấy

húng khởi, mang lại cho bạn tất cả những gì bạn đã học:

3. Giờ hãy nhận biết cơ thể bạn, vị trí tay và chân bạn.

4. Vươn rộng tay và bắt đầu mở mắt, cảm giác tươi mới và húng khởi và trải nghiệm vừa qua.

5. Mở rộng mắt và thức tỉnh. Cảm giác húng khởi. Làm rất tốt.

Và đó là tất cả. Nếu nhận được sự đồng thuận của họ, bạn có thể sử dụng các kỹ thuật này để thực hành với bạn bè. Hãy nhạy cảm và nghĩ về các ám thị trước khi sử dụng chúng, chuẩn bị mọi thứ bạn sẽ nói trước khi bắt đầu.

Thực hành sẽ hoàn thiện tất cả những kỹ năng mới, và bạn sẽ học rất nhiều về xuất thân từ kinh nghiệm với bạn bè.

PHẦN 11

XU HƯỚNG LỘN XỘN CỦA QUẢNG CÁO TIỀM THỨC

Quảng cáo tiềm thức đang thành phương thức quảng cáo chủ đạo - tin giả, kịch bản kiểm soát tư tưởng, tuyên truyền và voice mail lên lút được các tập đoàn, chính phủ và doanh nghiệp sử dụng rất rộng rãi.

Vài nhà quảng cáo lớn nhất hiện nay đang đưa con đường quảng cáo của họ rời khỏi những trang quảng cáo lớn trên báo và chương trình trên truyền hình và chi tiêu nhiều hơn thuyết phục giấu giếm. Bạn sẽ chẳng thể nào tìm ra những thông điệp bí mật này trong các hình quảng cáo và phim ngắn như trong những năm 60 nữa. Liệu bạn có thể chỉ ra được loại nào không?

1. Những kịch bản kiểm soát tư tưởng để bán hàng.

Các nhân viên cửa hàng bán quần áo và xe hơi sử

dụng chúng để ký được hợp đồng - những câu hỏi thật trọng và tín hiệu ẩn để làm cho bạn đặt bút ký. Nếu đã từng bước ra khỏi cửa hàng và rồi phát hiện mình đã chi gấp đôi số tiền dự kiến thì có khả năng là bạn đã trở thành nạn nhân của một trong số các kịch bản đó. Các nhân viên của GAP đã dùng GAPACT để bán thêm hàng cho bạn. Nhưng người bán hàng khác đã sử dụng các kỹ thuật ngôn từ để làm cho bạn mua hàng, thậm chí khi bạn không hề có tiền - bởi vì họ kiếm được tiền bằng cách bán cho bạn loại tài chính "dễ dàng". Khi một người bán xe hơi cho bạn chạy thử xe và hỏi "anh có muốn sở hữu dạng xe như thế này không?" có nghĩa là anh ta đang dùng mẹo tạo khung tinh thần tinh vi. Nó tạo ra một sự mất tập trung lúng túng khi bạn khi bạn lái xe. Kỹ thuật này được gọi là phân tách - tạo ra tình trạng lý tưởng để đưa đẩy tinh thần.

2. Tiềm lợi quả cho bác sĩ khi kê đơn.

Khi một bác sĩ đề xuất một dược phẩm chữa bệnh tim hoặc thuốc chống suy nhược nhất định, có khả năng là vị bác sĩ này đã nhận tiền hoa hồng của nhà sản xuất khiến họ khó có thể đưa ra lời khuyên khách quan. Một số nhà sản xuất thuốc đi xa tới mức phát minh và xúc tiến một triệu chứng mới để có thể tạo ra được thị

trường cho loại thuốc mới. Chứng rối loạn lo lắng xã hội (SAD) được phát minh ra năm 1998 và công bố cho toàn dân thiên hạ biết qua hơn 50 bài báo và những mẫu đồ chữ như "Bạn có bị chứng rối loạn lo lắng xã hội?". Ngay sau đó, hãng Smithkline Beecham đã cho ra Paxil - loại thuốc "chữa" SAD

3. Điều khiển cảm giác trong cửa hàng

Những mẫu vật trưng bày, thậm chí mùi hương thay đổi tâm trí đã được thử nghiệm một cách khoa học để thúc đẩy tối đa tính bốc đồng chi tiêu. Những chu kỳ nhạc được thiết kế đặc biệt để làm cho khách hàng ở lại trong siêu thị lâu hơn 18% so với bình thường. Một nghiên cứu về mùi hương ở trên máy bay được áp dụng vào trong một siêu thị ở Canada đã khiến cho mỗi khách hàng chi nhiều hơn bình thường 50 đô la mỗi tuần. Trong các siêu thị, các Planogram đã tạo ra sự sắp xếp giá hàng lý tưởng cho những sản phẩm nhất định, làm cho mắt khách hàng gắn vào các món hàng đắt tiền. Các công ty trả chiết khấu biên cho những vị trí xếp hàng có lợi. Cách bố trí lối đi được thay đổi thường xuyên - điều này ngăn cản cách khách hàng đi mua một cách có hệ thống và khiến chuyển đi của họ dài hơn, phải đi qua những khu vực bày biện theo kiểu tạo ra những chỉ tiêu không lường trước.

4. Thuê đặc vụ truyền tin đồn

Những tin đồn tích cực có thể được tạo ra nếu chịu trả giá. Các nhà tiếp thị hiện nay đã bí mật tuyển mộ các đặc vụ truyền tin đồn để xúc tiến sản phẩm cho bạn bè và họ hàng những người này. Một công ty tạo tin đồn cho biết họ có 1 đội quân các đặc vụ kiểu này ở tất cả các thành phố lớn. Nhiệm vụ của các đặc vụ này là đề cập hoặc trưng bày những sản phẩm nhất định trong hoạt động hàng ngày của mình, sử dụng các mối quan hệ như các kênh tiếp thị. Các nhãn hiệu âm nhạc, nhà sách, doanh nghiệp giải trí và đại lý thời trang hiện đang sử dụng phương pháp này để tạo ra những nhãn hiệu mới. Ngày nay, những khách hàng từ 12-16 tuổi với khả năng chi tiêu hàng tỉ đô la đã đề kháng với quảng cáo truyền thống, các phương tiện truyền thông đại chúng chẳng còn là công cụ đáng tin cậy nữa. Do đó, biện pháp thay thế là "hệ thống thông tin mật nhân tạo" (synthetic grape-vine).

5. Tiếp thị thần kinh (Neuromarketing)

Các công ty đang đi những bước dài để thám hiểm tâm trí của người tiêu dùng - chạm được vào não họ theo đúng nghĩa đen. Học viên Brighthouse về khoa học tư tưởng, bang Atlanta/Mĩ, là một cơ sở nghiên cứu đang quét não người bằng MRI, để nỗ lực giải phá và ghi nhận những tư duy tiềm thức và tạo ra kiểu quảng cáo mê hoặc hơn. Quá trình này được gọi là quảng cáo

thần kinh. Họ đang hi vọng xác định được những chất khởi sự sinh học đặc biệt mà các kỹ sư ngôn ngữ có thể sử dụng để kích thích việc mua hàng. Đây chính là sự phát triển ở cấp độ công nghệ cao đối với lý thuyết được đưa ra bởi các nhà tâm lý là Freud và Jung, những người đã đặt ra mối liên hệ giữa ngôn ngữ và hành vi.

6. “Chat và Voicemail”

Các tin nhắn ở điện thoại cá nhân từ các doanh nghiệp hoặc nhà phát động chiến dịch chính trị có thể xuất hiện trong voicemail buổi sáng của bạn do đã được phân phát từ tối hôm trước. Các nhà truyền phát voicemail như DialAmerica đã sử dụng những máy tính lớn để phân phát các bản copy của những thông điệp ngôn ngữ tới hàng triệu gia đình trong cùng một lúc. Trên Internet, các phòng chat giả trang như những người bạn thân thực ra được tạo ra bởi những máy tính cực mạnh. Giao tiếp ảo đang thay thế các công nghệ xúc tiến khác do có thể mạnh về tốc độ và giá cả.

7. Ăn trộm dữ liệu cá nhân thời gian thực

Browser của bạn có thể tiết lộ nhiều thứ hơn bạn nghĩ: vị trí, phần cứng và phần mềm đang sử dụng, chi tiết các kết nối khác đã click và thói quen lướt web của bạn. Nhiều người khai thác dữ liệu thuộc bên thứ 3 sử

dùng các cookie để theo dõi bạn trên web. Những thông tin thời gian thực có phạm vi rộng được xử lý để nhắm vào bạn. Những cơ sở dữ liệu lớn hơn khai thác về thông tin y tế và tài chính của bạn được bán cho các công ty và cơ quan chính phủ quan tâm. Khai thác dữ liệu là một khoa học lọc các thông tin về bạn để chỉ ra những hành vi và tình trạng tài chính của bạn. Những chi tiết này được sử dụng để tạo ra những chiến dịch quảng cáo tinh vi, khiến cho bạn mở hầu bao ra cho nhiều món hàng bất ngờ.

8. Những người đi trên vỉa hè

Những khu vực công cộng như đường phố, hàng xóm và cộng đồng đang được định vị và nhắm tới bởi các nhà tiếp thị và các tổ chức thương dân. Trong một vài trường hợp, các chiến dịch được tổ chức công khai. Nhưng cơ bản, các "đặc vụ" đường phố đã tạo ra những tiếp cận xã hội không thông báo trước. Những du khách giả mạo với những chiếc điện thoại chụp hình mới nhất chĩa vào những người đi qua đường. "Các người gieo hạt sản phẩm" luân chuyển trong các sự kiện thể thao để tìm ra những khách hàng trẻ tuổi tiềm năng có thể diện đồ của họ. Những người khác thì đi lang thang trên đường phố, trên người mang những hình xăm bất mắt của công ty. Không gian cá nhân là

chiến tuyến cuối cùng của thương mại. Khi các công nhân cố gắng ẩn dật, tránh khỏi trận đại hồng thủy của quảng cáo truyền thống thì giờ họ lại có thể bị lén "săn đuổi" ngay khi bước chân ra khỏi nhà.

9. Những câu chuyện được dựng sẵn

Các nhóm công nghiệp, các công ty quan hệ công chúng (PR) và cơ quan nhà nước đã dựng lên các câu chuyện mới trên truyền hình, radio, báo và trên web. Nhưng câu chuyện "thuốc thần" này hoặc những báo cáo nghiên cứu thường được phát hành rộng rãi. Các phòng tin tức truyền hình yêu thích những tin tức đã được đóng gói sẵn đang được phân phối trên khắp các mạng. Nó giúp họ tiết kiệm thời gian và tiền bạc, nhưng nó cũng giết chết tin tức cộng đồng và những báo cáo điều tra thực thụ. Theo một trong những nghiên cứu của Nielsen Media, khoảng 80% giám đốc tin tức của Mỹ cho phát VNR (tin tức truyền hình dựng sẵn) nhiều lần mỗi tháng và tất cả các phòng tin tức của truyền hình Mỹ giờ đang sử dụng VNR trong phần tin tức của họ.

10. Tuyên truyền của chính phủ

Khi tới thời điểm phát động một cuộc chiến hoặc một chính sách không hợp với nhân dân, chính phủ cần sự giúp đỡ đặc biệt để bán những ý tưởng qua phương

tiện truyền thông đại chúng. Các kỹ sư dư luận được trả tiền để "quản lý" nhận thức của công luận về những sự kiện phiền phức, và biến chúng thành tốt hơn. Sử dụng những nỗi sợ hãi thông dụng, chủ nghĩa yêu nước và lặp lại theo giai đoạn, những "bác sỹ" có thể dễ dàng xoay chuyển công luận. Những chiến dịch quan hệ công chúng thành công nhất nhắm tới việc thay đổi nhận thức của công chúng nhưng lại không để chúng ta biết được sự hiện diện của nó. Chúng thường được phát động bởi các chính phủ, tổ chức và đất nước, những nơi cần thay đổi hình ảnh, phục hồi danh tiếng hoặc thay đổi quan điểm của công chúng. Ngày nay, có những công ty PR cố vấn cho chế độ độc tài, những nhà chính trị không thành thật và những ngành kinh doanh thối nát nhằm che dấu thâm họa môi trường hoặc xâm phạm nhân quyền.

PHẦN 12

DỪNG BAO GIỜ DỐI TRÁ - KHÁM PHÁ BÍ MẬT TRONG LỜI NÓI CỦA NGƯỜI KHÁC



1. Làm thế nào để biết người ta đang nói dối mình

Sẽ là một xã hội lý tưởng nếu không hề tồn tại sự

dối trá. Nhưng thực ra chúng ta đang sống trong một thế giới đầy sự gian xảo, dối trá. Và bất kể bạn có muốn tham gia vào trò chơi này hay không thì đó là điều không thể tránh khỏi. Vấn đề còn lại ở đây là bạn có muốn chiến thắng trong trò này không?

Một khi nhận ra rằng mình đang bị nói dối, bạn có nên đương đầu ngay lập tức với kẻ nói dối? Thông thường là không? Cách tiếp cận tốt nhất là ghi lại những sự thật trong tâm trí và tiếp tục đàm thoại, cố gắng gạn lọc ra càng nhiều thông tin chính xác càng tốt.

Một khi bạn đương đầu với ai đó đang nói dối mình, không khí của cuộc nói chuyện sẽ thay đổi và việc thu thập thông tin trở nên khó khăn. Do đó, chờ cho tới khi bạn có đủ các bằng chứng mình muốn và rồi quyết định xem có đương đầu với người đó không hoặc giữ lại để tìm ra cách sử dụng tốt nhất cho mình.

Làm thế nào để biết rằng mình đang bị nói dối

Ngôn ngữ cơ thể

◆ Người đó sẽ tiếp xúc bằng mắt với bạn rất ít hoặc tránh hẳn. Một người đang nói dối bạn sẽ làm mọi thứ để tránh nhìn vào mắt bạn.

◆ Những biểu đạt bằng cơ thể sẽ rất hạn chế, cánh tay và bàn tay chuyển động ít. Những chuyển động của bàn tay và cánh tay có vẻ gượng gạo, máy

móc. Bàn tay, cánh tay và chân sẽ khép về phía cơ thể, người nói dối bạn sẽ chiếm dụng không gian ít hơn bình thường.

◆ Tay của anh ta có thể đưa cao lên trước mặt hoặc cổ họng, đặc biệt là đưa lên trước miệng. Nhưng liên hệ với cơ thể của anh ta chỉ hạn chế trong những khu vực này. Anh ta cũng ít có khả năng chạm vào ngực mình trong khi bàn tay mở ra. Ngoài ra, anh ta có khả năng đưa tay chạm vào mũi hoặc gãi sau tai.

◆ Nếu anh ta cố ra vẻ hững hờ và thư giãn về câu trả lời của mình thì có thể anh ta sẽ hơi nhún vai.

Trạng thái tình cảm: Kiên định và mâu thuẫn

◆ Khoảng dừng giữa các cử chỉ và ngôn từ bị bỏ qua. Nếu biểu lộ khuôn mặt có ngay sau tuyên bố bằng lời ("Giờ đây tôi đang rất tức giận với anh"... dừng... rồi biểu lộ cảm xúc tức giận) thì nó có vẻ giả dối.

◆ Đầu chuyển động theo kiểu máy móc không liên quan gì đến cảm xúc đang nhấn mạnh theo một chuyển động có ý thức.

◆ Cử chỉ không ăn nhập với lời nói, như là tỏ vẻ tự lự khi nói "Tôi thích anh". Hai bàn tay siết chặt vào nhau và khi nói về sự thoải mái không đồng bộ với nhau.

◆ Thời điểm và khoảng thời gian của những hành vi cảm xúc không thích hợp. Cảm xúc tỏ ra ngắt

quãng, kéo dài hơn bình thường và biến mất bất thành linh.

◆ Khi người đó giả đồ những cảm xúc nhất định như hạnh phúc, ngạc nhiên, hoảng hốt... thì biểu hiện sẽ chỉ giới hạn ở khu vực miệng chứ không lan tỏa ra cả khuôn mặt.

Những tương tác liên cá nhân

Khi chúng ta bị buộc tội nhầm, chỉ có người sai trái mới giữ ở thế phòng thủ, còn người vô tội sẽ thường ở thế tấn công

◆ Anh ta sẽ miễn cưỡng đối diện với người buộc tội mình và có thể quay đầu hoặc quay cả người đi chỗ khác.

◆ Người đang nói dối sẽ có thể rũ người xuống. Anh ta ít khi đứng thẳng người với 2 cánh tay duỗi thẳng ra.

◆ Sẽ có hành động tránh khỏi người buộc tội mình, có thể hướng ra lối về.

◆ Sẽ có rất ít hoặc không có tiếp xúc thể chất trong lúc thuyết phục về sự vô tội của anh ta.

◆ Anh ta sẽ không chỉ ngón tay vào người mà anh ta đang cố thuyết phục.

◆ Anh ta có thể đặt một vật nào đó (gối, ly uống nước...) giữa anh ta và người đang buộc tội mình để tạo ra chướng ngại vật, hàm ý "tôi không muốn nói về

chuyện này". Điều này chỉ ra sự lừa gạt hoặc ý định che đậy vùng trộm.

Điều được nói ra: Nội dung ngôn ngữ thực sự

◆ Anh ta sẽ dùng từ ngữ của bạn để giải thích căn kễ điều mình đề xuất. Khi bị hỏi "Anh đang lừa tôi đấy à?" kẻ lừa đảo sẽ trả lời "không, tôi không lừa anh." Ngoài ra, khi một kẻ tình nghi cãi lại "không phải tôi" thay vì "Đó không phải là tôi" theo thống kê thì có tới 60% là anh ta chân thành.

◆ Anh ta có thể cản trở, tạo ra ấn tượng rằng mình đã quyết rồi. Đây thường là một nỗ lực để hạn chế sự thách thức vị thế của anh ta. Nếu ai đó nói thẳng rằng anh ta sẽ không nhúc nhích thì chỉ có một ý nghĩa là: anh biết mình sẽ đứng đơ. Anh ta cần nói cho bạn điều này để bạn sẽ không hỏi, bởi anh biết rằng mình sẽ nhượng bộ, khuất phục. Một người tự tin sẽ dùng các cụm từ như "Tôi xin lỗi, đây là điều tốt nhất chúng ta có thể làm."

◆ Anh ta sẽ làm hỏng câu trả lời của mình bằng cách nói ra lòng tin của mình về mục tiêu thay vì trả lời trực tiếp. Một kẻ nói dối đưa ra những bằng chứng đảm bảo trêu tượng về sự vô tội của mình trong trường hợp cụ thể. Ví dụ, khi bị hỏi "Anh đã lừa tôi đấy à?" thì anh ta sẽ đáp "Bạn biết là tôi chống lại những điều như vậy mà. Tôi nghĩ đây là việc đáng bị chỉ trích."

◆ Anh ta sẽ tiếp tục bổ sung thêm thông tin cho tới khi đảm bảo rằng bạn tin vào câu chuyện của anh ta. Kẽ sai trái cảm thấy không thoải mái trước sự im lặng. Anh ta sẽ nói để lấp đầy những khoảng trống của sự im lặng.

◆ Anh ta có thể ám chỉ câu trả lời nhưng không bao giờ tuyên bố thẳng thừng.

Cách nói:

◆ Phản ứng một cách lừa đảo trước các câu hỏi trong khi đang nhẽ phải bỏ ra nhiều thời gian mới trả lời được. Tuy nhiên, phải mất bao lâu thì mới nói được ra nốt phần còn lại sau khi dùng một từ để phản ứng lại câu hỏi? Đối với người thành thật, thì ngay sau khi trả lời có hoặc không, họ sẽ đưa ngay ra phần giải thích. Còn nếu người đó lừa dối thì phần còn lại của câu trả lời sẽ được đưa ra chậm hơn bởi anh ta cần thời gian để chế ra phần giải thích.

◆ Hãy đề phòng những câu trả lời nằm ngoài nội dung câu hỏi. Có thể họ sẽ lặp lại những quan điểm đã đưa ra từ trước. Cũng có thể họ miễn cưỡng sử dụng các từ ngữ truyền đạt sự gắn bó, sở hữu hoặc chiếm hữu. ("chiếc xe đó" thay vì "chiếc xe của tôi")

◆ Người đang nói dối có thể lược bỏ các đại từ và nói bằng một giọng đơn điệu, buồn tẻ và không gây ấn tượng. Khi một người nói thật, anh ta nhấn mạnh đại

từ cung như phân còn lại của câu.

◆ Các ngôn từ có thể bị cắt xén, xuyên tạc hoặc nói ra một cách êm ái, cú pháp và ngữ pháp có thể bị bỏ qua. Nói cách khác, anh ta giống như đang bị rối trí.

◆ Câu trả lời loanh quanh có vẻ giống như câu hỏi, chỉ ra rằng anh ta đang tìm kiếm sự yên tâm. Giọng nói, đầu và mắt hướng lên ở cuối câu trả lời.

Mô tả sơ lược tâm lý

◆ Chúng ta thường coi thế giới là sự phản chiếu của chính bản thân mình. Nếu chúng ta bị buộc tội vì điều gì đó thì hãy kiểm tra sự thành thật của kẻ buộc tội mình. Hãy coi chừng kẻ luôn miệng nói với chúng ta về thế giới (trừ hân ra) đôi bại ra sao. Và cũng nên nhận biết những kẻ hay hỏi xem liệu chúng ta có tin hân không. Họ có thể khởi sự bằng câu "Anh không tin tôi, phải không?" Phần lớn những người nói sự thật đều trông đợi bạn tin họ.

◆ Hãy xem sự tập trung của anh ta là vào bên trong hay ở bên ngoài. Khi một người tự tin về những gì mình đang nói, anh ta sẽ quan tâm hơn tới việc bạn có hiểu hay không hơn là xem anh ta đối với bạn ra sao.

◆ Trong câu chuyện của kẻ dối trá, hân sẽ thường không đưa ra quan điểm của bên thứ ba. Để minh họa,

hãy đưa ra quan điểm của người khác "Bạn cùng phòng của tôi bị sốt khi biết rằng..."

◆ Trong một câu chuyện trần thuật, kẻ dối trá thường bỏ qua những khía cạnh tiêu cực (trước khi câu chuyện được dùng để giải thích cách mà hắn ta trì hoãn và hủy bỏ kế hoạch). Ví dụ, câu chuyện về một chuyến đi nên gồm cả những điều đã xảy ra, cả tích cực và tiêu cực.

◆ Một kẻ dối trá sẵn sàng trả lời câu hỏi của bạn nhưng tự hắn sẽ không đặt câu hỏi. Ví dụ, trong lần quan hệ đầu tiên, Randy hỏi bạn gái mới của mình xem cô ấy đã kiểm tra xem có nhiễm AIDS hay chưa. Cô gái phản ứng "Ồ, chắc chắn là rồi mà." Và tiếp tục nói về việc kiểm tra định kỳ hàng năm, cho máu... Và rồi chẳng có gì! Nếu quan tâm về sức khỏe của mình, khi trả lời xong, cô gái sẽ hỏi Randy lại câu tương tự. Kẻ dối trá thường không nhận ra rằng tin tưởng qua lại có nghĩa gồm cả trả lời lẫn đặt câu hỏi.

Những dấu hiệu chung của sự lừa dối

◆ Khi chủ đề thay đổi, hắn ta ở trong tâm trạng thoải mái, thư giãn hơn. Kẻ dối trá muốn chủ đề thay đổi. Người chân thật luôn muốn trao đổi hơn nữa thông tin về chủ đề đó.

◆ Hắn không hề phần nộ khi buộc tội nhầm. Trong khi đang buộc tội người khác, kẻ dối trá sẽ giữ

không bộc lộ gì nhiều. Hấn sẽ quan tâm nhiều hơn tới cách mình sẽ đáp lại hơn là bản thân hấn với lời buộc tội.

◆ Hấn sử dụng những cụm từ như "Nói thật", "Cực kỳ chân thành" và "Tại sao tôi phải nói dối anh?"

◆ Hấn đưa ra câu trả lời cho câu hỏi của bạn ngay tức thì, như là đưa ra chi tiết chính xác cho một sự kiện xuất hiện 2 tháng về trước.

◆ Hấn lảng tránh bằng cách yêu cầu bạn lặp lại câu hỏi hoặc bằng cách trả lời bằng một câu hỏi như "Anh đã nghe thấy nó ở đâu?" "Anh có thể nói rõ hơn được không?" Hoặc thậm chí lặp lại chính câu hỏi của bạn để tỏ ra hoài nghi. Ví dụ "Tôi đã bán cho anh con chó con bị bệnh tim phải không? Đó có phải là cái anh đang hỏi tôi?"

◆ Cái hấn ta đang nói có vẻ đáng ngờ, như là "Trong 10 năm qua, tôi chưa bao giờ sử dụng câu nói phân biệt chủng tộc nào cả."

◆ Hấn ta thường mở đầu cho tuyên bố của mình bằng "Tôi không muốn anh nghĩ rằng..." Nhưng thường thì đây chính là cái hấn muốn bạn nghĩ tới. Bất kể khi nào ai đó nói với bạn về cái mà họ không làm thì bạn có thể chắc chắn đó chính là cái mà họ đang làm. Ví dụ "Điều này không làm tổn thương bạn, nhưng..."

◆ Hấn hàm ý thông qua dạng từ chối. Bạn sẽ nghe thấy "Anh ta đang có những vấn đề về hôn nhân, nhưng nó chẳng có gì liên quan tới công việc mới của vợ anh ta." Điều đầu tiên bạn hỏi là gì? "Vợ anh ta làm gì?" Bất chợt, bạn tham gia cuộc đàm thoại đi xa khỏi vấn đề.

◆ Hấn ta sẽ dùng sự hài hước hoặc châm biếm để xoa dịu sự quan tâm của bạn thay vì trả lời nghiêm túc.

◆ Khi không thể đưa ra cái bạn muốn, hấn ta đề nghị một lựa chọn khác "tốt hơn" cho đòi hỏi của bạn. Trước khi chấp nhận lời của ai đó rằng anh ta có lựa chọn tốt hơn cho bạn, trước hết hãy xem liệu anh ta có cái bạn yêu cầu ban đầu không. Nếu không có thì không nên tin anh ta.

◆ Tất cả những sự kiện của hấn liên quan tới các con số thường giống hoặc tương tự nhau. Hãy đề phòng khi các sự kiện, con số và thông tin giống nhau một cách bất thường.

◆ Có bằng chứng về những lời đáp miễn cưỡng mà từ đó phát sinh sự bối rối. Sự bối rối gây ra rất nhiều thứ. Tiếng thở của hấn ta sẽ sâu hơn, nghe rõ hơn. Hấn làm vậy để trấn tĩnh bản thân. Việc nuốt sẽ khó khăn hơn, khả năng tập trung thường sẽ tiêu biến...

◆ Hấn sử dụng một sự thật hiển nhiên để hỗ trợ cho hành động mơ hồ. Ví dụ, một người bảo vệ đang

đúng trong một khu vực hạn chế qua lại. Việc làm của anh ta là kiểm tra thẻ của những người đi vào. "Tôi không chắc là anh có thẩm quyền đi vào" người bảo vệ nói với người đang cố gắng đi vào khu vực. Người đàn ông trả lời "Tôi không ngạc nhiên, bởi chỉ một số ít người nhận ra cấp của tôi. Công việc của tôi ở đây là bí mật đối với nhiều người."

◆ Hẳn kêu ca, tỏ ra bất mãn về hành động của người khác, cái mà tương tự như điều bạn đang nghi ngờ hẳn. Ví dụ, nếu hẳn ta đang cố làm bạn không nghi ngờ hành vi tham ô hẳn thì hẳn có thể sẽ trừng phạt một nhân viên vì tội "mượn" vài đồ văn phòng mang về nhà làm việc riêng. Ấn tượng của bạn sẽ là: hẳn là một người đạo đức, phản đối những việc nhỏ nhặt như ăn cắp đồ văn phòng. Vậy thì chắc hẳn không thể có những hành vi tham ô lớn được.

◆ Hẳn ta có thể tình cờ kể cho bạn điều gì đó đang quan tâm hơn. "Ồ, nhân tiện, cuối tuần sau tôi sẽ rời thành phố đi làm ăn." Nếu hẳn không thường xuyên đi công tác vào cuối tuần, thì bạn có thể nghi ngờ về chuyến đi. Động cơ của chuyến đi là đáng ngờ. Khi điều gì đó bất thường xảy ra và người đó không quan tâm tới nó, có nghĩa là hẳn ta đang cố kéo sự chú ý khỏi việc này. Một sách lược khác là đưa ra một danh sách dài các mục để hi vọng ai đó sẽ mất chú ý.

◆ Nếu bạn nói dối về một chuyện, tất cả những chuyện còn lại đều đáng nghi.

◆ Câu chuyện của bạn quá hoang đường tới mức bạn gần như không thể tin thì bạn nên tin bởi nếu muốn nói dối, người ta sẽ đưa ra điều gì đó đáng tin cậy hơn.

2. Trở thành người phát hiện nói dối

Những manh mối về sự gian dối, lừa lọc có thể được sử dụng với sự tin cậy cao trong các tình huống và giao tiếp hàng ngày. Tuy nhiên, nếu phải biết được sự thật trong một tình huống cụ thể, thì phần này sẽ cung cấp một chuỗi các câu hỏi để bạn có thể biết được (a) liệu người ta có đang lừa bạn không? (b) sự thật nằm ở đâu trong những điều dối trá đó. Khi được sử dụng đúng thứ tự, tất cả 3 giai đoạn này sẽ mang lại cho bạn cơ hội lớn nhất để lọc ra sự thật.

Giai đoạn 1 - 3 ngôi nỗ tấn công

Ngôi nỗ 1

Mục tiêu ở đây là đặt ra câu hỏi mà không buộc tội người đó gì hết nhưng nói bóng gió về hành vi của anh ta. Chìa khoá là diễn đạt câu hỏi một cách hoàn toàn vô tội đối với người chân thật nhưng lại giống như sự buộc tội đối với kẻ dối trá.

Sự ngờ vực: Bạn cảm thấy bạn gái mình không chân thật trong tối hôm trước.

Câu hỏi: "Tôi hôm qua đã xảy ra điều gì thú vị vậy em?"

Sự ngờ vực: Bạn cho rằng cô đồng nghiệp đã nói với thư ký của bạn rằng bạn đã phải lòng cô ta.

Câu hỏi: "Gần đây cô có nghe thấy chuyện tâm phào thú vị nào không?"

Bất cứ câu trả lời nào như "Tại sao anh lại hỏi?" hoặc "Anh đã nghe thấy nó từ đâu vậy?" chỉ ra sự lo lắng về phần người đó. Họ không nên tìm kiếm thông tin từ bạn nếu không nghi rằng câu hỏi của bạn là quan trọng. Họ cũng không nên quan tâm tại sao bạn lại hỏi câu đó trừ khi nghĩ rằng bạn có thể biết được cái mà họ không muốn bạn biết.

Ngòi nổ 2

Mục tiêu ở đây là giới thiệu một kịch bản tương tự kịch bản mà kẻ tình nghi sắp sử dụng, sử dụng các chi tiết.

Nghi ngờ: Bạn nghi ngờ một trong số nhân viên bán hàng của mình đã nói dối khách hàng để bán được hàng.

Câu hỏi: "Jim, tôi đang thắc mắc xem liệu anh có thể giúp tôi gì đó. Tôi chú ý thấy có ai đó trong bộ phận bán hàng đã bóp méo sự thật sản phẩm đối với khách hàng. Anh có nghĩ rằng chúng ta có thể làm rõ được không?"

Nghi ngờ: Quản lý bệnh viện nghi ngờ một bác sĩ uống rượu khi làm việc.

Câu hỏi: "Bác sĩ Marcus, tôi muốn xin lời khuyên của ông. Một đồng nghiệp ở bệnh viện khác có vấn đề với một trong các bác sĩ của cô ta. Cô ấy cảm thấy anh ta có thể đã uống rượu trong khi làm việc. Liệu anh có thể đưa ra gợi ý nào để cô ấy có thể tiếp cận với bác sĩ về vấn đề này không?"

