DİJİTAL KÜTÜPHANE KANALI

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

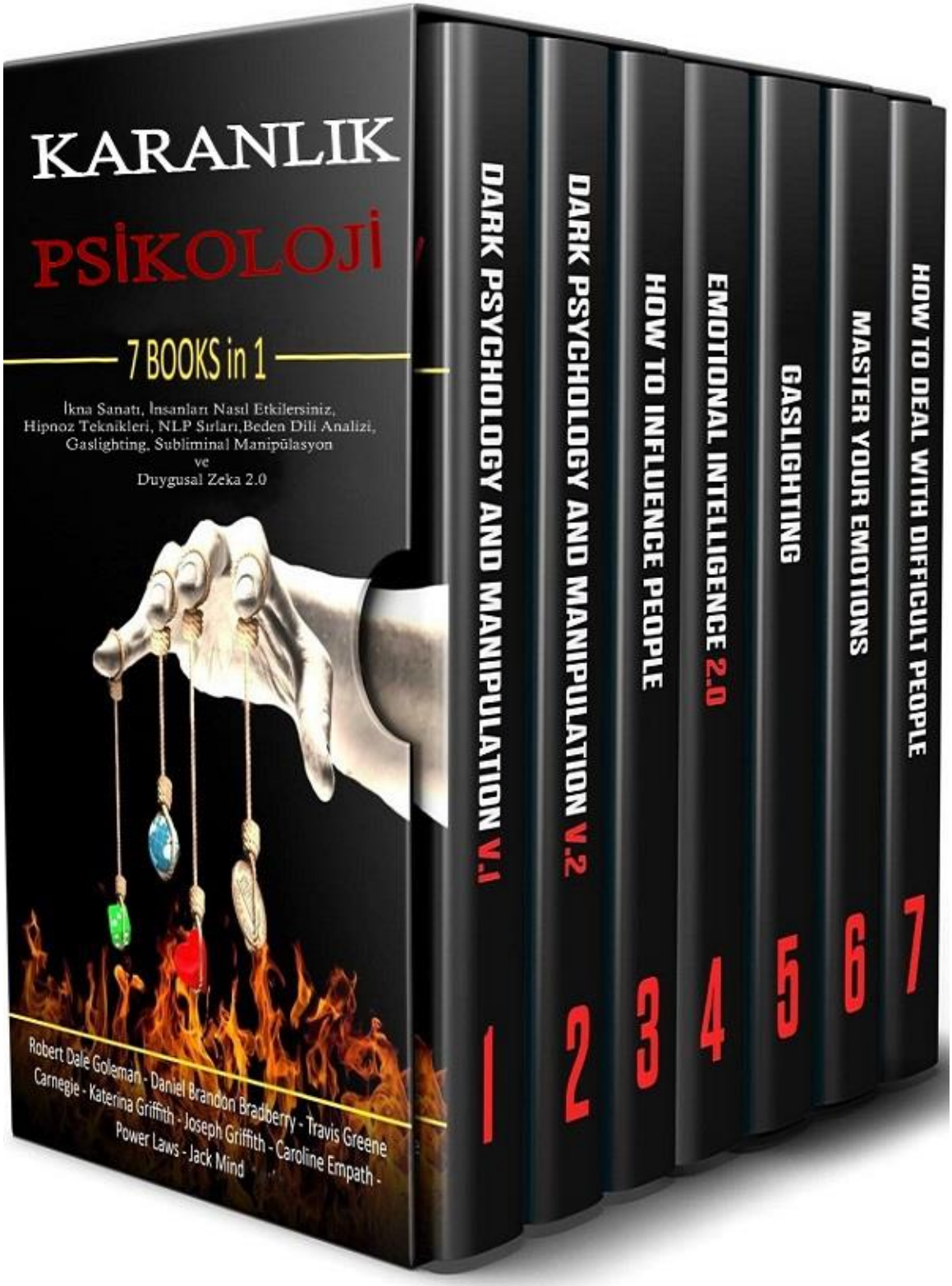
RESMİ WEB SİTEMİZ

https://rantey.org

Yedek ve Duyuru Kanallarımız
Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

• Telegram: https://t.me/birkitapbir

• WhatsApp Kanalımız : https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4IvMoc0Y



Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

KARANLIK PSİKOLOJİ

7 KİTAP BİR ARADA

İkna Sanatı, İnsanları Nasıl Etkilersiniz, Hipnoz Teknikleri, NLP Sırları, Beden Dili Analizi,

Gaslighting, Manipülasyon Bilinçaltı,

ve Duygusal Zeka 2.0

İle Robert Dale Goleman , Daniel Brandon Bradberry'nin fotoğrafı. , Travis Greene Carnegie'nin fotoğrafı.

Katerina Griffith , Joseph Griffith , Caroline Empat , kanunlar Güç , Jack Zihin

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

KARANLIK PSİKOLOJİ VE MANİPÜLASYON (V.1)

Tanıtım

Bölüm 1: Normal Psikolojiye Karşı Karanlık Psikolojiye Genel Bir Bakış

Bölüm 2: Başkalarını Manipüle Etmek İçin Karanlık Psikoloji Nasıl Kullanılır

Bölüm 3: İnsanları Beden Diliyle Analiz Etme

4. Bölüm: Duygusal Zeka

Bölüm 5: Duygusal Zekanın Önemi

Bölüm 6: Zihin Kontrolü

Bölüm 7: Zihin Kontrol Teknikleri

8. Bölüm: Nöro Linguistik Programlamanın Sırları

Bölüm 9: Manipülasyon ve İkna

Bölüm 10: Manipülatörlerin Özellikleri

Bölüm 11: Hipnoz

Bölüm 12: Beyin yıkama

Bölüm 13: Manipülasyonu Önleme

Çözüm

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

KARANLIK PSİKOLOJİ VE MANİPÜLASYON (V.2)

Kitap açıklaması

Tanıtım

Bölüm 1 Karanlık psikoloji nedir?

2. Bölüm Karanlık Psikoloji Üçlüsü

Bölüm 3 Manipülasyon

4. Bölüm Tespit Edilmemiş Zihin Kontrolü

5. Bölüm Hipnotizma

6. Bölüm Karanlık İkna

Bölüm 7 İnsanları Okumak ve Analiz Etmek İçin İpuçları

8. Bölüm Son bir söz

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

İNSANLAR NASIL ETKİLENİR

Tanıtım

Bölüm 1 Etkiyi anlama

Bölüm 2 Beden Dilini Okumak

3. Bölüm Çevrenizdekileri Nasıl Analiz Edebilirsiniz?

4. Bölüm Çevremizdeki insanları ve dünyayı anlamak

Bölüm 5: Etkinizi Artırma Adımları

Bölüm 6: Etki kaynakları

Bölüm 7: Etkileme ve İkna Sanatı?

Bölüm 8: Güçlü Sözlü ve Sözsüz İpuçları

Bölüm 9: Yüz İfadeleri

Bölüm 10: İletişimde Mesafe

Bölüm 11: Karanlık psikoloji ve manipülasyon

Bölüm 12 İnsanları Okumak ve Analiz Etmek İçin İpuçları ve Püf Noktaları

Çözüm

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

DUYGUSAL ZEKA 2.0

[Kitap açıklaması](#)

[Tanıtım](#)

[Bölüm 1 Duygusal zeka nedir ve neden önemlidir?](#)

[2. Bölüm Duygusal Zekanın Dört Özelliği](#)

[3. Bölüm Duygusal Zeka ile ilgili mitleri yok etmek](#)

[Bölüm 4 Duygusal Zekanın Nasıl Geliştirileceğine İlişkin Adımlar](#)

[Bölüm 5 Okulda/işyerinde Duygusal Zeka](#)

[Bölüm 6 Duygusal Zeka ve sağlık](#)

[7. Bölüm Duygusal Zeka ve ilişkiler](#)

[8. Bölüm EQ ve Sosyal Zeka Arasındaki Etkileşim](#)

[9. Bölüm Duygusal Boşalmayı Anlamak ve Onlarla Başa Çıkmak](#)

[son bir söz](#)

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

GAZ AYDINLATMA

[Bölüm 1. Gaz Aydınlatma](#)

[Bölüm 2. Gaslighting'in Giriş ve Çıkışlarını Anlamak](#)

[Bölüm 3. Bir gaz çakmak nasıl tespit edilir](#)

[Bölüm 4.Bilişsel Uyumsuzluk | Manipülasyon Sizi Nasıl Etkiler?](#)

[Bölüm 5. Gaslighting Narsistleri, Kurbanlarını Deli olduklarını Düşündürmek için nasıl çalışır?](#)

[Bölüm 6. Gaz Aydınlatmanın Etkileri](#)

[Bölüm 7. Gaslighting ile Manipüle Edildiğinizin İşaretleri](#)

[Bölüm 8. Narsistlerin Gaslighting Sırasında Söyledikleri.](#)

[Bölüm 9. Bir Narsistin Silahını Bırakıp Kontrolü Ele Almanın Güçlendirme Yolları](#)

[Bölüm 10. Bir Aldatıcıyı İzinde Durdurmanın Yolları](#)

[Bölüm 11. Cehennemde Yapılan Bir Eşleşme: Narsistler ve Empatlar](#)

[Bölüm 12: Bir aldatıcı tarafından manipüle edilmekten nasıl vazgeçilir](#)

[Bölüm 13- Narsistik Kişilik Bozukluğu](#)

[Bölüm 14- Toksik İlişkilerin İyileştirilmesi](#)

[Çözüm](#)

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

DUYGULARINA YETKİN

[Duygularına hakim ol]

[Tanıtım]

[Bölüm 1: Duygular]

[Bölüm 2: İlişkilerde Duygularınızla Nasıl Başa Çıkabilirsiniz?]

[Bölüm 3: Duygularınızda Ustalaşmanın Yöntemleri]

[4. Bölüm: Duygularımızı Kucaklamak]

[Bölüm 5: Duygusal Zekanın Faydaları]

[Bölüm 6: İşyerinde İletişim Becerileri]

[7. Bölüm: Sağlıklı Sosyal İlişkiler Kurmanın Sırları]

[Bölüm 8: Olumsuzluğun Üstesinden Gelmek İçin Püf Noktaları ve Teknikler]

[9. Bölüm: İçinizdeki Empatiyi Serbest Bırakın!]

[Çözüm]

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

ZOR İNSANLARLA NASIL BAŞA ÇIKILIR

Tanıtım

Bölüm 1 Zor bir insan nasıl belirlenir: Büyük beş

2. Bölüm Zor insan türleri

Bölüm 3 Zor insanların ortak özellikleri

Bölüm 4 Karmaşık sorunu belirleme

Bölüm 5 Başa Çıkma ve Müzakere stratejileri geliştirme

Bölüm 6 Zor bir insanla nasıl başa çıkılacağına dair adımlar

Bölüm 7 Bütün bunlar işe yaramadığında ne yaparsınız?

Bölüm 8 Zor insanlarla başa çıkmak için uzman teknikler

son bir söz

F

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Karanlık Psikoloji ve Manipülasyon

İnsanlar Nasıl Etkilenir: İkna Sanatını Öğrenme Rehberi, Hipnoz, Beden Dili, NLP Sırları, Zihin Kontrol Teknikleri, Ve Duygusal Zeka 2.0

© Caroline Empati ve Güç Yasaları

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Tanıtım

Bir dahaki sefere kamusal alana girdiğinizde, etrafınıza bakın ve etrafta dolaşan insanları inceleyin. Onlar ne yapıyor? Kimin yanındalar? Hangi yöne gidiyorlar? En son tercih ettiğiniz süpermarkete gittiğinizi hayal edebiliyorsanız, muhtemelen koridorlarda yiyecek arabaları iten insanları hatırlayabilirsiniz. Belki eşleri ve çocukları ile ya da arkadaşlarıyla. Belki yalnız. Hepsinin ortak bir noktası var: Haftalık yiyeceklerini almak ve günlerine devam etmek istiyorlar.

