8 стъпки за постигане на желания резултат.

1. Определете проблема
2. Помогнете му да разбере, че ако не са справи с него, това ще му се отрази болезнено.
3. Направете така, че те сами да определят предпочитания резултат.
4. Направете така, че те сами да определят последствията от този нов резултат.
5. Потвърдете, че този нов резултат е това, което те искат.
6. Потвърдете, че този нов резултат ще е полезен за тях
7. Не правете преценка.
8. Никога не казвайте на другия, че греши.

Хората не знаят защо казват НЕ, обикновено е свързано с нещо в миналото. Хората изпитват страх, защото не виждат ясно бъдещето, то е неопределено, създайте им чувство на безопастност.

Хората помнят върховите преживявания, особено лошите, хората помнят как свършват нещата и как изглежда цялото преживяване зависи от това. Затова покажете ясно двете възможни вероятни решения, с конкретна картина на вероятното бъдеще и какво ще се получи при бездействие. Дайте специални указания и стъпки, когато се опитвате да влияете

Не оставайте на другия време да развие привързаност на етапа на обмислянето. Ако продължи прекалено дълго ще се появи усещане за загуба, независимо от тава какво е избрал. Веднага след избора неизбраното започва да изглежда по-добро.Ако има повече от една възможност направете така, че бързо да премине от по-лошата към по-добрата и да няма време да обмисля нещо, което няма да притежава. Обсъдете я и после покажете защо трябва да бъде отхвърлена и я отхвърлете.

Когато някой си представя, че се държи по-определен начин, това променя намеренията му относно това поведение. Колкото повече си представя този поведенчески сценарий, толкова повече толкова повече неговото поведение и нагласа се променят в посока към желаното поведение. Тези промени възникват когато той е основен персонаж на въображаемите си преживявания. Обмислянето продължава няколко дни.

Човек вижда нещо и започва да вярва, а след това генерализизира нещата. Човек вижда нещо и пробва. Аргумента е съвкупност от идеи и факти, събрани за да подкрепят определено виждане. Използвайте причинните аргументи, за да направите промяна в убеждението, трябва да накарате човек да ги подложи на съмнение.

Вашата задача е да възпрепятствате създаването на убеждение, веднъж създаден този филтър започва да работи и е трудно да бъде сменен. А когато бъде записано, казано или избрано то още по-трудно се променя. Ако има противоречиви мисли винаги се избира последната поддържана.

Не карайте някой да изказва вербални твърдения, които след това ще искате да промени. Вмъквайте в разговора твърдения изказани от авторитети за другата страна. Помогнете на другия да си спомни колко добър е бил всъщност, поддържайте силен положителен образ за вас и положителното мнение на другите.

Тактики за скрито убеждаване

1. Бързо постигане на синхрон и хармония
2. Използвайте съдържанието за да установите хармония
3. Използвайте процесите за да установите синхрон – глас, дишане, движение, поза, тон
4. Предизвикайте взаимност
5. Направете признание във ваша вреда
6. Дайте му част от себе си
7. Намерете общ враг
8. Разкажете кратка случка за някой, който е като другия
9. Прояви уважение
10. Изненадай го.
11. Винаги давай повече от това, което сте обещали
12. Използвайте силата на умереното твърдение.
13. Бъдете прецизен, после надминете вашата прецизност
14. Направете го по-бързо, по-лесно, по-добре.
15. Бъдете внимателен
16. Помолете за съгласие
17. Предизвикайте усещане да дефицит.
18. Отворете вратата на приятел.
19. Свържете непознатото с познатото.
20. Накарайте ги да се почувстват част от група.
21. Създайте контраст.
22. Не питайте ЗАЩО , отговорът няма смисъл.
23. Променете връзката на обекта с времето.
24. Създайте непоклатима правдоподобност – вие сте прав и аз се чувствах така, докато
25. Използвайте пространството.
26. Направете схема на ангажираност и постоянство.
27. Използвайте скрити хипнотични езикови модели.
28. Накарайте тялото да казва това, което казват вашите думи.
29. Използвай основаващо се на резултата мислене.
30. Установете как хората представят информацията, по кой-канал.
31. Техниката чувствам, почувстваха, откриха Разбирам какво чувствате, и други са го почувствали и тогава откриха....
32. Премахване, изопачаване, генерализиране
33. Водене на бележки
34. Говорете по-тихо в подходящия момент
35. Правилото 80-20
36. Имунизация против съмнение – И двамата с вас знаем... защото и двамата познаваме фактите, но какво ща кажете за онези, които се чудят
37. Гъвкавост
38. Скрито емпатично съзнание. Бихте ли ми разяснили, разбирам ви, съгласен съм с вас, нека да роботим заедно за да го постигнем
39. Изкусно неясен език, политически.
40. Силата на тройката. Ако нещо е вярно, то и другите са верни.
41. Гласово ударение при говоренето.
42. Убеждаване чрез нагласа.