Nếu vô tội, người bác sĩ đó sẽ đưa ra lời khuyên và sẽ vừa lòng vì bạn tìm kiếm lời khuyên từ ông ta. Còn nếu sai phạm, ông ta sẽ có thể không thoải mái và cam đoan với bạn rằng ông ta chưa bao giờ từng làm điều gì tương tự. Dù gì cách này cũng mở ra cánh cửa để thăm dò hơn nữa.

Ngồi nổi 3

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

Mục tiêu của phần này là giới thiệu một kịch bản tương tự kịch bản của nghi phạm, sử dụng các điều kiện chung chung.

Nghi ngờ: Bạn nghĩ rằng một sinh viên đã gian lận trong kỳ thi.

Câu hỏi: "Có đáng ngạc nhiên không khi có sinh viên gian lận trong kỳ thi mà không nhận ra là tôi đứng sau họ suốt cả buổi?"

Nghi ngờ: Bạn nghi ngờ một đồng nghiệp nói xấu bạn với ông chủ.

Câu hỏi: "Thật ngạc nhiên là tất cả những việc nói xấu đều xảy ra ở đây, phải không? Và những kẻ nói xấu đó lại nghĩ rằng điều họ nói sẽ không đến tai người có liên quan."

Nghi ngờ: Bạn nghĩ rằng cô bạn gái phản bội mình

Câu hỏi: "Thật ngạc nhiên khi có ai đó không thành thật mà lại trông đợi mình không bị bắt quả tang."

Việc thay đổi chủ đề có thể chỉ ra sự tội lỗi. Tuy nhiên, nếu người đó thấy câu hỏi của bạn hấp dẫn và họ vô tội thì người đó có thể bắt đầu đối thoại về điều này, bởi anh ta chẳng sợ phải nói về đề tài.

Giai đoạn 2 - Chuỗi tấn công 11 bước

Bước 1: Hỏi trực tiếp

Giai đoạn 1: Đặt câu hỏi trực tiếp.

◆ Không cảnh báo trước về chủ đề mà bạn sắp đưa ra hoặc bộc lộ bất cứ cảm xúc hồ nghi nào.

◆ Đừng bao giờ tiết lộ điều mình biết vào lúc đầu. Đặt câu hỏi để thu thập thông tin xem liệu nó có phù hợp với những gì bạn đã biết.

◆ Cách bạn trình bày có thể ảnh hưởng lớn lao tới thái độ của người khác. Sau đây là 3 mẹo tuyệt hay để tạo ra điểm tương đồng: 1/ Bắt chước cử chỉ và chuyển động - nếu họ dứt 1 tay vào túi, bạn cũng dứt 1 tay vào túi. 2/Bắt chước cách nói - nếu họ nói chậm, từ

tốn, bạn cũng làm tương tự; 3/ Bắt chước các từ khóa - nếu họ thích sử dụng những từ hoặc cụm từ nhất định, bạn cũng sử dụng chúng để nói chuyện.

◆ Đặt câu hỏi mà bạn biết nó sẽ tạo ra câu trả lời tương tự như cách bạn trông đợi họ sẽ phản ứng. Nói cách khác, nếu họ phẩy tay bắt kể nội dung đang nói là gì thì bạn muốn biết được điều này.

◆ Áp dụng tư thế thoải mái và không đe dọa để 2 người có thể đối diện nhau.

◆ Đừng bao giờ cắt ngang lời. Bạn chẳng thể học hỏi được điều gì mới trong khi đang nói. Hãy đặt những câu hỏi mở.

Giai đoạn 2: Giữ yên lặng

Giai đoạn 3: Thật sao? Khi anh ta vừa kết thúc câu trả lời, bạn hỏi ngay "Thật chứ?"

Giai đoạn 4: Cái chết bất ngờ. Nói với họ "Có điều gì mà bạn muốn bộc bạch không?"

Bước 2: Dẫn dắt và hạn chế/giam cầm

◆ *Giai đoạn 1: Hỏi một câu hỏi dẫn dắt. Ví dụ: "Anh đã quay trở lại vào 2 giờ chiều qua phải không?"*

◆ *Giai đoạn 2: Đảo ngược tiến trình: anh đang đùa hả! Ví dụ "Tôi đang hi vọng anh đã làm, do đó anh đã có thể loại nó ra khỏi hệ thống của mình. Hãy nói với tôi rằng anh đã làm, để tôi biết rằng nó đã qua".*

◆ *Giai đoạn 3: Điều này sẽ không có tác dụng.*

Ví dụ "Tôi nghĩ rằng anh là người có khẩu vị thích phiêu lưu, người biết cách sống một chút".

Bước 3: Bóp méo làn ranh giới thời gian

Kịch bản: bạn nghi ngờ nhiều nhân viên trong cửa hàng ăn trộm tiền.

◆ *Giai đoạn 1:* Dàn cảnh. Hãy để câu chuyện tình cờ rẽ qua chủ đề ăn cắp và nói "Ồ, tôi biết ngay từ đầu điều đang xảy ra mà".

◆ *Giai đoạn 2:* Chẳng có gì ghê gớm cả. "Anh phải biết rằng tôi đã biết. Có cái gì mà anh nghĩ mình có thể dấu được lâu? Tôi hi vọng anh không cho tôi là thằng khờ".

◆ *Giai đoạn 3:* Tôi đánh giá cao những gì anh đã làm. "Tôi biết anh chỉ làm vậy vì sợ những gì người khác sẽ làm. Điều này đúng thôi. Tôi biết anh không phải là dạng người đó mà".

Bước 4: Giả định trực tiếp/bắt trong bóng tối

◆ *Giai đoạn 1:* Dàn cảnh. Có chút gì đó ngăn gọn và khó gần. Như thể bạn đang lo lắng vì nhiệm vụ gì đó nặng nề. Điều này sẽ khiến tâm trí họ cố tìm ra cách giải thích "lỗi lầm theo cách của họ".

◆ *Giai đoạn 2:* Tôi bị tổn thương. Hãy nói "Tôi vừa tìm ra điều gì đó và tôi thực sự bị tổn thương/sốc/ngạc nhiên. Tôi biết sẽ nói dối và cố gắng phủ nhận nó, nhưng tôi chỉ muốn anh biết rằng tôi

cũng biết đấy." Theo đó, bạn đã chính thức xác nhận (a) anh ta có lỗi về điều gì đó và (b) bạn biết.

◆ *Giai đoạn 3: Giữ vững lập trường.* Hãy nói "Tôi nghĩ chúng ta đều biết tôi đang nói về cái gì. Chúng ta cần xua tan không khí nặng nề và có thể bắt đầu bằng việc anh sẽ nói trước".

◆ *Giai đoạn 4: Tiếp tục giữ vững quan điểm.* Lặp lại các cụm từ như "Tôi chắc chắn nó sẽ xảy ra với anh" và "Càng đợi lâu, tôi càng kiên quyết".

Giai đoạn 5: Áp dụng áp lực xã hội. "Tất cả chúng ta đang nói về nó. Tất cả mọi người đều biết". Giờ người đó sẽ bắt đầu tò mò xem ai đã biết và làm thế nào mà họ biết. Ngay khi người đó cố tìm hiểu, bạn sẽ biết người đó có sai trái hay không.

Bước 5: Vật thiếu trong một bộ

Kịch bản: bạn nghĩ rằng mẹ vợ có thể đã thuê thám tử tư theo dõi bạn.

◆ *Giai đoạn 1: Liệt kê các sự kiện.* Hãy nói cho bà rằng bạn biết sự thật. "Con biết rằng mẹ không thích con và mẹ chống lại cuộc hôn nhân của chúng con. Nhưng lần này mẹ đã đi quá xa rồi".

◆ *Giai đoạn 2: Tuyên bố giả định của mình* "Con biết tất cả về người thám tử đó. Tại sao mẹ nghĩ rằng điều đó cần thiết".

◆ *Giai đoạn 3: Cụm từ ma thuật* "Mẹ biết gì chứ,

con quá thất vọng nên chẳng thể nói chuyện đó vào lúc này". Kể tội lỗi sẽ tôn trọng đòi hỏi của bạn bởi bà không muốn bạn tức giận hơn nữa. Một người vô tội sẽ phát điên lên vì bị bạn buộc tội điều gì đó mình chẳng hề làm và muốn nói cho ra nhẽ ngay lập tức.

Bước 6: Ai, Tôi hả?

◆ *Giai đoạn 1:* Dựng cảnh. Một người nghi ngờ bạn gái cũ của mình đột nhập vào nhà. Anh ta gọi điện cho cô để thông báo một cách hoàn toàn không có ý buộc tội, rằng nhà anh đã bị đột nhập và mất vài thứ. Dạng đàm thoại sau đây sẽ được phát sinh

- Winston: Ô, anh biết. Đó chỉ là cách xử sự thôi. Dù sao, một hàng xóm nói rằng cô ta nhớ một phần biển số chiếc xe đầu ngay gần đó.

- Bạn gái: (sau một hồi im lặng dài) Hôm đó em cũng đang lái xe gần khu nhà anh. Em dừng lại để xem anh có nhà không. Khi thấy anh đi vắng, em đã ra về.

- Winston: Ô, thật sao? Họ cũng đã kiểm tra dấu vân tay. Chắc hẳn nó sẽ cho thấy điều gì đó.

- Bạn gái cũ: Kiểm tra nào?

- Winston: Ô, họ đã rắc phấn để tìm dấu tay và...

◆ *Giai đoạn 2:* Thông báo nhưng không có ý buộc tội. Thận trọng thông báo điều bạn nghi ngờ.

◆ *Giai đoạn 3:* Đưa ra bằng chứng để bị bác bỏ. Khi bạn đưa ra bằng chứng, hãy xem xem liệu tất cả

những tuyên bố của bạn có được người ta bào chữa không, xem có điều gì gây hiểu lầm không. Ví dụ, bạn nghi ngờ một đồng nghiệp đã cất vụn một số hồ sơ của mình. Trước hết bạn dàn cảnh bằng cách thông báo cho anh ta biết rằng bạn không thể tìm thấy một số tài liệu quan trọng. Sau đó "Ồ, cũng may là thư ký mới của tôi để ý thấy có ai đó bên cạnh máy nghiền tài liệu hôm nọ. Cô ấy nói rằng cô nhận ra khuôn mặt của anh ta nhưng không biết tên". Người vô tội sẽ không cảm thấy có nhu cầu giải thích để ngăn chặn khả năng bị buộc tội nhầm.

◆ *Giai đoạn 4: Tiếp tục.* Tiếp tục thêm với các sự kiện mà người đó tìm cách giải thích. Nhưng trên thực tế, ngay khi anh ta bắt đầu nói về tại sao tình huống có thể "trông như thế" thì cũng là lúc bạn biết rằng mình đã tóm đúng người.

Bước 7: Những buộc tội thái quá.

◆ *Giai đoạn 1:* Buộc tội anh ta về tất cả mọi thứ. Bằng một thái độ rất buồn chán, hãy buộc tội rằng anh ta đã làm tất cả mọi thứ bất lương và phản bội mà bạn có thể nghĩ ra.

◆ *Giai đoạn 2:* Đưa ra sự nghi ngờ. Giờ đây đưa ra thứ mà bạn nghĩ rằng anh ta đã thực sự làm và nỗ lực để làm rõ anh ta có dính líu tới các tội trạng khác không và anh ta sẽ đưa ra một lời giải thích cho sự lầm

lỡ của mình. Hãy nói "Ý tôi là, không phải là anh ăn cắp hồ sơ, điều đó ổn thôi. Nhưng tất cả những thứ còn lại quả là không thể nói được". Anh ta sẽ phản ứng "Không, tôi chỉ lấy cắp một bộ hồ sơ đó bởi áp lực phải thực hiện công việc, nhưng tôi không bao giờ bán bí mật kinh doanh!". Cách duy nhất để chứng minh sự vô tội của mình trước tất cả những buộc tội thái quá khác là giải thích tại sao anh ta đã làm cái mà bạn thực sự nghi ngờ anh ta làm.

◆ *Giai đoạn 3:* Bước lại gần hơn. Nó sẽ làm gia tăng sự bất an tội lỗi. Anh cảm thấy mình bị "bám" quá gần.

Bước 8: Liệu có lý do nào không?

◆ *Giai đoạn 1:* Giới thiệu sự kiện. Ví dụ, nếu bạn muốn biết liệu thư ký của mình có đi ra ngoài tối qua hay không trong khi cô ta gọi điện báo là bị ốm, hãy hỏi "Tôi đã lái xe ngang qua nhà cô trên đường đi về nhà. Tại sao xe của cô lại không ở bãi đậu nhỉ?". Nếu quả thật bị ốm nằm nhà, cô ấy sẽ chỉ nói rằng bạn đã nhầm - chiếc xe vẫn ở bãi đậu.

◆ *Giai đoạn 2:* Thêm một cú đánh nữa "Ồ, lạ thật, tôi đã gọi đến nhà cô và chỉ nghe thấy máy tự động trả lời". Nếu phạm lỗi, cô sẽ tìm bất cứ cách nào để làm cho câu chuyện của mình phù hợp với điều bạn vừa nói.

◆ *Giai đoạn 3: Nhìn chăm chăm.* Cách nhìn này khiến cho người đang trong tình trạng phòng thủ thấy bị áp sát. Ánh mắt của bạn đang xâm phạm không gian riêng tư của họ, dẫn dụ một nỗi lo sợ bị giam giữ. Hãy nhìn thẳng vào mắt cô ấy và đặt lại câu hỏi.

Bước 9: Sự khẳng định của bên thứ 3

Kịch bản: Kẻ bị tình nghi là một trong số các nhân viên của bạn. Bạn ngờ rằng anh ta đã nhờ ai đó ẩn hộ đồng hồ chấm công.

◆ *Giai đoạn 1: Buộc tội thẳng thừng.* Sau khi có được sự hỗ trợ của một người bạn hoặc đồng nghiệp, bạn có người này giúp để đưa ra lời buộc tội. Ví dụ "Mel, tôi đã nói chuyện với Cindy và cô ấy nói rằng đã quá mệt mỏi với việc anh nhờ ai đó bấm hộ đồng hồ chấm công để có thể về sớm". Tại điểm này thì Mel chỉ có thể quan tâm tới sự phản đối Cindy trước hành động của anh. Người bạn của bạn hoàn toàn có thể tin tưởng được bởi chúng ta hiếm khi nghĩ việc đặt câu hỏi trước dạng bố trí phe thứ ba.

◆ *Giai đoạn 2: Anh đùa đấy à? "Anh đùa đấy à?"* Chuyện này ai mà chẳng biết, nhưng tôi nghĩ tôi biết cách anh lấp liếm cô ấy". Xem xem anh ta có cần câu không. Một người vô tội sẽ không quan tâm tới việc che dấu việc gì mình đã làm.

◆ *Giai đoạn 3: Tín hiệu cuối cùng.* "OK. Nhưng

anh có chắc không?" Tới thời điểm này, bất cứ sự miễn cưỡng nào đều có thể là dấu hiệu của sự tội lỗi bởi anh ta sẽ nhanh chóng cố gắng cân lượng những lựa chọn của mình.

Bước 10: Phản ứng dây chuyền

Kịch bản: Bạn nghi ngờ nhiều nhân viên trong cửa hàng ăn trộm tiền.

◆ *Giai đoạn 1: Dựng cảnh.* Trong cuộc gặp riêng với nhân viên đó, hãy để họ biết rằng bạn đang tìm kiếm ai đó phải chịu trách nhiệm cho vụ ăn cắp bên trong công ty.

◆ *Giai đoạn 2: Mũi nhọn là...* "Chúng tôi đang tìm kiếm ai đó biết chuyện gì đã xảy ra. Giờ thì đừng lo lắng, anh sẽ không gặp rắc rối đâu. Bởi sự thật là đến một lúc nào đó nhất định chúng tôi sẽ biết. Chúng tôi chỉ muốn xem anh hiệu quả thế nào thôi. Khá ấn tượng. Dù sao, chúng tôi thấy rằng do anh biết là nó đã xảy ra thế nào, anh sẽ biết cách ngăn chặn. Cứ cho là vậy, điều này khá bất thường, nhưng đây là một thời điểm bất thường".

◆ *Giai đoạn 3: Tôi đã nói với họ như vậy.* "Anh biết đấy, tôi đã nói với họ rằng anh sẽ sợ hãi trước việc phải nói chuyện cởi mở về điều này. Họ đã sai và tôi đúng". Hãy tìm kiếm sự ngập ngừng của anh ta. Nếu có tội, anh ta sẽ cân nhắc, đong đếm các lựa chọn của

bản thân. Một người vô tội sẽ chẳng có gì để suy nghĩ. Chỉ có kẻ có lỗi mới cân nhắc, lựa chọn xem có thú tội hay không.

Bước 11: Chỉ trích hay lo âu

Giai đoạn 1: Tôi chỉ muốn cho anh biết. Chìa khóa của bước này là không phải buộc tội, chỉ thông báo. Cứ cho rằng bạn đang làm việc trong phòng dịch vụ khách hàng hoặc cửa hàng máy tính. Một khách hàng mang lại cửa hàng chiếc máy in không làm việc và cho biết anh ta vừa mua nó tại cửa hàng vài ngày trước. Anh ta có tất cả những giấy tờ cần thiết và chiếc máy in được đóng gói cẩn thận trong chiếc hộp gốc của nó. Sau khi kiểm tra kỹ các linh kiện, bạn phát hiện ra thiếu mất một bộ phận thiết yếu, đắt tiền và dễ bị tháo rời. Đây là dấu hiệu rõ ràng tại sao chiếc máy không hoạt động. Ở đây có 2 phản ứng bạn có thể thấy được sau khi thông báo cho khách hàng sự việc trên.

- Phản ứng 1: "Tôi không tháo nó ra. Khi tôi mua ra sao thì giờ nó vẫn vậy". (phòng thủ)

- Phản ứng 2: "Cái gì? Anh bán cho tôi cái máy in bị thiếu bộ phận sao? Tôi đã phí mất 2 giờ cố làm cho nó hoạt động". (Tấn công)

Người bật ra phản ứng 2 có tất cả các quyền để tức giận; Chẳng hề quan tâm tới chuyện mình có thể bị buộc tội vì điều gì đó. Còn người đưa ra phản ứng một

chưa bao giờ thử làm cho chiếc máy hoạt động bởi anh ta đã lấy cấp đồ trong đó. Anh ta chẳng hề nghĩ mình sẽ trở nên tức giận. Anh ta cho rằng mình đang bị buộc tội tháo rời bộ phận đó và trở nên phòng thủ khi bạn thông báo kết quả kiểm nghiệm.

3. Làm thế nào để moi được sự thật mà không làm tổn thương ai?

11 viên đạn bạc: Phương pháp moi sự thật mà không làm tổn thương người khác.

Để truyền đạt thông điệp một cách chân thành và chân thật, hãy sử dụng các kỹ thuật sau:

- ◆ Nhìn thẳng vào mắt người nghe.
- ◆ Sử dụng vận động tay để nhấn mạnh thông điệp.
- ◆ Sử dụng các dấu hiệu sôi nổi và phù hợp với câu chuyện.
- ◆ Hãy đứng hoặc ngồi thẳng người, đừng rũ 2 vai xuống.
- ◆ Đứng bắt đầu với những tuyên bố như "Nói thật với anh..." hoặc "Thật lòng mà nói...".
- ◆ Đối diện trực tiếp với người nghe. Đừng quay người lại.

Người nói dối cần sự động viên mới chịu thú nhận. Sự thưởng phạt đối với lời thú tội phải xảy ra ngay lập

tức, rõ ràng, cụ thể và thuyết phục. Bạn không thể chỉ nói với một người rằng anh ta sẽ có lợi khi thành thật và mất mát nếu tiếp tục dối trá. Bạn phải làm cho anh cảm thấy, nếm được, sờ được, nhìn được và nghe thấy được. Hãy làm cho nó trở thành hiện thực của anh ta. Hãy cho anh ta cảm nhận toàn phần sự thoải mái được chân thành cũng như nỗi đau của việc tiếp tục dối trá. Để cho anh ta cảm nhận càng nhiều giác quan càng tốt, đặc biệt là hình ảnh, âm thanh và cảm giác. Tạo ra những hình ảnh để họ có thể nhìn, nghe, những cảm giác mà anh ta gần như có thể cảm nhận được. Bạn nên tạo kinh nghiệm này càng gần sự thật càng tốt. Trước hết phát biểu về sự tích cực, rồi tiếp đến là tiêu cực, cuối cùng là đưa ra lựa chọn.

Viên đạn bạc 1: Nêu anh nghĩ rằng nó xấu thì hãy đợi tới khi nghe được điều này!

Viên đạn bạc này mang lại hiệu quả tốt bởi nó buộc kẻ dối trá phải suy nghĩ bằng cảm xúc chứ không phải suy luận bằng lý trí. Nó làm dịu tội lỗi của họ bằng cách khiến họ cảm thấy mình không bị cô đơn và cõi bỏ cho anh ta khi tạo ra một chút tức giận và tò mò. Thêm vào đó, anh ta nghĩ rằng bạn và anh ta đang trao đổi thông tin thay vì việc anh ta cho đi mà chẳng nhận lại được gì.

Mẫu câu hỏi: "Lý do tôi hỏi anh những câu này

là tôi vừa làm điều gì đó mà bản thân không tự hào lắm. Tôi có thể hiểu tại sao anh có thể mắc phải... Bằng cách này tôi gần như được giải thoát. Giờ tâm trạng tôi cảm thấy không còn quá tệ như trước". Đến lúc này, người đó sẽ yêu cầu bạn nói cụ thể hơn về hành động của bạn. Nhưng bạn hãy đảm bảo là anh ta sẽ là người nói trước. Hãy kiên trì và anh ta sẽ nói ra hết.

Viên đạn bạc 2: Đó là một tai nạn, Thật đấy!

Đây là một chiến lược tuyệt vời bởi nó khiến anh ta cảm thấy sẽ tốt nếu cho bạn biết chính xác điều gì đã thực sự xảy ra. Anh ta đã làm điều gì đó sai trái, đúng thế đó, nhưng đó không phải là việc bạn quan tâm. Bạn chuyển sự quan tâm của mình sang mục đích, ý định chứ không phải hành động của anh ta. Việc này khiến anh ta dễ dàng thú tội về hành vi của mình và làm cho nó "OK" với những giải thích rằng anh ta làm là không có chủ ý. Anh ta cảm thấy rằng bạn để ý về động cơ của anh. Nói cách khác, bạn cho anh ta biết rằng nguồn gốc sự quan tâm của bạn không phải là anh ta đã làm gì và nằm ở tại sao anh ta lại làm vậy.

Mẫu câu hỏi: "Tôi có thể thấy rằng anh có thể không có kế hoạch để chuyện này xảy ra. Mọi việc đã nằm ngoài tầm kiểm soát và anh hành động không hề suy nghĩ gì. Tôi thấy chuyện này cũng ổn - đó là một tai nạn, có phải không? Những nếu là có chủ định, tôi

không nghĩ rằng mình có thể tha thứ cho anh. Anh cần cho tôi biết rằng anh không chủ tâm làm thế".

Viên đạn bạc 3: Boomerang

Viên đạn này thực sự ném một chiếc boomerang tâm lý. Với ví dụ này, bạn nói với anh ta rằng anh ta đã làm điều gì đó tốt chứ không phải xấu. Điều này khiến anh ta hoàn toàn cởi mở. Ví dụ, bạn muốn xem liệu người mình đang phỏng vấn có dối trá điều gì trong hồ sơ xin việc không.

Mẫu câu hỏi: "Như cả hai ta đã biết, tất cả mọi người đều thêm thắt đôi chút vào trong đơn xin việc. Về cá nhân, tôi nghĩ đó là sự can đảm. Nó cho tôi thấy rằng người đó không sợ nhận những trách nhiệm mới. Đây là những phần mà anh sáng tạo nhất trong đơn xin việc?"

Viên đạn bạc 4: Sự thật hay hậu quả

Với viên đạn này, bạn buộc người đối lập mình cộng tác với mình hoặc cả hai kết thúc mà chẳng đạt được điều gì. Đây là sách lược đối ngược với Boomerang. Dù sao đi chăng nữa thì bạn chẳng có gì nên đây là một vụ đánh đổi tốt cho bạn. Giả sử rằng bạn nghi ngờ người giữ nhà đã ăn trộm đồ của bạn.

Mẫu câu hỏi: "Tôi muốn được nghe từ miệng anh trước. Tôi có thể chấp nhận những gì anh đã làm, chứ không phải những gì anh đang gian dối. Nếu không nói

cho tôi biết, thì mọi chuyện sẽ kết thúc. Nếu nói ra sự thật, mọi việc có thể quay trở lại như lúc ban đầu. Còn nếu không thì chúng ta chẳng có việc gì ở đây cả, anh chẳng có gì cả".

Viên đạn bạc 5: Nói ngay bây giờ hoặc giữ im lặng mãi mãi

Bạn có thể tăng tác dụng lực đòn bẩy một cách đột ngột bằng cách truyền đạt rằng đây là thời điểm duy nhất bạn sẽ thảo luận điều đó. Hãy cho anh ta biết rằng (a) đây là cơ hội cuối cùng để anh ta giải thích và (b) bạn có thể có cái bạn cần từ người khác. Hãy cố tăng tốc độ nói. Bạn nói càng nhanh, anh ta càng ít cơ hội tiếp cận thông tin và nó càng truyền đạt được thông điệp về sự khẩn thiết. Hãy đưa ra hạn chót kèm theo hình phạt nếu không thực hiện đúng hạn. Những hạn chót sẽ thúc ép hành động.

Nếu người phạm lỗi nghĩ rằng lúc nào cũng có thể thật tình thú nhận thì anh ta sẽ áp dụng cách tiếp cận nhìn - và - đợi trước khi nói ra. Hãy cho người đó biết rằng bạn đã biết và có bằng chứng về hành động của họ. Việc thú nhận hành động tội lỗi vào thời điểm này sẽ cho anh ta cơ hội giải thích.

Câu hỏi mẫu: "Bây giờ, tôi muốn nghe chính từ miệng anh nói. Sau ngày mai, bất kể anh nói gì cũng không có ý nghĩa với tôi". "Tôi biết điều gì đã xảy ra.

Tôi đã hi vọng được nghe nó từ anh trước hết. Sẽ rất có ý nghĩa cho tôi nếu được nghe chính anh nói. Tôi biết câu chuyện nào cũng có hai mặt và trước khi quyết định phải làm gì đó, tôi muốn được nghe từ phía anh". Nghe thấy điều này sẽ cho anh ta cảm giác vẫn còn cơ hội để thú nhận. Trên hết, những gì đã xảy ra thực sự không thể như bạn nghe thấy. Thú nhận vào lúc này là một cách để giảm bớt mất mát của anh ta.

Viên đạn bạc 6: Đảo ngược tiến trình

Bạn truyền đạt rằng điều đã xảy ra hoặc điều anh ta đã làm là một điều tốt, tới mức cho phép bạn và anh ta tạo được một mối quan hệ tốt hơn bao giờ hết - cả cá nhân và công việc. Bạn cho anh ta một cơ hội để giải thích tại sao lại lựa chọn vậy. Bạn cũng đổ tội cho chính bạn.

Mẫu câu hỏi "Tôi hiểu tại sao anh có thể đã không làm vậy. Rõ ràng là anh đã không làm trừ khi có một lý do hợp lý. Anh đã có thể bị đối xử không công bằng hoặc có gì đó đang thiếu sót. Tôi có thể làm gì để nó không tái diễn?". Hãy liên tục xen vào cụm từ sau "Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về hành động của anh. Hãy cộng tác để xem làm thế nào chúng ta có thể tránh tái diễn. Tôi hoàn toàn hiểu. Bạn đã đúng với những gì đã xảy ra".

Viên đạn bạc 7: Tôi ghét phải làm vậy, nhưng

anh không cho tôi cơ hội nào khác

Đây là chiến lược duy nhất liên quan tới việc đe dọa. Bạn cho anh ta biết rằng sẽ có sự phân chia và hậu quả lớn hơn nếu tiếp tục đối trá - những điều mà anh ta chưa bao giờ từng nghĩ tới. Bạn dựa vào trí tưởng tượng của anh ta để đặt ra những giới hạn thiệt hại mà bạn có thể gây ra. Tâm trí anh ta sẽ chạy đua với tất cả những kịch bản có khả năng khi nỗi sợ hãi bắt đầu tấn công.

Câu hỏi mẫu I "Tôi đã không muốn phải làm điều này, nhưng anh không cho tôi cơ hội nào khác". Nó sẽ ép anh ta phản ứng "Làm cái gì?". Vào lúc này, anh đã chờ đợi sự trao đổi. Nhưng đừng nói ra, hãy để anh ta tưởng tượng ra các kịch bản mà bạn sẽ làm trừ khi anh ta thú tội.

Câu hỏi mẫu II: "Bạn biết tôi có thể làm gì và tôi sẽ làm. Nếu anh không muốn kể ra bây giờ thì đừng có kể. Tôi chỉ làm những gì mình phải làm". Sau tuyên bố này, hãy quan sát kỹ phản ứng của anh ta. Nếu anh ta tập trung vào những gì bạn sẽ làm đối với anh ta thì đó sẽ là kẻ có tội. Tuy nhiên, nếu anh ta xác nhận không làm gì, thì đây lại là người vô tội. Người có tội cần biết hình phạt ra sao để quyết định xem có nên tiết lộ hay không.

Viên đạn bạc 8: Tôi đoán là anh không được

phép

Đừng bao giờ đánh giá thấp quyền năng của việc thu hút, quyến rũ bản ngã của người khác. Đôi lúc, bạn muốn làm cho họ tự mãn, lúc khác thì muốn đả phá nó. Viên đạn dành cho nó là sự tấn công. Thật sự đây là điều đáng buồn khi biết được sự dễ tổn thương của bản ngã con người.

Câu hỏi mẫu: "Tôi nghĩ tôi biết đây là gì - anh không được phép nói cho tôi biết. Ai đó đang giật dây và anh sẽ gặp rắc rối. Anh đã nói với tôi nếu anh có thể, nhưng anh không có sức làm điều đó".

Viên đạn bạc 9: Quyền lực cao hơn

Chừng nào người đó tin rằng bạn đứng ở phía của anh ta thì anh ta sẽ cắn miếng mồi này. Tất cả những gì bạn phải làm là cho anh ta biết rằng bất cứ điều gì anh ta đối trả sẽ bị làm rõ chỉ trong vài giây. Tuy nhiên, nếu ai khác muốn tìm ra nó về sau thì đã quá muộn. Ví dụ, bạn muốn biết liệu có phải thư ký của mình về nhà sớm trong khi bạn rời khỏi văn phòng.

Câu hỏi mẫu: "Ngày hôm nay, ngài phó chủ tịch công ty sẽ đến đây. Ông ta sẽ hỏi tôi về thời gian làm việc của cô. Do đó, tôi sẽ nói với ông ấy rằng cô đi làm sớm vào những hôm cô về nhà sớm. Cô có nhớ ngày nào tháng trước mình đã làm xong việc sớm và về nhà không?". Điều này làm tiêu tan những nghi ngờ, và bạn

không quát vào mặt cô thư ký và đòi hỏi phải có câu trả lời. Bạn đang đứng cùng phe với cô ấy và bạn sẽ cùng cô ấy làm cho mọi việc được ổn thỏa.

Viên đạn bạc 10: Điều bí ẩn vĩ đại

Bạn sẽ đạt được đòn bẩy tối đa bằng cách giải thích rằng việc trừng phạt sự dối trá sẽ là cái mà kẻ bị tình nghi chưa từng biết trước đó. Thậm chí nếu người đó tin rằng những gì bạn có thể tác động đến họ và hình phạt đưa ra là hạn chế thì sự khắc nghiệt của hình phạt có thể nhân thêm bội phần theo 2 cách: thời gian và tác động.