Bu anlamda, davranışlarının arkasındaki motivasyon açıkça görülebilir. Bir baba mandıra bölümüne gelir ve bir galon %2 süt alır. Daha sonra alışveriş listesindeki öğeyi sıyırır ve bir sonraki öğeye doğru yürür. Bakkal, gerçek dünyada motivasyon için güzel bir metafordur. Herkes bir şeyler yapıyor çünkü bir listeden çıkarılması gereken bazı öğeleri var. Bazen saç kestirmek gibi kolayca yapılabilir. Diğer zamanlarda, doktora almak gibi karmaşık ve zamana bağlı olacaktır. astrofizikte.

Durum ne olursa olsun, insanların motivasyonları vardır. Herkesin, listede ne olduğunu bilsin ya da bilmesin, yerine getirmek istediği mecazi bir alışveriş listesi vardır. İnsan psikolojisinin zorlaştığı bir yer var. Bazılarımız ne istediğimizi biliyor. Bazılarımız bilmiyor. Bazılarımız öneri ve önerilere "açık". Yine de, diğerleri sürekli olarak başkalarından yön arıyor. Bazılarımız ahlaki değerlerimizin ve temel inançlarımızın ne olduğunu biliyoruz. Diğerleri yapmaz. Bir saniye kremalı fıstık ezmesine ulaşabilir ve bir sonraki gevrek versiyona bakabilirsiniz. Ya da fıstık ezmesini tamamen bırakıp organik fındık ezmesine bakabilirsiniz. Ya da belki fıstık ezmesi ve karışık jöle kavanozuna ulaşırsınız.

Karanlık psikolojinin ne olduğunu anlamak için önce psikolojinin bir bütün olarak ne olduğunu belirlememiz gerekir. Psikoloji, özellikle düşünce ve davranışlar arasındaki bağlantıyla ilgili olarak insan zihninin çalışması olarak tanımlanır. Büyük Yunan filozoflarının

zamanlarında bile, bilim adamları zihnin işleyişinden ve onun eylemlerimiz ve tepkilerimizle olan ilişkisinden büyülenmişlerdi.

Modern psikoloji, Wilhelm Wundt adında bir Alman doktor tarafından kuruldu. Wundt bir fizyolog ve filozoftu ve onun Bu alanlara ilgi duyması, beden ve zihin arasındaki ilişki hakkındaki teorilerinin gelişmesine yol açtı.

1879'da Wundt, Leipzig Üniversitesi'nde bulunan dünyanın ilk psikoloji laboratuvarını kurdu. Zihnin iç işleyişinin diğer herhangi bir bilim deneyi gibi ölçülebileceğini ve incelenebileceğini kanıtlamaya kararlıydı. Aşağıdaki ilkelere dayalı teoriler ve deneyler geliştirdi:

- ***gönüllülük* - zihni organize etme süreci**
- ***indirgemecilik* - zihnin her bir parçasını izole etme yeteneği**
- ***iç gözlem* - detaylı kendi kendine muayene yapma yeteneği**

Bu ilkeleri ve fizyolojideki günlerinden gelen değiştirilmiş bir deneyi kullanarak Wundt, deneklerinin ruhunu test etmek için bir yöntem geliştirdi. Wundt tıp doktoruyken, hastalarının kontrollü bir ortamda, bir gürültü veya yanıp sönen bir ışık (modern işitme veya görme testlerinin öncüleri) gibi belirli fiziksel uyaranlara tepki verme süresini test etmişti. Wundt, zihni benzer bir şekilde test edip edemeyeceğini merak etti.

Sonuç, Wundt'un deneklerinin bir metronom üzerinde yoğunlaştırdığı ve ardından metronomun onları nasıl hissettirdiğini tarif ettiği bir deneydi. Wundt, metronom tik taklarına odaklanırken sahip oldukları sesleri, duyumları ve düşünceleri detaylandırarak, beynin kontrollü uyaranlardan nasıl etkilendiğini belirlemeye başlayabildi. Hatta bu deneyler sırasında ve sonrasında beyindeki kimyasal aktivite seviyelerini ölçmeye çalıştı.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Wundt'un çalışması modern psikoloji standartlarına göre ilkel olsa da, bu alanda yüzün üzerinde öğrenci yetiştirmiş olması onun için yeterince çığır açıcıydı ve yeni nesil psikologlara ilham verdi; psikanalizin babası olan Sigmund Freud; Freud'un teorilerini genişleten ve analitik psikolojiyi geliştiren Carl Jung; modern psikolojiyi Amerika'ya getiren William James; ve duygusal ihtiyaçlar ve sosyal beceriler arasındaki bağlantıları formüle eden Alfred Alder. Bu adamlar, birçok dalda çiçek açacak iş grubunu yarattılar. Bilişsel-davranışçı terapi de dahil olmak üzere bugün gördüğümüz psikoloji ve psikoterapi.

Karanlık Psikoloji, suçlu zihni anlamak, her yaşta insan davranışını kontrol eden daha karanlık düşünceleri daha iyi anlamak ve insanların psikolojik manipülasyon kullanarak başkalarını etkilemek için yaptıkları bilinçli eylemler gibi konularla ilgilenen tüm dünyadaki insanları büyüleyen bir psikoloji dalıdır.

Özünde Karanlık Psikoloji, insan doğasının daha kötü yanının belirlenmiş bir çalışmasıdır: onu neyin tanımladığı, nasıl gözlemleneceği, çizgilerin nerede olduğu ve hem yapıcı hem de hain amaçlar için nasıl kullanılabileceği. Müşterilerini okuyabildiği ve müşterilerini kullanan suçluların zihnini incelemek gibi ciddi kullanımlara ilişkin gözlemlere dayanarak onlarla dostane bir bağlantı kurabildiği için ekibinde sürekli olarak en iyi satış rakamlarına sahip olan akıllı bir araba satıcısı gibi hafif kullanımları kapsar. başkalarını mağdur etmek için insan davranışını anlamak.

İkna, manipülasyon ve diğer etki biçimleri her yerde bulunur. Burada ve orada bazı bariz işaretleri yakalayabilirsiniz, ancak başkalarının sizi kontrol ettiği ve asla tam olarak anlayamayacağınız gizli gizli yollar da vardır.

Sizi daha ikna edici bir insan olmaya yöneltebilecek birçok neden var. Belki de zaten başkalarının derin etkisi altında olduğunuzu hissediyorsunuz ve kendinizi özgür bırakmak istiyorsunuz. Belki de başkalarının cazibesine kolayca kapılabilecek bir bireysiniz ve şimdi

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

başınıza gelebilecek her türlü etkiye karşı kendinizi daha iyi korumanın zamanı geldi.

Belki kendiniz veya markanız gibi bir şey satmaya çalışıyorsunuz ve bu hayatta istediğiniz şeyleri elde etmenize yardımcı olmak için insanları sizin tarafınızdan daha fazla ikna etmenin yollarını bulmanız gerekiyor. Nerede olursanız olun veya ne yapmaya çalışıyor olursanız olun, ikna edici veya etkili olmak için ihtiyaç duyacağınız tüm araçlara zaten sahipsiniz.

Bu kitaba başlamadan önce, bu metni okurken doğru zihniyete girebilmek için bu konuya giriş yapmak için bilmeniz gereken birkaç şey var. İlk olarak, var olduğunu anlayın birbirine benzeyen iki manipülatör yoktur. Aynı olan, kolayca ikna edilebilen iki insan yoktur. Bazen böyle görünse de, özellikle bir grubu aynı anda etkileyebildiğiniz için, herkesi aynı kategoriye yerleştirdiğiniz bir düşünce kalıbına düşmenize izin veremezsiniz.

Ayrıca anlamanız gereken şey, kitabı okurken ve sonrasında günlük yaşamda göreceğiniz manipülasyon veya ikna türlerini nasıl yorumlayacağınız konusunda açık fikirli olmanız gerektiğidir. Daha ikna edici olmanıza yardımcı olacak ipuçlarımız ve püf noktalarımız var, ancak kendi yöntemlerinizi de arayın. Bahsettiğimiz şeyleri hayatınıza yardımcı olacak şekilde, deneyimlerinize ve şartlarınıza özel yöntemlerle pratik olarak uygulayın.

Unutmayın, her şeyden önce bu pratik gerektirir. Bir gecede insan beynini anlayamaz ve ikna edici bir insan olamazsınız. Bu tür şeylerin kesinlikle daha fazla farkında olacaksınız ve geçiş düşündüğünüzden çok daha hızlı olacak. Bakış açınız muhtemelen şimdiden değişmeye başladı. Gerçekten bir uzman olmak için, kendinizi gerçek durumlara sokmanız ve diğer insanları incelemeye çalışırken deneme yanılma dönemlerinden geçmeniz gerekecek. Geçmişte nasıl manipüle edildiğinizin farkında olmadığınız için kendinizi suçlamayın. Pişmanlık bu yolculukta sana hiçbir şey kazandırmayacak, bu yüzden “Keşke bunu daha önce bilseydim”

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

duygularını geride bırakmak en iyisidir. Şimdi yapabileceğiniz tek şey ilerlemek ve yolun her adımında size yardımcı olacağız!

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bölüm 1: Normal Psikolojiye Karşı Karanlık Psikolojiye Genel Bir Bakış

Normal Psikoloji Nedir?

Normal psikoloji, aksi takdirde temel psikoloji veya basitçe psikoloji olarak adlandırılır, zihin ve davranış üzerine bir çalışmadır. Psikoloji (Yunanca - ruh; Yunanca - bilgi), insanların ve hayvanların davranışlarını ve zihinsel süreçlerini inceleyen bir bilimdir. Psişe, canlıların nesnel dünya ile ilişkisinin, amaçlarını gerçekleştirme ve onun hakkındaki bilgilere dayanarak hareket etme yeteneklerinde ifade edilen en yüksek şeklidir. Psişe aracılığıyla, bir kişi dünyanın yasalarını yansıtır. Psikolojinin anlamak istediği şey budur.

Düşünme, hafıza, algı, hayal gücü, duyum, duygular, duygular, eğilimler, mizaç - tüm bu anlar psikoloji tarafından incelenir. Ancak asıl soru kalır - bir insanı ne yönlendirir, belirli bir durumda davranışı, iç dünyası hangi süreçleri gerektirir? Psikolojinin ele aldığı konuların kapsamı yeterince geniştir. Yani, modern psikolojide çok sayıda bölüm var:

- Genel Psikoloji

- Yaşa bağlı psikoloji,

- Sosyal Psikoloji,

- Din psikolojisi,

- Patofizyoloji

- Nöropsikoloji,

- Aile psikolojisi

- Spor psikolojisi vb.

Diğer bilimler ve bilimsel bilginin dalları (genetik, konuşma terapisi, hukuk, antropoloji, psikiyatri vb.) psikolojiye girer. Kendisiyle ve çevresiyle uyum içinde yaşamak için Çevresindeki dünya, modern insanın psikolojinin temellerini öğrenmesi gerekiyor.

Psikoloji aşağıdaki yöntemlerle çalışır:

1.) **İçgözlem - kişinin kendi zihinsel süreçlerinin gözlemlenmesi, kişinin kendi yaşamının bilişi.**

2.) **Gözlem - sürecin kendisine aktif katılım olmaksızın bir sürecin belirli özelliklerinin incelenmesi.**

3.) **Deney - belirli bir sürecin deneysel çalışması. Özel olarak tanımlanmış koşullarda faaliyetlerin modellenmesi üzerine bir deney kurulabilir veya olağan faaliyetlere yakın koşullarda gerçekleştirilebilir.**

4.) **Gelişim çalışması - birkaç yıl boyunca izlenen aynı insan grubunun (çocuklar, kabile vb.) belirli özelliklerinin incelenmesi.**

Bir bilim olarak psikoloji, 19. yüzyılın ikinci yarısında felsefe ve fizyolojiden ayrılarak ortaya çıkmıştır. Psikoloji, insanın bilinçsiz ve bilinçli psişe mekanizmalarını araştırır.