43. Въвличане чрез активно преживяване
44. Използване на музика
45. Непоследователност. Поздравявам ви с постижението, не мислите ли че трябва да се възнаградите.
46. По-малко възможности, за по-често ДА
47. Хората вярват на това, което те казват, а не на вас. Насочете ги с подходящи въпроси, на които знаете предварително отговорите.
48. Говорете публично за себе си
49. Колебание в момента на вземане на решение.

Хипнотични езикови модели

Да си представи нещо е първата крачка към неговото получаване или избягването му. После трябва да накарате другия да в каже как взема решение

1. Не бих искал да ти казвам да ... / не сте длъжен, просто може би искате /
2. Как решавате да ....
3. Вероятно искате сега да ...
4. Какво ви помага да разберете дали ....
5. Не сте длъжен да ....
6. Защо става така, че някои хора..
7. Не зная дали ... /всъщност знам, но проявявам деликатност/
8. Бихте ли искали да...
9. Някои хора... /не ВИЕ/
10. Ако можехте да имате ... /Представете си/
11. Ако можехте да избирате...
12. Виждали ли сте някога ....
13. Бихте ли се изненадали ако ви кажа ...
14. Представете си, какво би станало, ако...
15. Заинтересуван ли сте от ...
16. Ако можех да ви покажа начин да ...
17. Може би не знаете ... /той ще знае като му кажете/
18. Може ли да ви покажа... /любезен начин да помолите за разрешение и съгласие/
19. Питам се, дали
20. Не мислите ли, че /тредно е да се каже НЕ на това/
21. Не чувствате ли, че

Основаващо се на резултата мислене

Напишете за какво мечтаете . Защо го желаете и какво биха означавали за вас, ако вече ги имате.Напишете колко време ви трябва и препятствията, които ще се появят.Работете по всяка от тях

1. Какво точно искам от този процес ?
2. Какво иска другия ? Какво най-вероятно иска ?
3. Кое е най-малкото което ще приеме ?
4. Какви проблеми могат да възникнат ?
5. Как ще се справя с тях и мога ли да ги използвам като предимство ?
6. Как да завърша процеса ?

10 неща, които въпросите правят.

1. Въпросите поставят другите в отбранителна позиция
2. Въпросите позволяват на слушателя да говори.
3. Въпросите поддържат интереса
4. Въпросите премахват съпротивлението, като откриват възраженията.
5. Въпросите водят към желаното заключение.
6. Въпросите дават одобрение
7. Въпросите заобикалят разсейването.
8. Въпросите изглаждат ръбовете
9. Въпросите създават самоувереност.
10. Въпросите разчупват замислеността и незабавно привличат вниманието.

Въпроси правещи по-ясно вашето мислене.

1. Как искам да се чувствам, когато свършим.
2. Какво искам да чувства другия
3. Каква е целта ми
4. Колко време ще отнеме
5. Ще бъда ли по-близо до целта , ако другия се съгласи с молбата.
6. Ще получи ли повече, ако се съгласи с молбата.
7. Какви са особеностите
8. Какво не зная
9. Какво може да не се получи
10. Какви са възраженията
11. Какви са ползите
12. Трябва ли да включа друг

Помислете за вашата цел и после съставете въпросите. Задавайте серия въпроси, които водят към вашето заключение Използвайте защото във вашите въпроси. Хората приемат идеи, които са резултат от тяхното мислене, помогнете им да развият тези идеи, позволете им да заимстват от вас, да я притежават и да действат в съответствие с нея.Необходима е висока степен на обвързване с решението, решение което му принадлежи и за което той се чувства лично отговорен. Направете така, че вашите въпроси да включват емоционална връзка и избор. Задавайте въпроси с отворен край и след това слушайте.

20 ключа на разказното скрито убеждаване .

1. Какво намерение имате ?
2. Какво искате другия да чувства след края на разказа ?
3. Каква е целта ви ?
4. Представете силно и единствено откровение за себе си, което разкрива и учи другите на вашите ценностти, убеждения и емоционалните и житейските причини за него
5. Завладейте, задръжте и насочвайте вниманието
6. Споделяйте информацията по опростен начин, съвпадащ с вроденото любопитство и нуждата от знание
7. Покажете скромност.
8. Направете визуализация, включваща сетивата и емоциите.

9. Връщайте назад във времето или преминавайте в бъдещето, съзнателно отбягвайки настоящето.
10. Бъдете истински, достоверен, своя опит.
11. Разказът трябва да включва детайли, създаващи достоверност, присъстващи в колективната памет на другите.
12. Направете историята жива като говорите за другите в първо лице.
13. Разказът трябва да съдържа важни, запечатващи се в паметта поуки, намерения и кючове за постигане на нечии цели.
14. Трябва да поставите себе си в ситуация, която ви прави да изглеждате надеждни в очите на другите
15. Понякога трябва да имате идея.
16. Нека другите да говорят за вас
17. Неустоимият стил се постига, когато героите в разказа изричат похвали
18. Дайте възможност на другия да повярва , да извлече свои собствени решения от историята
19. Осигурете вдъхновение, подтик към определено действие.
20. Използвайте цитати.