◆ Thời gian: Không chỉ rõ hình phạt sẽ xảy ra vào thời điểm này. Khi mọi việc bất chợt xảy ra ngoài dự kiến thì nỗi thông khổ sẽ mạnh mẽ hơn.

◆ Tác động: Hãy truyền đạt rằng toàn bộ cuộc sống của họ sẽ bị sụp đổ và thay đổi tột hại. Anh ta cần biết rằng sự kiện này sẽ không biệt lập mà còn để lại hậu quả lâu dài. Khi những điều tồi tệ xảy ra, chúng ta thường cảm thấy giải tỏa khi biết rằng nó sẽ sớm trôi qua và phần còn lại của cuộc đời sẽ không bị ảnh hưởng và tác động. Nhưng nếu những điều vừa rồi không được bảo đảm thì chúng ta sẽ trở nên ngày càng sợ hãi và lo lắng.

Viên đạn bạc 11: Tôi không thể bớt quan tâm

Quy luật chủ yếu chi phối bản chất con người là tất

cả chúng ta đều cần có cảm giác mình là quan trọng, là đáng kể. Chẳng ai muốn bị coi là không đáng quan tâm hoặc cảm thấy ý tưởng và suy nghĩ của mình là không đáng kể. Lấy đi lòng tin của một người rằng anh có giá trị và anh ta sẽ chỉ làm bất cứ gì để tái khẳng định cảm giác quan trọng đó. Sự lãnh đạm, thờ ơ của bạn đối với tình huống sẽ làm mất rất nhiều nhuệ khí của anh ta. Anh ta sẽ bắt đầu nài xin sự thừa nhận, dù ở bất cứ dạng nào. Anh ta cần biết rằng bạn quan tâm tới những gì xảy ra, và nếu phải nói về hành động tệ hại của mình là cách duy nhất để giành được sự quan tâm đó thì anh ta cũng sẵn sàng làm.

Mẫu câu hỏi: "Tôi biết và tôi không quan tâm. Điều này không dành cho tôi"... "Tôi còn những thứ khác để nghĩ tới. Có thể lúc khác chúng ta sẽ nói chuyện này"... "Anh làm những gì anh phải làm, với tôi thì nó cũng ổn". Để mạnh mẽ hơn, hãy nhìn chằm chằm vào anh ta. Khi bạn nhìn chằm chằm vào ai đó thì người ta sẽ thấy sự quan trọng của bản thân giảm đi và sẽ tìm cách để xác nhận lại giá trị của mình.

Các sách lược để phát hiện sự dối trá và thu thập thông tin trong những đàm thoại bình thường.

I. Những đàm thoại bình thường

1. Hỏi một sự kiện

Trong một cuộc đàm thoại, chỉ hỏi những câu hỏi chung, rõ ràng, gắn liền với kẻ bị tình nghi. Điều này khiến người bạn đang hỏi hồi tưởng lại thông tin. Nếu đối trá, anh ta sẽ dừng lại một lúc mới trả lời, bởi trước hết người đó phải kiểm tra phản ứng của bản thân trong tâm trí để đảm bảo rằng nó hợp lý. Những câu chuyện bịa không có các chi tiết bởi chúng chưa từng xảy ra.

Hỏi những câu hỏi mang lại cho bạn những đáp án khách quan chứ không phải chủ quan. Ví dụ, nếu bạn nghĩ rằng một nhân viên đang ở nhà trong khi nói với bạn rằng cô ta đi nghỉ. Đừng hỏi cô ta đang thưởng thức thời tiết ở Florida ra sao mà hãy hỏi "Cô đã thuê xe hơi chưa?". Một khi cô ta trả lời có cho bất cứ câu hỏi nào, hãy hỏi thêm chi tiết. Nếu đối trá, cô ta sẽ cố làm cho các sự kiện rõ ràng và sẽ mất nhiều thời gian để trả lời các câu hỏi tiếp theo.

2. Bổ sung một sự kiện không có thật

Bổ sung một sự kiện và đề nghị người đó nhận định về nó. Sự kiện này là thứ mà bạn bịa ra nhưng phải hết có vẻ hết sức hợp lý. Ví dụ, nếu bạn muốn biết liệu có ai đó đã thực sự đi săn ở Châu Phi chưa thì hãy đề cập tới ông chú đang làm nhân viên hải quan ở sân bay Nairobi từng nói với bạn rằng, tất cả mọi người tới Châu Phi đều nhận được hướng dẫn đặc biệt về cách tránh sốt rét. Ngay khi anh ta công nhận tuyên bố của

bạn để khẳng định chắc chắn hơn nữa việc anh ta đã đến Châu Phi thì cũng là lúc bạn biết được rằng câu chuyện đó của anh ta là vớ vẩn. Còn nếu không, anh ta chỉ nói rằng anh ta chẳng hiểu chú bạn nói gì.

Đây là các tiêu chuẩn:

- ◆ Điều bạn nói phải không có thực.
- ◆ Nó phải có vẻ hợp lý.
- ◆ Điều xác nhận của bạn phải là cái gì đó tác động trực tiếp tới người đó.

3. Hỗ trợ một sự thật

Trong chuỗi hành động này, bạn chấp nhận điều người khác nói và đề nghị họ đưa ra bằng chứng, nhưng bạn phải biểu đạt ý của mình theo cách không gợi đến sự đe dọa.

Ví dụ, trong trường hợp một người nói đã từng tham gia đoàn săn ở rừng Châu Phi, bạn có thể cho anh ta biết rằng bạn thích được ngắm những bức hình của chuyến đi đó. Nếu anh ta đưa ra một lý do tại sao bạn không thể xem những bức hình đó thì bạn nên đặt nghi vấn ngay.

4. Mở rộng một sự thật.

Sử dụng một manh mối để xác định xem người đó sẵn lòng đến đâu để có được cái cô ta muốn. Tất cả những gì bạn làm là phát triển sự thật mà cô ta vừa nói ra. Nếu cô tiếp tục nói mà không chỉnh sửa bạn thì bạn

biết rằng có thể cô ta đang nói dối này giờ và sẵn sàng nói dối để bạn tin mình. Ví dụ, thư ký của bạn xin nghỉ nốt phần còn lại của ngày làm việc bởi cô ta không khỏe lắm, bạn có thể nói "Ồ, tất nhiên, nếu bị sốt và đau đầu thì nên về nhà ngay". Cô ta chưa bao giờ quả quyết bản thân bị mắc những triệu chứng đó. Thế nhưng ở đây, việc của bạn là mở rộng những điều cô ta vừa nói.

II. Những tình huống đặc biệt

1. Phát hiện bên thứ 3

Các sách lược này được sử dụng nếu ai đó miễn cưỡng nói cho bạn biết điều gì đó liên quan tới người khác. Bạn phải thu hút bản ngã/cái tôi của anh ta. Buổi đàm thoại nên giữ ở trạng thái tích cực. Người đó nên có cảm giác như thể đang làm việc tốt khi trả lời câu hỏi của bạn.

Kịch bản A: Luật sư nói với bạn về trường hợp đồng nghiệp xử lý tình huống kém. Nếu chỉ hỏi "Ông ta đã làm gì sai?" thì sẽ chẳng đưa bạn tới đâu cả. Hãy khích lệ ông ta kể cho bạn bằng cách hỏi "Nếu ông ở vị trí ông ta thì sẽ làm gì khác biệt?"

Kịch bản B: Trong khi trò chuyện với Brad - một trong những nhân viên bán hàng của bạn - bạn muốn tìm hiểu xem tại sao doanh số bán hàng của Susan lại thấp. Nhưng nếu hỏi Brad tại sao Susan lại không làm

tốt lại có thể không mang lại kết quả. Hãy hỏi "Anh nghĩ Susan có thể cải tiến những lĩnh vực nào?".

2. Vở kịch quyền lực

Đôi lúc, người ta miễn cưỡng nói ra sự thật khi ở vị trí có quyền lực. Trong những trường hợp này, thường là sẽ không thích hợp và vô ích nếu trở nên chỉ trích. Trong những trường hợp này, bạn nên đưa câu chuyện trở về mức độ cá nhân.

Kịch bản: Bạn đang cố bán cho người khách hàng vốn không muốn mua và đưa ra lý do mà bạn thực sự tin. Mục tiêu của bạn sẽ gặp phải khác thực sự. "Tôi làm điều này là vì cuộc sống. Gia đình phải dựa vào sự chăm sóc của tôi. Rõ ràng là chúng ta có một sản phẩm tốt và anh là một người biết điều. Liệu anh có thể nói cho tôi biết tôi đã làm gì khiến anh khó chịu không?". Giờ thì khách hàng của bạn bị tước đi sự phòng bị và chắc hẳn sẽ bật ra "Ồ, anh không làm tôi khó chịu. Nó chỉ là...".

3. Cảm xúc bị tổn thương

Ai đó đang nói dối để làm cho bạn khỏi bị tổn thương - Có thể đó là một chút dối trá vô hại. Một cảm giác tội lỗi sẽ khiến người đó đánh giá lại cách tiếp cận của mình.

Kịch bản: Bạn cảm thấy rằng mình đang bị che giấu sự thật vì lợi ích của chính mình. "Tôi biết cô không

muôn làm tôi khó chịu, nhưng cô đang làm tôi tổn thương nhiều hơn khi không hoàn toàn chân thật". "Nếu cô không nói với tôi, người khác cũng sẽ nói. Nếu tôi không thể tin cô lần này thì tôi không biết mình sẽ làm gì".

4. Vấn đề của quan điểm

Sau đây là phương pháp tuyệt vời để khám phá sự lừa dối trong quan điểm

Kịch bản: Bạn không chắc liệu cấp trên của mình có thực sự hứng thú với ý tưởng của bạn về chiến dịch quảng cáo mới, cho dù bà ta nói là thích. "Bà có thích khái niệm trong ý tưởng mới của tôi không?". "Chắc chắn rồi. Nó rất độc đáo". "Ồ, điều gì khiến bạn thích ý tưởng đó?".

5. Tôi không biết

Cách phản ứng này có thể làm ngừng cuộc nói chuyện và khiến bạn tìm kiếm câu trả lời. Đôi lúc, có thể dễ dàng hơn nếu nói "Tôi không biết" khi chúng ta là người lên tiếng đầu tiên. Khi nghe thấy câu trên, hãy thử những phản ứng sau:

- " OK, vậy tại sao không nói với tôi cô đã nghĩ gì mà làm vậy?".

- "Tôi biết là anh không biết, nhưng nếu phải phán đoán thì cô cho nó có thể là gì?".

- "Cảm xúc nào miêu tả đúng nhất những gì cô

đang nghĩ bây giờ?".

- "Có thể dùng một từ nào để miêu tả sát nhất những gì cô đang nghĩ?".

Trong tất cả mọi phản ứng này, bạn đã giảm được áp lực. Bạn nắm bắt được sự khó khăn của người đó trong những câu trả lời. Lúc đó, bạn có vẻ như yêu cầu cô ta cung cấp một thứ gì khác trong khi thực tế câu hỏi mới của bạn lại nhằm có đáp án cho câu trả lời ban đầu.

6. Tôi chỉ thấy lúng túng

Một số người sẽ lừa dối bạn mà không hề bối rối. Những sách lược thông thường sẽ không mang lại hiệu quả ở đây, bởi không thể ép buộc người đó kể cho bạn và gần như sẽ chẳng thu được gì nếu gặng làm vậy. Do đó, bạn cần tạo ra một kích thích để nói ra sự thật trong một môi trường khiến người đó thấy thoải mái.

Kịch bản: Bạn nghĩ rằng bác sĩ thực tập nội trú mới của mình đã nhầm lẫn 2 chồng tài liệu và hủy những tài liệu đáng nhẽ phải đem in sao. "Nelson, nếu anh là người đã làm việc này thì cũng ổn thôi. Tốt. Tôi đã kịp sao lưu những bản ghi nhớ nhạy cảm và đặt vào hòm thư của mỗi người".

Điều này sẽ làm người đó thoải mái ngay lập tức. Nó chỉ ra rằng bạn tin tưởng anh ta và anh ta cũng cảm thấy muốn chia sẻ với bạn điều mình đã làm, điều mà

khuyến anh ta cảm thấy không thoải mái.

7. Chia ra và chinh phục

Đây là trường hợp bạn có nhiều hơn 1 người có thể cung cấp sự thật.

Kịch bản: Vài nữ sinh đã chơi khăm bạn và bạn muốn tìm ra ai là kẻ chịu trách nhiệm. "Jennifer, ai làm điều này cũng không quan trọng. Tôi chẳng buồn quan tâm. Điều quan trọng là tình bạn của chúng ta. Tôi muốn biết rằng tôi có thể tin bạn. Tôi nghĩ tôi có thể, nhưng tôi cần bạn nói chân thành với tôi. Nó không có nghĩa rằng tôi quá quan tâm xem ai đã làm - Nó chỉ có nghĩa rằng bạn thành thật với tôi về điều này". Nếu bạn không moi được gì từ cô ta thì hãy tìm tới người khác và lặp lại đoạn trên.

8. Sự nhờ cậy chuyên nghiệp

Khi bạn làm việc, giao dịch với dân chuyên nghiệp:

- Luôn luôn, nếu có thể, để dư ra một đánh giá. Điều này rất dễ làm và sẽ giúp bạn tránh được rất nhiều đau đầu.

- Đảm bảo rằng người đó có bằng cấp, bảo đảm và đăng ký để làm công việc đó.

- Ký kết ràng buộc, thỏa thuận miệng không có giá trị ở đây.

- Hỏi xem những nhận xét của người khác về công

việc.

Nếu họ do dự trước bất cứ đề nghị nào ở trên thì có thể bạn nên kiếm chỗ khác làm ăn. Cuối cùng, sách lược sau đây sẽ cho bạn hiểu chính xác ý định của người đó. Chúng nhắm tới việc hỏi ngược lại điều bạn thực sự muốn.

Kịch bản: Giả sử rằng nhân viên du lịch gợi ý gói du lịch bằng tàu 5 ngày cho bạn. Bạn muốn thực sự thư giãn, bạn muốn một chuyến đi vui vẻ không ngừng. Nhưng bạn lại không chắc là cô nhân viên này đưa ra gói dịch vụ để lấy hoa hồng hay cô ta thực sự tin rằng đây là vụ làm ăn tốt. "Ờ quảng cáo trông thật tuyệt, Sandy ạ. Tôi chỉ muốn đảm bảo rằng đây không phải là một trong số các con tàu hay liên hoan. Tôi đang tìm kiếm cái gì đó thư giãn và yên tĩnh. Liệu đây có phải là một trong số đó?". Hỏi bằng cách này, bạn sẽ biết ý định thực sự của cô nhân viên du lịch. Nếu cô ta trả lời "đúng", thì bạn sẽ biết là chuyến đi này không dành cho bạn hoặc cô ta đang nói dối để thu tiền của bạn.

9. Tôi không biết và không quan tâm

Một trong những việc đáng chán nhất là phải làm việc với người chẳng màng đến mọi chuyện. Tại sao vậy? Bởi bạn chẳng có gì để làm. Đòn bẫy của bạn bằng không. Anh ta chẳng có gì để liều nên bạn cũng chẳng có nhiều sức mạnh mặc cả. Bạn chỉ có thể thay

đổi tương quan lực lượng để anh ta có gì đó lâm nguy.

Kịch bản: Bạn đưa xe hơi tới thợ sửa chữa và anh ta nói rằng xe sẽ được sửa xong chậm nhất là vào thứ Sáu. Nhưng bạn biết điều gì sẽ xảy ra và chiếc xe của mình sẽ nằm trong gara của anh ta hết cuối tuần. "OK, Joe. Ngày mai cũng được. Tiện cũng cho anh biết là vợ tôi đang mang thai và có thể trở dạ bất cứ lúc nào. Đây là chiếc xe duy nhất của chúng tôi. Do đó, nếu anh thấy có gì đó mà chiếc xe không thể sửa xong trước thứ Sáu thì hãy cho tôi biết ngay bây giờ".

10. Tôi chỉ nghe nói

Phần lớn mọi người nói dối thường kể cho ít nhất là 1 người biết. Quan trọng để làm cho người đó tin rằng bạn đã biết sự thật và rồi để lộ thêm ra phản ứng cảm xúc về chuyện đó. Ví dụ, có thể nói vài câu cho người mà bạn tin rằng đang nắm sự thật:

- Cảm thông: "Tôi không thể tin rằng Sam đã làm vậy. Tôi thực lòng rất tiếc. Nếu có thể làm được bất cứ việc gì cho bạn, bất kể đó là gì, hãy cho tôi biết ngay, được không?".

- Hải hước: "Mary, có phải Joe là thời nam châm chuyên hút những chuyện buồn cười không? Anh ta vừa nói với tôi nhưng tôi vẫn không thể nào tin được".

Điều khiển cuộc nói chuyện

Bạn có thể chuyển cuộc nói chuyện sang bất cứ

hướng nào mình muốn. Bạn có thể làm được điều này một cách rất hiệu quả chỉ bằng vài từ được chọn thật khéo. Sau khi họ vừa phát biểu ý kiến, bạn có thể sử dụng những từ khóa sau đây để định hướng luồng thông tin theo bất cứ cách nào mình muốn. Chúng có thể được sử dụng để moi thông tin từ bất cứ cuộc hội thoại nào.

- "Có nghĩa là"... Nói ra những từ này sau khi anh ta nói sẽ định hướng suy nghĩ của anh ta và cuộc nói chuyện sang một bức tranh rộng hơn, tạo cho bạn một cái nhìn tổng thể hơn về quan điểm của anh ta. Anh ta sẽ đưa ra lý do cho quan điểm đó.

- "Và"... Cách phản ứng này mang lại cho bạn thêm thông tin bổ sung. Bạn có thể thu thập thêm những sự kiện bổ sung.

- "Do đó"... Cách nói này làm anh ta nói cụ thể hơn, trao cho bạn thêm các chi tiết về quan điểm, lập trường của anh ta.

- "Bây giờ"... Từ này khiến anh ta dịch quan điểm của mình sang một hành động cụ thể. Anh ta sẽ tiếp tục nói cho bạn biết chính xác ý của mình và nó áp dụng cho bạn ra sao.

Kiểm thông tin cụ thể hơn

Đôi khi bạn có câu trả lời nhưng chẳng mang lại điều gì. Đây là 2 cách để thu hẹp hơn nữa câu trả lời.

- Để đáp lại một quan điểm hoặc lòng tin: "Tôi không nghĩ rằng cuộc họp này diễn ra tốt đẹp" - "So với cái gì?" hoặc "Nó tệ tới đâu?"

- Để đáp lại một sự miễn cưỡng tham gia: "Tôi không biết liệu mình có thể không?" - "Cái gì, cụ thể thì cái gì ngăn cô?" hoặc "Cái gì sẽ phải xảy ra để cô có thể thực hiện điều này?" hoặc "Điều gì sẽ xảy ra nếu cô làm?".

Hãy để sự thật được nói ra

Những từ đơn giản sau đây mang lại hiệu quả hơn nhiều so với bất cứ từ nào khác.

- Bởi vì: Chúng ta được lập trình sẵn để chấp nhận một lời giải thích là thật nếu nó theo sau từ này.

- Hãy cùng: Từ này tạo ra một không khí nhóm và gợi ý hiệu ứng lôi kéo người ủng hộ. Nó mang thái độ tích cực và tạo ra hành động.

- Hãy cố: Từ đơn giản này tạo ra động lực mạnh mẽ bởi vì nó mang trạng thái tâm lý "cái gì có hại cơ chứ". Ví dụ, "Hãy cùng cố gắng bởi nếu nó không hiệu quả thì chúng ta luôn luôn có thể quay trở lại cách trước đây." Rõ ràng là bạn không giới thiệu bất cứ lý do nào để người đó hành động, nhưng nó lại dường như mang ý nghĩa như vậy.

Đừng buộc tội bất cứ ai khi nói "Tại sao anh lại lấy 5 đô la chi tiêu vật?". Nếu bạn muốn biết liệu anh ta có

lấy tiền hay không, chỉ cần nói "Đó là số tiền chúng ta lấy từ tiền tiêu vặt? Thỉnh thoảng, hãy giữ cho nó không nhiều hơn 10 đô la bởi nó sẽ hiệu quả hơn".

Nắm quyền kiểm soát

Nếu gặp phải trường hợp bạn không thể mở miệng ra nói bởi người đối diện nói không ngừng hoặc liên tục cắt lời thì hãy sử dụng những phương pháp sau. Chúng đánh vào hai góc cạnh trong bản chất con người - Bản ngã và tò mò.

a. "Anh là một người thông minh. Hãy cho tôi hỏi câu này."

b. "Tôi biết rằng anh sẽ muốn tôi đưa ra câu hỏi này".

c. "Tôi hi vọng tin này sẽ không làm anh thất vọng".

d. "Anh là người duy nhất có thể trả lời câu này".

4. Các kỹ thuật cấp cao để moi sự thật

Những trò chơi nho nhỏ

Sự phòng thủ mạnh mẽ: Tránh đối trá

Thời điểm tốt nhất để đương đầu với đối trá là trước khi nó biến thành đối trá. Sau đây là một số kỹ thuật để tách sự nghi ngờ trước khi nó biến thành lừa dối.

Phương pháp 1

Đây là phương pháp để bạn sử dụng khi muốn biết sự thật do nó liên quan tới hành vi trước đó của một người. Đây là một kịch bản có thể xảy ra: một phụ huynh nghi ngờ cậu con trai 12 tuổi hút thuốc lá.

Cách tiếp cận: "Mẹ biết tất cả về việc hút thuốc lá và sự lén lút liên quan khi hút thuốc. Con biết rằng mẹ không hạnh phúc trước điều này, nhưng mẹ chỉ muốn con hứa rằng con sẽ không hút thuốc lá trước khi đủ 21 tuổi."

Đây có thể coi là cách tiếp cận tốt nhất bởi nó có hiệu quả ở nhiều mức độ. Trước hết, nó lấy một thái độ được thừa nhận sớm sảng - người phụ huynh "biết tất cả mọi thứ liên quan tới việc hút thuốc lá". Thứ hai, nó sử dụng 2 sự thật hiển nhiên. Những cụm từ "sự lén lút liên quan" và "con biết rằng mẹ không hạnh phúc trước điều này" khiến cho giọng điệu rất thành thật. Đứa trẻ nghe thấy 2 điều rằng mà nó biết là sự thật: nó đang lén lút hút thuốc và mẹ nó buồn khi biết điều này. Do đó, nó sẵn sàng chấp nhận những gì tiếp theo. Thứ ba, người mẹ tạo cho đứa con một lối thoát dễ dàng. Tất cả những gì nó phải làm là hứa sẽ không hút thuốc. Sẽ chẳng có đe dọa hoặc trừng phạt nào, chỉ là lời tâm sự chân thành, theo sau là một "hợp đồng" mà nó tin tưởng.

Dưới đây là những chỉ dẫn giúp bạn ghi nhớ cách

thực hiện phương pháp này:

- Giả bộ sự nghi ngờ của bạn là sự thật.
- Tuyên bố ít nhất là 2 sự thật hiển nhiên (những sự kiện mà bạn biết là đúng).
- Chuyển sự tập trung từ đe dọa sang yêu cầu.
- Sự yêu cầu nên dễ cho người đó chấp nhận và nên nghe hợp lý.

Phương pháp 2

Đây là phương pháp được sử dụng khi bạn muốn có sự thật khi nó liên quan tới một quyết định mới. Tuy đơn giản nhưng đây là một chiến lược hiệu quả cao để tránh khỏi bị lừa. Mọi người luôn muốn nói sự thật cho chúng ta nhưng việc nói dối lại dễ hơn.

Người biết câu trả lời bạn đang cần sẽ trao nó cho bạn bất kể anh ta có tin nó hay không. Tuy nhiên, nếu không biết bạn cần gì thì anh ta sẽ không thể lừa bạn. Hãy đọc những ví dụ sau và chú ý tới về thứ hai che dấu câu hỏi thực sự của bạn ra sao.

- Anh có thích tôi nấu cho anh bữa tối nay không?
 - Anh thích ăn ở nhà hay đi ăn hàng?
 - Tôi đang nghĩ tới việc mời Rhonda đi ăn hàng.
- Anh nghĩ gì về cô ta? ----Anh nghĩ gì về Rhonda?

Biết đối phương: Biết kẻ đối trá và ý định của hắn

Những ví dụ sau đây minh họa một quá trình vốn đang trở nên rất phổ biến trong các bài kiểm tra nhân

viên. Những câu hỏi dưới đây được dùng để hỏi những người xin việc làm, nhằm xác định liệu đây có phải là người chân thật hay không. Nếu bạn thực sự muốn có công việc đó, thì sẽ trả lời những câu hỏi này ra sao?

- Trong đời mình, bạn đã từng ăn cắp thứ gì chưa?

- Anh đã bao giờ tới khu "đèn đỏ" chưa? (khu có gái mại dâm).

- Cô có người bạn nào ăn cắp đồ ở siêu thị không?

Nhiều người trong chúng ta sẽ trả lời có cho phần lớn những câu trên. Và đó chính xác là đáp án một nhân viên triển vọng tìm kiếm. Tại sao? Bởi vì câu trả lời chân thật là có cho phần lớn chúng ta. Nhiệm vụ của người chủ là tìm ra ai là người thành thật nhất. Ăn cắp một thỏi kẹo cao su khi bạn 12 tuổi không khiến bạn trở thành người xấu hoặc là một nhân viên tệ hại.

Giả sử cậu con trai thiếu niên của Martha đã bỏ nhà đi bụi 2 năm qua giờ muốn quay trở về. Biết rằng con trai mình nghiện cocain, cô ấy lo lắng không biết nó có thực sự muốn xóa bỏ những hành động tệ hại trước đây không. Cô có thể nói với con mình rằng nó có thể trở về nhà sau khi tham gia một chương trình cai nghiện. Cậu bé sẽ có thể đồng ý bất kể có ý định làm vậy hay không. Tuy nhiên, cô nên nói với con rằng cậu có thể về nhà nếu cai nghiện - không bao giờ dùng lại bất kể loại ma túy nào. Câu trả lời của cậu con trai sẽ tiết lộ

quyết tâm của cậu ra sao, đây mới là vấn đề đáng quan tâm. Rõ ràng, con trai cô không thể cai nghiện ngay lập tức. Do đó, nếu tỏ ý rằng mình có thể thì người mẹ biết là con trai đang dối trá về ý định tiến bộ. Tuy nhiên, nếu cậu nói rằng mình không thể nhưng sẽ cố gắng để tốt hơn thì cô sẽ biết con mình thành thật trong chuyện cầu tiến.

Các kỹ thuật cao cấp để tìm sự thật

Các mệnh lệnh đi kèm:

Kỹ thuật này rất đơn giản và chỉ có 2 tiêu chuẩn. Trước hết, để mang lại hiệu quả tối đa, mệnh lệnh nên bắt đầu với một động từ hành động, bởi vì bạn đang yêu cầu tâm trí làm gì đó. Thứ hai, toàn bộ mệnh lệnh nên phân tách với phần còn lại của câu.

- Tăng hoặc giảm đôi chút âm lượng giọng nói trong khi ra lệnh.

- Kèm vào một khoảng dừng ngắn trước và rồi ngay sau mệnh lệnh. Ví dụ "Đôi lúc chúng ta... trở nên bị mê hoặc... với những gì đang đọc".

- Ra hiệu bằng tay trong khi ra lệnh sẽ làm phân tâm ý thức trong đôi lát, và phần phát biểu kèm vào đó sẽ được tiềm thức nhận dưới dạng mệnh lệnh.

Sáng tạo tiềm thức:

Bạn đưa ra một gợi ý tạo ra một hành động có thể quan sát được, để bạn có thể quan sát các dấu hiệu của

sự lừa dối mà không cần phải tiếp tục tra hỏi. Hãy tìm kiếm những hành động mà bạn "nhúng" vào trong câu. Chúng thường xảy ra vào một số thời điểm trong cuộc hội thoại.

- "Tôi không nói là anh thường căng cứng người nếu nói dối".

- "Tôi không biết liệu anh có nói dối hay không trừ khi anh cảm thấy muốn chớp chớp mắt liên hồi."

- "Nếu anh... thích những gì đang đọc... anh có thể... cười... vào lúc này".

Sự phân tách

Đó là một con người cũ lừa dối chống lại con người mới không bao giờ làm bạn tổn thương. Trong cuộc nói chuyện, liên tục lặp lại những cụm từ như trình bày ở dưới đây. Hãy đảm bảo rằng nó đối ngược con người cũ và con người mới của họ.

- "Có lẽ con người cũ của anh đã có thể làm điều này. Nhưng tôi biết bây giờ anh không đời nào làm vậy".

- "Anh là con người khác hẳn trước đây. Tôi đảm bảo rằng anh thậm chí còn thấy phiền lòng vì con người cũ của mình, hơn cả tôi. Nhưng anh không còn là con người đó một chút nào cả".

- "Anh chỉ chịu trách nhiệm với con người ngày hôm nay. Giờ đây anh là người chân thật và đáng tin cậy."

Dấu hiện tiếp cận bằng mắt

Kỹ thuật này có hiệu quả theo nguyên tắc sau. Khi một người suy nghĩ, anh ta tiếp cận những phần khác nhau của não, tùy theo dạng thông tin đang tiếp cận là gì. Quá trình này có thể được quan sát qua cử động của mắt. Với những người thuận tay phải, trí nhớ hình thành được tiếp cận khi mắt ngược lên, hướng sang bên trái. Đối với người thuận tay trái, thì nó ngược lại: mắt ngược lên và sang phải. Khi người thuận tay phải tìm cách tạo ra một hình ảnh hay sự kiện, mắt họ sẽ ngược lên sang phải. Và quá trình này ngược lại với người thuận tay trái. Bạn có thể sử dụng kỹ thuật này trong bất cứ cuộc nói chuyện nào nhằm xác định liệu người đó đang tạo ra hay hồi tưởng lại thông tin. Chỉ cần quan sát cử động mắt của họ và bạn sẽ biết họ đang hồi tưởng lại một sự kiện đã xảy ra hay bịa ra một câu chuyện có gì đó chưa từng tồn tại.

Phương pháp dùng nói chuyện cao cấp: Những cụm từ thôi miên

Những biện pháp dùng câu chuyện này sử dụng các cụm từ xui khiến thôi miên nhẹ nhàng. Chúng khiến người nghe mất định hình tạm thời trong khi bộ não cố gắng xử lý thông tin. Chúng cho bạn thời gian để tập trung tâm trí trong khi người khác đánh mất dòng tư duy.

- "'Tại sao anh lại hỏi tôi cái mà anh cũng không chắc?'".

- "Bà có thực sự tin vào cái mà bà nghĩ là mình biết không?"

- "Nếu cô trông đợi tôi tin vào điều đó thì cô đã không nên nói thế".

- "Ông có tin rằng ông biết cái mà ông đã nghĩ không?"

- "Tại sao anh lại tin vào cái không có thật?"

- "Tại sao anh đồng ý với điều mà anh đã biết?"

- "Cô không biết là mình đã quên gì sao?"

Tự xem lấy

Sức mạnh của sự trông đợi và gợi ý có thể được sử dụng để mang lại kết quả to lớn. Chìa khóa để sử dụng kỹ thuật này là "cây" một gợi ý giả tạo và để cho nó hiển thị trong tâm trí người khác. Kỹ thuật này có thể xui khiến trạng thái tạm thời của tình trạng hoang tưởng nhẹ, đặc biệt nếu có hơn 2 người cùng đưa ra một gợi ý.

Kịch bản: Bạn nghĩ rằng một đồng nghiệp đang ăn trộm đồ văn phòng phẩm. "Samatha, có để ý rằng mọi người dường như đang nhìn cô với vẻ đùa cợt gì đó không?". Bạn có thể đảm bảo rằng Samatha sẽ "thấy" tất cả mọi người nhìn vào cô ta, và nó sẽ thu hút tâm trí cô ta tới khi chịu dừng hành động ăn cắp.