Kişi kendini tanımak ve sevdiklerini daha iyi anlamak için psikolojiye yönelir. Bu tür bilgi, eylemlerinin gerçek amaçlarını görmek ve gerçekleştirmek için gereklidir. Psikoloji, yaşamın belirli noktalarında sorular sormaya başlayan ruhun bilimi olarak da adlandırılır - "ben kimim?", "Neredeyim?", "Neden buradayım?" Bir insan neden bu bilgi ve bilince ihtiyaç duyar? Hayat yolunda kalmak ve bir hendeğe, sonra diğerine düşmemek. Ve düştükten sonra, yükselmek ve ilerlemek için kendi içinizdeki gücü bulun.

Bu bilgi alanına ilgi artıyor. Sporcular vücudu eğiterek mutlaka psikolojik bilgiye ulaşır ve onu genişletir. Psikoloji aktif olarak eğitim ve öğretime, ticarete, sanata akıyor.

İnsan, yalnızca belirli bilgi ve becerilerin deposu değil, aynı zamanda bu dünya hakkında kendi duyguları, hisleri, fikirleri olan bir kişidir. Bugün, psikoloji bilgisi işte ya da evde vazgeçilmezdir. Kendinizi veya bir ürünü satmak için belirli bir bilgiye ihtiyacınız var. Ailede iyilik halinin olması ve çatışmaları çözebilmek için psikoloji bilgisi

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

de gereklidir. İnsanların davranışlarının nedenlerini anlamak, duygularını yönetmeyi öğrenmek, ilişkiler kurabilmek, düşüncelerini muhataplara iletebilmek - ve burada psikolojik bilgi kurtarmaya gelecek. Psikoloji, bir kişinin göründüğü yerde başlar ve psikolojinin temellerini bilerek, hayattaki birçok hatadan kaçınılabilir. "Psikoloji, yaşama yeteneğidir."

Karanlık Psikoloji Nedir?

Karanlık Psikolojiyi zihin kontrolü ve manipülasyona odaklanan sanat ve bilim olarak tanımlıyoruz. Psikoloji, genel bir terim olarak insan davranışlarını incelemeyi ve anlamayı amaçlar. Düşüncelerimize, eylemlerimize ve birbirimizle etkileşim şeklimize odaklanır. Bununla birlikte, karanlık psikoloji, doğada yırtıcı olan düşünce ve eylem türlerine odaklanır. Karanlık psikoloji, kötü niyetli kişilerin başkalarını motive etmek, ikna etmek, manipüle etmek veya zorlamak için kullandıkları taktikleri, kendileri için yararlı olan ve diğer kişiye potansiyel olarak zarar verebilecek şekilde davranmaya inceler.

Karanlık psikolojinin en iyi tanımı, diğer insanları avlamak için insanların psikolojik doğasıyla bağlantılı olarak bir insan statüsünün incelenmesidir. Tüm insanlık, sadece hemcinslerini değil, diğer canlıları da mağdur etme potansiyeline sahiptir. Bu tür bir eğilimi yüceltmek veya sınırlamak isteyebilecek diğer bireylere karşın, bu dürtülerden bazılarına göre hareket etmeyi seçen başkaları da vardır. Karanlık psikolojinin başarmaya çalıştığı şey, insanın yırtıcı davranışlarına yol açan bu algıları, duyguları ve düşünceleri anlamasını sağlamaktır. Karanlık psikoloji, bu tür bir üretimin belirli bir amaç için yapıldığını varsayar ve neredeyse her zaman belirli bir amaca yönelik ve rasyonel motivasyon içerir. Bu zamanın geri kalan kısmı, esasen, başka insanların hiçbir amacı olmaksızın tehlikeli bir şekilde mağdur edilmesidir. Başka bir deyişle, onu hem dini doktrin hem de evrim bilimi ile algılayabilir ve tanımlayabiliriz.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bir konu olarak karanlık psikolojinin amacı, insanların davranışlarına neden olan bu düşünce, duygu ve algıları anlamaya çalışmaktır. birbirlerine karşı yırtıcı yollarla. Karanlık psikoloji uzmanları, insan yırtıcı eylemlerinin büyük çoğunluğunun amaçlı olduğu varsayımı altında çalışır. Başka bir deyişle, başkalarını avlayan bireylerin çoğu (%99,99) bunu belirli nedenlerle yaparken, geri kalan insanlar (%0.01) bunu sebepsiz yere yapıyor.

Varsayım, insanlar kötü şeyler yaptıklarında, bazılarının kendi bakış açılarından tamamen rasyonel olabilen belirli motivasyonları olduğudur. İnsanlar, akıllarında belirli hedefler ve eylemleri için belirli gerekçelerle kötü şeyler yaparlar ve nüfusun yalnızca küçük bir kısmı, evrimsel bilim veya bir tür dini dogma tarafından makul bir şekilde açıklanabilecek bir amaç olmaksızın diğerlerini vahşice kurban eder.

Herkesin bir karanlık tarafı olduğunu birçok kez duydunuz. Tüm kültürler ve inanç sistemleri bu karanlık tarafı bir dereceye kadar kabul eder. Toplumumuz buna "kötü" olarak atıfta bulunurken, bazı kültürler ve dinler, o kötülüğü atfettikleri efsanevi varlıklar (şeytan, Şeytan, iblisler vb.) Karanlık psikoloji uzmanları, aramızda bilinmeyen amaçlar için kötülüğün en kötü türlerini işleyenlerin olduğunu öne sürüyorlar. Çoğu insan güç, para, intikam almak veya cinsel amaçlar için kötü şeyler yapabilirken, kötü şeyler yapanlar da vardır, çünkü tam olarak bu kişilerdir. Kesinlikle sebepsiz yere korku eylemleri gerçekleştirirler. Başka bir deyişle, amaçları araçlarını haklı çıkarmaz; kendi iyiliği için zarar verirler.

Karanlık psikoloji, 4 karanlık kişilik özelliğine dayanır. Bu özellikler; narsisizm, Makyavelizm, psikopati ve sadizm. Bu tür özelliklere sahip insanlar, başkalarına anlamsızca zarar verecek şekillerde hareket etme eğilimindedir.

Başkalarını etkileme becerileri ve yöntemleri oldukça farklı olabilir. Hem yapıcı amaçlar için hem de çeşitli dolandırıcılıklar için

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

kullanılabilirler. Karanlık psikoloji adı altında “karanlık” ne olursa olsun insanları etkilemeyi başaranların özellikleri.

Karanlık psikolojiyi başarıyla kullanan insanlar, normal psikolojinin tüm yönlerini tam olarak anlamıştır. Böylece hem kendilerini hem de çevrelerindekileri anlarlar. Bu beceriyle başkalarını kolayca analiz ederler. Etkilemek istedikleri kişilerin görüşlerini, fikirlerini ve diğer bilgileri algılarlar. Böyle bir beceri geliştirilebilir. bağımsız olarak ve sonraki bölümlerde bununla ilgili her şeyi öğreneceksiniz.

Kitabın başında anlatılanlar gibi, karanlık psikolojinin yardımıyla vatandaşların aldatıldığına dair bazı hikayeler egzotik olarak algılandı ve bu aldatmacanın kurbanları sınırsız aptal olarak kabul edildi. Karanlık psikolojiyi ruhun özel bir durumu olarak kullanan hileli “sömürülerin” çoğu hiç ilişkilendirilmedi: karanlık psikolojik etkinin kurbanı, olanlar için bir açıklama bulamadı.

Birden fazla kez belirtildiği gibi, karanlık psikolojinin özellikleri, aktif kullanıcıyı müşteriyi dolambaçlı bir şekilde “işletir”. Şunu veya bunu yapmak için doğrudan emir vermez, ancak bir kişiyi kendi inisiyatifiyle hareket ediyormuş gibi yapmaya teşvik eder. Kişi yorum yapar, sorar, danışır ve - istediğini alır.

Davranışının arkasında belirli bir strateji var. Bunlardan biri spekülasyon. İfade öyle bir biçimde durur ki, içinde bir olgu, eylem veya nesne sanki gerçekten kabul edilmiş gibi sunulur. Örneğin, size soruyorlar: "Dolar mı yoksa bitcoin mi ödeyeceksiniz?" Soru masum, ancak henüz bu şeyi satın almayı düşündüğünüzü söylemediniz. Soru, zaten böyle bir karar verdiğinizi varsayar ve önemsizliği çözmeye devam eder - hakkında düşünmeye başladığınız bitcoin veya dolar cinsinden ödeme yapmak.

Sanırım okunan şey okuyucuda ironik bir gülümsemeye neden oldu: Çıplak gözle görülebilen ilkel bir hile. Sonuçlara acele etmeyin. "Satıcı"nın zaten size uyum sağladığını ve sizi yönlendirdiğini hatırlatmama izin verin, bilinciniz artık bu satırları okurken olduğu

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

kadar kritik değil. Bu, insanları önce analiz etmenin, daha sonra kendi eylem ve tepkilerini bile onlardan önce düşünmenin temelidir.

Bu tekniğin özü şudur: karanlık psikolog öneri metnini oluşturur ve ardından onu tarafsız içerikli bir hikayede "çözer". Konuşma sırasında, "kullanıcı" bir şekilde öneri kelimelerini seçer ve bilinç için parlak bir tuzak olduğu ortaya çıkar. Konuşmanın sesini değiştirecek, karakteristik yerlerde duraklayacak, hikayeyi hızlandıracak veya yavaşlatacaktır.

Bilinçaltında pekiştirmek için kelimeleri ve cümleleri vurgulayan başka araçlar da vardır. "Kullanıcı" jestler, yüz ifadeleri, kolunuza, omzunuza, sırtınıza dokunarak hikayedeki doğru yerleri vurgulayabilir. Size keskin bir şekilde yaklaşabilir, arkanı dönebilir, uzaklaşabilir vb. Tüm bu manipülasyonlar, eğer onları takip ederseniz, karanlık psikolojinin temelidir. Şimdi bunun bize irademiz dışında ne sıklıkta yapıldığını bir düşünelim. Ve bu yeni bilginin hayatınızı nasıl tersine çevirmek üzere olduğunu. Ama önce, karşılaşmaya hazırlanmanız gereken çeşitli kişilik tiplerini göz önünde bulundurmaya değer…

Karanlık Üçlü ve Ne Anlama Geldiğini Anlamak

Bu çok önemli bir kavram çünkü Karanlık Psikolojiyi tartıştığımız diğer bazı yönleri birbirine bağlamaya yardımcı olacak. "Karanlık üçlü" ismi kulağa bir korku filminden gelen bir şey gibi gelebilir, ancak aslında iyi tanınan meşru bir psikolojik kavramdır.

Karanlık üçlü, bir kişinin sahip olabileceği en yıkıcı ve zararlı üç psikolojik kişilik özelliği için bir tanımlama sisteminden başka bir şey değildir. Bu bölüm narsisizm, psikopati ve Makyavelizm de dahil olmak üzere her bir özelliği detaylandırmak için biraz zaman alacaktır. Her bölüme bir göz atalım ve karanlık psikoloji söz konusu olduğunda bunun ne anlama geldiğini görelim. .

Makyavelizm Nedir?

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Karanlık Üçlü'nün tartışacağımız ilk yönü Makyavelizm olarak bilinir. Bu yönü, adını Machiavelli olarak bilinen siyaset filozofundan alır. Klasik eseri “Prens”te, başkalarını etkilemek isteyenler tarafından kullanılan fikirler, ilkeler ve taktikler özetlenmiştir. Ama Machiavellian bir kişi tam olarak nasıl ortaya çıkıyor?