Những mảnh khoe nghề nghiệp

Đây là những bí mật tâm lý của những chuyên gia, những mảnh khoe nghề nghiệp - những nhân tố có thể tác động sự phán đoán, suy luận của bạn trong việc đánh giá thông tin một cách khách quan.

Quy tắc 1: Wow! Anh cũng giống tôi.

Đề phòng khi người khác hỏi bạn về sở thích, quê quán, các giá trị, món ăn ưa thích... chỉ để kèm theo một câu "Tôi cũng vậy, thật là trùng hợp".

Một khía cạnh khác của quy tắc này là nếu ai đó tử tế với chúng ta, chúng ta không chỉ thêm thích thú người đó mà còn đồng tình với họ nhiều hơn. Nếu họ đồng ý với tất cả mọi điều bạn nói thì, bất kể nó có hợp lý hay không, hãy đề phòng.

Sự thân mật tạo ra tin tưởng. Nó cho phép người khác dựng một cây cầu tâm lý với bạn. Bạn cảm thấy thoải mái hơn và tính khờ dại cũng tăng lên. Hãy đề phòng nếu những cử động, kiểu nói chuyện hay giọng điệu bị người đó bắt chước.

Quy tắc 2: Đề phòng người lạ tặng quà

Khi được ai đó trao cho cái gì, chúng ta thường cảm thấy mang nợ họ. Khi bạn được tặng quà kèm theo lời đề nghị, hãy đảm bảo rằng bạn không đang hành động với cảm giác bị cưỡng ép. Quy tắc này có thể mang nhiều dạng - nó không chỉ hạn chế ở quà cáp.

Bạn có thể được đề nghị bằng thông tin, giảm giá, sự nhượng bộ hoặc thời gian của người khác.

Quy tắc 3: Giảm nửa giá! Những một nửa của cái gì?

Nguyên tắc này tuyên bố rằng các sự kiện có thể được diễn dịch một cách khác nhau dựa trên thứ tự chúng được trình bày. Nói cách khác, chúng ta so sánh và làm nổi những điểm tương phản. Ví dụ của quy tắc này là sự hạ giá. Một món hàng được giảm từ 500 đô la xuống còn 200 đô la chắc chắn có vẻ cạnh tranh hơn thứ được bán với giá 150 đô la. Sự tương phản về giá cả khiến nó hấp dẫn hơn, thậm chí cho dù nó không tốt bằng món đồ giá thấp hơn. Chìa khóa là không chỉ xem xét tự thân mỗi quyết định. Có thể đạt được tốt nhất bằng cách tạo ra 1 khoảng thời gian giữa 2 quyết định và xác định giá trị của một vật một cách độc lập.

Quy tắc 4: Hãy làm việc nho nhỏ này cho tôi được không?

Hãy đề phòng nếu bạn được yêu cầu cam kết gì đó, cho dù nó không đáng kể. Yêu cầu này thường được theo sau bởi một yêu cầu lớn hơn, và theo thời gian, cảm giác cam kết của bạn được đưa tới điểm mà bạn cảm thấy mình bị khóa vào quyết định của bản thân. Khi quyết định, hãy để ý xem những lợi ích lớn nhất của bạn có được phục vụ không.

Quy tắc 5: Tác động lôi kéo người ủng hộ

Nguyên tắc này tuyên bố rằng chúng ta có khuynh hướng xem một hành động là thích hợp nếu những người khác cũng đang thực hiện nó. Liệu chúng ta có nghĩ rằng có cái gì đó nực cười hơn nếu những người khác đang cười vào nó? Hoàn toàn là vậy. Chìa khóa để tránh tác động của quy tắc này là phân tách mức độ lợi ích của mình với ham muốn của người khác. Chỉ bởi vì bạn được nói rằng cái gì đó là tân tiến nhất, tốt nhất, nóng hổi nhất hoặc bán chạy nhất không có nghĩa là nó thích hợp với bạn.

Quy tắc 6: Hiếm không có nghĩa là quý

Nguyên tắc này tuyên bố rằng cái gì càng khó đạt được thì chúng ta càng đặt cho nó giá trị lớn hơn. Thực ra, chúng ta muốn cái mình không thể có và muốn hơn cái gì khó đạt được. Chìa khóa để tránh quy tắc này là hỏi bản thân câu sau: liệu mình còn muốn có nó hay không nếu có hàng triệu thứ như vậy sẵn có và không ai muốn chúng.

Quy tắc 7: Tôi ở phía của anh

Kỹ thuật này được sử dụng để giành sự tín nhiệm. Khi được sử dụng hiệu quả, bạn sẽ thề rằng mình vừa có một người bạn tốt nhất - người mà hết sức quan tâm tới lợi ích của bạn. Ví dụ, bạn đang ở một cửa hàng chăn nệm và xem xét chuyện mua một chiếc Super

Deluxe - loại giường hảo hạng. Người bán hàng nói bạn rằng nếu bạn muốn anh ta sẽ đặt hàng cho bạn, nhưng anh ta cảm thấy trước hết bạn nên biết điều gì đó. Anh ta nói rằng các khách hàng khác không bao giờ để ý rằng bên trong sản phẩm này là dùng đồ tái chế. Do đó, anh ta hoàn toàn nhận được sự tin tưởng của bạn. Anh ta dám mạo hiểm để nói với bạn điều gì đó mà bạn không bao giờ thấy được ở chỗ khác. Giờ thì bạn sẽ sẵn sàng tin vào bất cứ điều gì mà anh ta nói.

Quy tắc 8: Được, liệu ít nhất thì anh cũng có thể làm điều này?

Nếu bạn được yêu cầu giúp đỡ nhiều hơn ai đó chỉ để làm giả yêu cầu giúp đỡ của anh ta thì hãy coi chừng. Một ân huệ nhỏ hơn, cái mà anh ta thực sự muốn ở bạn sẽ xảy ra tiếp sau đó. Có nhiều khả năng chúng ta đồng ý yêu cầu nhỏ hơn nếu trước đó chúng ta bị yêu cầu điều gì đó lớn hơn. Có 3 động cơ tâm lý mang lại hiệu quả:

- Bạn cảm thấy ngược với yêu cầu đầu tiên, cái thứ hai không khó khăn cho lắm.

- Bạn cảm thấy mình thật tệ bởi không chấp nhận đề nghị ban đầu, và dường như đây là một thỏa thuận hợp lý.

- Bạn không muốn bị coi là kẻ không biết điều. Một ân huệ nhỏ nhỏ sẽ chẳng giết bạn được.

PHẦN 13

ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG GÌ BẠN TRÔNG ĐỢI

Bất kể điều gì bạn trông đợi xảy ra đều được quyết định bởi những tư tưởng mà bạn chăm chú kèm theo những cảm xúc đằng sau suy nghĩ đó. Đáng để lập lại rằng tiềm thức của chúng ta không bao giờ đặt câu hỏi trước sự hợp lệ của những dữ liệu mà chúng ta nhập vào. Nó chỉ xử lý những dữ liệu trên và thu hút chúng ta tin đó là sự thật.

Nếu chúng ta sử dụng hình ảnh để thay đổi các mẫu hình thói quen thì chúng ta sẽ thấy bản thân hành động và phản ứng theo cách mình muốn có trong tương lai. Điều này xảy ra bất kể chúng ta hành động ra sao trong quá khứ và hiện tại. Một khi tiềm thức đã nắm được những suy nghĩ mới thì bộ não của chúng ta sẽ chấp nhận và chúng ta sẽ tự động thừa nhận những mẫu hình thói quen mới này. Chìa khóa ở đây là phải có khả năng tưởng tượng và hình dung ra hình ảnh kết quả sau cùng thật sống động như thể sự thật.

Cùng ta đã biết rằng tiềm thức hoạt động dưới dạng mục tiêu hoặc kết quả sau cùng. Một khi tiềm thức đã chấp nhận một ý tưởng, bạn có thể hoàn toàn dựa vào nó để đưa mình tới mục tiêu. Nếu chúng đưa ra những thành quả sau cùng thì tiềm thức sẽ chỉ ra "bí quyết thực hiện". Nó sẽ cho chúng ta thấy cách đạt được kết quả sau cùng.

Hãy nghĩ về kết quả sau cùng trên bình diện các khả năng hiện thực. Chúng phải được nhìn thấy rõ ràng tới mức chúng dường như thật sự trong bộ não và hệ thần kinh của bạn. Mục đích tối hậu của khẳng định và hình dung là gọi lên cảm giác rằng đã đạt được mục tiêu.

Hãy cảm giác như thể đã giành được mục tiêu và trí tưởng tượng của bạn sẽ kéo bạn về phía kết quả sau cùng mà bạn đang khao khát. Hãy lặp lại không ngừng quá trình tưởng tượng cho cùng một mục tiêu. Lúc ban đầu, đừng ngại việc không biết mình có nạp đủ chi tiết hay không. Cùng với quá trình không ngừng hình dung, tưởng tượng, bạn sẽ tự động nạp càng lúc càng nhiều chi tiết.

Hãy luôn luôn đặt bản thân vào trong bức tranh. Thấy chính bạn liên quan tới các hoạt động của mục tiêu. Nếu không đặt mình vào mục tiêu thì bạn có thể sẽ không có trong kết quả sau cùng. Giả sử bạn muốn

có một chiếc xe hơi - cứ cho đó là chiếc BMW mới ra. Bạn hình dung chiếc xe và toàn tâm toàn ý truyền vào bức tranh cảm xúc của mình, các chi tiết và cứ thế, lặp đi lặp lại. Và rồi, bất chợt một chiếc BMW sẽ xuất hiện trong cuộc đời bạn. Bạn nhìn ra ngoài cửa sổ và người hàng xóm đang lái một chiếc BMW mới! Giờ bạn đã có chiếc BMW mới xuất hiện trong đời, nhưng không thuộc về bạn! Do đó, hãy đảm bảo rằng bạn xác định bản thân mình có trong kết quả sau cùng.

Tất cả những cá nhân thành công đã bắt đầu với một bức tranh luôn ngự trị trong tâm trí. Họ hình dung và khẳng định điều họ muốn trở thành, cần làm và phải có. Và họ đã kiến tạo tiềm thức với sự rõ ràng được lặp lại không ngừng.

[Download Sách Hay | Đọc Sách Online](https://downloadsachmienphi.com)

PHẦN 14

GIẢI PHÓNG QUYỀN NĂNG CỦA MỤC ĐÍCH

Quuyền năng của mục đích tới từ việc tập trung vào cái gì đó - quyết định mình muốn gì và hiểu tại sao mình muốn đạt được mục tiêu cụ thể đó. Khi bạn có được sức mạnh của mục đích làm việc cho mình - bạn sẽ bắt đầu chuyển động về hướng đạt mục tiêu và thành công.

Quyền năng này là khả năng định hướng tâm trí và tiềm thức, bằng cách trao cho nó hướng dẫn chính xác để giúp bạn đạt mục đích.

Ngoài kia, có rất nhiều người có ý định tốt nhưng nó lại không điều khiển sức mạnh của mục đích. Rất nhiều người có mục tiêu, cũng tốt những chỉ vì bạn có mục tiêu không có nghĩa rằng bạn điều khiển quyền năng của mục đích. Tại sao?

Bởi vì có mục tiêu và có mục đích tốt không phải là điều giống nhau, giống như sự khác biệt giữa tập

trung rõ ràng với định hướng rõ ràng.

Sức mạnh của mục đích là khả năng hiểu rõ ràng mình muốn gì, tại sao lại muốn và lập kế hoạch giành được nó ra sao.

Làm thế nào có thể dùng quyền năng của mục đích làm việc cho mình?

Bước đầu tiên là quyết định bạn muốn gì - phải thật rõ ràng. Nhiều người trong số các bạn muốn giảm cân, kiếm thêm tiền, kết bạn, có mối quan hệ tốt... Giờ thì phải cụ thể - nếu muốn giảm cân, quyết định xem phải giảm bao nhiêu. Nếu muốn kiếm thêm thì kiếm thêm bao nhiêu? Nếu muốn gặp ai đó tử tế thì người đó phải như thế nào? Đó có phải là người mà bạn sẽ kết hôn hay chỉ hẹn hò đôi chút? Nếu bạn muốn nâng cao các mối quan hệ - thì những mối quan hệ nào và bạn muốn nó được phát triển tới đâu?

Đi vào cụ thể là một quá trình rất quan trọng bởi vì càng chi tiết, càng cụ thể thì tâm trí và tiềm thức của bạn càng được định hướng và tập trung hơn. Càng chi tiết thì chúng càng làm việc hiệu quả hơn. Đây chính là cách mà bạn khiến cho quyền năng của mục đích phục vụ hiệu quả.

Khởi động sức mạnh của mục đích

Có một cách rất đơn giản để khởi động quyền năng của mục đích, cách mà sẽ thúc đẩy bạn tới thành công và đạt được mục đích của mình. Bước đơn giản này là quyết định tại sao bạn lại muốn (những) mục tiêu cụ thể đó trở thành hiện thực. Hãy không ngừng hỏi bản thân câu hỏi đó cho tới khi thực sự hiểu. Ví dụ, nếu bạn muốn giảm cân, hãy hỏi tại sao mình lại muốn giảm cân. Liệu có phải để cho ngoại hình trông đẹp hơn, mặc vừa chỗ quần áo cũ, để khỏe mạnh hơn hay hấp dẫn được người trong mộng? Hãy chỉ nghĩ về lý do tại sao bạn muốn giảm cân. Còn nếu bạn muốn kiếm thêm tiền thì hãy hỏi bản thân tại sao lại muốn kiếm thêm tiền. Đây là bước đầu tiên bởi khi bạn đã hiểu tại sao, bạn sẽ thúc đẩy bản thân đi tới hành động.

Người ta rất hay quyết định mục tiêu nhưng chẳng bao giờ tập trung vào "tại sao" họ muốn đạt mục tiêu đó. Có rất nhiều người thậm chí không biết tại sao họ muốn đạt được mục tiêu cụ thể nào đó.

Hãy thử bài tập đơn giản này. Hãy nghĩ về một mục tiêu và xem thử mình cảm giác ra sao. Giờ thì hãy nghĩ về việc tại sao bạn lại muốn đạt được mục tiêu đó. Liệu việc đạt được mục tiêu đó có trở nên quan trọng hơn khi bạn nghĩ về nguồn gốc lý do muốn đạt được nó không? Khi tập trung vào "tại sao", bạn đã trao cho tâm trí và tiềm thức một lý do để ra ngoài và đạt mục

tiêu.

Khi bạn hoàn toàn hiểu rõ tại sao mình muốn đạt được các mục tiêu đó, bạn đã có Quyền năng của mục đích phục vụ cho mình theo những cách mà bạn chẳng bao giờ có thể tưởng tượng ra.

Bước tiếp theo là sử dụng quyền năng của mục đích để bắt đầu định hướng tâm trí và tiềm thức nhằm tập trung vào kết quả mà bạn mong muốn. Một bài tập đơn giản bạn có thể thực hiện mỗi ngày là nghĩ về tất cả những cách có thể để đạt được mục tiêu đó. Rồi sau đó, bắt đầu tin rằng bạn đã đạt được mục tiêu đó. Nó có nghĩa là gì? Hãy thử bài tập đơn giản này. Hãy nghĩ về mục tiêu của bạn và giờ nghĩ về việc đạt được mục tiêu đó - bạn cảm giác ra sao khi đạt được mục tiêu đó? Lúc ban đầu thì nó dường như chưa cảm thấy thoải mái lắm, nhưng chỉ bởi vì tâm trí bạn chưa được sử dụng để thực hiện điều này. Do đó, bạn nên thực hành bài tập này thường xuyên mỗi ngày. Có công mài sắt có ngày nên kim.

Một số bí quyết cuối

Dưới đây là một số bí quyết sẽ giúp bạn có được sức mạnh của mục đích phục vụ cho mình để bạn có thể đạt được những mục tiêu to lớn thay đổi cuộc đời của mình. Trước hết, chia nhỏ mục tiêu của bạn ra

thành những bước nhỏ hơn. Nghĩ xem cái gì là quan trọng nhất, nghĩ về kết quả sau cùng và rồi chia nhỏ mục tiêu thành những bước nhỏ hơn. Ví dụ, nếu bạn muốn giảm 20 pound trong 3 tháng, hãy chia thành giảm 10 pound trong 1 tháng hoặc 3 pound mỗi tuần. Giờ thì mục tiêu đã trở nên dễ sai khiến hơn và bạn sẽ có khả năng phát triển lòng tự tin khi tiến về phía trước. Thực hiện bí quyết này cho những mục tiêu quan trọng.

Tiếp theo - hãy tìm ai đó đã đạt được mục tiêu tương tự của bạn và làm theo kiểu mẫu của họ. Hãy nhìn vào người bạn-người đã giảm được cân và hỏi xem họ đã làm ra sao. Hãy tìm một người bạn đang kiếm được nhiều tiền và làm theo cách của họ. Hãy nghĩ về mục tiêu của bạn và rồi nghĩ về ai đó đang làm điều tương tự và rồi tìm hiểu xem họ đã làm ra sao.

Hãy đào tạo tâm trí và tiềm thức giúp bạn đạt được mục tiêu. Hãy bắt đầu tin rằng bạn có thể đạt được mục tiêu của mình. Đừng nguội lạnh khi nói rằng bạn không thể đạt được, hãy nghĩ xem tại sao bạn muốn đạt mục tiêu đó và tập trung vào nó mỗi ngày. Phần cuối này là chỗ bạn có được sức mạnh của mục đích phục vụ cho mình - nhớ xem tại sao mục tiêu đó lại quan trọng, và rồi nghĩ về cảm xúc bản thân khi đạt được mục tiêu đó.

PHẦN 15

SỨC MẠNH CỦA KHẮNG ĐỊNH

Khăng định là một công cụ vĩ đại để tạo ra thay đổi nhưng lại có quá nhiều người không sử dụng đến nó. Sức mạnh của nó không chỉ nằm trong khả năng tạo ra tình huống và hiện trạng để giúp bạn đạt mục tiêu mà chúng còn giúp bạn loại bỏ những suy nghĩ tiêu cực.

Hãy loại bỏ những khái niệm sai lầm về khẳng định trước khi đi xa hơn. Bạn không thể sử dụng khẳng định để tác động tới hành vi của người khác, có nghĩa là bạn không thể dùng sức mạnh của khẳng định để bắt người khác làm điều gì đó hay ứng xử theo cách nào đó. Ví dụ: bạn không thể nói một câu khẳng định để khiến ai đó thích hoặc yêu bạn. Bạn không thể sử dụng khẳng định để khiến ai đó làm điều gì mà họ không thích. Bạn cũng không thể sử dụng khẳng định để kiểm soát ai đó. Bạn hoàn toàn không thể sử dụng khẳng định để thay đổi điều gì đó đã xảy ra hoặc làm lạnh thú

gì đó đã tan vỡ.

Khẳng định có sức mạnh nhất khi nó liên quan tới bạn, hành vi và mục tiêu của bạn.

Nó có nghĩa là gì?

Ví dụ bạn muốn cải thiện mối quan hệ với người nào đó và bạn muốn họ hiểu bạn hơn hoặc lắng nghe hơn những điều bạn nói. Dựa trên những gì đã trình bày ở phần trước, bạn không thể sử dụng khẳng định để nói như "giờ hãy lắng nghe tôi" hoặc "hãy hiểu tôi hơn". Hãy nhớ rằng bạn không thể thay đổi cách hành xử của ai đó bằng biện pháp khẳng định. Nếu đang làm vậy và không đạt được kết quả gì thì giờ bạn đã biết được lý do tại sao.

Thay vào đó, bạn nên tập trung vào bản thân và hành động của mình. Do đó, đối với ví dụ ở trên, bạn nên nói điều gì đó đại loại như "Giờ đây tôi đang tìm ra cách để giúp... hiểu tôi hơn", "Giờ đây tôi đang nói những điều đúng đắn để giúp.... lắng nghe tôi.", "Tôi đang tìm ra cách để thuyết phục... lắng nghe tôi" và "Tôi đang thực hiện những bước đúng đắn để làm cho... hiểu tôi hơn"...

Khi thực hiện những khẳng định ở trên, bạn đã gửi thông điệp tới tiềm thức để chúng giúp bạn tìm ra phương pháp đúng đắn để cải thiện tình huống. Giờ thì

tiềm thức đang chỉ dẫn bạn và giúp bạn có những bước đi thích hợp để có được kết quả mong muốn. Tất cả tầm quan trọng đều đặt vào bạn.

Khi thực hiện những khẳng định trên, bạn sẽ bắt đầu thực hiện những hành động đúng đắn để có được kết quả mình muốn.

Điều này rất khác biệt so với việc nói "giờ thì hãy lắng nghe tôi nói". Dạng khẳng định này không cho phép bạn tìm ra hành động thích hợp. Ngược lại, có khả năng bạn sẽ lặp lại đúng những hành động cũ và do đó cũng gặp lại những kết quả trước đây. Điều này chỉ khiến bạn giậm chân tại chỗ và chẳng tiến bộ được chút nào. Và bạn lại đổ lỗi cho khẳng định không mang lại tác dụng gì.

Khẳng định mang lại hiệu quả khi nó dẫn tới những lòng tin cho phép bạn thực hiện những hành động đúng đắn để có kết quả mình muốn. Khẳng định nên phản ánh cái mà bạn có thể làm và những hành động bạn có thể thực hiện để tạo ra kết quả như ý. Một số người muốn có nhiều tiền hơn. Chỉ cần nói "Tôi đang tạo ra nhiều tiền hơn" đã làm một khởi đầu tốt đẹp. Nhưng bạn cũng nên tạo ra những khẳng định phản ánh hành động để kiếm thêm số tiền đó.

Hãy nói: Tôi biết phải làm gì để kiếm thêm nhiều tiền và giờ đây tôi đang làm những việc đúng đắn để

tạo ra sô tiên đó". Đây là dạng khẳng định dẫn tới lòng tin và hành động phù hợp giúp bạn sung túc hơn.

Khẳng định nên ngắn gọn và đơn giản. Chúng nên phản ánh điều bạn muốn xảy ra và điều bạn có thể làm để có được kết quả đó. Khẳng định không cần phải dài và phức tạp bởi nếu vậy, bạn sẽ chẳng bao giờ nhớ được chúng. Đó chính là một trong những lý do chính khiến mọi người quên mất điều mình muốn khẳng định.

Làm thế nào để tạo ra sức mạnh của khẳng định

Để tạo ra khẳng định, hãy tập trung vào cái bạn muốn chứ không phải không muốn. Bạn chỉ nên tập trung vào kết quả mình trông mong. Bạn có thể phải nghĩ một chút về nó, nhưng bạn càng nghĩ về nó chính xác, cụ thể bao nhiêu thì kết quả của khẳng định lại càng cao.

Tiếp theo, hãy cố lặp lại những khẳng định đó trong đầu mình. Có nhiều người thu âm lại lời khẳng định và bật những băng ghi âm đó trong khi lái xe hoặc đi ngủ. Nó cũng có ích, nhưng điều gì sẽ xảy ra khi bạn tắt những băng đó đi? Có khả năng bạn sẽ quay lại những mẫu hình tư duy cũ và xóa đi tất cả những điều tích cực mà băng ghi âm đã tạo ra.

Tại sao? Bởi bạn đã không huấn luyện tâm trí tập

trung vào điều bạn muốn cũng như nó không quen với những khẳng định. Khi đọc lại những khẳng định này trong đầu, bạn đã huấn luyện tâm trí được tích cực, tư duy tích cực và quan trọng hơn là ngừng tiêu cực. Bạn cũng quen với việc tự nói ra những khẳng định để từ đó dẫn đến cách tư duy và cách sống mới.

Thỉnh thoảng, dường như khẳng định là một công việc buồn tẻ hoặc dù bạn có lặp lại thì chúng cũng chẳng mang lại tác động gì. Khi điều này xảy ra thì có nghĩa bạn đang ở ranh giới, mà ở đó khẳng định đang thâm nhập vào tiềm thức của bạn. Và bạn phải tiếp tục lặp lại những khẳng định đó bởi tiềm thức đã sẵn sàng tiếp nhận chúng.

Theo dõi các kết quả, xem liệu có tiến bộ nào không. Thậm chí những tiến bộ nho nhỏ cũng là dấu hiệu tích cực.

Bạn có cần tin vào điều mình khẳng định không? Không, không cần thiết phải tin. Thật ra, một số người sẽ nói rằng sẽ tốt hơn nếu tin vào những điều bạn khẳng định bởi khi chúng biểu lộ, đó sẽ là những bằng chứng cho thấy tâm trí bạn bắt đầu phát huy hiệu quả. Hãy giữ cho những điều khẳng định được tươi mới và cùng vui vẻ với chúng. Đây là một công cụ mạnh mẽ có thể giúp bạn tạo ra những gì cuộc đời mình mong muốn. Hãy cho tiềm thức mình những chỉ dẫn mới để bạn có thể có hành động đúng nhằm đạt mục tiêu đề ra.

PHẦN 16

PHƯƠNG PHÁP HUẤN LUYỆN TÂM TRÍ

Rèn luyện tâm trí để nó tập trung vào những mục tiêu của bạn là điều không thể thiếu được trên con đường đến thành công. Nếu tâm trí bạn không được rèn luyện để tập trung vào và giành lấy mục tiêu thì thực sự, bạn chẳng có mấy may cơ hội thành công. Tâm trí bạn là điểm nối trực tiếp tới tiềm thức, nếu tâm trí tập trung vào mục tiêu và được huấn luyện để hoàn thành các mục tiêu đó thì tiềm thức cũng sẽ tập trung vào các mục tiêu trên và thu hút, hấp dẫn các tình huống và cơ hội tốt đẹp để giúp bạn đạt được mơ ước.

Khi tâm trí tập trung vào kết quả sau cùng của những mục tiêu, bạn sẽ có những hành động cần thiết để bám sát và đảm bảo mình sẽ đạt được mục tiêu. Khoảng thời gian bạn sao lãng thì cũng là lúc bạn mất tầm nhìn về mục tiêu và sẽ không thể đạt được chúng.

Hãy thử tưởng tượng, bạn đang ngồi trên chiếc xe

được tài xế riêng lái và mỗi lần anh ta hỏi bạn muốn đi đâu, bạn chỉ đáp "Tôi không biết. Anh muốn đi đâu cũng được". Và rồi người tài xế sẽ đưa bạn tới nơi mà anh ta chọn. Bạn sẽ phàn nàn "Tôi không muốn ở đây, hãy đưa tôi tới chỗ khác". Và rồi bạn lại nói mình không biết đi đâu.

Nếu bạn không huấn luyện tâm trí tập trung vào mục tiêu thì tiềm thức bạn không thể tạo ra các tình huống giúp bạn đạt mục tiêu đó và cuối cùng, tiềm thức sẽ lúng túng, xáo trộn - do đó sẽ tạo thêm rối ren cho bạn - bạn sẽ kết thúc ở chính điểm mà mình không muốn.

Giờ hãy cùng trở về ví dụ trước về người tài xế. Liệu có dễ dàng và thoải mái hơn nhiều không nếu bạn bảo cho anh ta biết mình muốn đi đâu, hay tốt hơn là người tài xế biết trước bạn muốn đi đâu. Tình huống 2 sẽ chẳng bao giờ xảy ra nếu bạn không huấn luyện người tài xế hoặc không làm việc với anh ta để phát triển khả năng đi tới nơi bạn muốn vào thời điểm bạn muốn.

Tâm trí bạn là tài xế của bạn, trao cho nó hướng dẫn đúng đắn thì tiềm thức sẽ làm theo và tạo ra những cơ hội cho bạn đi đến nơi mình muốn.

Khi làm cho tâm trí được tập trung vào mục tiêu, bạn bắt đầu tìm ra các giải pháp và khám phá ra các cơ

hội giúp mình đạt mục đích. Trách nhiệm của bạn là nắm bắt các cơ hội này.

Nhưng làm thế nào để huấn luyện tâm trí

Bước đầu tiên là ngừng không cho tâm trí làm những việc nó thường làm, hoặc phá bỏ mẫu hình vốn có bấy lâu. Điều này đòi hỏi phải bỏ ra một số công sức, nhưng hãy luôn nhớ rằng phần thưởng chính là khả năng sống cuộc sống mà bạn muốn và hưởng thụ mức độ thành công hằng khát khao.

Khởi đầu bằng cách đi qua thói quen thông thường mỗi ngày, và rồi khi bạn thấy mình sao lãng và không thể theo sát mọi thứ mình muốn để phá bỏ các mẫu hình. Bạn có thể làm điều này bằng cách làm điều gì khác, bạn có thể bắt đầu theo sát cái đã lên kế hoạch, bạn có thể tạo ra một danh sách và bám sát nó thường xuyên để xem liệu bạn có đi đúng đường không. Một cách luôn có hiệu quả là hãy nghĩ về mục tiêu của bạn vào mỗi sáng. Khi còn nằm trên giường, hãy nghĩ về mục tiêu của mình và nghĩ xem mình có thể làm gì để đạt được nó trong thời gian còn lại của ngày.

Nếu bạn thấy mình thường xuyên nói "Tôi không biết phải làm gì để đạt được nó." thì có nghĩa là bạn đã đến sai chỗ để tìm lời giải. Hãy nhìn vào những gì người khác làm thể đạt những mục tiêu tương tự và

xem liệu bạn có thể tiến hành tương tự. Ví dụ, nếu bạn muốn kiếm thêm nhiều tiền, hãy nhìn vào ai đó đã kiếm được rất nhiều tiền và xem họ đã làm những gì. Liệu bạn có thể bắt chước cách của họ không? Bạn có thể nói chuyện với họ về quá trình kiếm tiền. Nếu bạn muốn gặp gỡ ai đó và có mối quan hệ tốt đẹp, hãy nói chuyện với một người bạn đang có những mối quan hệ thành công và tìm hiểu xem anh ta đã làm những gì.

Khi thực hiện các bài tập ở trên, bạn đã huấn luyện trí não tập trung tìm giải pháp trong khi cùng lúc, định hướng tiềm thức tạo ra những cơ hội cho thành công. Một sự kiện quan trọng khác cũng xảy ra, bạn bắt đầu tạo ra mẫu hình tư duy mới và do đó bắt đầu đào tạo tâm trí làm việc khác đi. Giờ bạn đã có thể nói với tài xế của mình nơi muốn đến.

Rất nhiều người phàn nàn "Tôi dường như không tài nào tập trung được. Tâm trí tôi phiêu lãng ở đâu đó. Tôi phải làm gì bây giờ?". Trước hết, hãy hiểu rằng bạn không thể làm cho tâm trí tập trung một cách mỹ mãn như có phép màu chỉ sau một đêm mà không trải qua một số dạng hành động nào. Và cuối cùng, khi bạn thực hiện vài hành động nào đó, tâm trí bạn sẽ củng cố lại, nhưng nếu bạn tiếp tục làm những hành động đó thì sự kháng cự sẽ giảm đi. Do đó, bạn phải làm sao?

Trước hết, hãy thực hiện bài tập đã chỉ ra ở trên.

Tiếp theo, hãy thực hành thiền. Thiền là một trong những cách tốt nhất để thư giãn và làm dịu tâm trí. Khi thiền, bạn thực sự đã dọn dẹp các vương mắc vốn đang thống trị tâm trí. Một cách khác bạn có thể thực hiện để huấn luyện tâm trí là các kỹ thuật giúp tập trung vào mục tiêu như khắng định, hình dung, cho tâm trí thấy các khả năng chứ không phải hạn chế, tăng sức sống cho tâm trí và cơ thể bằng cách cảm nhận cảm giác thành công. Tất cả các kỹ thuật trên đều có trong cuốn sách này.



Tạo ra thời gian

Một trong những chủ đề quan trọng mà mọi người sẽ gặp phải là thời gian. Đường như có rất nhiều người tin rằng họ không đủ thời gian để đạt mục tiêu của mình. Nếu bạn là một trong số nhiều người đó thì bạn thực sự đã thuyết phục bản thân rằng các mục tiêu của mình không đáng để dành thời gian. Bởi vì nếu nó đáng giá thì bạn đã dành thời gian cho nó rồi. Đây không phải là chuyện dành ra cả ngày hay vài giờ. Chỉ cần các khoảng ngưng vài phút thôi. Tại sao lại cố nhồi nhét tất cả vào trong một giờ đồng hồ? Tại sao không thử các kỹ thuật khác nhau vào những thời điểm nghỉ ngơi ngắn trong ngày? Ví dụ: bạn có thể có vài phút trong khi đi bộ. Hãy thực hành một kỹ thuật. Bạn có

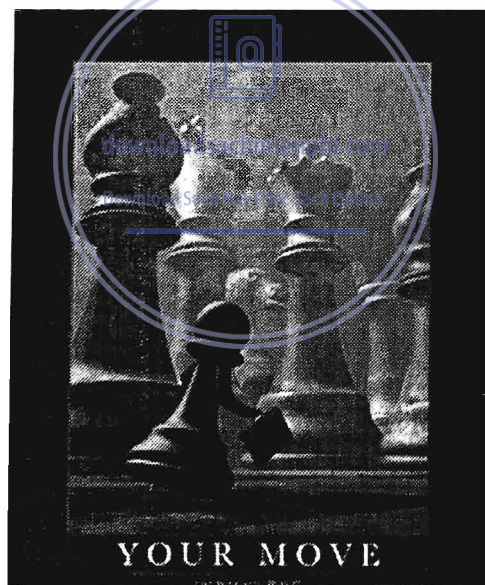
thể thực hiện những bài tập này trong khi đang tắm, lái xe, đi bộ hay bất cứ lúc nào khác. Lần sau, khi đang lái xe hay tắm, hãy chú ý tới tư tưởng của mình. Liệu những tư tưởng này có thực sự làm việc cho bạn hay chống lại bạn? Liệu tập trung vào các mục tiêu có tốt hơn so với quay vòng những lộn xộn tiêu cực trong đầu? Lựa chọn nằm trong tay bạn và hành động thực sự là đã đi một bước nhỏ tới thành công.

Bạn không cần bỏ ra nhiều giờ đồng hồ để thiền. Thậm chí chỉ cần thiền 5 tới 10 phút mỗi ngày là bạn đã có thể phát triển khả năng tập trung và tập trung 100% vào vấn đề của ngày! Hãy thực hành nó vài tuần hoặc vài tháng và bạn sẽ nhận ra những kết quả phi thường.

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 17:

**LÀM THẾ NÀO ĐỂ SUY NGHĨ NHƯ MỘT
NGƯỜI CHIẾN THẮNG - NHỮNG BÍ QUYẾT
CỦA NGƯỜI 3 LẦN VÔ ĐỊCH OLYMPIC**



Ruben Gonzalez, vô địch Olympic, chuyên gia về hoạt động đỉnh cao, diễn giả.

Cuộc sống của bạn sẽ ra sao nếu thất bại không phải là một lựa chọn? Liệu bạn có muốn thể hiện khả năng của bản thân ở đỉnh cao? Bạn sẽ làm gì nếu biết mình không thể thất bại?

Tiếp sau đây, bạn sẽ học được điều tôi đã lập trình cho tâm trí của mình để biến giấc mơ vô địch Olympic của mình thành hiện thực... 3 lần! Bạn sẽ học các kỹ thuật có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Trong vòng 4 năm sau khi quyết định bắt đầu rèn luyện để tham gia Olympic, tôi đã giành được vinh dự khi thi đấu môn xe trượt tại Olympic mùa đông Calgary 1988. Tôi tiếp tục thi đấu tại Olympic Albertville 1992 và vừa rồi là Olympic 2002 tại thành phố Salt Lake/Mỹ ở tuổi 39.

Làm thế nào mà một người mãi tới tận năm 22 tuổi mới tập xe trượt lại có thể 3 lần giành huy chương vàng Olympic? Như đã trả lời không biết bao lần trong các cuộc phỏng vấn, tôi không phải là nhân vật quan trọng. Tôi chỉ là một người bình thường nỗ lực không ngừng. Tôi cam đoan rằng những người bình thường có thể đạt được điều phi thường nếu học biết cách đặt vào trong đầu mình đúng thứ thích hợp.

Các vận động viên Olympic thường xuyên luyện tập, bền bỉ và không ngừng sử dụng các kỹ thuật đặc biệt để lập trình tâm trí để đạt phong độ đỉnh cao. Dưới

đây là những kỹ thuật đơn giản nếu được sử dụng thường xuyên trong một thời gian sẽ thay đổi viễn cảnh cuộc đời và cuối cùng là kết quả cuộc đời bạn.

Giành lấy trí óc của những người chiến thắng

Nếu bạn chấp nhận những lòng tin sau thì bạn sẽ giành thắng lợi thường xuyên hơn.

◆ Thất bại không tồn tại

Nếu chỉ bởi vì thất bại 5 lần cuối trong đường đua xe trượt không có nghĩa là tôi sẽ thất bại lần tiếp theo. Mỗi lần quay lại đường đua là tôi lại trở nên tay đua giỏi hơn bởi đã có nhiều kinh nghiệm hơn lần trước đó.

Chẳng có cái gì gọi là thất bại cả. Hoặc là bạn sẽ đạt được kết quả mong muốn, hoặc là bạn học được điều gì đó. Bất kể kết quả ra sao thì bạn vẫn là người chiến thắng. Quá khứ không giống như tương lai.

Nếu suy nghĩ theo cách này, sự nản lòng sẽ chẳng có chỗ đứng trong tâm trí bạn.

◆ Nếu tồn tại thì nó phải phụ thuộc vào tôi

Tất cả mọi người, không trừ một ai trong những tiểu sử tôi đọc qua đều đã phải vượt qua một số thách thức, biến cố lớn. Đấu tranh vượt qua những khó khăn đó là điều đã khiến họ trở nên vĩ đại. Một mẫu than cần chịu đựng nhiệt độ và áp suất cực lớn mới trở thành kim cương. Chúng ta cũng chẳng khác gì. Mỗi lần đối

mặt thách thức, chúng ta có cơ hội để chọn. Chúng ta sẽ cay đắng hay tiến bộ? Hãy quyết định giành phần tiến bộ. Hãy đối diện thách thức. Nó sẽ làm bạn mạnh mẽ hơn. Bạn sẽ cần sức mạnh đó để đi xa hơn nữa, để đối diện với những thách thức, trở ngại lớn hơn nữa.

Đừng bao giờ biện hộ. Bất cứ khi nào đưa ra lời biện hộ cũng là lúc bạn từ bỏ quyền kiểm soát. Giải thích cho hợp lý chính là bảo với bản thân rằng bạn là "nói dối hợp lý."

Hãy tin rằng bạn chịu trách nhiệm cuộc đời mình. Bạn hoàn toàn gánh vác trách nhiệm. Bạn tạo ra kết quả cho mình. Bạn nắm quyền kiểm soát cuộc đời mình. Bạn có quyền năng thay đổi tình trạng của bản thân.

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

◆ Thoát ra khỏi khu vực thoải mái của bạn

Sau khi quyết định học môn xe trượt, tôi đã thông báo với tất cả mọi người rằng tôi nhắm tới chức vô địch Olympic. Tôi muốn đặt bản thân vào một vị thế mà khó lòng bỏ cuộc.

Khi lần đầu tới Lake Placid, tôi đã hoàn toàn chẳng biết mình tham gia vào cái gì. Tôi đã quyết định nhảy vào số phận và tin rằng chiếc lưới sẽ xuất hiện. Tôi đã thực hành trượt hàng nghìn lần trong sự nghiệp của mình và trước mỗi lần trượt, tôi đều đối mặt với sợ hãi. Điều gì đã khiến tôi tiến lên? Đó là giấc mơ vô địch

Olympic. Khát vọng trở thành nhà vô địch Olympic đã trao cho tôi lòng can đảm để đương đầu với sợ hãi.

Quyết tâm vượt lên. Hãy đẩy mình tới giới hạn. Quyết tâm làm những thứ vượt qua khả năng hiện tại của bạn. Đó chính là cách để bạn trưởng thành. Đó chính là cách để tốt đẹp hơn và mạnh mẽ hơn.

◆ **Cứ làm đi!**

Khi đội xe trượt tới đường trượt mới, chúng tôi thường đi bộ dọc theo đường trượt cùng với huấn luyện viên. Chúng tôi sẽ tạo ra một kế hoạch chơi theo cách tốt nhất. Khi đó, tôi hình dung trong đầu mình sẽ trượt ra sao rất nhiều lần và cuối cùng, tôi phải nhảy vào xe trượt và chạy thẳng xuống núi. Vài lần trượt đầu tiên luôn khiếp đảm, nhưng khi đã nắm bắt được đường đua, thời gian của chúng tôi rút ngắn đáng kinh ngạc.

Hoảng sợ chẳng? Rất sợ là khác. Nhưng đó là cái giá tôi phải trả để có chức vô địch Olympic.

Quyết tâm hành động cho dù bạn không biết gì cả. Bạn đừng có đợi tới khi tắt cả những đèn xanh bật lên mới lao vào cuộc đua. Nếu đợi tới khi mình biết tất cả mọi thứ rồi mới hành động thì bạn sẽ chẳng làm được gì. Hãy nắm lấy cơ hội. Hãy hành động có lòng tin.

◆ **Thành thật với bản thân**

Luôn hành động từ sự toàn vẹn của bản thân. Thành thật với chính mình. Nếu trong tâm trí cảm thấy

không đúng thì đừng có làm. Đừng bao giờ làm gì ngược lại với những giá trị bản thân đã đặt ra. Chẳng có chiến thắng nào đáng giành lấy để rồi sau đó không dám nhìn mình trong gương.

◆ **Luôn có đường đi nếu bạn không bỏ cuộc**

Robert Schuller đã nói "Sự rần rỏ tinh thần được phát triển qua những nỗ lực không ngừng".

Trên con đường tới các thể vận hội, rất nhiều vận động viên nhanh hơn tôi rất nhiều đã bỏ cuộc đua. Bạn nghĩ họ cảm giác ra sao khi xem các thể vận hội trên truyền hình? Cái giá để có được giấc mơ của mình rất lớn nhưng nỗi đau vì hối tiếc còn lớn hơn gấp trăm lần.

Quyết tâm là chất kết dính mọi thứ vào nhau. Quyết tâm là công cụ mạnh mẽ nhất bạn có khi là một con người. Quyết tâm hành động cho tới khi bạn tiến bộ. Cho dù sợ hãi không biết sẽ phải đánh đổi thứ gì để đạt được mục đích thì vẫn cứ làm đi. Quyết tâm sẽ giúp bạn vượt qua tất cả.

Quyết tâm làm bất cứ gì phải có (miễn là không đi ngược lại đạo đức, pháp luật và giá trị bản thân) để thành công.

Sự khác biệt giữa mọi người là có những người hứng thú và có những người quyết tâm. Chìa khóa thành công trong cuộc sống đều từ thích thú tới quyết tâm. Một khi đã quyết tâm, bạn sẽ tạo ra kết quả. Khi

đã quyết tâm, trong tâm trí mình bạn sẽ "đốt tất cả những cây cầu" và bạn làm tất cả những gì cần thiết để khiến nó xảy ra. Đây chính là lúc không gì có thể ngăn bạn!

Hãy theo đuổi giấc mơ của bạn và đừng bao giờ buông xuôi.

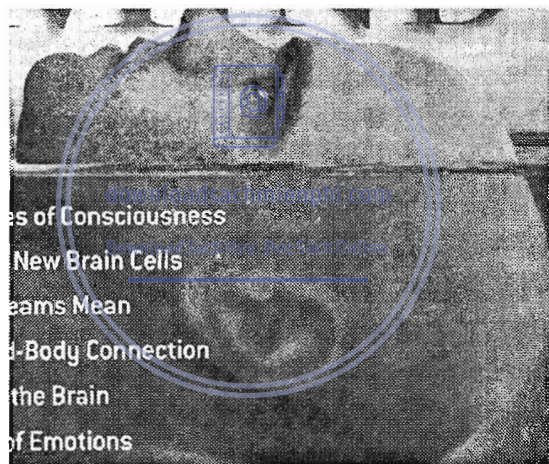


downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 18

BÍ QUYẾT KHAI THÁC SỨC MẠNH TIỀM THỨC TRONG KHI NGỦ



Bạn không phải là một cơ thể gắn kèm với tinh thần mà là một tinh thần có kèm theo 1 cơ thể. Hãy nhớ điều này và bạn đã bước bước đi đầu tiên trên con đường tự chủ.

Chúng ta biết rằng tâm trí có ít nhất 2 mức độ. Cả

mà chúng ta biết rõ nhất là mức độ ý thức. Nó có tác dụng rất cao trong việc đưa ra vô số các quyết định trong ngày của bạn. Khi đưa ra bất cứ hành động ý thức nào, ý thức bạn gửi mệnh lệnh tới cơ thể. Và khi bạn ngủ, ý thức cũng ngủ theo.

Nhưng còn mức độ tinh thần khác không bao giờ ngủ. Đó là tiềm thức. Tiềm thức của bạn giữ cho bạn sống sót, đúng nghĩa đen. Nó chịu trách nhiệm về những chức năng không chủ tâm của cuộc sống như nhịp tim hay thở. Quan trọng nhất cho mục đích của chúng ta là: tiềm thức bạn cũng không chế, chi phối tới nhân cách, tính tình, những động cơ tận đáy lòng, những khát vọng sâu sắc nhất và bí mật nhất của bạn!

Thế còn bí mật? Liên hệ với tiềm thức trong khi ý thức đã ngủ. Quá trình này không phải là học trong khi ngủ hay lập trình tiềm thức. Đây là một cách sáng tạo để định hướng tiềm thức giúp bạn đạt được những khát vọng, trong khi không cần ý thức can thiệp vào.

Khi ngủ, tiềm thức của bạn tiếp thu cực cao và ý thức không thể can thiệp. Hãy gửi tới tiềm thức một thông điệp trong khi bạn ngủ và thông điệp đó sẽ ngấm vào. Nó thậm chí còn có thể xóa đi những thông điệp cũ bạn không mong muốn. (Bạn có thể làm điều này vào những lúc khác, nhưng thời điểm tốt nhất là khi bạn ngủ).

Và đây là một vài bí quyết giúp bạn khai thác sức mạnh của tiềm thức:

- Biết rằng tiềm thức cư ngụ trong bạn cả ngày và đêm, từng giây từng phút và nó hoạt động hoặc vì bạn hoặc chống lại bạn.

- Hãy biết rằng tiềm thức làm việc cho bạn bởi bạn chẳng nắm giữ gì ngoài những tư tưởng tích cực và có tính xây dựng.

- Những chỉ dẫn cho tiềm thức phải cụ thể. Nếu muốn có sức khỏe tốt hơn, hãy biết rằng tiềm thức đang định hướng các tuyến và cơ quan trong cơ thể mang tới cho bạn sức khỏe tốt hơn. Các tư tưởng sẽ thâm nhập vào ý thức của bạn định hướng bạn làm những điều cần thiết để phát triển sức khỏe.

Nếu khát khao thăng tiến hơn nữa trong công việc, hãy biết rằng tiềm thức sẽ định hướng bạn tiến hành những bước cần thiết nhằm đảm bảo tiến bộ. Nếu có rắc rối cản đường bạn tới hạnh phúc, hãy biết rằng tiềm thức - với những khả năng suy luận - sẽ cung cấp những giải pháp thực tế. Biết rằng tiềm thức luôn sẵn sàng, có khả năng và sẵn lòng hỗ trợ bạn bất cứ cách nào bạn muốn.

- Giải phóng tâm trí khỏi lo lắng. Như bạn đã biết, tiềm thức là trung tâm của trí tuệ. Nếu đang trầm tư khi đọc những dòng này, bạn sẽ biết rằng khối lượng thông

minh tôi đa mà một người có thể có chẳng là gì nếu đem so sánh với những gì tiềm thức sở hữu. Lo lắng ngăn không cho bạn làm những thứ vốn cung cấp cho bạn phương tiện để ngăn lo lắng. Điều này hoàn toàn thực tế. Lo lắng chính là hồ nghi sự thông tuệ và sức mạnh của tiềm thức.

Bạn có thể thắc mắc "Làm thế nào tôi có thể không lo lắng khi đang gặp vô số rắc rối?" Đáp án cho câu hỏi này vô cùng đơn giản. Lo lắng chẳng giúp giải quyết vấn đề tí nào cả. Thay vì lo lắng - hãy sử dụng thời gian mà bạn đổ vào lo lắng, hãy dùng nó để tìm ra giải pháp và phương tiện vượt qua rắc rối.

- Có lòng tin. Đảm bảo rằng bạn không chỉ đơn thuần mong muốn có những điều kiện tốt hơn thông qua tiềm thức. Cảm giác tự chủ đến khi bạn hoàn toàn hiểu sự thật của tuyên bố ở phần trước là ý thức là chủ, tiềm thức là đầy tớ. Hãy hành động và làm theo khung chỉ dẫn ở trên, bạn sẽ khám phá ra các cơ hội và giải pháp xuất hiện như thể trùng hợp kỳ diệu. Những "trùng hợp" này là kết quả của định hướng tiềm thức tới những hành động cụ thể. Sau khi cơ hội hoặc giải pháp đã xuất hiện, còn lại hoàn toàn phụ thuộc vào bạn có nắm bắt cơ hội đó hay không, có khiến nó phục vụ cho bạn hay không.

PHẦN 19

PHƯƠNG PHÁP HƯỚNG DẪN ĐỪNG DẪN TIỀM THỨC

Có thể bạn đã nghe câu cổ ngữ "Nếu đặt tâm trí vào điều gì, bạn có thể đạt được nó." Vấn đề duy nhất là chẳng ai từng được dạy cách làm thế nào để làm điều này. Phải, bạn có thể đạt được bất cứ điều gì nếu hướng dẫn ý thức và tiềm thức một cách thích hợp.

Thật không may là đa số mọi người không biết cách làm thế nào để chỉ dẫn ý thức và tiềm thức của họ. Thay vào đó, cuối cùng họ lại sai khiến ý thức và tiềm thức tạo ra thứ họ... chẳng muốn chút nào. Nếu không đặt ý thức và tiềm thức vào cái bạn muốn thì rồi cuối cùng bạn sẽ không tránh khỏi sẽ gặp phải cái bạn thực sự chẳng muốn.

Làm thế nào để chấm dứt tạo ra cái bạn không muốn và khiến ý thức và tiềm thức thực sự phục vụ cho

mình? Vậy hãy đọc và nhớ kỹ phần tiếp theo đây. Nó là phần quà vô giá dành cho bạn!

Phần lớn mọi người không điều khiển tâm trí, họ không hướng dẫn tiềm thức bởi họ không kiểm soát ý tư tưởng. Thậm chí đa số còn không nhận biết những tư tưởng phát sinh mỗi ngày và họ không chọn lấy niềm tin cho mình. Thay vào đó, tâm trí họ không ngừng gửi đi những thông điệp sai trái, làm lẫn cho tiềm thức. Và đó chính là lý do tại sao họ lại tạo ra cho cuộc sống của mình điều chính họ cũng không muốn.

Ai cũng muốn thành công và hạnh phúc - nhưng rất ít người có những tư tưởng và lòng tin phản ánh thành công và hạnh phúc. Rất ít người chọn tư tưởng của họ. Thay vào đó, họ để cho tâm trí ở chế độ "bay tự động" - chấp nhận bất cứ tư tưởng nào gọi lên và rồi họ bắt đầu tin vào những tư tưởng đó. Do đó, họ không chọn lòng tin cho mình, họ chỉ đơn thuần chấp nhận bất cứ gì tâm trí và người khác mách bảo.

Bất kể muốn đạt được điều gì bạn đều có thể - nếu bạn có một hệ thống lòng tin tương ứng với các mục tiêu của mình. Nếu muốn kiếm nhiều tiền hơn, bạn phải có một hệ thống lòng tin nói rằng bạn tin mình có thể kiếm thêm bội tiền. Nếu muốn gặp người dành cho mình bạn phải tin rằng mình có thể gặp đúng người trong cần gặp. Nếu muốn thành công trong điều gì đó,

bạn phải tin rằng bạn có thể thành công.

Vậy làm sao để tạo ra những lòng tin tương ứng với những điều bạn muốn đạt được?

Trước hết, hãy nghĩ xem bạn muốn đạt điều gì. Rồi sau đó, hỏi bản thân xem liệu bạn thực sự tin mình có thể đạt được mục tiêu đó không. Nếu không tin vào khả năng của mình thì sẽ có việc để làm và bạn sẽ phải thay đổi hệ thống lòng tin sao cho nó phản ánh những gì bạn muốn đạt được.

Để thay đổi hệ thống lòng tin, bạn phải phân tích tư tưởng của mình - liệt kê tất cả những tư tưởng và lòng tin bạn có về việc đạt được mục tiêu kia. Ví dụ: nếu bạn muốn kiếm theo nhiều tiền, hãy liệt kê xem tại sao bạn không nghĩ mình có thể kiếm thêm nhiều tiền. Giờ đây hãy thay đổi những tư tưởng đó sao cho nó tương ứng với những gì bạn muốn. Rồi bạn phải làm việc với những tư tưởng đó mỗi ngày.

Nếu muốn đạt thành công và hạnh phúc thì bạn phải tạo ra những suy nghĩ và lòng tin cho phép bạn đạt những mục tiêu đó. Hãy bắt đầu thay đổi tư duy của bạn. Bắt đầu tạo ra những lòng tin phục vụ cho bản thân. Hãy xóa đi những tư tưởng và lòng tin tiêu cực.

Hãy coi tâm trí như một trạm phát gửi đi những tín hiệu năng lượng - những tín hiệu năng lượng là những tư tưởng và lòng tin của bạn. Những mẫu hình năng

lượng này sẽ được tiềm thức thu lượm, và rồi đi ra và tạo ra những tình huống, hoàn cảnh và sự kiện giúp bạn đạt được bất cứ điều gì ao ước. Nó cũng thu hút mọi người về phía bạn và chỉ dẫn bạn tới những người có thể giúp bạn đạt được mục tiêu.

Tiềm thức không phân biệt cái gì tốt - xấu, phải - trái cho bạn. Nó chỉ đơn thuần làm theo chỉ dẫn của bạn - những tín hiệu năng lượng - vốn là những tư tưởng và lòng tin của bạn. Do đó, trong khi bạn có thể muốn đạt được một mục tiêu nhất định - nếu không tin mình có thể, nếu thường xuyên nghĩ tại sao mình lại không thể làm điều gì đó thay vì tại sao mình có thể - thì bạn đang chỉ dẫn tiềm thức tạo ra những tình huống khiến bạn không đạt được điều mình muốn.

Đây là lý do tại sao việc xóa đi những mẫu tư duy tiêu cực vào tạo ra tư duy tích cực là vô cùng quan trọng.

Nếu bạn muốn bắt đầu đạt được mục tiêu và sống cuộc đời mình muốn thì phải thay đổi tư duy và lòng tin của bản thân. Bạn phải gửi đi những thông điệp đúng đắn cho tiềm thức.

Và nhiều người tự hỏi "Tất cả những điều này quá tuyệt, nhưng mất bao lâu tôi mới đạt được kết quả?" Bao lâu thực sự tùy thuộc vào bạn muốn thay đổi tới đâu. Nếu bạn là người tư duy tiêu cực kinh niên, nếu

bạn có thái độ tự đầy đoạ và xót xa cho bản thân - thì sẽ mất nhiều thời gian hơn đôi chút so với người khác, những người có đôi chút tích cực. Bạn đang thực lòng thay đổi cách suy nghĩ và sống - và thay đổi này chẳng thể nào xuất hiện chỉ sau một đêm. Đây là một quá trình phải đi từng bước một.

Một khi đã bắt tay vào việc thì mọi thứ cũng dễ dàng hơn. Khi bạn thực hiện những gì đã chỉ dẫn ở trên, hàng ngày bạn sẽ bắt đầu hình thành một thói quen. Khi bạn đã có thói quen, cách suy nghĩ cũng sẽ bắt đầu thay đổi theo. Đây là quá trình áp dụng quyền năng trí tuệ và tiềm thức.

Và cũng có thể bạn sẽ thốt lên "A, nghe rất tuyệt, nhưng nó có thực sự hiệu quả không?"

Hãy nhìn theo cách này: liệu những tư duy tiêu cực hiện nay có giúp được bạn không? Liệu những mẫu hình tư duy tiêu cực có phản ánh những gì đang diễn ra trong cuộc đời bạn không? Nếu có - vậy bạn biết rằng các mẫu hình tư duy tiêu cực đang cấu thành cuộc đời mình. Ví dụ, nếu bạn nghĩ hoặc tin rằng kiếm tiền rất khó, liệu bạn có thường xuyên thấy rằng kiếm hoặc tiết kiệm tiền là rất khó không? Hoặc nếu bạn nghĩ khó mà gặp được người thích hợp thì bạn đã gặp được người mình muốn chưa? Bất kể suy nghĩ và tin vào điều gì thì nó cũng trở thành một phần hiện thực của đời bạn.

Thay đổi tư duy, tạo ra hệ thống lòng tin mới tương ứng với điều mình khao khát đạt được và bạn sẽ thay đổi cuộc đời mình.

Đây chính là thành công của bạn.



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 20

BÍ QUYẾT TẠO RA HIỆN THỰC CỦA RIÊNG MÌNH: 5 BƯỚC ĐỂ HIỆN THỰC HÓA KHÁT VỌNG BẢN THÂN

Quá trình sáng tạo bất cứ thứ gì bạn có thể khao khát là hoàn toàn tự nhiên bởi Tự nhiên đã trao khả năng cho tất cả mọi người. Nhưng mọi người lại chẳng nhận ra được điều đó. Vũ trụ cực kỳ hào phóng, vô cùng vô tận, chẳng có giới hạn nào về của cải hay bất cứ thứ gì khác. Khi đã vượt ra ngoài mọi nghi ngờ để biết rằng mình thực sự là người sáng tạo, đồng sáng tạo trong Vũ trụ vĩ đại chúng ta đang sống thì bạn sẽ biết rằng mình có thể giành được tất cả những gì mình mong ước.

Quá trình cực kỳ đơn giản về mặt khái niệm, gồm 5 bước sau:

- ◆ Nhận biết khát vọng của bạn
- ◆ Đòi hỏi khát vọng
- ◆ Trải nghiệm khát vọng

◆ Hành động hướng tới khát vọng

5 bước này sẽ giúp bạn hiện thực hóa gần như bất cứ thứ gì. Một khi đã nắm được, bạn sẽ áp dụng những bước này một cách tự nhiên vào trong tồn tại không ngừng của mình, và bạn sẽ trở nên người sáng tạo hiện thực của chính mình, định hình thế giới của mình một cách chính xác theo những khát vọng của bản thân. Bạn có thể hưởng thụ một cuộc sống nhiệm màu với nguồn vui bất tận, hòa đồng và thỏa mãn, và luôn biết rằng hoàn toàn không có gì mà mình không thể làm được, chẳng thể trở thành. Hãy cùng đi vào chi tiết của những bước quan trọng này.

Bước 1: Nhận biết khát vọng của bản thân

Điều này có vẻ rõ ràng, nhưng hóa ra nhiều người lại không biết mình đang khát khao điều gì. Họ có thể nghĩ mình thích thứ này hay thứ khác, nhưng chẳng bao giờ thực sự xem xét chiều sâu thực sự của nó.

Ví dụ, khi một người có chiếc xe mới thì ngay lập tức, bạn anh ta tin rằng anh cần một chiếc xe mới, thường là tốt hơn xe bạn mình. Một người có thể đi vào cửa hàng đắt tiền, nhìn thấy món hàng gì đó họ không đủ khả năng mua nhưng lại tin rằng họ cần hoặc phải có bằng mọi cách bởi theo cách nào đó, nó sẽ nâng cao đời sống của họ. Đôi lúc, mọi người chỉ quyết định khi

chợt nảy ra ý nghĩ họ cần một vật cụ thể hoặc một sự kiện nào đó trong đời.

Biết mình thực sự muốn gì là bước đầu tiên cực kỳ quan trọng trong quá trình hiện thực hóa khát vọng. Trước khi xử lý, hãy dùng hết mức thời gian cần thiết để suy ngẫm về khát vọng của mình, và nếu cần thiết thì suy nghĩ sâu sắc và kêu gọi chỉ dẫn.

Xem xét khá chi tiết về việc mục tiêu nào của khát vọng sẽ thực sự đến với bạn. Nó sẽ mang lại lợi ích thực tế ra sao? Nó sẽ làm bạn hạnh phúc và tăng cường thực tại của bạn như thế nào? Và quan trọng nhất là nó sẽ giúp bạn tới nơi bạn thực muốn đến như thế nào?

Bạn phải cực kỳ thành thật với bản thân. Muốn thứ gì đó đơn giản chỉ vì một người bạn, họ hàng hoặc đồng nghiệp vừa mới mua không phải là lý do thích hợp lắm. Lúc đó, khát vọng của bạn sẽ bị thúc đẩy bởi đòi hỏi bản ngã, những cảm xúc như ghen tuông, đố kỵ và hão huyền. Muốn cái gì đó để trưng ra cho mọi người xem hoặc để thể hiện sự giàu có không phải là lý do tốt, đơn giản bởi vì nó là sự tự cao tự đại, rỗng tuếch và thiên về vật chất.

Ao ước điều gì đó chợt nảy ra đơn giản vì nó dường như là một ý tưởng tốt cũng không phải là ý do tốt để hiện thực hóa bất cứ thứ gì trong cuộc đời bạn.

Bạn thực sự cần dành ra nhiều nhất thời gian có thể

đề quyết định và đề thực sự biết rằng nhu cầu chân chính và nó sẽ nâng cao đời sống của bạn theo hướng tích cực. Chỉ bạn mới có khả năng đưa ra quyết định này, chẳng ai khác có thể làm. Bạn là người sẽ cần phải sống với bất cứ gì bạn mang vào thực tại của mình, cũng như hoàn toàn chịu trách nhiệm về những tác động của nó đối với gia đình và tất cả mọi thứ quanh mình.

Quan trọng là chỉ tập trung vào một mục tiêu trong một thời điểm nhất định. Đừng bao giờ lãng phí thời gian và năng lượng vào việc chỉ hi vọng, mơ mộng hão huyền về nhiều thứ. Bạn phải quyết định chính xác một thứ duy nhất vào một thời điểm, là thứ mà bạn thực sự cần hơn bất cứ thứ gì khác, tập trung toàn bộ năng lượng vào khát vọng đó cho tới khi nó hiện hữu trong đời bạn. Chẳng có giới hạn thời gian nào cho bước này bởi nó cực kỳ quan trọng về cơ sở.

Nếu bạn không thể đạt được mục độ chắc chắn đó, hãy sử dụng trí tưởng tượng để hình dung và trải nghiệm cuộc sống sẽ ra sao nếu bạn có được mục tiêu đó. Trải nghiệm nó. Quan sát các phản ứng của mọi thứ quanh bạn. Đặt bản thân mình vào thời điểm thành công và hỏi bản thân xem mình sung sướng hay hối tiếc vì đã có những thứ đó trong đời.