Bu özelliğin ayırt edici özellikleri arasında her zaman kendi çıkarına odaklanmaya istekli olma, imajının önemini anlama, görünüş algısı ve hatta merhamet veya şefkat kullanmak yerine acımasız güç ve zalimlik uygulaması yer alır.

Basitçe söylemek gerekirse, bu özelliğe sahip insanlar, hayata yaklaştıklarında her zaman bir stratejisi olan kişilerdir. Herhangi bir eylemin sonuçları ve sonuçları düşünülecek ve ardından bunları gerçekleştiren kişiyi nasıl etkileyeceği açısından değerlendirilecektir. Dünyaya Makyavelist yaklaşım basit bir soruyla özetleniyor: “Bu eylem bana nasıl fayda sağlayacak ve bunun sonucunda kamuoyu algım nasıl etkilenecek?”

Makyavelist insanlar, kişisel olarak kendilerine iyi hizmet edecek şeyleri yapmakta usta olurken, yine de istedikleri iyi kamu imajını koruyabilirler. Bu, manipülatörün istediklerini yapmasına izin verirken, etrafındaki insanların onlardan hoşlanmasını sağlar.

Psikopati Nedir?

Tartışabileceğimiz net yön psikopatidir. Bu, yüzeysel bir çekicilik, dürtüsellik ve pişmanlık ve empati gibi yaygın olarak tutulan insan duygularının eksikliğini içeren psikolojik bir duruma atıfta bulunacaktır. Bu özelliklerden yeterince sergileyen biri psikopat olarak bilinebilir. Bu kişiler en tehlikeli kişilerden biri olarak görülürler çünkü gerçek niyetlerini gizleyebilirler ve yine de birçok soruna neden olurlar.

İnsanlar genellikle "psikopat" kelimesini deli ve pala kullanan birinin görüntüsüyle ilişkilendirir. Gerçek farklıdır ve bu onu daha ölümcül hale getirebilir. Gerçek bir psikopat daha olasıdır Bu

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

süreçte kurbanlarının hayatlarını mahvetmeden önce kurbanlarını kazanabilen o çekici ve yakışıklı yabancı olun.

İlginç bir şekilde, iş dünyasının en iyilerinden bazıları psikopati kişilik testlerinde yüksek puanlar alıyor. Ancak zaman geçtikçe psikopatiyi, psikopatın kendi hayatındaki bir sorundan ziyade kurban ve toplum için bir sorun olarak görmek daha yaygın hale geliyor. Psikopatlar seçtikleri herhangi bir şeyin zirvesine ulaşabilirler çünkü diğer insanların deneyimleyeceği bazı şefkatli kararsızlıklar hakkında endişelenmek zorunda kalmazlar.

Narsisizm Nedir?

Karanlık Üçlü'nün keşfetmemiz gereken üçüncü yönü narsisizmdir. Bu genellikle bir kişinin kendini çok fazla sevdiği fikri olarak düşünülür. Bu, narsist biri için yakın ama oldukça doğru bir tanımdır. Narsist olarak görülmeden de kendini sevebilirsin.

Narsist olarak kabul edilen birinin, orada bulunan bir dizi özelliğe sahip olması muhtemeldir. Kendi hayatlarının ekstra özel olduğunu ve tüm tarihin en önemli yaşamlarından biri olduğunu görmek gibi aşırı derecede şişirilmiş bir öz-değere sahip olacaklar. Bu yeterince şişirilmişse, tüm dünyadaki en önemli şey olduklarını görebilirler.

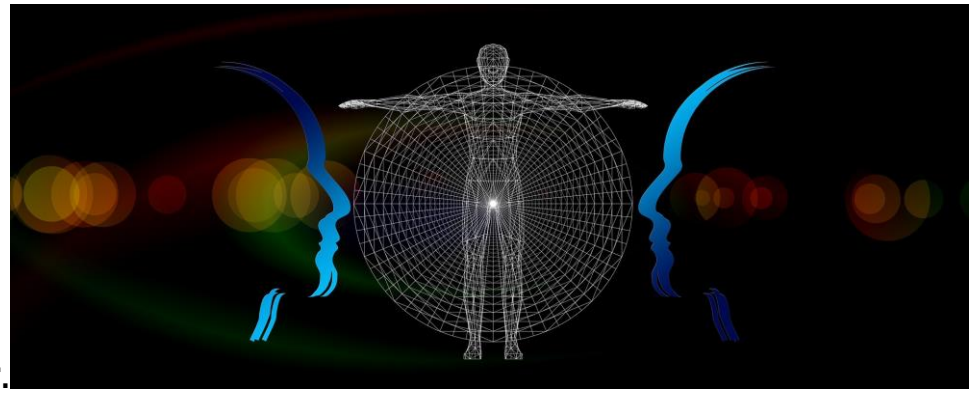
Bir narsistin zihninde, onlar sadece özel olmakla kalmaz, aynı zamanda herkesten üstündürler. Kendilerini daha iyi bir insan türü olarak görürler, normal insanlardan daha üstündürler. Ve bir narsist bu şekilde inandığı için davranışları değişecektir. Bir narsistte gördüğünüz davranış, kişinin sahip olduğu öz-değeri yansıtacaktır.

Bu yönün dışa dönük işaretlerinden veya tezahürlerinden bazıları, kişinin herhangi bir muhalefet veya eleştiriyi kabul edememesini içerir. Birinin onları eleştirmeye çalıştığını hissetseler bile, bununla başa çıkmakta zorlanacaklar. Bu tür bir insan aynı zamanda başkalarının her zaman kendileriyle aynı fikirde olma ihtiyacını hisseder ve pohpohlanmayı severler. Her zaman sürekli övgüye, tanınmaya ve onaylanmaya ihtiyacı olan birinin yanındaysanız ve

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

hayatlarını onlara sürekli vermek için organize ediyor gibi görünüyorsa Bu ihtiyacı giderecek kişilere erişim, o zaman narsist biriyle uğraşıyor olmanız muhtemeldir.

Bu üç yön, Karanlık Üçlüyü oluşturmak için bir araya gelecek. Bir kişi bu üç özelliğin tümüne sahip olduğunda, uzak durmak ve sahip oldukları plana çekilmemek zor olabilir. Bunlara dikkat etmek, kendi kişisel yaşamınızda ne kadar kontrol sahibi olduğunuz konusunda büyük bir fark yaratabilir.



Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bölüm 2: Başkalarını Manipüle Etmek İçin Karanlık Psikoloji Nasıl Kullanılır

Etrafımızdaki insanlar, avantaj sağlamak ve istediklerini elde etmek için bizi manipüle etmek, etkilemek, ikna etmek ve korkutmak için her gün karanlık psikoloji taktiklerini kullanabilirler. Bildiğiniz gibi karanlık psikoloji, zihin kontrolü ve manipülasyon bilimini ve sanatını içerir. Psikoloji, insan davranışının ve eylemlerimizin, etkileşimlerimizin ve düşüncelerimizin incelenmesi olduğu için karanlık psikolojiden farklıdır. Bazı insanların kafası karışır ve psikoloji ile karanlık psikoloji arasındaki farkı bilmez. Ancak, başkalarını manipüle etmek istiyorsanız, karanlık psikolojiyi nasıl kullanacağınızı bilmeniz gerekir.

İşte başkalarını manipüle etme taktiklerini bilen farklı türden insanlar-

a) Manipülasyon bir sanattır ve masrafları başkasına ait olsa bile önce ihtiyaçlarınızı karşılayacak taktikleri bilmeniz gerekir. Bu tür insanların benmerkezci oldukları bilinse de, iş başkalarını manipüle etmek ve korkutmak olduğunda iyidirler. Bu insanlar sonuçlardan rahatsız olmazlar ama ne olursa olsun başkalarından önce kendi gündemleri vardır.

b) Topluluk önünde iyi konuşan insanlar, dinleyicilerin duygusal durumunu en üst düzeye çıkarmak için karanlık psikolojik ve ikna taktiklerini kullanırlar ve bu da ürünlerinin satışında artışa yol açar (izleyiciye ne satarlarsa satarlardı). Bu insanlar aynı zamanda diğer insanların duygusal çalkantılarından yararlanmanın anını ve zamanını da bilirler.

c) Bazı insanlar gerçek sosyopat oldukları için klinik tanı ile karşılaşırlar. Bununla birlikte, bu insanlar genellikle entelektüeldir, çekicidir ancak yanlarında dürtüseldir. Bu insanlar pişmanlık ve duygusallık eksikliğini pek hissetmedikleri için yüzeysel bir ilişki kurarlar ve karanlık taktikler kullanarak masum insanlardan faydalanırlar. Kimsenin duygularıyla ilgilenmezler ve masumlar

gerçek yüzlerini öğrendikten sonra başkalarının ne yapabileceğinden en az rahatsız olurlar.

d) Siyasetteki insanlar (olağan politikacılar), insanları, sadece oy almak ve iktidar partisi olmak için gerekli olanı yapacaklarına ve sıradan insanlar lehine faaliyetlerde bulunacaklarına ikna etmek için karanlık taktikler kullanırlar.

e) Bazı avukatlar veya avukatlar, gerçeği bilip bilmeden ve hatta gerçeği bildikten sonra bile, davayı kazanmak için istediklerinin sonucunu elde etmek için karanlık manipülasyon taktiklerini kullanarak sadece davayı kazanmaya odaklanırlar. Adaletten rahatsız olmazlar, sadece itibarları ve özgüvenleriyle ilgilenirler.

f) Daha yüksek bir pozisyonda olan ve şirketlerin bölge başkanı olarak görevlendirilen şirket ofislerindeki kişiler, astlarından uyum, daha yüksek performans veya daha fazla çaba elde etmek için karanlık psikolojik taktikler kullanırlar. 'Astlarının neyi hak ettiği' veya 'kuruluş içinde yaptıkları işe göre maaşlarının haklı olup olmadığı' umurlarında değildir.

g) Satış departmanında yer alan kişiler, genellikle, diğer insanları sattıklarını satın almaya ikna etmek ve ikna etmek için bu karanlık etkileme taktiklerinin çoğunun farkındadır. Sadece ürünlerini satmak ve kar elde etmekle ilgilendikleri için müşterileri bile gizleyebilirler.

Artık bu karanlık hileleri kullanarak sizi kandırabilecek farklı insan türleri hakkında bilgi sahibi olduğunuza göre, işte insanları manipüle etmek ve onlara istediğinizi yaptırmak için farklı karanlık psikolojik taktikler.

1) Ürününüzü satmak istiyorsanız ve müşterilerinizi ürününüzü kesinlikle satın almalarını sağlamak için manipüle etmek istiyorsanız, bir tuzak seçeneği kullanabilirsiniz. Üçüncü seçenek olarak kullanabilirsiniz. Örneğin, iki üründen daha pahalısını satmak gibi zahmetli bir durumla karşı karşıyaysanız, üçüncü seçeneği

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

ekleyerek pahalı ürünü daha çekici ve çekici hale getirebilirsiniz. Tek yapmanız gereken, tuzak seçeneğin daha pahalı seçenek için aynı fiyatta olmasına rağmen daha az etkili olduğundan emin olmanızdır. Satışı artırmak ve pahalı ürününüze daha fazla müşteri çekmek için iyi bir stratejidir.

2) Bir tartışmayı kazanmak için, rakibin sizinle aynı fikirde olmaktan başka seçeneği kalmayacak şekilde hızlı konuşun. Daha hızlı konuşursanız, diğer kişiye söylediklerinizi anlaması için daha az zaman verir ve sizinle aynı fikirde olurlar. Karşınızdaki kişi sizinle aynı fikirdeyse tam tersini yapmanız gerekirken, yavaş konuşmak onlara söylediklerinizi değerlendirmek ve analiz etmek için zaman kazandıracağından daha iyidir.

3) Manipüle etmek istediğiniz kişilerin beden dilini kopyalayabilirsiniz. Vücut hareketlerini taklit etmek onları etkileyecek ve sizi onlara daha da yaklaştıracak ve sizden hoşlanmaya başlayabilirler. Diğer kişinin konuşmasını, oturmasını ve yürümesini ustaca taklit ederseniz, muhtemelen onları kopyaladığınızı fark etmeyeceklerdir ve bu onların isteklerinize göre hareket etmelerini sağlayabilir.

4) İstediğiniz ve ihtiyacınız olanı size vermeleri için diğer insanları korkutmak, insanları manipüle etmenin karanlık psikolojik taktiklerinden biridir. Endişeli insanlar, çevrelerindeki tehlikeyi düşünmekle meşgul olabileceğinden, daha sonra isteklere genellikle olumlu yanıt verir. Bu onları korkmuş hissettirir ve senin dediğin gibi yapar. Ayrıca, bazen, hiçbir şey söylemeseniz bile, neye ihtiyacınız olduğunu anlayacak ve sizin için yapmalarını söylediğiniz şeyi yapacaklardır.

5) İnsanların size etik davranmasını sağlamak için bir göz resmi göstermeniz gerekir. Karşınızdakini izleyen, fark eden ve gözlemleyen bir kişi olarak yakındaki gözlerin resmini yayınlayarak imajınızı oluşturmanız gerektiği anlamına gelir. Diğer insanlar sizi

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

asla bir yan seçenek gibi kabul edemezler ve ödünç alınan tüm eşyaları zamanında iade ederler.

6) Böyle bir ortamı, insanların daha az bencil davranmaları için düzenleyin. Örneğin, bir kafede pazarlık yapıyorsanız, söylemeye gerek yok, konferans odasında olduğunuza kıyasla daha az agresif olursunuz. Genellikle insanlar, çevrelerinde tarafsız nesneler olduğunda daha az bencil davranma eğilimi gösterirken, işle ilgili nesneler onları işgal ederse daha fazla saldırganlık ve bencillik eğilimi gösterirler.

7) Amacınızı karmaşık tutmaya çalışın ve insanların ilk hamlede anlamasını çok kolaylaştırmayın. İsteğinize uymak için, onları şaşırtın. Örneğin, ürününüzün fiyat etiketini 4 dolara tutmak yerine 400 peni yapın, böylece insanlar önce 400 kuruşun ne kadar dolar kazanacağını analiz edecekler ve pazarlık yaparlarsa bunu dolar yerine peni olarak yapacaklar. Veya verilen fiyatın gidilecek bir anlaşma olduğunu düşünebilirler.

8) Birinin amaçlarına ulaşmasına veya sorunlarını çözmesine yardım ederseniz, diğer kişi sizin onlar için yaptıklarınızdan kendilerini sorumlu hissedeceğinden, iyiliğinize karşılık verme eğilimindedir. Bu şekilde zamanı geldiğinde karşınızdaki kişiyi manipüle edebilirsiniz ve taktiklerden biridir.

9) Bir kişiye zihinsel olarak yorgun ve bitkin olduğu bir anda soru sormaya veya istekte bulunmaya çalışın. Talebi asla sorgulamazlar veya talebinizin reddedilme şansı çok azdır.

10) Karşınızdakini her zaman kaybetmeye değil kazanmaya odaklayın. Üstelik ürününüzün tüm özelliklerini ve faydalarını anlattıktan sonra en son fiyatını beyan edin. Örneğin, arabanızı 1000 dolara satıyorsanız, her zaman önce diğer kişinin özelliklerini, özelliklerini ve faydalarını bilmesini sağlayın. Ardından fiyatını beyan edin. Avantajlar, müşteriyi araca doğru çekecek ve ardından fiyat bir kısıtlama olmayacaktır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

11) Fiil kullanmayın; diğer kişinin size karşı davranışını değiştirmek için daha fazla isim kullanmaya çalışın. İsimleri kullanırsanız, bu, onu kullandığınız kişinin kimliğini pekiştirecektir. Aynı zamanda, anlamlı olacak belirli bir grubu da gösterecektir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bölüm 3: İnsanları Beden Diliyle Analiz Etme

Beden Dili İpuçları: Temel Bilgiler

Hedefiniz ve dünyayı nasıl gördükleri hakkında daha fazla bilgi edinmeye çalıştığınızda beden dili çok önemli olacak. Çoğu zaman başka birinin bize söylediği sözlere takılıp kalırız ve bize verdikleri diğer belirtilere konsantre olmayız. Bu beden dili ipuçlarıyla ifşa edilebilecek çok şey var ve hedeflerinizi anlamada ve hedeflerinizi gerçekleştirmede ne kadar etkili olduğunuz büyük bir fark yaratıyor.

Beden dili, başkalarıyla etkileşim kurmak için kullandığımız bazı sözsüz sinyallere atıfta bulunacaktır. Bu sözsüz sinyaller, her gün iletişim kurduğumuz etkileşimin çoğunu alacaktır. Vücudumuzun hareketinden yüz ifadelerimize ve aradaki her şeye, söylemediğimiz şeyler süreç boyunca hala bir ton bilgi paylaşabilir. Gerçekten de, etkileşimimizin %60 ila 65'i beden dili ve diğer sözsüz iletişimlerle açıklanabilir. Peki bu dili kendi yararımıza okumayı nasıl öğreniriz? Beden dilinin çeşitli belirtileri ve bunu kendi yararımıza nasıl okuyacağımız hakkında daha fazla şey öğrenerek başlayalım. İlk önce yüz ifadelerimiz var.

Birinin ne kadar veri iletebileceği hakkında yüzünüzdeki ifadeyle bir zaman düşünün. Bir gülümseme, mutluluğu veya rıza göstermenin güzel bir yoludur. Bir kaş çatma tam tersi anlamına gelebilir. Bazı durumlarda yüz ifadeleri bir senaryo hakkındaki gerçek duygularımızı gösterebilir. Bir kişi iyi olduğunu söyleyebilirken, bunun başka türlü konuşabileceğini söylediğinde konuşuyormuş gibi görünür. Yüz ifadelerimizde aşağıdakiler de dahil olmak üzere birçok duygu vardır:

1. aşağılama

2. Arzu

3. Heyecan

4. Karışıklık

5. Fea r

Kişinin yüzünde beliren ifade, kişinin söylediği herhangi bir şeye güvenip güvenmediğimizi belirlememize yardımcı olur. Gerçekte, bir araştırma, tüm yüz ifadelerinin en güvenilirinin küçük bir kaş kaldırma ve hafif bir gülümseme olacağını keşfetti. Bu, birçok durumda bize güven ve samimiyet gösteren bir ifadedir.

Diğer beden dili ipucu türü ağız olmalıdır. Ağız ifadeleri ve hareketleri, beden dili okumanın bir diğer hayati bileşeni olabilir. Örneğin, bir başkasının alt dudağını çiğnediğini fark ederseniz, güvensizlik, korku ve endişe duygularının olduğunu gösterebilir. Kişi öksürdüğünde kibar olmak için ağzını kapatabilir, ancak bazen diğer kişi bunu onaylamayabilir. Gülümsemek, bedensel dilin en iyi işaretlerinden biri olacaktır, ancak gülümseme ve bir kişi hakkında söyledikleri farklı değerlendirilebilir. Başka birinin ağız hareketlerini okurken önemseyebileceğiniz şeylerden bazıları şunlardır;

- **Büzük dudaklar: Hedefinizin sıkılaştığını görürseniz, bu bir güvensizlik, anlaşmazlık ve tiksinti belirtisidir.**
- **Dudak ısırma: Bu, genellikle stresli, endişeli veya sıkıntılı olduğunuzda alt dudağınızı ısırdığınız zamandır.**
- **Ağız örtüsü: Birisi duygusal tepkilerinden birini gizlemek istediği her an, yardımcı olmak için ağızlarını kapatabilir.**
- **Yukarı veya aşağı: Ağzınızdaki hafif bir kayma bile, şu anda nasıl hissettiğinizin ince bir göstergesi olabilir. Ağzınız yukarı kalktığında, umutlu veya mutlu olduğunuzun bir işaretidir. Ağız kısıldığında bir yüz buruşturma, anlaşmazlık ve hatta üzüntü olabilir.**

Beden dili ipucu olarak gözlemlenmesi gereken bir diğer alan da jestlerdir. Hareketler, dikkat edilmesi gereken çok açık, doğrudan

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

bir beden dili işareti olabilir. Feragat etmek, işaret etmek ve parmaklamak yaygın ve anlaşılması kolay hareketler olabilir. Bazıları kültürel bile olabilir. En popüler jestlerden bazıları ve onlarla birlikte gelen anlamlar şunlardır:

- **Sıkışmış bir yumruk: Çoğu durumda bu öfkeyi gösterir, ancak bazen dayanışma anlamına da gelebilir.**
- **Yukarı veya aşağı başparmak: Bu, onay ve onaylamama işareti olarak kullanılır.**
- **"Tamamen doğru" hareketi: Bu, başkalarının Amerika Birleşik Devletleri'nde iyi olduğunuzu söylemelerine yardımcı olacaktır. Ancak diğer bazı kültürlerde kaba bir jest olarak görülüyor.**

Bundan sonra yapmamız gereken şey, konuştuğunuz kişinin kollarına ve bacaklarına bakmaktır. Bunlar, çok fazla bilgi sözsüz olarak iletilecekse faydalı olabilir. Silahları geçmek genellikle bir savunma manevrası olacaktır. Bacak bacak üstüne atarak başka bir kişiden uzaklaşmak da kişinin rahatsızlığını veya hoşlanmadığını gösterecektir.

Kolun büyük genişlemesi de dahil olmak üzere diğer ince sinyaller, bazen kolları vücuda yakın tutarken daha büyük ve daha rahat görünmemize yardımcı olabilir. Beden dilinizi biraz ölçmeye çalıştığınızda, bacaklarınızın ve kollarınızın hedeften size ileteceği aşağıdaki sinyallerden bazılarına dikkat edin:

- **Çapraz kollar: Bu size kapalı, güvende ve savunmacı olduğunuza dair bir işaret verecektir. Bir manipülatör olarak, kendinizi rahat hissetmeniz için kalenin kollarını açmanız gerekir.**
- **Ellerinizle kalça üzerinde durmak: Bu, kişinin hazır ve kontrollü olduğuna dair iyi bir işaret olabilir. Bu bazen saldırganlığın bir işareti olabilir.**

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

- **Ellerinizi arkadan kenetleyin: Bu, hedefinizin kızgın, endişeli veya sıkıcı olduğunun bir işareti olacaktır. Önce gelen diğer sinyallerden bazılarına bakmalısınız.**
- **Parmaklara dokunun veya hızlıca kıpırdanma: Diğer kişi hüsrana uğramış, sabırsız ve hatta sıkılmıştır.**
- **Çapraz bacak: Bu, birinin kendini kapalı hissettiğinin veya biraz mahremiyete ihtiyaç duyduğunun iyi bir göstergesidir.**

Duruş, bakmanız gereken başka bir şeydir. Bedenlerimizi tutma şeklimiz de beden dilinin önemli bir bileşeni olacaktır. Duruş bedenlerimizi tutma şeklimizi ve bir kişinin genel fiziksel şeklini ifade eder. Duruş, birinin nasıl hissettiğine dair zengin bir veri sağlayabilir ve ayrıca bir kişinin özelliklerinin itaatkar, açık veya kendinden emin olduğunu öne sürer.