Nếu bạn vẫn gặp rắc rối chưa thể quyết định xem

mình có thực sự cần khát vọng đó không, thì trước khi đi ngủ, hãy tự hỏi mình và yêu cầu chỉ dẫn bên trong sẽ hiện ra. Chỉ cần tập trung càng sâu càng tốt và hỏi tâm trí một cách rõ ràng "mình có thực sự cần... trong cuộc sống không?" Hãy điền vào chỗ còn trống đó điều và bạn khao khát. Tiềm thức bạn sẽ nhận lấy câu hỏi này và lặp lại trong thực thể cao hơn của bạn trong khi bạn đang ngủ để đưa ra câu trả lời. Nó sẽ biết liệu mục tiêu đó có nâng cao đời sống của bạn hay không. Tiếp tục hỏi câu hỏi trên một cách hoàn toàn tập trung, bất kể bạn có thư giãn hay không. Và trước khi ngủ tối và sau khi thức giấc sáng, hãy lặp lại thói quen này.

Hãy luôn luôn sẵn sàng nhận biết khi câu trả lời xuất hiện, bởi chắc chắn nó sẽ tới, dưới cách dạng như cảm giác cảm hứng, trực giác và "tự nhiên biết". Khi đáp án xuất hiện, bạn sẽ biết ngay cho dù có nghi ngờ gì đi nữa. Luôn luôn làm theo chỉ dẫn nội tâm này và đừng bao giờ, và đừng bao giờ đi ngược lại nó cho dù nó có vẻ không là cái bạn muốn "nghe". Cái dường như ý tưởng hay nhất thời có thể không thích hợp trong cả kế hoạch lớn của cuộc đời. Và thực thể cao hơn của chính bạn sẽ luôn luôn biết giải pháp tuyệt vời nhất cho bạn.

Một khi đã vượt qua được tất cả mọi nghi ngờ, nhận biết mình thực sự muốn gì, bạn có thể chuyển

sang ước tiếp theo.

Bước 2: Đòi hỏi khát vọng

Hãy yêu cầu và bạn sẽ nhận được. Đây thực sự là những từ ngữ xa xưa và thông thái nhất.

Tất cả chúng ta ở đây đều tiến hóa mọi mặt theo ý chí tự do của mình. Tự nhiên không bao giờ từ chối bất cứ đòi hỏi của ai về bất cứ cái gì. Sự thật này không hề có ngoại lệ. Mỗi người và tất cả mọi người phải trải nghiệm chính xác cái mà họ cần trải nghiệm để học hỏi và tiến hóa. Hãy luôn nhớ rằng đây là ý nghĩa thực sự của cuộc sống.

Mọi cầu ước đều được công nhận ngay tức thì và vô điều kiện. Tất cả chúng ta cần phải làm là biết cách làm thế nào để nhận được nó. Tuy nhiên, phần lớn mọi người lại không nhận ra được mong ước của mình.

Bản thân của yêu cầu là bước quan trọng và vô cùng đặc biệt trong quá trình này. Chúng ta cần tích cực, rõ ràng và chính xác về cách yêu cầu khát vọng được Vũ trụ nhận biết. Quá trình yêu cầu có thể hoàn toàn thực hiện trong tâm trí, nhưng một trong những biệt pháp hay nhất là viết ra giấy những gì mình yêu cầu. Hành động vật lý - viết ra khát vọng sẽ gây ấn tượng với tiềm thức, khiến nó lập tức liên hệ với vũ trụ cũng như tập trung toàn bộ chú ý, ước nguyện và khát

vọng theo một cách tích cực và rõ ràng.

Nhưng luôn luôn, hãy luôn luôn viết nguyện cầu của mình ở thời hiện tại. Chúng ta đã thảo luận và nhấn mạnh điều này ở phần trước và chúng ta cần lặp lại nó thêm một lần nữa. Bạn đã biết tất cả những gì có thể khát vọng. Tất cả những gì cần làm là yêu cầu, là đòi hỏi vũ trụ, cuộc đời đưa nó vào hiện thực để bạn có thể hưởng thụ nó.

Ví dụ, nếu dùng từ "tôi muốn" thì bạn sẽ nhận ra một trạng thái "muốn" vĩnh viễn, liên miên. Hãy nhớ, hỏi và bạn sẽ nhận. "Muốn" là một khái niệm của con người, chứ không của tự nhiên, của vũ trụ. Do đó, đừng bao giờ "muốn" cái gì đó kéo bạn sẽ vĩnh viễn ở trạng thái muốn và chẳng bao giờ thực sự nhận được cả.

Khát khao được viết trên mặt giấy nên được dùng ở thời hiện tại và ngắn gọn, chính xác và càng trực tiếp tới mục tiêu càng tốt. Chẳng cần phải viết tới một bài luận về việc tại sao bạn phải có được khát khao này. Chỉ cần khẳng định chính xác mình cần điều gì hiện hữu trong đời. Tiềm thức, mặc dù siêu phàm và quyền năng vô tận, chiếm phần lớn trí tuệ tổng thể, nhưng lại rất "trẻ con" trong cách nhận chỉ dẫn. Tiềm thức sẽ luôn luôn nhận những hướng dẫn trực tiếp chứ không mất công tư duy, suy luận. Nếu bạn đổ mồ hôi vào việc giải thích lý do thì tiềm thức sẽ có thể hoặc chẳng thêm

đếm xia hoặc lúng túng trước những cái bạn muốn gây ấn tượng cho nó, và kết quả sẽ phản ánh điều này.

Cách đúng đắn để yêu cầu có thể như sau "Giờ đây có một chiếc xe mới. Chiếc xe mới của tôi màu xanh da trời, có 5 cửa và đầu đọc CD, giờ tôi thực sự thích thú chiếc xe mới của mình. Bạn cũng có thể bổ sung thêm những đặc điểm khác mình thích nhưng hãy cố giữ cho danh sách ngắn gọn và tất cả phải hoàn toàn rõ ràng.

Hãy luôn nhớ là phải tránh hạn chế quyền năng của tự nhiên khi cho vào có nhiều chi tiết, điều kiện và khung thời gian. Tự nhiên có thể và sẽ mang lại cho bạn bất cứ thứ gì, nhưng bạn càng hạn chế tự nhiên bởi các điều kiện thì quá trình gặt hái lại càng lâu xảy ra.

Khi viết ra những khát khao, nên chỉ ra những điểm chính nhưng tránh đi vào chi tiết, điều này sẽ khiến quá trình hiện hữu lâu xảy ra bởi nó muốn thực hiện chính xác điều bạn muốn. Ví dụ "Giờ đây tôi đang hưởng thụ ngôi nhà mới. Đây là một ngôi nhà có 4 phòng ngủ, 3 buồng tắm, 1 nhà bếp được trang bị tuyệt vời và có gara bên trong cho 2 chiếc xe. Ngôi nhà được mua một cách dễ dàng và được bảo hiểm toàn phần. Ngôi nhà mới của tôi gần văn phòng làm việc và trường học của lũ trẻ. Nó hoàn hảo cho tôi và gia đình tôi về bất cứ phương diện nào." Một khi đã viết ra những điều mình

ao ước, hãy đặt tờ giấy này vào ngăn kéo hay một nơi nào an toàn.

Khi hoàn thành bước này, điều thực sự vô cùng quan trọng là đừng có bắt đầu khát khao nó hiện ra hay thắc mắc không hiểu nó ở đâu hay tệ hơn nữa là nản chí. Có những tư tưởng và cảm xúc tiêu cực tạo ra tác động tiêu cực tương ứng đối với mục tiêu khát vọng của bạn. Bạn phải vượt qua mọi hoài nghi và biết rằng mong ước của bạn sẽ được đáp ứng trọn vẹn và tất cả những điều mong muốn đều đang được đưa vào đời sống hiện hữu của bạn.

Quan trọng không kém là phải hoàn toàn có lòng tin vào số phận và vũ trụ, tin rằng nó sẽ đưa mong ước hiện hữu trong cuộc đời bạn. Mất lòng tin, dù rất ít, cũng sẽ có tác động rất tiêu cực trong việc thu hút khát khao của bạn vào hiện thực. Nó sẽ gửi đi các xung động thông báo rằng bạn không tin vào các mục tiêu của khát vọng.

Giờ bạn đã hỏi và đã được trao. Tất cả những gì bạn cần làm trong thời điểm hiện nay là cho phép những điều mình mong ước hiện hữu trong nhận biết và hiện thực của bạn.

Bước 3: Trải nghiệm khát vọng

Trải nghiệm là một bước vô cùng quan trọng tới

việc cho phép và nhận lấy khát vọng của mình hiện hữu trong cuộc sống thực tại. Để trải nghiệm những gì đã yêu cầu số phận, bạn phải cho phép nó hiện hữu theo Quy luật thu hút. Có nghĩa là đưa các xung động năng lượng hòa đồng với những khát vọng bạn đã hỏi và đã được trao. Đây là bước quan trọng về cơ bản, và là bước mà nhiều người đã thất bại do không nhận ra khi tiềm thức của họ đang truyền dẫn khát vọng, dẫn tới thất bại trong toàn bộ quá trình.

Sự thu hút, có nghĩa là mang xung động năng lượng của bạn hòa đồng với những khát vọng mà bạn đã hỏi và đang được trao. Đây là bước rất nền tảng và nhiều người không nhận ra khi tiềm thức họ đang truyền đi khát vọng, do đó không thể hấp dẫn các trải nghiệm về mục tiêu mà họ đang kêu gọi.

Dù có nhận biết hay không thì tất cả mọi người không ngừng truyền phát đi các khát vọng của họ. Nhưng khát vọng này nằm ở dạng xung động, được gửi tới vũ trụ và tự nhiên. Lý do khiến phần lớn người ta không nhận ra đơn giản là họ không trong trạng thái hòa hợp vốn cho phép nhận được cái mình muốn.

Cho phép là tiếp nhận, và một phương pháp tiếp nhận rất mạnh mẽ chính là trải nghiệm. Trải nghiệm mục tiêu sẽ đưa bạn hòa đồng với những khát vọng của mình, do đó cho phép bạn thu hút và hiện thực hóa

điều mong ước bấy lâu.

Một trạng thái rất phổ biến chúng ta thường nghe là "thấy là tin". Sự thật là tuyên bố này hoàn toàn sai lầm. Theo Quy luật hấp dẫn thì "tin là thấy"; bạn phải tin trước khi có thể thực sự thấy nó. Một cách khác để nhìn nhận khẳng định này là "tin là trải nghiệm". Nếu có thể tin thì bạn có thể thấy nó trong thực tại.

Trải nghiệm ở đây không phải là trải nghiệm vật lý, bởi ở giai đoạn này, nó chưa thực sự hiện hữu. Trải nghiệm giai đoạn này là trải nghiệm hình ảnh, là tưởng tượng.

Bất kể khi nào có cơ hội không bị quấy rầy và tâm trí đang yên ả, rõ ràng, hãy ngồi xuống thoải mái, thư giãn hết sức có thể bằng cách thở sâu vài lần, tưởng tượng bạn đang có, đang hưởng thụ điều mình khao khát. Quá trình này cực kỳ quyền năng nếu thực hiện trước khi ngủ hoặc sau khi vừa thức dậy. Sử dụng cả ngũ quan để tưởng tượng với quy mô tối đa. Hãy cảm nhận, sống với nó và trở thành bộ phận gắn liền với nó. Thời điểm thực hiện những bài tập này, bạn phải hoàn toàn đắm mình với mục tiêu. Quá trình này có thể ví với đóng phim trong đầu, với những hình ảnh sống động và âm thanh vòm cùng lúc trải nghiệm tất cả mọi khía cạnh của tình huống với mọi giác quan.

Trong khi đóng bộ phim này trong tâm trí, hãy cảm

nhận tat cả mọi cảm xúc liên quan như thể bạn đang có nó ở hiện tại. Càng có thể cảm giác, trải nghiệm và trên hết là hứng thú với mục tiêu của khát vọng, thì sự hấp dẫn sẽ càng mạnh mẽ và bạn sẽ càng nhanh chóng có được điều mình mong ước. Đây chính là Quy luật.

Hoà đồng những khát vọng của bạn sẽ mang lại quá trình chiêm nghiệm viên mãn hơn nhiều để đưa bạn hoàn toàn hoà đồng với những khát vọng của mình, và ảnh hưởng tới năng lượng bên trong các cấp độ năng lượng để đưa khát vọng của bạn trở thành hiện thực.

Hãy luôn nhớ rằng tất cả khát vọng, mong ước và trông đợi phải để ở thời hiện tại, và không bao giờ nên biểu lộ kiểu "muốn" - vốn hàm ý một trạng thái thiếu giờ được dùng ở thời hiện tại, vượt lên mọi nghi ngờ để biết rằng những điều mình ao ước hiện đang tồn tại trong Vũ trụ vĩnh hằng và thực tại bên trong của mình. Đó là tất cả những gì bạn phải làm để nhận được điều mình khao khát.

Bước 4: Hành động hướng về khát vọng

Mặc dù tự nhiên, vũ trụ sẽ đưa vào thực tại bất cứ gì bạn khao khao, mong ước hay đòi hỏi, nó sẽ giành đáng kể quyền hành động nếu bạn cũng thực hiện những bước đi của riêng mình hướng về mục tiêu. Điều

này mang lại nhiều lợi ích tích cực gồm củng cố để tiềm thức nhận biết khát vọng của bạn theo cách rõ ràng hoàn toàn.

Đây tất nhiên không có nghĩa là bạn phải đi ra ngoài đó và tự mình làm tất cả. Việc thực hiện những bước tích cực theo hướng khát vọng của mình, bạn sẽ khấn viện một sức mạnh cực kỳ mạnh mẽ, sức mạnh của mục đích. Sức mạnh mục đích sẽ hoạt động kết hợp với nhận biết, yêu cầu và trải nghiệm theo một cách rất mạnh mẽ, bằng việc củng cố tuyên bố của bạn về khát vọng rằng: nó đang hiện hữu trong vũ trụ bất tận này.

Bên cạnh sức mạnh của mục đích, bạn cũng phải khắc ghi sâu sắc vào tiềm thức sự thật rằng bạn cực kỳ nghiêm túc trong chuyện hiện thực hóa những khát vọng. Tiềm thức bạn vô cùng quyền năng và có liên hệ trực tiếp với Vũ trụ. Nếu bạn làm cho cả ý thức và tiềm thức ảnh hưởng tới tất cả những năng lượng cần thiết theo hướng đưa khát vọng trở thành thực tại thì chúng sẽ mạnh mẽ hơn rất nhiều, dẫn tới bạn càng mau trông thấy thành quả.

Ví dụ, nếu bạn đang yêu cầu một thứ trong khi tim đang rộn ràng thứ hoàn toàn khác hoặc thực lòng đang trông đợi một mong ước khác thì nó sẽ ảnh hưởng tới năng lượng cả của tiềm thức lẫn ý thức, gây ra tác động

tiêu cực tới việc đạt mục tiêu.

Khả năng đạt được bất cứ điều gì, dù lớn hay nhỏ; cũng như tốc độ và hiệu quả của việc thực hiện nó sẽ cân xứng trực tiếp với hiệu ứng mạng lưới của thứ năng lượng mà bạn đang ảnh hưởng trong hướng đó. Bạn cần có một năng lượng mạng lưới tích cực theo hướng đang khát vọng để có thể hiện thực nó. Năng lượng tiêu cực sẽ ngăn cản mạnh mẽ năng lượng tích cực, cả ở cấp độ tiềm thức lẫn ý thức, và đó là tại sao bạn cần đảm bảo rằng năng lượng theo hướng khát vọng của mình càng tích cực càng tốt. Những hành động vật lý theo những hướng bạn mong muốn sẽ làm gia tăng năng lượng tích cực tương ứng với mức độ mục đích của bạn.

Do đó, nếu bạn muốn có một ngôi nhà mới, bạn nên có những hành động tích cực như đi ra ngoài và tìm kiếm một chiếc. Bạn không phải lo chuyện mình có đủ tiền để mua nó hay không, đây sẽ là cảm xúc tiêu cực sẽ tác động không tốt tới năng lượng. Và trong bất cứ trường hợp nào, việc thực hiện không phải làm điều bạn cần quan tâm. Việc này là để dành cho Vũ trụ và Cái tôi cao hơn của bạn hiện thực hóa những khát vọng, mong muốn và đòi hỏi của bạn.

Trong trường hợp mua ngôi nhà mới, chính hành động đi ra ngoài và tìm kiếm ngôi nhà mơ ước sẽ

không chỉ thúc đẩy năng lượng tích cực của Mục đích mà còn sẽ tác động đáng kể và tốt đẹp tới những cảm xúc khác như hứng thú. Tất cả những thứ này sẽ cộng hưởng vào tác động tích cực của Năng lượng tích cực mà bạn đang hướng tới mục tiêu. Nguyên tắc tương tự cũng được áp dụng cho bất cứ vật chất hay tình huống nào khác. Bạn càng có những hành động cụ thể hướng tới mục tiêu, càng có nhiều cảm xúc tích cực về khát vọng và càng gắn kết ao ước với thực tại của mình thì tác động sẽ càng mạnh mẽ và bạn sẽ càng sớm nhận được điều mình mong ước.

Do đó, bất kể làm gì, bạn phải tiến hành những hành động tích cực về phía khát khao của mình. Hành động càng mạnh mẽ, tích cực và thường xuyên thì càng tốt. Đừng bao giờ mặc định là Vũ trụ sẽ tự giúp bạn khi bạn lười nhác và đừng bao giờ đợi đến ngày mai bởi ngày mai bạn sẽ là con người khác và sẽ chẳng bao giờ thực hiện hành động tích cực ưu tiên hàng đầu đó theo hướng khát vọng của bản thân.

PHẦN 21

TẠO DỰNG MỘT TÂM TRÍ BÙNG NỔ

"**S**ức mạnh là một tài năng hoặc khả năng hành động, sức mạnh và uy lực để hoàn thành điều gì đó. Đây là năng lượng sống còn để lựa chọn và quyết định. Nó cũng bao gồm khả năng vượt qua những thói quen vốn đã hằn sâu và để tạo ra, rèn luyện một thói quen mới cao hơn, hiệu quả hơn". - Steven R. Covey

Cuộc sống là một lựa chọn. Và mỗi ngày bạn có thể chọn một tâm trí bùng nổ. Bạn có thể chọn tin rằng mình tạo ra cuộc sống mỗi ngày thông qua những ngôn từ, tư tưởng, lựa chọn và hành động. Trong khi tất cả chúng ta đều được tạo ra, giờ chúng ta có cơ hội để tạo ra cuộc sống của chính mình, chọn ngôn từ, suy nghĩ, lựa chọn, hành động và nguồn năng lượng.

Trong khi Richard Carlson bảo chúng ta đừng có lo lắng những việc vớ vẩn, ông đã đúng. Cuộc sống là

tổng thể những điều nhỏ nhất gộp lại. Chúng ta không tạo ra cuộc sống của mình bằng việc tập trung vào những điều vĩ đại. Những dự án lớn, những xúc tiến vĩ đại, xe to, nhà rộng. Thay vào đó, chúng ta tạo ra cuộc sống của mình bằng việc làm những điều nhỏ nhất và cho phép những điều to lớn xảy ra. Nếu chúng ta đọc một cuốn sách mỗi tuần liên tục trong vòng 30 năm, nó sẽ tương đương với 1.560 cuốn sách. Quả là vô số kiến thức. Nếu chúng ta trồng một cây húng quế lên đất cát thay vì đất mùn thì mùi vị nó sẽ khác đi không thể tin được. Sự khác biệt giữa tuyết và mưa chỉ là một vài độ. Thành công là thỉnh thoảng tạo ra một khách hàng, một món ăn, một thực đơn. Cuộc sống của chúng ta cũng không khác biệt gì cả.

Khi có một tâm trí bùng nổ, chúng ta nhận trách nhiệm về cuộc sống của mình. Chúng ta biết rằng mình có quyền lực để tạo ra thành công hoặc đầu hàng thất bại. Cuộc sống của chúng ta là kết quả của mỗi lựa chọn và mỗi hành động chúng ta thực hiện mỗi ngày. Một suy nghĩ tích cực dẫn tới một cơ hội mới trong cuộc sống. Một đối thoại tích cực với một nhóm người mang đến những người bạn và mối quan hệ mới. Đi bộ mỗi sáng trước khi tới công sở làm cho bạn cảm thấy tràn trề năng lượng hơn và dẫn tới nhiều thành công hơn. Chọn hoa quả, hạt dẻ và nho khô để ăn vặt thay

vì khoai tây rán sẽ tạo ra sự khác biệt lớn lao cho sức khỏe và năng lượng mỗi ngày. Uống trà xanh thay cà phê vào buổi chiều mỗi ngày sẽ tăng năng lượng cả đêm và giúp bạn ngăn ung thư. Đây không phải là điều gì to lớn mà bạn có thể đạt được ngay trong một lần. Đây là những thứ bé nhỏ bạn làm mỗi giây phút trong ngày tạo ra tất cả. Với một tâm trí bùng nổ, bạn nhận ra cuộc sống là một sê ri những thời khắc ghép lại với nhau để tạo ra cuộc đời. Bạn là một tiến trình, một sự sáng tạo vẫn đang được tạo ra. Do đó, với một tâm trí bùng nổ, bạn nắm bắt lấy mỗi thời khắc để tạo ra cuộc đời mình mong đợi. **Bạn kiến tạo ra cuộc đời của mình với một tư tưởng, một từ, một lựa chọn, một hành động trong một thời điểm.**

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

Những bước hành động

1. Tập trung vào suy nghĩ. Liệu bạn đang chọn tư duy tích cực hay tiêu cực?
2. Tập trung vào ngôn từ. Bạn đang bao bọc chính mình bằng những từ ngữ tích cực hay tiêu cực? Bạn đang nói tích cực về cuộc sống của bản thân hay luôn miệt thị phàn nàn.
3. Tập trung vào các lựa chọn. Liệu bạn đang đưa ra những lựa chọn mang lại lợi ích cho bản thân hay ngược lại, làm tổn thương chính mình?

4. Tập trung vào hành động. Bạn đang làm gì để kiến tạo cuộc đời mình? Liệu bạn có một kế hoạch tốt nhưng không thực hiện theo hay bạn hành động theo những tư tưởng và kế hoạch lạc quan.

Hi vọng mỗi ngày của bạn tràn đầy năng lượng bất tận.



downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 22

KIỂM SOÁT TÂM TRÍ VÀ SÁNG TẠO CUỘC ĐỜI



Bạn biết rằng BẠN là người sáng tạo ra tất cả mọi thứ xuất hiện trong trải nghiệm cuộc sống của mình, đúng không?

Bạn tạo ra những kinh nghiệm sống thông qua tư tưởng. Thật vậy, tất cả những suy nghĩ của bạn dẫn tới hành động. Tất cả suy nghĩ tạo ra sức mạnh.

Tiềm thức chấp nhận bất cứ gì bạn tỏ vẻ là thực và sẽ dùng nó để tạo ra thực tại bên ngoài của bạn.

Những tư tưởng mà bạn suy nghĩ, đối với những thứ bạn muốn, sẽ tạo ra chuyển động sáng tạo và cuối cùng sẽ thỏa mãn bất cứ gì bạn mong muốn. Và giống như vậy, những tư tưởng bạn nghĩ, đối với những thứ bạn không muốn, sẽ tạo ra chuyển động sáng tạo và cuối cùng sẽ làm trọn bất cứ gì bạn không mong muốn.

Hình dung sáng tạo là một kỹ thuật sử dụng trí tưởng tượng để tạo ra những gì bạn muốn trong cuộc đời mình. Đây chẳng là việc gì mới mẻ, kỳ lạ hay bất thường. Thực ra, bạn sử dụng nó thường xuyên mỗi ngày, mỗi phút. Đây là sức mạnh tự nhiên của bạn, năng lượng sáng tạo tự nhiên của vũ trụ được bạn sử dụng thường xuyên bất kể có nhận biết hay không...

Hãy dành thời gian nghĩ về những gì bạn muốn thay vì những gì bạn không muốn và rồi kiểm chứng nó. Hãy thận trọng trước điều này bởi nếu bạn mừng tượng điều gì đó một cách khá ngẫu nhiên và thực hiện nó với sự tin chắc thì dù không chắc có muốn nó hay không thì nó cũng sẽ xảy ra.

Đây không phải là phép thuật cũng chẳng phải hi

vòng đời. Đây chính là thực tại của sức mạnh của tiềm thức. Đó là tại sao phát triển tự nhận thức đối với chiều sâu khả năng có ý nghĩa quan trọng để không một sự kiện tạo nào xảy ra trong đời bạn mà không được bạn lựa chọn.

Thế giới của những hình ảnh là nguồn gốc sức mạnh trong thế giới vật chất của bạn. Tưởng tượng những gì bạn muốn giống như tạo ra một mẫu hình trước khi bạn xây dựng một thực thể. Những hình ảnh định hướng năng lượng cơ thể bạn.

Bạn đã thiết kế cuộc đời cho chính mình. Bạn chẳng tạo ra gì lạ lùng trong tồn tại bên ngoài của mình. Thật là thoải mái khi nhìn vào những "tình huống bên ngoài" và nhận ra rằng đây là sự phản chiếu hoàn hảo những gì bạn thực lòng tin tưởng.

Với mỗi hơi thở, mỗi nhịp đập trái tim, bạn gửi đi thực chất này của bản thân. Và nó sẽ trộn lẫn với những thực chất khát để tạo ra và tái tạo môi trường vật chất của bạn. Hãy cảm nhận sự tập trung ở bên trong và gửi đi những sóng năng lượng. Nhận thấy nó bức xạ từ thể chất mình ra môi trường bên ngoài, nơi nó trở thành một phần mở rộng của chính bạn.

Nhận ra rằng những mục tiêu bạn lĩnh hội là "ở ngoài" là sự vật chất hóa những tư tưởng của bạn, được hình thành bởi năng lượng của bạn thành những biểu

tượng ở bên trong chính bạn, trong bản chất và tâm hồn bạn. Bạn là người sáng tạo mọi thứ trong cuộc đời bạn. Chẳng có gì xảy ra mà bạn không kêu gọi tới. Những khát vọng bên trong về thông thái và tâm hồn sáng suốt là để hiện ra bên ngoài, để tạo ra một hiện thực rõ ràng mà bên trong bạn vốn đã tin tưởng là thật. Chính trải nghiệm này đã làm diễn ra sự biến đổi.

Cuộc sống không phải là chủ mà chỉ là sản phẩm của bạn. Mọi thời khắc cuộc sống là sáng tạo bất tận và vũ trụ giàu có vô hạn. Chỉ cần yêu cầu của bạn đủ rõ ràng thì bất cứ gì trái tim mong muốn cũng sẽ đến với bạn. Các cảm xúc giúp bạn tạo ra thực tại. Khi tin vào điều gì đó, yêu, khao khát và muốn nó, bạn có thể tạo ra nó một cách nhanh chóng. Nếu muốn điều gì đó thì hãy tập trung vào nó. Bất kể tập trung vào điều gì thì sớm muộn gì bạn cũng tạo ra nó.

Cuộc sống thực sự vô cùng đơn giản. Chúng ta cho đi điều gì thì cũng nhận lại chính thứ đó. Bạn tạo ra sự sáng tạo với những tư tưởng đang trong đầu của mình. Lòng tin làm phát sinh tư tưởng và cảm xúc, cái mà sẽ tạo nên trải nghiệm bên trong và thực tại bên ngoài. Nếu có lĩnh vực nào trong cuộc sống không hoàn hảo, thì cần phải thay đổi một trong số những niềm tin về lĩnh vực đó. Bạn có thể kiểm soát tâm trí và sáng tạo với mục đích chủ định. Hãy tiến lên và giành lấy nó.

PHẦN 23

KỸ THUẬT THUYẾT PHỤC BÍ MẬT CỦA NHỮNG NGƯỜI TÓC VÀNG HOE

Thuyết phục quyền năng tận dụng những cách tự nhiên mà con người suy nghĩ và để cho viễn cảnh của bạn thuyết phục họ. Một trong những bí mật của thuyết phục quyền năng là: mọi người không thường xuyên nghĩ về mọi việc một cách thấu đáo đúng như khả năng của họ. Trong nhiều trường hợp, chúng ta sử dụng "tay để ước lượng", hay còn được gọi là "phương pháp giải quyết bằng kinh nghiệm phán xét" trong ngành tâm lý học.

Phương pháp này thường phụ thuộc và sẽ hướng chúng ta theo hướng đúng đắn với lượng điều tra tối thiểu. Một trong những kinh nghiệm mà nhiều người hay gán cho những người tóc vàng hoe đặc tính: 1) vui vẻ hơn; 2) kém thông minh hơn so với người khác. Giống như bao phương pháp giải quyết bằng kinh nghiệm khác, sự thật thường không luôn luôn trùng với

quy luật.

Tuy nhiên, trong số này, những người tóc vàng hoe thông minh phát hiện rằng ấn tượng này có thể được lợi dụng một cách hiệu quả cho lợi ích của họ. Và họ đã phát hiện ra một kỹ thuật thuyết phục khá ấn tượng.

Để duy trì ảo tưởng về sự ngu dốt, những nhà thương thuyết thông minh này phát hiện rằng họ có thể hỏi nhiều thật nhiều câu hỏi, hết mức có thể, để đưa đối tượng của mình đến câu trả lời đúng. Một khi đối tượng đã tự mình nói ra câu trả lời đúng, họ sẽ chỉ cần đơn giản nói thêm "Wow, anh thật thông minh. Tôi chưa từng nghĩ tới điều đó."

Thật không may cho chúng ta là kỹ thuật này đòi hỏi thật nhiều thông minh mới phát huy hiệu quả. Bạn phải hiểu tâm lý và lô gíc của con người để có thể định hướng câu hỏi khiến cho đối tượng phải nói ra câu trả lời, trong khi vẫn không hề để lộ bản thân. Bạn phải hiểu rằng một trong những cách tốt nhất để dẫn dắt đối tượng qua các câu hỏi là phải gợi ý câu trả lời ngay bên trong câu hỏi. Sau đây là vài ví dụ:

"Tất nhiên, tôi chẳng biết gì về điều đó cả, nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu anh bật những chiếc nút đó? Liệu một trong số đó có thể có tác dụng trong trường hợp này không?"

Hay "Tất cả những gì tôi biết về xe hơi là anh phải thỉnh thoảng đổ xăng cho xe. Nhưng tôi lại từng nghe

ai đo nơi về một dụng cụ được gọi là "vì sai" hay đại loại như thế. Liệu có khi nào có cái gì giống như vậy gây rắc rối trong trường hợp này không?"

Và "Anh nói rằng một trong những thứ làm chậm hoạt động của máy tính là kết nối giữa bộ nhớ và bộ vi xử lý, bất kể nó là cái gì. Liệu có khi nào ai đó kết hợp 2 thứ với nhau trên cùng một chip hoặc cái gì đó? Liệu điều này có làm nó chạy nhanh hơn?"

Có 4 quy tắc chung trong sử dụng các câu hỏi để dẫn dắt các đối tượng:

1. Hỏi mỗi câu theo cách có thể hấp dẫn đối tượng để họ bám sát, cuốn hút theo tiến trình.

2. Hỏi mỗi câu dựa trên những gì đối tượng của bạn đã biết.

3. Hỏi mỗi câu hỏi để đối tượng tập trung vào định hướng có trước của bạn, mỗi bước đều dẫn đối tượng gần hơn tới thông minh bạn mong đợi.

4. Đặt mỗi câu hỏi theo cách kèm gợi ý để đối tượng trả lời.

Trong trường hợp đối tượng của bạn cảm giác họ như thể chuyên gia về vấn đề đó trong cuộc tranh luận thì đôi lúc bạn nên khen tặng hậu hĩnh để họ nghĩ rằng họ biết về chủ đề này nhiều hơn bạn. Tác động đến bản ngã của một người thường khiến họ muốn giúp bạn hơn là làm hỏng hình ảnh hơn người của họ.

PHẦN 24

7 BÍ MẬT ĐƠN GIẢN CỦA NHỮNG NGƯỜI MAY MẮN BẮM SINH

Tất cả chúng ta đều đã thấy những người may mắn trời sinh. Họ là những người đã vượt qua sóng gió cuộc đời với những may mắn "không thể giải thích được" nhiều hơn người khác trong khi gặp ít thất vọng hơn những người xung quanh. Thành công dường như đến với họ thật dễ dàng.