Örneğin, doğrudan otursanız, bir kişinin konsantre olduğunu ve neler olup bittiğine bakmaya çalıştığını gösterebilir. Öte yandan vücutla oturmak, birinin çoğu zaman kayıtsız veya sıkılmış olduğunu gösterecektir. Hedefinize bakmak, yaptığınız veya söylediğiniz şeyle ilgilenip ilgilenmediğinizi veya farklı bir hedef bulmak için ilerlemeniz gerekip gerekmediğini anlamanıza yardımcı olacaktır.

Bedeninizin bazı dillerini okumaya çalıştığınızda, hedefinizin konumunun size söylemeye çalıştığı bazı işaretleri bulmaya çalışın. Onlardan bazıları:

- **Açık duruş. Açık duruş. Bu, vücudun gövdesini açıkta ve açık tutmayı içerir.**
- **Kapalı pozisyon: Bu, vücudun gövdesini gizlemeyi ve bacaklara ve kollara vurmayı gerektirecektir. Bu duruş, hedefteki kaygı, rahatsızlık ve depresyonun daha göstergesi olacaktır.**

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

4. Bölüm: Duygusal Zeka

Duygusal liderlik veya duygusal bölüm olarak da adlandırılan duygusal zeka, belirli insanların başkalarının duygularının yanı sıra duygularını fark etme, onları ayırt etme, etiketleme ve duruma veya ortama bağlı olarak kolayca yönetme veya ayarlama yeteneğidir. Bu insanlar, çevredeki değişikliklere veya belirli bir vakayla ilgili olumsuz etkilere rağmen tipik olarak sakin kalırlar. Ayrıca, garip duygulardan etkilenenlere yardım etme yeteneğini uygulayabilir, bu nedenle kendilerini huzurlu hissetmelerini sağlayabilirler. Duygusal zeka, kişinin sakin kalırken her türlü duyguyu kolaylıkla anladığı ve ele aldığı psikolojiktir.

Yıllar geçtikçe, duygusal zekanın tanımı dört bölüme ayrıldı: algılama, kullanma, öğrenme ve yönetme. Dört yeteneğin tümü, arkalarında göreceli anlamlar bulunan duygusal zekaya atfedildi. Bu yetenekler kullanılarak farklı modeller oluşturuldu, bu nedenle düşüncelerin ve duyguların anlaşılmasının nasıl etkileşime girdiğini kolaylaştırdı. Araştırmalar, daha duygusal zekaya sahip kişilerin akademisyenler, kariyer ve yetenekler dahil olmak üzere çeşitli alanlarda daha başarılı olma eğiliminde olduğunu gösteriyor. Yetenek aynı zamanda işte mükemmel liderlik ve daha yüksek performans sağlamakla da ilişkilendirilmiştir. Dahası, araştırmacılar bu insanların standart kişilik özelliklerinin yanı sıra zihinsel olarak da sağlıklı oldukları konusunda hemfikirdir.

Duygusal zekanın ortaya çıkışından bu yana, bireyi duyguları yönetmeye iten gerçek faktörleri belirlemek amacıyla farklı çalışmalar yapılmıştır. Çoğumuz, ciddiyetine veya eğlencesine bağlı olarak değişen duygulara bir dereceye kadar tepki veririz. Bununla birlikte, duygusal zekası yüksek insanlar bu duyguları yönetme yeteneğine sahiptir ve bir durumun kapsamlı etkileri üzerinde bile yaşamları üzerinde minimum etkiye sahiptir. Farklı insan gruplarıyla, duygusal zekanın bu bireylerin düşünceleri üzerinde farklı etkileri olduğu görülmüştür. Örneğin, duygusal zekası yüksek

olan çocuklar ve gençler iyi sosyal etkileşime sahip olma eğilimindeyken, daha düşük yeteneklere sahip olanlar bunun tam tersidir. Duygusal zekası yüksek olan yetişkinler sosyal olarak mükemmel bir benlik algısına eşlik ederken, duygusal zekası düşük olan yetişkinler saldırgan olma eğilimindedir.

Duygusal Zekanın Özellikleri

Orijinallik Gösterisi

Duygusal zekası yüksek insanlar, özellikle daha sosyal olanlar, ilkelerine ve değerlerine bağlı kalma eğilimindedir. Kendileri hakkında başkalarıyla paylaşımda bulunurken, kendileriyle ilgili her şeyi başkalarıyla paylaşmak yerine genellikle kendi sınırlarına sadık kalırlar. Bu nedenle, özgünlük, kendinizle ilgili her şeyi paylaşmanız gerektiği anlamına gelmez. Ancak, kendiniz hakkında önemli olan ve sizi anlayan ve düşüncelerinizi ve duygularınızı takdir eden kişilerle paylaşırsınız.

Empati Gösterisi

Bu bireyler, diğer insanların duygu ve düşüncelerini kolayca anladıklarından, insanlara empati gösterme eğilimindedir. Bu nedenle, kolayca başkalarıyla bağlantı kurarlar ve neyin gerekli olduğu konusunda anlaşırlar. Duygusal zeka, başkalarıyla daha derin ve daha üretken ilişkiler geliştirmelerini sağlar. Yargılayıcı olmak ve farklı hissedenlerden kaçınmak yerine, onları rahatlatır ve toplum için önemli olduklarını hissettirirler. Empatik olmalarına rağmen, bu insanlar karar verme konusunda temkinlidir, bu nedenle herkesin amacını kabul etmekten kaçınırlar.

Özür dileyen ve bağışlayan

Duygusal zekaya sahip kişilerin bir diğer özelliği de hatalarını çabucak anlamalarıdır. Genellikle hatasız bile özür dileme cesaretine ve gücüne sahiptirler, bu nedenle bir ilişkiye değer verirler. Aynı şey, en kırgın durumlarda bile affetmek ve unutmak için geçerlidir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bu nedenle, duygusal zekaya sahip olmak, sizi incitenlerden kolayca affeden ve duygularınızdan arınmış bir zihin sağlar.

Yardımcı olmak

Duygusal zeka, kendinizin ve başkalarının duygularını anlamayı ve yönetmeyi gerektirdiğinden, onlara yardım etmek, yeteneğin eşlik ettiği şeyin bir parçası haline gelir. Başkaları için en önemli ödüllerden biri olarak yardım etmek bu insanlar için bir alışkanlık haline gelir ve başkalarını asla yormaz ve ayrımcılık yapmazlar. Ancak, ihtiyacı olan herkese yardım ederler. çok soru sormadan. Bu nedenle, benzer adımları takip edenlerin başkalarına yardım etmeleri için insanlar arasında güven oluşturmasına yardımcı olur.

Her Zaman Duyguları Düşünmek

Duygusal zeka, öncelikle kişinin duruma veya ortama bağlı olarak aniden veya yavaş yavaş değişen duyguları üzerinde durur. Bir kişi daha yüksek bir duygusal zeka kapasitesine sahip olduğunda, o zaman sık sık farklı duygular ve bunun başkalarını nasıl etkileyebileceği hakkında düşünür. Genellikle öz farkındalıkları, günlük aktiviteleri ve duygularından etkilenebilecek insanlar hakkında ortak sorular sorarlar. Bu nedenle, sistematik düşünme ve duygular hakkında öğrenme, onların ve başkalarının duygularını yönetmede kendi avantajlarına kullanılan içgörüler sağlar.

Eleştiriden Yararlanmak

Özellikle güvendiğiniz kişilerden ve size yakın kişilerden gelen olumsuz geri bildirimler söz konusu olduğunda hiç kimse eğlence yaşamaz. Bununla birlikte, bu tür itibarlar, size belirli bir yön hakkında birkaç ders öğrettikleri için hayatta oldukça etkilidir. Ayrıca, başkalarının sizin hakkınızda nasıl düşündükleri ve yaptığınız işte değişecek ve daha iyi hale gelecek şeyler hakkında daha fazla bilgi edinmenizi sağlar. Bu olumsuz geri bildirimleri almak başkaları için zor olabilir, ancak duygularını kontrol etme becerisine sahip olanlar çok fayda sağlar. Duygusal zekanın

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

kullanılmasıyla, bu insanlar duygularını yönetmeyi ve başkalarının düşüncelerine odaklanmadan sakince hareket etmeyi öğrenebilirler.

Duyguları Yönetmek

Düşük Duygusal Zekaya Sahip Kişiler

Düşük duygusal zekaya sahip insanlar herhangi bir olumsuz duyguyla karşı karşıya kaldıklarında, duygusal zekası yüksek olanlara kıyasla şiddetli veya daha tepkisel olma eğilimindedirler. Örneğin, düşük duygusal zekaya sahip bir birey olumsuz eleştirilerle karşı karşıya kaldığında, başlangıçta inkar edebilir ve utançtan kaçınmak için belirli bir gruptan çekilebilir. Yalnızlaşırlar ve kendilerine yapılacak her türlü yardımı engellerler. Bazı durumlarda, diğerleri zihinlerini aktif tutmak ve diğerlerinden ve ne yaptıklarından kaçınmak için maddeler kullanmayı tercih edebilir. hissediyorlar. Diğerleri keserek, aç bırakarak, temizleyerek veya tehlikeli davranışlarda bulunarak kendilerine zarar verebilir. Bu faaliyetlere yönelik birincil dürtü, eleştiri gibi genellikle acı veren duyguların kontrol eksikliğinden etkilenir. .

Duygusal Zekası Yüksek İnsanlar

Yüksek duygusal zekaya sahip insanlar, belirli bir duyum hakkında ne hissettiklerini makul bir şekilde özümsemek ve ifade etmek için gereken her şeye sahiptir. Örneğin, bu grup insanlar gücendiklerinde, harekete geçmeden önce duraklar ve bir sonraki sözlerini ya da daha doğrusu en zararsız eylemi ne yapacaklarını düşünürlerdi. Ayrıca, ne olacağına dair katkılarını veya sonuçlarını sunmaya karar vermeden önce bir sonraki kişinin ne hissettiğini veya aklında ne olduğunu kabul edeceklerdir. Önce düşünmek, genellikle sorunun tırmanmasını veya kendilerine ve başkalarına daha fazla zarar verilmesini önlemek için ilk adımıdır. Duygusal zekası yüksek kişilerin bir diğer kritik yönü de kendilerine ve belirli bir duygudan etkilenen insanlara yardım etmektir. Bu durumda, duygusal zekası yüksek kişiler, düşük duygusal zekalı bireylere göre tamamen farklı davranırlar.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Duygusal Bölüm (EQ) Vs. Zeka Bölümü (IQ) Duygusal Bölüm, EQ, bir bireyin en kırgın durumlarda bile duygularını kolayca öğrenme, anlama, kullanma ve kontrol etme yeteneğidir. Öte yandan, Zeka Bölümü, IQ, kişinin genellikle bir sayı ile ifade edilen zekasının ölçüsüdür. EQ, bireyin duygulara odaklanmasını sağlar ve bu da başkalarına zararlı olabilecek farklı duygular için bir yönetim sistemi görevi görür. Dahası, diğer insanların duygularını içerir ve bir kişi bu duyguları sempati duymaya gerek kalmadan kolayca yönetebilir. IQ, insan zekasını analiz etmek için oluşturulan standart testlerden hesaplanan zeka derecesini ölçer.

Duygusal Zekanın Bileşenleri

Duygusal zeka, kişinin duyguları nasıl anladığını ve kontrol ettiğini belirleyen, genellikle beyinde bulunan bir kişinin farklı iç bileşenleriyle bağlantılıdır. Çoğu durumda, duygularını kontrol edemeyen kişiler zihinsel problemlerle ilişkilendirilmiştir. Diğerleri duygusal kontrol eksikliğini ifade ederken, eldeki o andaki duygunun derecesine bağlanır. Bununla birlikte, duygusal zekanın farklı bireyler arasında var olduğu kanıtlanmıştır ve aşağıdaki bileşenleri içerir: .

Öz farkındalık

Bu, duygularınızın eşlik ettiği etkileri anlamanın yanı sıra duygularınızı tanıma ve öğrenme yeteneğidir. Kendinin farkında olmak, duyguları izleyebilmek, duygusal tepkileri gerçekleştirebilmek ve her bir duyguyu bağımsız olarak tanımlayabilmek ile belirlenir. Ayrıca, duygularınız ve bu duygu ortaya çıktığında nasıl davrandığınız arasındaki etkileşimi kolayca anlar ve anlarsınız. Yani, duygusal olarak zeki bir birey olduğunuzda, neyin doğru neyin yanlış olduğunu aklınızda tutarken kendiniz ve başkaları hakkında çeşitli yönlerin farkına varırsınız. Ne kadar üzgün, kızgın ya da umutsuz olsanız da, kolayca yanlış ya da kötü yapmayı seçebilirsiniz.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Öz-farkındalık, aynı zamanda, bir bireye ve diğerlerine olumsuz etkilerden kaçınmak için önlemlerin hızlı bir şekilde geliştirilmesi için güçlü yönleri ve sınırlamaları belirleme yeteneğini de geliştirir. Bir kişi olarak yeni bilgilere ve kişisel becerilere erişebilirsiniz; bu nedenle, başkalarından öğrenirsiniz. Öz-farkındalık duygusuna sahip insanlar genellikle esprili, kendinden emin ve başkalarının algılarının farkındadır. Dahası, günlük bir davranış olmasına rağmen duygusal olmanın ne demek olduğunu anlıyorlar. Duygusal zekanın temel bileşenlerinden biri olan öz-farkındalık, yanlış kullanıldığında hem kendisine hem de bir başkasına zarar verebilecek bir duyguyla karşılaştığında ne yapması gerektiğini hızlıca öğrenmesi için bireye eksiksiz bir rehber sağlar.

Öz Düzenleme

Duygusal zekanın bir diğer önemli bileşeni, duyguların düzenlenmesini ve yönetilmesini gerektiren öz düzenlemedir. Duygularınızın ve bunun başkalarına ve kendinize olan etkilerinin farkına vardıktan sonra, bu durumlarda nasıl tepki vereceğinizi geliştiren bir yönetim gücüne sahip olmanız gerekir. Bununla birlikte, bir bireyin gerçek duygularını kilitlemesi ve başkaları hakkında ne hissettiğini gizlemesi gerektiği anlamına gelmez, ancak bunları organize bir şekilde ifade etmelidir. Yani duygularınızı uygun bir zaman ve yerde nasıl ifade edeceğinizi düzenlemek.

Kendi kendini düzenleme becerisine sahip kişiler çoğunlukla esnektir ve değişime hızla uyum sağlar, ayrıca insanlar arasındaki anlaşmazlıkları çözmede ve gerilimin yayılmasında mükemmeldir. Dahası, vicdanları yüksektir, düşüncelidirler ve yaptıklarının sorumluluğunu alırlar. bir bileşeni olarak duygusal zeka, öz düzenleme, bireyin başkalarını olumsuz etkilemeden, olumlu ya da olumsuz her türlü duyguyu hızlı bir şekilde yönetmesini ve ele almasını sağlamada önemli bir rol oynar.

Sosyal beceriler

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Duygusal zeka, başkalarıyla doğru bir şekilde etkileşim kurma yeteneği olan sosyal becerilerden de oluşur. Duygularınızı ve başkalarının duygularını öğrenmek ve kontrol edebilmek, duygusal zekanızı geliştirmek için yeterli değildir. Daha sonra, günlük olarak başkalarıyla etkileşime girerken bu yetenekleri eylemlere uygulamaya ihtiyaç vardır. Başkalarıyla günlük iletişim içinde olduğunuzda ve bu bilgiyi eyleme döktüğünüzde, hem kendinizin hem de başkalarının duygularını yönetmede ön saflarda yer alırsınız. Örneğin, işletmelerdeki yöneticiler, çalışanlar ve müşterilerle etkileşim kurmak için sosyal beceriler bilgisini kullandılar ve böylece kariyerlerinde önemli ölçüde fayda sağladılar.

Empati

Empati, diğer bireyin duygularını anlama yeteneğidir. Duygusal zeka için de hayati öneme sahiptir, ancak bir bireye başkalarının duygularını tanımaktan daha fazla içgörü sağlar. Empati, öncelikle ihtiyaç duyulan yardımı kapsayan, duyguları gerçekleştirmeyi ve bu duygulara verilen tepkileri içerir. Örneğin, birisi umutsuz, üzgün veya duygusal bağımlıysa, bu duyguları hissetmeniz ve onlara sizinmiş gibi tepki vermeniz olasıdır. Diğer insanların ilişkileri etkileyen güç dinamiklerini tanımasına izin vererek ekstra özen ve ilgi gösterme eğilimindesiniz. Bu nedenle duygusal zeka, başkalarına karşı empatik olmanızı ve gerekli desteği vermenizi sağlar.

İçsel motivasyon

Diğerlerinin aksine, duygusal zeka yeteneklerine sahip insanlar nadiren örneğin zenginlik, şöhret veya beğeni gibi dışsal ödüller tarafından motive edilirler. Bu insanlar genellikle kişisel ihtiyaç ve hedeflerini karşılamak için çalışırlar. Kendi iç ihtiyaçlarının ödüllendirilmesine yol açan içsel tatminlerini sağlamaya çalışırlar. Bu tür bireyler, daha yüksek standartlarda ve başarmak için çalışan hedefler yaratarak eylem odaklı kalırlar. Ayrıca, görevlerini yerine getirmeye kararlıdırlar. tamamen ihtiyaç duyulduğunda hatasız olarak görev yapar. Bu nedenle, motivasyon, durumun karmaşıklığı

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

ne olursa olsun, uğraştıkları hemen hemen her şeyde temel hedeflere ulaşılmasına izin verir.

Daha Duygusal İnsanlar

Daha duygusal insanlar, düşük duygusal zekaya sahip olma eğilimindedir ve bu nedenle, özellikle olumsuz duygular konusunda çok reaktif hale gelirler. Bu durumda, bu insanlar genellikle öz farkındalık, öz düzenleme ve duygusal zekanın diğer bileşenlerinden yoksundur. Birisi daha hassas bir kişi olarak kabul edildiğinde, öfke gibi durumlarda çok tepkisel hale gelme ve saldırgan olma olasılığı yüksektir. Üzgün olduklarında stresli, yalnız ve sonunda depresyona girebilirler. Bununla birlikte, bu insan grubu, bazı duygularını kontrol etme becerisine sahip olabilir, ancak belirli bir duruma nasıl tepki verecekleri konusunda sınırlı bilgiye sahip olabilir.

Daha duygusal insanlar, zaman zaman kamusal olarak nasıl etkileşime girdikleri konusunda zorluklarla karşılaşabilir ve bundan böyle ilişkileri sürdüremezler. Daha duygusal insanların karakteristik özelliklerinden bazıları, diğer insanların duygularını anlayamama, hızlı tartışmalara girme, hatalarından dolayı başkalarını suçlama ve empati eksikliğidir. Diğer özellikler arasında arkadaşları sürdürmekte zorluk, ani duygu patlamaları, başkalarının görüşlerini dinlemeyi reddetme ve insanların genellikle aşırı duyarlı olduğunu düşünme sayılabilir. Daha duygusal insanlar genellikle duygularını veya duygularını nasıl ifade edecekleri üzerinde hiçbir kontrole sahip değildir. Bu nedenle, başkalarını umursamadan kendilerine çok bağımlı hale gelirler.

Daha Az Duygusal İnsanlar

Daha az duygusal insanlar, derin veya olumsuz olsalar bile duygularını veya duygularını kontrol etme becerisine sahip kişilerdir. Bu bireyler genellikle daha duygusal insanlara kıyasla çok daha yüksek bir duygusal zekaya sahiptir. Yukarıda vurgulandığı gibi, daha az duygusal insanlar, bu duyguların dayanılmaz göründüğü durumlarda bile duygularını bastırma yeteneğine

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

sahiptir. Acı verici bir olaydan sonra bile sakin ve huzurlu görünebilirler. Dahası, rahattırlar ve genel halkla, özellikle arkadaşlar, aile ve iş arkadaşları gibi onlara yakın olan kişilerle iyi anlaşırlar ve etkileşim kurarlar. .

Örneğin, duygusal bir durumdayken, bu bireyler tipik olarak tepki vermek ve eldeki konuyu anlamak yerine sorunlara yanıt verirler. Duygusal zekanın beş bileşeninin yanı sıra kendi kendini kontrol etme ve ilgili benlikleriyle durumları ele alma ile donatılmıştır. Daha zorlayıcı bir durumla karşı karşıya kaldıklarında, daha az duygusal insanlar nadiren şikayet ederler, ancak çoğu durumda sınırlı başarısızlık olasılıklarıyla başarılı olan sorunu çözmenin yollarını bulmaya çalışırlar. Bununla birlikte, tipik insanlar gibi, daha az duygusal insanlar da olumsuz duyguların benzer etkilerine maruz kalırlar, ancak duygusal zeka yetenekleri nedeniyle, duygularını kolayca kontrol altına alırlar ve sahnelere neden olmadan bu durumlarla başa çıkmanın yollarını bulurlar.

Duygusal Zeka Tarihi

Duygusal zeka, duyguları kontrol etme yeteneği, ilk olarak 1964'te Michael Beldoch'un gazetede 'Duygusal Zeka' terimini yazdığı yerde başladı. 1966'da B. Leuner'in bir başka makalesi, *Emotional Intelligence and Emancipation* , 'Duygusal Zeka' terimini de öne çıkardı. Howard Gardner, 1983'te IQ ve diğer ilgili zeka türlerini tanımlama çabasıyla bu terimden tekrar bahsetti. Bu durumda Gardner, o zamanlar çeşitli insan IQ'larının bilişsel yeteneği detaylandırmada başarısız olduğunu ve bundan böyle çalışmasında duygusal zekayı tanıttığını belirtti. Daha sonra bu terim , 1985 yılında Wayne Payne tarafından yazılan *A Study of Emotions: Developing Emotional Intelligence* gibi birçok makale, dergi ve tezde kullanılmaya başlandı .

'Duygusal Bölüm, EQ' terimi 1987'de Keith Beasley tarafından yazılan ve duygusal zekaya benzer bir anlam katan bir makalede su yüzüne çıktı. 1980'lerin sonlarında, insan duygularını kontrol etme

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

bağlamında duygusal zekayı kanıtlamak için farklı modeller ortaya çıktı. Bunların arasında 1989'da Stanley Greenspan tarafından, Peter Salovey ve 1990'da John Mayer tarafından yaratılanlar yer alıyor. Terim en sık kullanılanlar arasında yer almaya başladı. 1995'te *Goleman'ın Duygusal Zeka-Neden IQ'dan Daha Önemlidir* kitabı yayınlandı.