Trong khi đa số mọi người đấu tranh để tiến lên, những người may mắn thường có những cơ hội thành công rơi ngay trước mặt họ. Tất nhiên, họ làm việc chăm chỉ, nhưng điều này chẳng thể giải thích hoàn toàn những cơ hội đặc biệt mà cuộc sống dành cho họ.

Dường như họ được sinh ra với chiếc muỗng bạc trong miệng mà thành ngữ thường hay nhắc tới (chiếc muỗng may mắn). Hoặc họ được sinh ra dưới sự phù hộ của một ngôi sao may mắn sáng hơn sao chiếu mệnh của nhiều người khác.

Nhưng xin chúc mừng, đây không phải là chuyện về chiếc muông bạc hay sao may mắn. Tất cả họ đều có 7 bí mật đơn giản. Những bí mật này là những thứ nhỏ bé đơn giản mà bạn có thể áp dụng ngay vào cuộc đời mình. Và khi làm vậy, mọi thứ sẽ bắt đầu thay đổi đối với bạn. Sự nghiệp của bạn sẽ bắt đầu nở hoa trái theo những cách chẳng thể giải thích được. Và một ngày, bạn sẽ nhận ra rằng giờ mọi người bắt đầu gọi bạn là kẻ may mắn bẩm sinh.

Đã sẵn sàng để đón nhận nhiều hơn may mắn cho cuộc đời mình? Và đây là 7 bí mật đó:

BÍ MẬT #1: Những người may mắn không tin vào may mắn

Gần đây, trong phòng văn 10 doanh nhân thành công khác thường, gần như tất cả mọi người đều tuyên bố thẳng rằng họ không tin vào may mắn. Tuy nhiên, khi suy nghĩ kỹ hơn, họ thú nhận về những dòng sự kiện "cầu may" bất tận thường xuyên xảy ra trong cuộc sống hàng ngày của họ. Họ không thích từ "may mắn" bởi nó ám chỉ rằng chẳng có cách nào để kiểm soát được may mắn. Nhưng những doanh nhân này đã học được cách điều khiển nó.

Nếu bạn thích gọi nó là cầu may thay thì may mắn thì cũng được. Thông điệp ở đây không phải là dùng từ nào mà là bạn có thể làm gì để có được những thứ đó

xảy đến với mình. Khi nó xảy ra, bạn có thể gọi nó là bất cứ gì bạn muốn.

BÍ MẬT #2: Họ cũng gặp phải những điều “tồi tệ”

Có nhiều cách để có may mắn. Cách thông thường nhất (và cũng là hữu dụng nhất) là tìm cơ hội trong các vấn đề. Ví dụ tôi và bạn là hàng xóm, và cả thành phố của chúng ta đang gặp chung rắc rối. Có thể nó đang bị sâu bọ tàn phá. Hoặc đó là vấn đề ô nhiễm trầm trọng từ một nhà máy gần đó.

Trong khi gần như tất cả mọi người đều nghiêng rãng và phàn nàn về rắc rối, bạn có thể quyết định "Này, nếu mình giải quyết được rắc rối này, nó sẽ giúp hàng xóm của mình, và nó cũng có thể mang lại một khoản kha khá." Hàng xóm của bạn chỉ nhìn thấy các rắc rối, nhưng bạn nhìn sâu hơn và tìm thấy cơ hội.

Tất cả những tài sản vĩ đại đều đã được tạo dựng trên cơ sở giải quyết những vấn đề to lớn. Nó có thể là cách thông dụng nhất và cũng là cách kiểm soát được để tạo ra may mắn cho bạn.

BÍ MẬT #3: Nhiều người thả bỏ cuộc còn hơn thất bại

Nếu biết trước rằng mình đảm bảo sẽ thành công, bạn sẽ ra ngoài và làm việc bao nhiêu? Liệu nó có làm những cố gắng của bạn khác đi? Bạn sẽ định hướng

mục đích của mình cao hơn thêm bao nhiêu?

Khó mà coi bản thân là thất bại bởi bạn chưa từng thất bại. Ai mà biết được bạn đã có thể thực sự ra sao?

Điều gì đã xảy ra nếu bạn cố gắng thêm một chút trong số vài trường hợp thất bại? Sẽ ra sao nếu bạn đừng có đầu hàng quá sớm? Liệu bạn có thể bắt đầu nhìn thấy số thành công rõ ràng trong đời mình tăng lên?

Bạn sẽ bắt đầu tìm ra một sự tràn đầy mới mẻ trong chính mình. Mức độ cứ-giữ-vững của bạn đã bắt đầu tăng lên và mức độ "thất bại" trung bình đã bắt đầu giảm. Bạn nhận ra rằng đây chính là một trong những nhận thức lớn nhất trong cuộc đời mình. Không phải bởi vì nó đã giải quyết rắc rối mà chính do nó đã xác định được vấn đề nằm ở đâu. Một khi đã nhìn thấy vấn đề không như mình nghĩ ban đầu, bạn đã có khả năng thực hiện những điều khác thay vào đó.

BÍ MẬT #4: Đánh cược vào khả năng thất bại tạo ra kẻ thất bại

Những tay chơi bài xì phé không chơi tất cả những quân bài họ nhận được. Nếu bạn tiếp tục đếm, những quân bài họ bỏ ra nhiều hơn số bài họ giữ rất nhiều. Đó là bởi vì một tay chơi bài có hạng biết điều gì có thể xảy ra. Họ không đánh cược vào rủi ro, họ đánh cược

vào khả năng.

Những người may mắn cũng vậy. Họ biết khả năng thành công khi thấy chúng, và họ có thể đánh cược, nhưng đó là đánh cược có tính toán. Người may mắn là một số người kiên trì khi thích hợp bậc nhất trên trái đất này. Nhưng họ cũng là những kẻ bỏ cuộc nhanh nhất khi những "quân bài lẻ" không thích hợp với họ. Thực ra, họ sẽ thường quyết định không tham gia vào phần lớn các tình huống trước khi chưa kịp bắt đầu bởi vì họ đã học cách nhận thức và đánh giá cơ hội.

Điều gì tạo ra một cơ hội tốt? Trước hết, có phải vì nó giải quyết được một vấn đề RỘNG LỚN? Thứ hai, liệu những người đang gặp rắc rối đó có đủ tiền để trả khi vấn đề được giải quyết? Thứ ba, liệu tiếp cận được những người đang gặp rắc rối đó có dễ dàng? Thứ tư, liệu giải pháp đó có khả thi và hiệu quả?

Nếu không tìm ra đủ 4 nhân tố đó, một người may mắn sẽ bỏ đi bởi họ biết đây là một quân bài thất bại, bất kể họ thích thú với ý tưởng đó đến đâu.

Do đó, nếu một người may mắn thấy trong tay mình có một quân bài thua cuộc, anh ta sẽ bỏ cuộc nhanh chóng để giảm thiểu thiệt hại.

BÍ MẬT #5: Phần lớn may mắn đến từ những người khác

May mắn không bao giờ xuất hiện trong chân

không. Trong cuốn "Nhân tố may mắn" của Max Gunther, có một ý rất tuyệt, đó là: phần lớn may mắn đến với bạn từ những người khác.

Vài người phát hiện ra một đồng tiền rơi trên đường phố hoặc bị chôn dưới vườn sau nhà. Có lẽ, số người trúng số xổ còn ít hơn thế. Tuy nhiên, may mắn đến nhiều hơn dưới dạng các cơ hội.

Giả sử bạn đang ngồi cùng một nhóm các quý bà (quý ông) phàn nàn về sự khó khăn để kiếm được một người đàn ông (phụ nữ) đáng kính trọng để hẹn hò. Tất cả mọi người đều đã gặp rắc rối về chuyện này. Người ngồi cạnh bạn duỗi người ra và nói thầm "Bạn có cầu mong tất cả mọi người ngừng rên rỉ không?" Nhưng thay vì phàn nàn cùng với những người đó, một tia sáng chợt lóe lên trong đầu bạn. Bạn nhận ra một dịch vụ máy tính môi giới tình cảm có thể lấp đầy khoảng trống này.

Bạn không nói gì, nhưng một tuần sau, khi bạn tuyên bố về dịch vụ mới thì bạn bị tràn ngập bởi những cuộc gọi yêu cầu từ những người độc thân trên khắp thành phố. Tất cả những người bạn đều thì thào "Cô ấy thật may mắn. Cô ấy lấy ý tưởng tuyệt vời đó từ đâu nhỉ?"

Bạn biết ý tưởng của mình xuất phát từ đâu, nhưng không nói. Có vô số "may mắn" được con người tạo ra

từ sự bức bối của người khác.

BÍ MẬT #6: May mắn ủng hộ những người đã chuẩn bị sẵn sàng

Giả sử bạn xuất hiện trong một vở kịch nghiệp dư tại sân khấu nhỏ ở khu dân cư của bạn. Một nhà sản xuất có danh tiếng ở Hollywood đang viếng thăm người nhà bị ốm, nghe nói về vở kịch và sau một hồi lưỡng lự bèn quyết định đến xem.

Bà ta nhìn thấy diễn xuất của bạn toát ra một điều gì đó đặc biệt bèn xin gặp mặt và đề nghị bạn tới thử tay nghề. Bạn lập tức thấy tên cả người vì viễn cảnh nổi tiếng.

Liệu bạn đã chuẩn bị cho thay đổi lớn lao này chưa? Liệu bạn đã nghiên cứu tất cả những lý thuyết, thực tế và nền tảng công việc cần thiết để trở thành diễn viên chuyên nghiệp? Liệu bạn sẽ có những kỹ thuật và kỹ năng cần thiết cho công việc? Hoặc bạn sẽ đến thử và giả bộ chuyên nghiệp?

Nếu đã chuẩn bị sẵn, bạn có thể thực hiện tốt. Điều này đồng nghĩa với bước đi vĩ đại tới những giấc mơ của bạn. Còn nếu không... chúc bạn may mắn với công việc thường ngày.

BÍ MẬT #7: Bạn cũng có thể thu hút những điều tốt đẹp

Từ đầu tới giờ, các bí mật này chú trọng ở chỗ tìm thấy cơ hội trong những sự việc "tồi tệ" và phát triển những kỹ năng. Nhưng còn có một khía cạnh tuyệt vời về may mắn. Doanh nhân Internet Joe Vitale gọi nó là "chiếc thang máy màu nhiệm đi qua cuộc đời" trong khi tác giả nổi tiếng John Harricharan coi nó là "quãng ngắn mạnh mẽ". Cả 2 người này và nhiều người thành công khác đều sở hữu những kỹ thuật để luôn hướng tâm trí mình về những thứ mà họ muốn. Và họ thực hiện nó mỗi ngày. Họ không hề hững hờ về chuyện này. Tất cả họ đều nỗ lực thường xuyên. Thành công và may mắn của họ không phải là chuyện ngẫu nhiên.

Nếu cố gắng chào đón tin này một cách thô bạo "Ồ, tôi đã đọc những cuốn sách tư duy tích cực này rồi" thì bạn cần suy nghĩ lại. Phần khó nhất trong bí mật thứ 7 là gì? Nhận trách nhiệm về những điều tồi tệ trong cuộc đời bạn. Nếu giờ đây, bạn cảm thấy không thoải mái thì sẽ chẳng bao giờ có sức mạnh để thay đổi nó trừ khi bạn chấp nhận sự thật rằng chính mình là tác giả của đồng hồ hỗn độn đó... chính là là đồng hồ hỗn độn của hiện tại.

Tự thú rằng bạn đã tạo ra rắc rối cho mình, thậm chí đến những rắc rối nhỏ nhất, và chỉ khi đó bạn mới có thể điều khiển được sức mạnh để thay đổi các vấn đề. Thấy may mắn, nó không bất khả thi như người ta

thấy ban đầu.

Tâm trí bạn giống như một cái giỏ. Nếu cái giỏ này đựng đầy nước bẩn thì tất cả những gì bạn phải làm là đổ vào đó một dòng nước trong lành, tươi mát. Và chẳng mấy chốc, chiếc giỏ sẽ chứa đầy nước trong mát. Việc thường xuyên bổ sung những tư tưởng rõ ràng, tươi tắn mỗi ngày sẽ thay đổi mọi thứ xuất hiện trong cuộc đời bạn mà chẳng cần tới sự trợ giúp của thay đổi lớn lao nào cả. Nó xảy ra một cách tự nhiên. Bạn hành động bên trong và bên ngoài sẽ tự chăm sóc lấy nó.

Điều này có nghĩa là bạn không chiến đấu với những tư duy cũ. Bạn chỉ trao cho chúng năng lượng tối thiểu. Bạn không cưỡng lại, không tranh đấu. Thay vào đó, bạn tập trung hết sức vào những điều tốt đẹp bạn muốn xuất hiện trong đời mình.

Những điều may mắn được bạn bỏ thời gian ra nghĩ tới sẽ bắt đầu xuất hiện đến với bạn. Và một ngày, sau khi thức giấc, bạn nhận ra rằng "Này, tôi là người khá may mắn đấy chứ. Nó đã xảy ra từ lúc nào nhỉ?".

PHẦN 25

LÀM THẾ NÀO ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU MỘT CÁCH DỄ DÀNG?



Liệu bạn có thể có được tiền bạc, sức khỏe, các mối quan hệ và các mục tiêu mà chẳng phải nỗ lực hay bạn phải tranh đấu vất vả? Liệu có cách tiến lên nào đảm bảo thành công hay lại phải

trông đợi vào may mắn?

Đúng, bạn có thể đạt được mục tiêu mà chẳng mất mấy nỗ lực. Mặc dù tâm trí bạn phản ứng ngay rằng đạt được mục tiêu mà gần như chẳng tốn công sức mà điều không tưởng, nhưng thực sự những gì nó đang suy nghĩ là lòng tin đã được gắn sẵn vào trong đầu bạn. Ví dụ, hãy nhìn vào tự nhiên.

Làm thế nào mà một hạt giống nhỏ phát triển thành một cái cây to lớn mà chẳng cần tới một thợ xây nào giám sát quá trình "xây dựng" của cái cây đó? Bạn nghĩ sao về việc bạn trưởng thành cho tới một thực thể mạnh mẽ ngày nay chỉ từ một quả trứng và một tinh trùng? Phải, bạn đã phải ăn nhưng chẳng phải làm gì để lớn lên. Bạn nghĩ sao khi cả hành tinh này có thể tồn tại hàng triệu, hàng triệu năm mà chẳng cần tới chiếc "xe tải" nào đến từ ngoài không gian để phân phối thức ăn và vật chất? Tự nhiên phát triển một cách nhẹ nhàng, chẳng cần nỗ lực gì cả.

Và nó đưa chúng tới sự chắc chắn. Phải, mục tiêu của chúng ta có thể được hoàn thành một cách đảm bảo. Điều ngạc nhiên về vũ trụ là đây là một không gian được tổ chức chặt chẽ. Tổng thể của nó là một điều kỳ diệu vĩ đại. Và cái khiến cho nó vận hành không ngừng là các quy luật vũ trụ - bạn có thể gọi như vậy. Những quy luật này chẳng bao giờ sai lầm (bạn

thử tưởng tượng xem trái đất này sẽ gặp thảm họa ra sao nếu chúng gặp sai lầm).

Do đó, ở đây là sự bảo đảm của bạn sẽ đến ra sao: nếu làm ngược lại những quy luật này thì bạn sẽ phải đấu tranh với bất cứ thứ gì. Còn nếu bạn chảy theo nó thì, theo tự nhiên, bạn sẽ chẳng mất công sức gì nhiều.

Giờ chúng ta hãy cùng nhìn vào một quy luật cần biết về quy luật đạt mục tiêu mà không mất nhiều công sức. Nói cách khác là có thể dễ dàng đạt mục tiêu.

Đây là Quy luật thu hút. Theo khoa học, bạn có thể nghĩ về nó như sự hòa âm, giống như âm nhạc. Các âm thanh thuộc tương đương tần số và độ dài của sóng âm sẽ cộng hưởng và tạo thành hòa âm. Chúng tập hợp lại bên nhau. Thực ra, chúng kích hoạt lẫn nhau. Khi bạn gõ vào một chiếc đĩa (ăn) ở trong căn phòng yên tĩnh, khi có bất cứ vật nào cộng hưởng với âm thanh từ chiếc đĩa đó sẽ bắt đầu rung lên và tạo thành hòa âm! Liệu bạn có thể nhìn thấy khoa học sau sự việc này. Năng lượng giống nhau sẽ thu hút và tạo dựng, khác nhau sẽ xung động và triệt tiêu nhau.

Ok, giờ chúng ta hãy thử nhìn vào vài thứ khác. Trong ví dụ ở trên, bạn có thể thấy rằng âm thanh phát ra từ chiếc chuông đã kích hoạt những vật dụng khác trong căn phòng, khiến cho chúng cũng tạo ra xung động. Xung động. Đây là mấu chốt. Tất cả mọi thứ

trong vũ trụ là được tạo bởi năng lượng. Trên thực tế, nó không phải được tạo ra bởi năng lượng mà bản thân nó chính là năng lượng. Chỉ vì các giác quan đã hạn chế không cho bạn thấy những dạng này mà thôi. Các dạng này chỉ là sự phân biệt của bộ não về những hoạt động năng lượng khác nhau.

Giờ thì tất cả mọi thứ là năng lượng dao động. Bạn cũng dao động. Thực ra, bạn giống như một máy thu và phát khổng lồ, luôn luôn gửi và nhận các tần số. Đó là lý do tại sao bạn thấy một chiếc radio rở tiền chột kêu rè rè khi bạn lại gần chiếc ăng ten. Vậy hãy cùng giải quyết chuyện này. Bạn dao động và tần số dao động đó thay đổi. Ví dụ, khi hạnh phúc, bạn xung động nhanh hơn và bạn thấy nhẹ nhàng, thư thái hơn. Và ngược lại. Thật ra, mọi thứ trở nên nhẹ hơn khi nó tăng dao động (hãy nghĩ về việc đá tan thành nước và thành hơi nước sau khi bị nung nóng, và do đóng băng dao động). Do đó, bạn dao động và mọi thứ cũng vậy.

Rồi thì sao? Đơn giản. Chúng ta hãy cùng xem xét nhanh qua.

1. Dao động có trong tất cả mọi thứ, gồm cả bạn và những thứ bạn mong muốn có trong mục tiêu của mình.
2. Dao động giống nhau thì kết hợp, thu hút và gây dựng. Dao động khác nhau sẽ chống đối và phá hủy lẫn

nhau.

3. Đây là Quy luật vũ trụ mà chẳng thể nào khác được. Bạn có thể gọi đây là Quy luật thu hút. Nó dựa trên sự vận hành khoa học của năng lượng, cái thứ mà chúng ta và mọi thứ đều có.

Do đó, để có được hoặc đạt được điều gì đó, hãy tương hợp với tần số của nó. Làm thế nào bạn có thể biết dao động của mình ra sao? Bạn biết qua cảm giác của mình. Cảm giác của bạn chính là đồng hồ đo dao động của bạn. Và trí tưởng tượng, tư tưởng sẽ kích hoạt cảm giác của bạn.

Để đạt được điều gì đó, hãy làm cho dao động của mình phù hợp với nó. Trí tưởng tượng, tư tưởng sẽ kích hoạt cảm giác của bạn.

Hãy cùng xem xét xem nó được thực hiện ra sao. Những bước này có thể được mở rộng để cho chính xác hơn, nhưng tóm tắt sau cũng đủ giúp bạn khởi sự rất tốt.

1. Trước hết, quyết định xem mục tiêu của mình là gì. Ví dụ, bạn mong ước có một chiếc xe hơi. Viết ước mơ này ra giấy. Đây là bước vô cùng quan trọng bởi nó kết tinh tư tưởng của bạn và thúc đẩy mạnh mẽ quá trình hiện thực hóa.

2. Tiếp theo, kiếm vài bức tranh tương tự nhưng kết quả sau cùng của mục đích đó. Bạn sẽ sử dụng chúng

để trợ giúp quá trình tưởng tượng, hình dung để điều chỉnh dao động của mình cho hợp với mục tiêu, và do đó sẽ khiến nó xảy ra. Ví dụ, nếu bạn có một chiếc xe hơi mới, hãy kiếm vài bức ảnh về kiểu xe bạn thích. Bạn hoàn toàn có thể kiếm được miễn phí trên Internet. Nếu bạn biết chính xác mình thích đời xe nào thì hãy kiếm đúng ảnh của nó.

3. Giờ là lúc lập trình ý thức, tiềm thức và cảm xúc của bạn, để tất cả chúng tương thích với mục tiêu của bạn. Trong ví dụ về chiếc xe mới, hãy dành chút thời gian yên tĩnh để làm cho bản thân hiểu biết đầy đủ về cảm giác thực khi có được chiếc xe mới. Trước hết, hãy viết rõ ràng những thứ bạn muốn chiếc xe mới có. Chúng ta sẽ gọi nó là hình dáng. Giờ, thậm chí còn quan trọng hơn là viết ra những cảm giác của mình khi đã có chiếc xe đó. Nó bao gồm cả cảm giác, hình ảnh, âm thanh, mùi vị và cảm giác, xúc giác. Đồng thời, cũng viết ra những lợi ích bạn trông đợi khi có chiếc xe đó và lý do tại sao bạn mong muốn có nó. Chúng ta sẽ gọi nó là thực chất.

4. Trong tâm trí bạn, giờ hãy kết hợp hình dáng và thực chất. Ý nghĩa của những bức tranh bạn sưu tầm được là để làm cho ý thức, tiềm thức và cảm xúc quen thuộc với toàn bộ cảm giác đạt được mục tiêu. Hãy nhắm mắt và chỉ tưởng tượng bạn sau khi đạt được mục

tiêu. Hay chiếu đoạn phim này trong tâm trí, gồm tất cả các khía cạnh của hình dáng và thực chất. Hãy thực hiện nó 10, 20 hay thậm chí 100 lần, cho tới chừng nào bạn thấy đó là điều hiển nhiên với mình. Một khi đã nắm bắt được tổng thể những cảm xúc đó thì bạn đã tạo cho chính mình một dao động cùng tần số với mục tiêu đề ra.

5. Tiếp theo, hãy dọn sạch những dao động đối nghịch với mục tiêu. Bạn không thể đạt được một mục tiêu nếu có dao động chống lại nó. Ví dụ, một dao động đối nghịch là sự không tin tưởng hoặc cảm giác rằng bạn không xứng đáng hoặc không đủ khả năng đạt được mục tiêu đó.

6. Một khi đã dao động thích ứng với mục tiêu và dọn sạch những dao động đối nghịch, thì có nghĩa là bạn đã thành công. Bất cứ khi nào nghĩ về mục tiêu, hãy làm sống dậy toàn bộ các cảm giác. Bất cứ khi nào có cảm giác đối nghịch, hãy nhẹ nhàng cho nó qua (đừng có tham gia) và tập trung vào cảm giác thành công.

7. Gỡ 2 thứ sau ra khỏi bản thân bạn: thời gian và hình thức. Vũ trụ này vốn chính là thực chất. Những cảm giác bạn đưa ra, thực chất, chính là cái sẽ quay trở lại. Nói cách khác, giải pháp sẽ đến với bạn sẽ mang cho bạn thực chất của chính cảm giác bạn đang nắm

giữ.

Đôi lúc, hình dáng có thể sẽ giống như điều bạn tưởng tượng trong tâm trí, đôi lúc nó khác hoàn toàn. Chỉ cần biết 2 thứ: vũ trụ luôn phân phát, nhưng nó sẽ phân phát thứ có hình dáng phù hợp nhất với cảm giác mà nó nhận được từ bạn. Điều này có nghĩa gì đối với bạn? Thứ nhất, đừng khăng khăng là chiếc xe sẽ đến với bạn thông qua những bước cụ thể, hoặc đến từ số tiền lương hoặc tiền tiết kiệm của bạn, hoặc được bạn mua từ cửa hàng cụ thể nào đó, hoặc... Đừng khăng khăng với một chiếc xe có mẫu mã nhất định nào đó (hình dáng). Đừng khăng khăng về thời điểm giấc mơ thành hiện thực. Bạn sẽ chẳng biết được đâu là thời điểm thích hợp nhất. Cách nhìn của bạn chắc chắn hạn chế hơn nhiều so với vũ trụ. Bất cứ sự khăng khăng nào sẽ chỉ gây hỗn loạn cho dao động của bạn (bạn sẽ thấy thất vọng bởi đã đánh giá bản thân mình theo những cái "khăng khăng" đó). Hãy thư thái. Dẹp bỏ những gấn bó với hình thức và thời gian. Chắc chắn, hình thức sẽ hoàn toàn phù hợp với cảm giác thực chất bạn đang dao động. Đảm bảo là như vậy. Hãy thư thái, dẹp bỏ, như thể nó không đáng giá. Hãy bỏ qua cảm giác túng thiếu đó.

8. Hành động khi cần thiết. Trong cuộc sống, những vật và người nhất định sẽ đến trên đường đời

của bạn. Đó là bản hòa tấu những sự kiện mà vũ trụ mang tới để dẫn bạn tới mục tiêu. Hãy sống với hiện tại và luôn sẵn sàng. Khi nó đến, hãy hành động ngay. Nhớ là hãy luôn khách quan, không thiên kiến.

Hành động chỉ là hành động, không đòi hỏi một kết quả cụ thể nào. Bạn sẽ thấy mình đạt được mục tiêu một cách kỳ diệu, hoàn toàn bất ngờ, từng bước từng bước một và theo cách kinh ngạc nhất mà bạn chẳng thể nào biết trước.

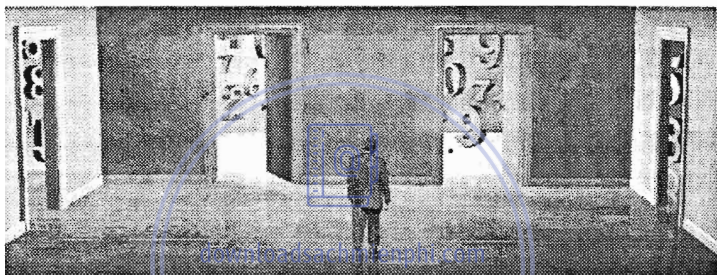


downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

PHẦN 26

70 BÍ MẬT TĂNG SỨC MẠNH TRÍ TUỆ



Bạn muốn tăng thêm quyền năng trí não - không phải tăng điểm IQ! OK, có thể bạn cũng muốn nhân tiện tăng cường điểm IQ. Cơ bản, đo chỉ số thông minh là một bài kiểm tra về thông minh với điểm trung bình là 100. Tuy nhiên, có một số vấn đề với các bài test IQ. Một bài kiểm tra IQ gần đây có 4 loại hoa quả khác nhau, trong đó có một loại quả có nhiều hơn 1 hạt. Nhưng sẽ ra sao nếu bạn không quen với mấy trái cây này? Rõ ràng, bài kiểm tra này thiên về văn hóa. Người ta giả định rằng bạn phải có lượng

tri thức nhất định. Tuy nhiên, cái đáng quan tâm ở đây là bạn cần kiểm tra trí tuệ chứ không phải kiến thức.

Bây giờ, hãy trả lời câu hỏi sau: Chỉ số IQ của Herry Ford là bao nhiêu? Ai thèm quan tâm chứ! Đây là một trong những người đàn ông đổi mới nhất thế giới của thế kỷ trước, và ông ta đã làm việc của mình bằng cách thu hút xung quanh vô số người thông minh. Các kết quả đời thực chính là cái bạn phải cần. Do đó, nếu muốn tăng khả năng sáng tạo, hãy học cách sử dụng các kỹ thuật xử lý rắc rối. Nếu muốn tập trung hơn, có những kỹ thuật để tập trung. Học kỹ thuật đọc tốc độ và bạn sẽ thu được lượng kiến thức gấp đôi trong cùng một khoảng thời gian. Nhưng sau khi bạn đã vẽ được bức Mona Lisa, xây được tòa cao ốc đầu tiên hoặc kiếm được 1 triệu đô la đầu tiên thì chỉ số IQ của bạn sẽ là bao nhiêu? Ai quan tâm chứ!?

Dưới đây là 70 cách để phát triển hơn nữa sức mạnh trí tuệ của bạn, chúng được sắp xếp theo thứ tự ngẫu nhiên

1. Thở sâu: Nhiều không khí hơn nghĩa là nhiều oxy hơn trong máu và đồng nghĩa với nhiều oxy trong não. Hãy thở qua mũi và bạn sẽ thấy mình sử dụng cơ hoành nhiều hơn, hít khí vào phổi sâu hơn. Một vài hơi thở sâu cũng có thể giúp bạn thư giãn, điều này mang lại tư duy rõ ràng hơn.

2. Thiền. Bạn có thể thực hiện thiền đơn giản ngay bây giờ bằng cách nhắm mắt lại và tập trung vào hơi thở. Căng cơ và rời thả lỏng sẽ có tác dụng tốt lúc khởi đầu. Khi tâm trí phiêu lãng, chỉ cần kéo nó trở lại tập trung vào hơi thở. 5 hoặc 10 phút thiền sẽ luôn giúp bạn thư giãn, tâm trí sáng suốt và bạn sẽ sẵn sàng hơn với những nhiệm vụ trí não của ngày.

3. Ngồi thẳng lưng. Tư thế tác động tới quá trình suy nghĩ của bạn. Hãy tự chứng minh cho bản thân bằng cách làm toán nhắm trong đầu trong khi khom người, nhìn xuống nền nhà và mở rộng miệng. Rồi làm bài tập khác trong khi ngồi thẳng lưng, miệng ngậm trong khi mắt nhìn thẳng hoặc hơi ngước lên một chút. Bạn sẽ nhận thấy thực tế sau hiệu quả hơn nhiều.

4. Phosphotidyl Serine (PS): Chất bổ sung này đã được trình bày trong các nghiên cứu bệnh án để tăng cường tính minh mẫn và tỉ lệ học tập. Nó kích hoạt liên lạc giữa các tế bào, giúp điều hòa tăng trưởng tế bào, tăng cường chức năng của các cơ quan cảm nhận trong các tế bào và chuẩn bị tế bào cho hoạt động. Nói cách khác, nó có thể giúp sức mạnh trí não của bạn. Nhiều người cho rằng nó làm đảo ngược quá trình suy giảm trí nhớ. Ngoài ra, cho tới nay, chưa phát hiện PS để lại tác dụng phụ nào.

5. Vinpocetine: Chiết xuất từ chất alkaloid tìm

thây trong cây Periwinkle thường được sử dụng để giúp mạch máu não. Nó tăng cường lượng máu chảy về não, mà điều này tăng tạo ra oxy và do đó tăng sự nhanh nhạy và chính xác của tâm trí. Các nghiên cứu gợi ý rằng đây có thể là chất tăng cường trí nhớ mạnh mẽ nhất cho tới hiện nay.

6. Gingko Biloba: Những lá của loại cây này đã được chứng minh là tăng lượng máu chảy tới não. Những cây này thường được trồng trong công viên. Người ta thường ăn vài chiếc lá của cây này khi muốn tăng cường trí não. Ngoài ra, đây cũng là loại lá không đắt tiền, có thể mua ở các hiệu thực phẩm dinh dưỡng.

7. Cỏ thánh John: Đây là một loại cỏ dại thông dụng có thể mọc trong sân nhà bạn. Mặc dù khả năng tăng cường chất lượng trí não của nó ít được các tài liệu nhắc tới (các nghiên cứu đã chỉ ra nó có ích trong điều trị suy nhược dài ngày), nhiều người đã thề rằng nó có khả năng tăng cường tâm trạng nhất thời, và hiệu năng của bộ não thường tốt hơn khi chúng ta hạnh phúc. Và bạn có thể nhổ một ít, rửa sạch và pha trà. Tên thực vật của nó là Hypericum Perforatum).

8. Những thói quen tư duy tốt: Hãy dùng một kỹ thuật giải quyết vấn đề trong vài tuần và nó sẽ trở thành một thói quen. Thiết kế lại những gì bạn thấy trong một thời gian và nó sẽ trở thành một thói quen.

Với một vài nỗ lực, bạn có thể phát triển nhiều thói quen tư duy tốt và rồi từ đó nó bạn sẽ chẳng mất công sức nào khi sử dụng nó. Hãy sử dụng sức mạnh của thói quen.

9. Sử dụng thời gian chết: Đây là thời gian có thể bị lãng phí hoặc kém hiệu suất. Ví dụ: khi lái xe, ngồi ở phòng đợi hoặc thậm chí là khi làm vườn. Với một chiếc máy nghe nhạc và một chuyến đi tới hiệu băng đĩa hoặc hiệu sách, bạn có thể bắt đầu sử dụng thời gian này để nghe những đoạn nghi âm có ích như nhạc hoặc bài học. Bạn có thể xài hết 200 giờ mỗi năm bên vô lăng. Với quãng thời gian này, bạn có thể học được gì?

10. Học một ngoại ngữ: Học một ngôn ngữ mới đã được chứng minh là có tác dụng ngăn được sự suy giảm liên quan tới chức năng não tới 1/2 lần. Nó cũng giới thiệu tâm trí bạn với những khái niệm mới và những cách nhìn nhận sự việc theo cách mới. Có thể nói, đây là một trong những bài tập tốt nhất dành cho trí não.

11. Cây hương thảo (rosemary): Loại thảo dược thông dụng này có thể có tác động tới bộ não khi ta hít mùi hương của nó. Hiện vẫn còn chờ các nghiên cứu, nhưng một số người cam đoan chỉ cần hít mùi hương của hương thảo cũng có thể đánh thức bộ não. Đường

nnur no cung an toàn. Do đó, nếu bạn có hương thảo trong rổ thảo mộc của mình, tại sao lại không thử.

12. Những bài tập quan tâm: Tập trung và tư duy minh mẫn sẽ trở nên tự động hơn khi bạn đã loại bỏ những thứ gây nhiễu loạn tâm trí. Hãy học cách chấm dứt và theo dõi tâm trí bạn rộn. Khi thấy có gì đó đang quấy nhiễu mình một cách khó phát hiện, hãy xử lý nó. Nó có thể có nghĩa là cần phải gọi một cú điện thoại hoặc viết mọi thứ vào trong danh sách để khỏi quên. Thực hành nhiều, nó sẽ trở nên dễ dàng hơn và tư duy của bạn sẽ trở nên mạnh mẽ hơn.

13. Viết: Viết rất tốt cho trí tuệ bạn theo nhiều cách. Đây là một cách để “bàn” với trí nhớ của bạn điều gì quan trọng, do đó bạn có thể nhớ lại dễ dàng hơn trong tương lai. Đây là một cách để làm cho trí tuệ minh mẫn. Đây là một cách để tập luyện khả năng sáng tạo và phân tích. Nhật ký, ghi chép ý tưởng, thơ, giấy lưu ý hoặc viết chuyện là tất cả những cách để sử dụng cây bút nhằm tăng cường quyền năng trí tuệ cho bạn

14. Nghe nhạc của Mozart: Trong một nghiên cứu của Đại học California (Mỹ), các nhà nghiên cứu đã phát hiện rằng những trẻ em học piano và hát đồng ca hàng ngày có khả năng giải quyết các trò đố chữ tốt hơn nhiều, điểm thông minh không gian cao hơn khoảng 80% so với nhóm không học nhạc. Trong một

nguyên cứu khác, 36 sinh viên tham gia 3 bài kiểm tra IQ. Trước bài kiểm tra đầu tiên, họ được nghe bản sonat cho 2 piano ở cung rê trưởng của Mozart trong 10 phút. Trong bài kiểm tra thứ hai họ được nghe băng thư giãn. Và trước bài kiểm tra thứ ba, họ ngồi yên lặng. Kết quả trung bình cho 36 sinh viên là: bài 1: 119 điểm, bài 2: 111 điểm, bài 3: 110 điểm. Nhạc Mozart đã tăng khả năng trí tuệ của họ lên được 9 điểm!

15. Phát triển trực giác: Trực giác có thể là một phần quan trọng của sức mạnh bộ não. Einstein và nhiều người khác đã dựa nhiều vào trực giác trong những phát kiến vĩ đại của họ.

16. Tránh các thức ăn gây dị ứng nhẹ: Những thức ăn này bao gồm: mì, ngô, hạt dẻ, sản phẩm từ sữa. Hãy để ý xem cơ thể bạn có bị phản ứng với những thức ăn trên không. Chúng gây ra các vấn đề về tiêu hóa và suy nhược thần kinh đối với một số người.

17. Ngủ tốt hơn: Miễn là bạn ngủ đủ - có thể tối thiểu là 5h - thì chất lượng quan trọng hơn số lượng. Ngoài ra, một chút chợp mắt vào ban chiều có thể tái tạo năng lượng cho một số người.

18. Chất caffeine: Các nghiên cứu cho thấy những sinh viên uống cà phê trước khi thi thường đạt điểm cao nhất. Trong những nghiên cứu khác, nó cho thấy quá nhiều chất caffeine gây ra các quyết định có chất

lượng tẹ hại. Caffeine tác động tới mỗi người khác nhau, và để lại một số tác động phụ lâu dài không tốt. Tuy nhiên, về mặt ngắn hạn thì nó có hiệu quả tốt với trí não.

19. Tránh dùng đường: Bất cứ chất carbohydrate nào cũng gây ra suy nhược thần kinh. Đôi lúc, nó được gọi là "sự buồn chán đường" bởi nó khiến cho việc tư duy khó khăn. Nguyên nhân xuất phát từ chất insulin đổ vào mạch máu để trung hòa đường. Hãy tránh mì sợi, đường, bánh mì trắng, khoai tây chiên trước các thử thách về trí tuệ.

20. Các CD thôi miên: Sức mạnh của âm thị là có thật, và một cách để sử dụng nó là nghe các track âm thanh thôi miên. Các băng chứng cho thấy, dạng "lập trình bộ não" này có nhiều tác dụng đối với tiềm thức.

21. Đọc tốc độ cao: Trái ngược với những gì nhiều người tin tưởng, khả năng nhận thức của bạn thường tăng cao khi bạn học cách đọc nhanh. Bạn có thể học được nhiều hơn rất nhiều trong khi thời gian bỏ ra giảm đi đáng kể, và chắc chắn đây là một bài tập lý tưởng cho bộ não.

22. Thể dục: Tập thể dục lâu dài có thể tăng cường sức mạnh trí tuệ. Đây là điều chẳng có gì đáng ngạc nhiên. Bất cứ gì ảnh hưởng tới sức mạnh thể chất theo hướng tích cực cũng đều có ích cho bộ não. Những

nghiên cứu gần đây cho thấy chức năng nhận thức được tăng ngay lập tức sau khi tập aerobic được 10 phút. Nếu muốn bộ não được tái nạp năng lượng, có thể bạn chỉ cần đi lên đi xuống cầu thang vài lần.

23. Nhưng người bạn tưởng tượng: Trò chuyện và nhận lời khuyên từ những nhân vật trong tâm trí có thể là một cách tuyệt vời để tiếp cận với những thông tin trong tiềm thức của bạn. Hãy tưởng tượng một buổi trò chuyện với một người có rất nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực bạn muốn có lời khuyên.

24. Phát triển khả năng sáng tạo: Sự sáng tạo sẽ trao sức mạnh cho tư duy của bạn. Giờ những phép tính đã được các máy tính làm thay, nhưng chính con người mới mang lại những tư duy sáng tạo để định hình thế giới.

25. Học hiệu quả hơn: Khi quyết định học điều gì đó, hãy ghi chép lại ngay từ lúc khởi sự. Sau mỗi "tiết" học, hãy để lại trong đầu 1 hoặc 2 câu hỏi gì đó, nhằm tạo ra trạng thái đề phòng hoặc tò mò. Hãy nghỉ giữa giờ để có nhiều bắt đầu và kết thúc hơn trong quá trình học. (Kiến thức được tiếp thu tốt hơn vào thời kỳ bắt đầu và kết thúc của tiết học).

26. Sử dụng các kỹ thuật tư duy minh mẫn: Những căn phòng và văn phòng huyền ảo có thể gây ra tâm trí nhiễu loạn. Hãy tổ chức một khoảng không gian cho

hoạt động trí não. Thở ra, vươn mình và hít thật sâu trước khi bắt đầu hoạt động trí não căng thẳng. Ngoài ra, nhớ lên kế hoạch thời gian tâm trí không bị quấy nhiễu để có thể động não.

27. Sóng não: Hãy học các kỹ thuật và kiểm công cụ để thay đổi sóng não của bạn, để từ đó tác động tới hoạt động của não. Khi não nhập vào một số tần số sóng nhất định (alpha) thì tư duy sẽ hiệu quả lên đáng kinh ngạc.

28. Creatin: Đây là hợp chất tìm thấy trong thịt, được các vận động viên sử dụng để tạo cơ bắp. Hiện nay, đã có bằng chứng cho thấy nó cũng tác động tốt tới bộ não. Có nghiên cứu đã chỉ ra rằng bổ sung creatine đã giúp tăng cường trí nhớ và trí tuệ nói chung. Liệu lượng được dùng trong nghiên cứu là 5 gam/ngày. Nó cũng tương đương với liều lượng dùng để tăng cường kết quả thi đấu thể thao, và cũng bằng mức độ mà bạn hấp thụ từ 200 g thịt.

29. Nói: Tất nhiên, hoạt động nói chỉ tốt cho bộ não khi bạn đang thực sự rèn luyện nó. Hãy thử cố giải thích cái gì đó bạn không hiểu lắm cho bạn mình, và thông qua quá trình này, bạn sẽ nhận thấy quá trình giải thích giúp hiểu biết của mình càng thêm rõ ràng.

30. Làm điều gì đó bạn ưa thích: Đây là một cách để vừa giảm stress và tăng tốc bộ não. Máu chốt ở đây

là phải làm cái gì đó năng động. Xem truyền hình không được tính vào hình thức này. Bất kể là chơi trò sắp chữ hay xây chuồng chim, khi bạn tích cực đắm mình vào một hoạt động mà mình thích thì bạn sẽ bớt lo lắng về mọi việc và bắt đầu suy nghĩ hiệu quả hơn.

31. Điều chỉnh các lòng tin: Hãy tin rằng bạn thông minh hơn, và bạn sẽ trở nên thông minh hơn. Chỉ cần điều này thôi, sự khẳng định sẽ mang lại tác dụng, nhưng các bằng chứng sẽ mang lại kết quả càng tuyệt vời hơn nữa. Hãy ghi chép lại những thành công của bạn. Hãy nói với chính bạn rằng "Này, đây thực sự là sáng tạo" khi làm được điều gì đó sáng tạo. Khi có một ý tưởng hay, hãy ghi nó ra. Thu thập các bằng chứng về sự thông minh của riêng bạn và bạn sẽ bắt đầu trải nghiệm sự thông minh đó nhiều hơn nữa.

32. Các bài tập não: Hãy làm toán nhẩm trong khi đang lái xe. Hãy nghĩ tới cách sử dụng khác lạ cho những đồ bạn nhìn thấy. Thường xuyên sử dụng bộ não sẽ tạo ra phát triển nơ ron mới, và thậm chí hạn chế quá trình suy giảm chức năng trí tuệ vốn thường đến cùng tuổi tác.

33. Học những thứ mới mẻ. Đây cũng là một cách để rèn luyện bộ não. Nó cũng có thể được thực hiện với đôi chút tiết kiệm đầu tư thời gian nếu bạn sử dụng các cuốn sách được ghi âm vào băng đĩa trong khi lái xe.

34. Đi bộ: Ai cũng biết tập thể dục có lợi cho bộ não, và đi bộ là một trong số các bài tập tốt nhất cho nhiều người. Nó tác động thấp, và bản chất nhịp điệu của nó dường như đưa bạn vào trạng thái tư duy rất hiệu quả. Thực ra, nên mang theo một máy ghi âm để lưu lại các ý tưởng, và buổi đi bộ 20 phút có thể là một cách tốt nhất để giải quyết các vấn đề.

35. Làm theo người khác: Hãy tìm những người sáng tạo, thông minh hoặc hiệu quả. Làm những gì họ làm, suy nghĩ theo cách tư duy của họ. Đây là nguyên tắc then chốt của lập trình ngôn ngữ học tinh thần. Nhưng dù sao, hãy thận trọng trước những lời khuyên của họ. Những người thành công thường không thực sự hiểu tại sao họ lại đạt được như vậy. Làm theo những gì họ làm chứ không phải những gì họ nói.

36. Ăn cá: Ăn cá thực sự sẽ tăng tốc các sóng não và nâng cao khả năng tập trung. Các nhà nghiên cứu cũng thấy rằng ở nhiều quốc gia trên thế giới, có sự tương ứng giữa ăn cá và giảm mức độ suy nhược thần kinh. Người Mỹ bị ảnh hưởng của suy nhược thần kinh cao gấp 24 lần so với Nhật Bản - một quốc gia Châu Á có thói quen ăn cá cao hơn Mỹ rất nhiều.

37. Tránh tranh cãi không cần thiết: Khi bạn bảo vệ một vị trí quá hung hãn, đặc biệt chỉ vì muốn "chiến thắng" trong một cuộc tranh luận, bạn đã đầu tư bản

ngã của chúng ta vào đó. Nó không dẫn tới sự chấp nhận thoải mái và sử dụng những thông tin mới. Nói cách khác, bạn đặt tâm trí mình vào đường lún, và với mỗi tranh cãi, bạn càng đào nó sâu thêm. Tranh cãi có thể mang lại giá trị chỉ khi đã bỏ đi bản ngã. Đây không phải là công thức cho tư duy tốt hơn.

38. Cười: Sự giải phóng endorphin từ việc cười sẽ làm giảm mức độ căng thẳng, điều này dẫn tới tác dụng tốt cho sức khỏe bộ não về lâu dài. Cười cũng có khuynh hướng giúp bạn cởi mở hơn với những ý tưởng và suy nghĩ mới mẻ.

39. Chơi: Kích thích bộ não gây ra những thay đổi vừa phải trong cấu trúc bộ não. Những liên kết mới được hình thành về tế bào nào mới được sinh ra. Những trò chơi trí tuệ cũng như bất cứ trò chơi nào liên quan tới việc phối hợp giữa tay và mắt đều kích thích bộ não.

40. Chơi trò giải đố: Đố ô chữ, đố tư duy một chiều và thậm chí những câu đố khó hiểu là một cách rất tuyệt để cho bộ não tập luyện. Nếu thiếu thời gian, bạn có thể chơi những trò này trong khi đang chờ đợi ở phòng khám nha khoa, hoặc trên xe buýt.

41. Hát: Khi ở một mình trong xe, cố hát về điều gì đó bạn đang thực hiện. Hành động này sẽ động chạm tới và luyện tập cho não phải của bạn. Đã bao giờ

bạn nhận thấy việc gieo vần dễ dàng hơn khi hát so với khi chỉ nói hoặc viết chưa? Đây là bởi vì não phải nhận biết mẫu hình tốt hơn. Khi thực hiện thường xuyên bài tập não này, bạn có thể rèn luyện bản thân chạm được tới sức mạnh của não phải. Nó sẽ biến bạn thành người giải quyết vấn đề hiệu quả hơn. Nếu nghi ngờ về sự khác biệt giữa 2 bán cầu não, hãy xem việc người nói lắp có thể chấm dứt nói lắp ngay khi họ bắt đầu hát. Hãy thử mà xem.

42. Quả hạch: Các sinh viên ở Brazil và những nước Nam Mỹ khác thường ăn vài quả hạch Brazil trước mỗi kỳ thi. Họ tin rằng chúng có tác dụng tốt cho sức mạnh trí tuệ. Đã bắt đầu có các bằng chứng cho việc này. Những loại quả hạch chứa một số khoáng chất và amino axit có ích cho bộ não là quả hạnh và quả óc chó.

43. Dầu ô liu: Rất giàu chất béo không bão hòa đơn cho thấy dầu olive có thể tăng trí nhớ. Một thay đổi với giá cả phải chăng hơn là dầu canola, nhưng cho tới nay, vẫn chưa có nhiều nghiên cứu về loại dầu này.

44. Bổ sung vitamin: Trong các nghiên cứu, trẻ em ghi được điểm cao hơn trong các bài kiểm tra nếu hàng ngày bổ sung vitamin cho cơ thể. Có phải "các chuyên gia" hay nói rằng nếu bạn ăn uống cân bằng thì không cần tới chất bổ sung vốn chỉ gia tăng doanh số bán

vitamin mà thôi? Nhưng ai có thể có được bữa ăn cân đối hoàn toàn?

45. Chất xơ: Không phải chỉ cái gì hấp thụ mà là cái gì đào thải mới là quan trọng cho chức năng của não. Chất độc hình thành trong cơ thể và bộ não gây ra suy nhược thần kinh. Các báo cáo khoa học cho thấy người ta thường suy nghĩ rõ ràng hơn khi trị được chứng táo bón. Mà tiêu thụ nhiều chất xơ chính là cách hiệu quả để trị táo bón.

46. Nhận biết bản thân: Điều này bên ngoài có vẻ chẳng quan trọng gì đối với sức mạnh bộ não, nhưng thực ra không phải vậy. Khi nhận biết bản thân tốt hơn, bạn có thể tránh các tác động thường xuyên của bản ngã và xúc cảm trong những tư duy dường như "hợp lý". Hoặc ít nhất bạn có thể sử dụng hiệu quả nó. Để ý chính mình, đặc biệt khi giải thích cái gì đó hoặc tranh luận.

47. Tạo động lực cho bản thân: Đối với bất cứ ai, tạo động lực quan trọng tương đương các bài tập trí tuệ. Hãy học vài phương pháp để tạo động lực cho bản thân.

48. Tránh căng thẳng quá nhiều: Nhà tâm lý thần kinh học Richard Restak của Trường Y và dịch vụ sức khỏe/Đại học George Washington đã chỉ ra rằng "căng thẳng làm hại bộ não." Căng thẳng dài ngày gây

tôn trọng cho bộ não, nhưng phần còn lại của cơ thể lại không nhận biết được. Hãy học vài kỹ thuật, phương pháp giảm stress và bạn gặp tình huống này thường xuyên.

49. Học hành: Đôi lúc, các nhà khoa học thấy rằng những người ít học dễ bị alzheimer thường xuyên hơn. Giáo dục trong bất cứ lĩnh vực nào đều làm cho bộ não mạnh hơn.

50. Tránh quá nhiều chất béo: Trong các phòng thí nghiệm, những con thú thường học chậm chạp hơn khi khẩu phần thức ăn có nhiều mỡ. Tùy loại chất béo mà tác động khác nhau. Do đó, bạn có thể muốn dùng thường xuyên dầu ô liu và những chất béo không bão hòa đơn khác. Các nghiên cứu cho thấy chất béo bão hòa thực sự làm chậm sự phát triển của tế bào não.

51. Ăn ít hơn: Ăn quá nhiều có tác động tức thì tới việc tái định hướng lượng máu tới quá trình tiêu hóa, khiến cho não nhận ít máu hơn. Về lâu dài, nó gây ra tắc nghẽn động mạch, dẫn tới máu tới não bị giảm đi vĩnh viễn. Ít nhất là một nghiên cứu đã cho thấy chuột với khẩu phần ăn hạn chế calo thì bộ não xử lý tốt hơn.

52. Tránh những thực phẩm bị nghi ngờ: Có những bằng chứng cho thấy các thực phẩm sau đây có thể gây hại cho não: thức ăn pha màu nhân tạo, đường hóa học, chất cola, lớp kem phủ trên bánh ngọt, nước uống

hiều đường, các chất béo hydro hóa, đường, bánh mì trắng và bất cứ sản phẩm nào từ bột mì trắng.

53. Ăn sáng: Khi trẻ em không ăn sáng bắt đầu ăn sáng, các nhà nghiên cứu phát hiện rằng điểm toán của chúng tăng lên.

54. Tránh bệnh đái đường: Sự phát triển của bệnh đái đường trùng hợp với điểm IQ giảm. Nói cách khác, nếu muốn duy trì sức mạnh trí tuệ của mình, hãy làm theo chỉ dẫn của bác sĩ về cách phòng tránh căn bệnh này.

55. Ăn các thực phẩm có chất chống oxy hóa cao: Chất chống oxy hóa bảo vệ tất cả các tế bào của bạn, gồm cả tế bào não. Một vài thực phẩm nhiều chất chống oxy hóa nhất là: mận đỏ, nho khô, việt quất, mâm xôi, tỏi, cải xoăn, nam việt quất, dầu, rau spinach. Trong một thử nghiệm, những con chuột bị suy giảm não do tuổi tác đã đảo ngược quá trình này khi ăn tương đương 1/2 chén việt quất mỗi ngày.

56. Uống rượu vang/rượu trái cây: Ở mức độ vừa phải, rượu đỏ có thể tác động tốt tới bộ não. Nó giàu chất chống oxy hóa - bảo vệ các tế bào não. Một ly rượu đỏ mỗi ngày cho phụ nữ và 2 ly cho nam giới được coi là liều lượng an toàn thích hợp.

57. Sử dụng rượu ở mức độ vừa phải: Trong một nghiên cứu ở trường Đại học Indiana, những

người uống rượu vừa phải có tuổi (ít hơn 4 ly mỗi tuần) ghi điểm trong bài kiểm tra tư duy cao hơn người không uống. Nhưng người uống trên 10 ly mỗi tuần ghi điểm thấp hơn. Mọi người đều biết rằng rượu còn có thể giết chết các tế bào não. Do đó, sự điều độ dường như là chìa khóa.

58. Axit folic: Theo một nghiên cứu, 200 micro gam axit folic - khối lượng tìm thấy trong 3/4 chén spinach đã nấu, có tác dụng giảm suy nhược thần kinh và đảo ngược quá trình mất trí nhớ.

59. Những thực phẩm tốt cho não, gồm: lê tàu, chuối, thịt nạc bò, men bia, cây bông cải xanh, gạo nâu, cải bruxen, dưa đỏ, pho mát, thịt gà, rau lá xanh, trứng gà, dầu hạt lanh, quả họ đậu, bột yến mạch, cam, bơ hạt dẻ, đậu, khoai tây, rau diếp romaine, cá hồi, cá ngừ, đậu nành, spinach, gà tây, ngũ cốc và sữa chua.

60. Vitamin E: Trong cuốn sách "Bộ não kỳ diệu của bạn", tác giả Jean Carper đã phát hiện nhiều nhà nghiên cứu về bộ não thường dùng 400 IU vitamin E mỗi ngày. Đây là một chất chống lão hóa, giảm xơ vữa động mạch - gồm cả các động mạch chạy tới não.

61. Vitamin C: Trong một nghiên cứu tại Đại học nữ Texas, vitamin C sử dụng dưới dạng nước cam tăng điểm IQ cho trẻ em.

62. Nguyên tố Selenium: 100 micro gram chất

selenium cho thấy có tác dụng tăng cường tích cực tâm trạng. Bộ não của bạn gần như chắc chắn sẽ hoạt động tốt hơn khi bạn đang ở trong tâm trạng sáng khoái. Những thực phẩm giàu selenium gồm quả hạch Brazil và tỏi.

63. Axit alpha-lipoic: Axit alpha-lipoic (10 đến 50 mili gram mỗi ngày) có tác dụng tăng trí nhớ và bảo vệ các tế bào thần kinh.

64. Inositol: Đây là một chất an toàn và tự nhiên thường được đặt trong nhóm vitamin B. Nó giúp giảm căng thẳng và thúc đẩy tự duy mình mãi. Nó đóng góp vào sản xuất năng lượng và do đó có thể "đánh thức" bạn. Những nghiên cứu về động vật đã cho thấy sự gia tăng đáng kể trong hoạt động thể chất, tới 5 giờ, sau khi sử dụng chất này.

65. Huperzine: Đây là một hợp chất chiết xuất từ cây thạch tùng Trung Quốc. Các nhà nghiên cứu, cả ở Israel và Mỹ, đã sử dụng hợp chất này để chữa trị chứng alzheimer. Nó giúp tăng trí nhớ và học hành, tỏ ra là một hợp chất rất an toàn.

66. Đặt câu hỏi: Đây là một cách tuyệt vời để giữ gìn bộ não lành mạnh. Hãy tập thói quen đặt câu hỏi thường xuyên, thậm chí nếu nó chỉ diễn ra trong đầu bạn. Tại sao nhà cao hơn lại tốt hơn? Mục đích của sự kiểm chế là gì? Hỏi bất cứ gì xảy ra trong đầu và đưa

ra các đáp án có thể.

67. Người mùi húng quế: Đây là một loại thảo dược khác có thể tốt cho bộ não bạn. Tuy chưa có nghiên cứu nào, nhưng nhiều người khẳng định bộ não hoạt động tốt hơn khi người mùi húng quế.

68. Nhiệt độ: Nhiều người đề ý rằng họ suy nghĩ tốt hơn ở một khoảng nhiệt độ nhất định. Nói chung, nhiệt độ đó là hơi mát, nhưng không khó chịu, là nhiệt độ hiệu quả nhất cho một tư duy. Hãy tự mình thử nghiệm để khám phá xem nhiệt độ nào là thích hợp nhất cho bản thân.

69. Sử dụng các hệ thống: Tính nhẩm $12 \times 50 - 12$ luôn nhanh hơn 12×49 . Bạn có thể tìm ra những cách tốt nhất để làm toán trí tuệ và những nhiệm vụ trí tuệ khác hoặc tìm đọc các sách hay về những hệ thống.

70. Hãy lập kế hoạch sức mạnh trí tuệ. Nhiều nhà tâm lý nói rằng phải mất khoảng 20 đến 30 ngày lặp đi lặp lại mới lập được một thói quen mới. Điều này có nghĩa là khi bạn lập kế hoạch để có một trí tuệ mạnh mẽ, hãy đảm bảo bạn kế hoạch của bạn có sử dụng những kỹ thuật mới trong xử lý vấn đề, hoặc ăn những thức ăn tốt cho não ít nhất 3 lần mỗi tuần. Bạn có thể sử dụng nhiều biện pháp thúc đẩy bộ não hướng dẫn ở trên và có kết quả tức thì, nhưng tạo ra những thói quen mới sẽ trao cho bạn một bộ não mạnh mẽ nhất có thể.

Mục lục

Phần 1: 6 bước để có siêu quyền năng trí tuệ	5
Phần 2: 5 bước màu nhiệm tới thành công	11
Phần 3: Bí quyết bán... bất cứ thứ gì: tạo sự thèm khát tự động trong 7 lĩnh vực của khát vọng con người	25
Phần 4: Làm thế nào để bán được bất cứ thứ gì (cho bất cứ ai)	32
Phần 5: Phương pháp quyến rũ người khác bằng quyền năng ẩn giấu của tâm trí	41
Phần 6: Phương pháp để điều khiển phụ nữ bằng những cụm từ thôi miên	59
Phần 7: Sử dụng những quy luật bí truyền để giành sự tôn trọng và đánh giá cao	63
Phần 8: 5 cách để thuyết phục bất cứ ai làm bất cứ điều gì bạn muốn	67
Phần 9: Đừng đọc: sự thật về những mệnh lệnh tiêu cực	71
Phần 10: Phương pháp thôi miên bằng giọng nói	76
Phần 11: Xu hướng lộn xộn của quảng cáo tiềm thức	97
Phần 12: Đừng bao giờ đối trá - khám phá bí mật trong lời nói của người khác	105
Phần 13: Đạt được những gì bạn trông đợi	162
Phần 14: Giải phóng quyền năng của mục đích	165
Phần 15: Sức mạnh của khẳng định	170
Phần 16: Phương pháp huấn luyện tâm trí	175

Phần 17: Làm thế nào để suy nghĩ như một người chiến thắng - những bí quyết của người 3 lần vô địch olympic	181
Phần 18: Bí quyết khai thác sức mạnh tiềm thức trong khi ngủ	188
Phần 19: Phương pháp hướng dẫn đúng đắn tiềm thức	192
Phần 20: Bí quyết tạo ra hiện thực của riêng mình: 5 bước để hiện thực hóa khát vọng bản thân	197
Phần 21: Tạo dựng một tâm trí bùng nổ	212
Phần 22: Kiểm soát tâm trí và sáng tạo cuộc đời	215
Phần 23: Kỹ thuật thuyết phục bí mật của những người tóc vàng hoe	219
Phần 24: 7 bí mật đơn giản của những người may mắn bẩm sinh	222
Phần 25: Làm thế nào đạt được mục tiêu một cách dễ dàng?	231
Phần 26: 70 bí mật tăng sức mạnh trí tuệ	240

downloadsachmienphi.com

Download Sách Hay | Đọc Sách Online

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG XÃ HỘI

ĐIỀU KHIỂN TRÍ TUỆ ĐỂ THÀNH CÔNG

Biên soạn: MẠNH TUẤN



Chịu trách nhiệm xuất bản

NGUYỄN ĐÌNH THIÊM

downloadsachmienphi.com
Download Sách Hay | Đọc Sách Online

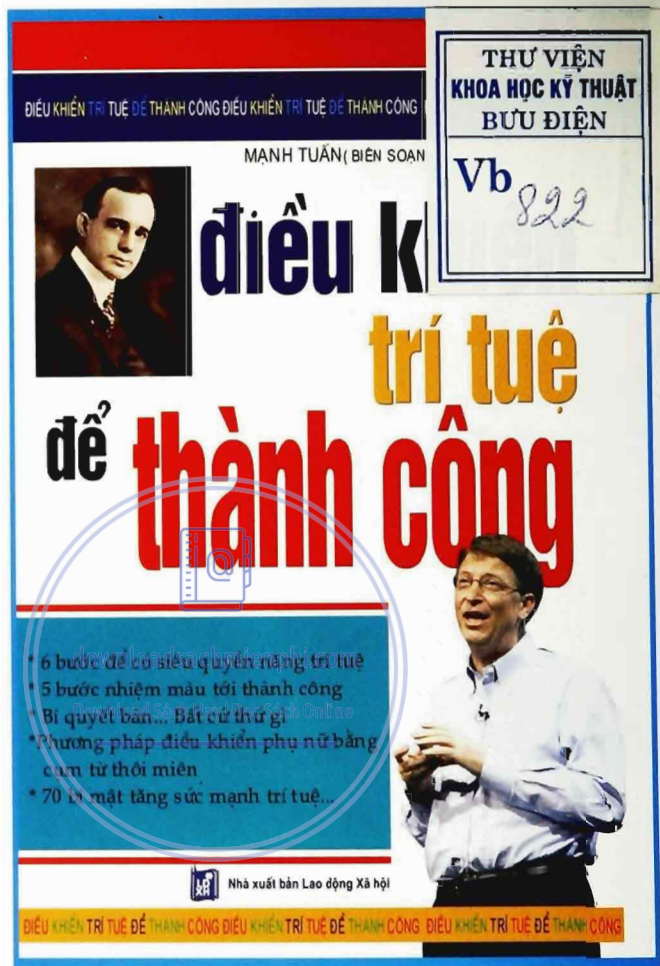
<i>Biên tập:</i>	QUỲNH TRANG
<i>Bìa:</i>	ANH ĐỨC
<i>Trình bày:</i>	THU HIỀN
<i>Sửa bản in:</i>	THANH HƯƠNG

In 1000 cuốn; khổ 13x19cm

In tại: Xưởng in Công ty cổ phần Văn Hoá Hà Nội

Số đăng ký KHXB: 662-2006/CXB/39-169/LĐXH

In xong và nộp lưu chiểu Quý I năm 2007



PHÁT HÀNH TẠI NHÀ SÁCH MINH LÂM
92E LÝ THƯỜNG KIỆT. ĐT. 9 427 393. FAX: 9 427 407



9 935077 016741

GIÁ: 30.000Đ