Bu nedenle, terim 1990'larda farklı bilim adamları tarafından geliştirilen birkaç modelle daha popüler hale geldi. Bununla birlikte, çoğu bulgu gibi, duygusal zeka da, özellikle iş sektöründeki rolü ve liderlik becerilerinin gelişimi hakkında. Duygusal zeka konusunda daha gelişmiş araştırmalar, duygusal zekanın özelliklerini ve yeteneğini gerektirir. Özellikli duygusal zeka, ebeveynlerden yavrulara geçen genel bir davranış olarak kabul edilir. Yetenek duygusal zeka, bireyin bundan sonra kendi duygularını kontrol etme

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

tekniğini kazandığı

uygulamadır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bölüm 5: Duygusal Zekanın Önemi

Duygusal Zeka, hepsi olmasa da kişinin hayatındaki çeşitli yönlerle bağlantılıdır. Bu nedenle kariyerlerimiz, iş performansımız ve hatta başarımızla bağlantılı olabileceği söylenebilir. Bu nedenle, duygusal zekanın önemini tasvir eden çeşitli yollar şunlardır:

Duygusal Zeka ve İş Performansı

Son zamanlarda liderlik eğitim zirveleri ile birlikte yönetim odaklı literatürde duygusal zeka farkındalığında artış görülmektedir. Bu bize iş performansı ile duygusal zeka arasında çok güçlü bir ilişki olduğuna dair bir işaret veriyor. Sadece var olduğunu kanıtlamakla kalmamış, aynı zamanda farklı alanlarda bir dizi değer tasvir etmiştir. Kişinin işyeri, kişisel yaşamlarından çok ayrı olan bir sosyal topluluğun temsilidir. Burası aynı zamanda, insanların kendilerini ve hatta başkalarını anlamalarına, zor durumlar hakkında bilgi sahibi olmalarına ve daha etkili bir şekilde iletişim kurmalarına olanak tanıyan, duygusal zekanın artan takdirinin arttığı bir yerdir. Bu nedenle, işyerinizde duygusal zekayı kullanmanın, kişisel ve hatta diğer bireylerin sosyal yeteneklerini büyük ölçüde geliştirebileceği anlamına gelir.

Duygusal Zeka, iş performansını iyileştiren duyguların yönetimini gerektirir, bu da insanların sakin kalmasına ve mantıklı düşünmesine yardımcı olur, böylece iyi çalışma ilişkileri kurar ve hedeflere ulaşılır. Bunun dışında duygusal zeka ile kıdemli çalışanların altlarını yönetme biçimleri arasında açık bir ilişki vardır. Duygusal zekası yüksek bir yönetici, stres yönetimi becerilerini ve diğer insanlarda stresi nasıl tanıyıp yönetebileceğini iyi bilir. Bu nedenle, duygusal zekayı stres yönetimi perspektifine koyarsak, iş performansı ile duygusal zeka arasındaki ilişki çok nettir. Bunun nedeni, kişinin işine bağlılığının stres yönetiminden yüksek oranda ve olumlu yönde etkilenmesidir.

Çoğu durumda, duygusal zeka, yalnızca yönetim düzeyindekiler için değil, genellikle her tür çalışan için geçerlidir. Bir hiyerarşide alt

sıralarda yer alan çalışanlar, Örgütlü ve duygusal zekası yüksek, genellikle işyerinde iyi ilişkiler kurmak ve sürdürmek için istek ve becerilere sahiptir. Bunun dışında, bu kişiler çatışmaların yönetimi ve çözümünde iyidirler. Bu nedenle, düşük veya orta düzeyde duygusal zekaya sahip olanlara kıyasla işyerinde var olan ilişkileri sürdürme yeteneğine sahip oldukları anlamına gelir. Mevcut iş piyasasında, birçok kuruluş farklı sektörlerde devrim ve değişim geçiriyor. Bu da örgütlerin bu değişimlere kolayca ayak uydurabilen ve bunlara kolayca cevap verebilen çalışanlara ihtiyaç duymasına neden olmuştur. Bu, duygusal zekanın hem grup hem de bireysel düzeyde iş performansında önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Bu, duygusal zekanın değerli olduğu yolu açık bir şekilde tanımlar.

Duygusal Zeka ve Dayanıklılık

Duygusal zeka, yalnızca ekip çalışması etkinliğini ve liderlik yeteneklerini geliştirme potansiyeline sahip olmadığı için, aynı zamanda kişisel dayanıklılığı artırmada da önemli bir araç olduğu için, zorluklarda değerli bir araç olduğunu kanıtlamıştır. Duygusal zekanın bir kişinin dayanıklılığı üzerindeki etkisi, o kişinin stresli durumlarla başa çıkma yeteneğidir. Duygusal zekası yüksek olan bir kişinin genellikle stres faktörlerini ve olumsuz etkilerini kolayca aştığı araştırmalarla açıkça ortaya konmuştur.

Liderliğe odaklanan bir liderin, genellikle potansiyel stres faktörlerinin eşlik ettiği artan sorumluluklara sahip olması beklenir. Böyle bir durumda kişinin dirençli olabilmesi ve bu stresli durumlarla savaşabilmesi için güçlü bir duygusal zekaya sahip olması önemlidir. Duygusal zeka ve stres arasındaki bağlantının araştırıldığı araştırmalarda, duygusal zeka düzeyi yüksek olan kişilerin stres faktörlerinden olumsuz etkilenmediği ortaya çıktı. Bu katılımcılar, iki stresör tarafından oluşturulan tehdit seviyesi derecelendirilmeden önce duygusal zeka yeteneğine dayalı bir test yaptılar. Bundan sonra, tepkilerini de değerlendirmek için fizyolojik strese maruz kalmadan önce stresörlere duygusal tepkilerini

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

bildirdiler. Bu araştırmanın bulguları, duygusal zekanın daha düşük tehditlerle ilişkisi olduğunu göstermiştir. Bu nedenle, bu çalışma bize stres direncinin duygusal zeka tarafından kolaylaştırıldığına dair geçerli bir tahmin sunmaktadır.

Yapılan daha fazla araştırmadan, yüksek duygusal zeka seviyeleri, depresif davranışlara eğilim ve dayanıklılık arasındaki ilişki çizilmiştir. Farkındalık, öz-anlayış ve dayanıklılık ile tükenmişlik oranı arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edildi. Sonuç olarak, duygusal zeka düzeyi yüksek olan bireylerin daha dirençli oldukları ve kolayca depresyona ya da tükenmişliğe düşmedikleri görülmüştür. Duygusal zekanın, bireyin gelişimi ve performansı ile güçlü bir bağlantısı vardır. Kanıtlar, dayanıklılıkları ile başarma motivasyonları arasında önemli bir bağlantı olduğunu da göstermektedir. Bunun dışında, yılmazlığın kendi kendini motive eden başarı ile yılmazlık arasında aracılık yaptığına dair bir öneride bulunmuştur. Bu durumda dayanıklılık, engellerle karşılaştığında motivasyon için bir motivasyon görevi gören bir azim bileşenine sahiptir. Çeşitli araştırma bulguları ve teorilerinden, duygusal zeka ve dayanıklılık arasında güçlü bir ilişki olduğunu gördük. Bir kişinin duygusal zeka düzeylerinin dayanıklılıklarını nasıl etkilediğini açıkça gördük. Bu nedenle, duygusal zekanın çok önemli olduğu kanıtlanmıştır.

Duygusal Zeka ve Motivasyon

Duygusal zeka, başarının elde edilmesinde çok hayati olan motivasyon için kilit bir bileşendir. Duygusal olarak zeki bir kişi her zaman neyi arzuladığını ve bu arzuları gerçekleştirmek için ihtiyaç duyacağı gerekli motivasyon becerilerini anlayacaktır. Motivasyonu oluşturduğu söylenen dört unsur vardır; kendimizi belirlediğimiz hedeflere nasıl adadığımız, fırsatları kullanmaya ne kadar hazır olduğumuz, kendimizi geliştirmeye ne kadar hazır olduğumuz ve ne kadar dirençli olduğumuz. Motivasyonun, arzu edilen bir sonucu gerçekleştirmek için kendimizi eyleme geçirmek için kullandığımız psikolojik bir süreç olduğu söylenir. Yaptığımız eylemin, bir proje

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

üzerinde çalışmak için çok zaman ayırmanın veya sadece uzaktan kumanda kullanarak TV kanalını değiştirmenin bir önemi yok, motive olmadan harekete geçemeyiz.

Bunun nedeni, motivasyonun performans ve davranışı harekete geçirmesi, uyandırması, sürdürmesi ve yönlendirmesidir. İçsel motivasyon olarak da bilinen, genellikle içeriden gelen motivasyon, genellikle bizi tam kapasitemizi gerçekleştirmeye yönlendirir. Duygusal zekaya sahip bir kişi, hem kendilerini motive etmek için gerekli becerilere hem de diğer insanları motive etmek için gerekli becerilere sahiptir. Bu çok faydalı bir beceri özellikle işinizde yönetim pozisyonundaysanız sahip olmak. Kendi kendine motivasyon, kişinin hedeflerine ulaşmasının anahtarıdır. Kendi kendine motivasyonla, duygusal olarak zeki insanlar her zaman çalışanların motivasyonunu etkileme yeteneğine sahip olacaklardır. Başkalarının duygularını, ihtiyaçlarını veya endişelerini belirleme yeteneği, bireyleri ve ekipleri motive etmenin mükemmel yöntemlerinin belirlenmesiyle ilgili olarak sahip olunması gereken büyük bir beceridir.

Yapılan bir araştırma ve araştırmadan, birinci sınıf mezunlarının duygusal zekasının, ilgili dersi çalışmaya ve o dersi seçmeye yönelik öz motivasyonları ile olumlu bir şekilde bağlantılı olduğu ortaya çıktı. Çok yüksek duygusal zekaya sahip kıdemli çalışanlar üzerinde yapılan bir başka araştırma, onların tartışmalarda iyi olduklarını, iyi davranışlara ve harika iş sonuçlarına sahip olduklarını ortaya çıkardı. Bu nedenle, mutlu bir çalışanın motive bir çalışan olduğu anlamına gelir. Kaygı ve stresle iletişim kurabilme yeteneği, motivasyon söz konusu olduğunda çok faydalı bir duygusal zeka aracıdır. Yukarıdaki araştırmalardan ve araştırma bulgularından, duygusal zekanın kişinin motivasyonunda önemli bir rol oynadığı açıktır. Motivasyon, eylemlerimizde çok önemli bir araç olduğundan, duygusal zeka da çok önemlidir.

Duygusal Zeka ve Karar Verme

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Duygusal zeka, hem mesleki hem de kişisel gelişimde kilit bir rol oynar. Sadece davranışlarımızı ele alma ve sosyal karmaşıklıklarımızı kontrol etme şeklimiz üzerinde değil, aynı zamanda karar vermede benimsediğimiz yaklaşımlar üzerinde de etkisi vardır. Hissettiğiniz duyguları ve bunları neden hissettiğinizin nedenini derinlemesine anlamak, karar verme yeteneklerinizi büyük ölçüde etkileyebilir. Bu nedenle, duygularımıza dikkatlice bakarsak yanıltıcı ve yanlış yönlendirilmiş kararlar vermekten kaçınabileceğimiz anlamına gelir. Duygusal zeka, duygularımıza dayalı olarak kötü kararlar vermenin önlenmesinde gerekli olan çok hayati bir araçtır, bu sayede düşük duygusal zeka sizi endişelendirebilir ve yanlış yönlendirilmiş bir karar vermenize neden olabilir. Bu, karar verirken duyguları bir kenara bırakmamız gerektiği anlamına gelmez, ancak sorunla hiçbir ilgisi olmayabilecek bu duyguları keşfederek alacağınız kararı etkilememelerini sağlamalıyız. Negatif duygular, iş yerinizde veya iş yerinizde karar verme ve problem çözme konusunda tökezleyen bir engel olabilir. hatta kişisel durumlar. Rasyonel kararlar vermenin önünde engel haline gelen duyguları fark edebilmek ve duyguları etkili bir şekilde görmezden gelebilmek, kararınız üzerindeki olumsuz etkilerini önleyecektir. Bu, bu nedenle, bu aşamada karar vermenin hiçbir şekilde olumsuz etkilenmeyeceği için daha fazla tercih edileceği anlamına gelir.

Gözlemler ve bir dizi sorunun uygulanması yoluyla yapılan araştırmalardan, insanların ve kuruluşların karar vermede duygusal zekanın pratik uygulamasından büyük faydalar elde ettiği keşfedildi. Bu çalışma, duygusal zeka farkındalığını geliştirmek ve duygusal zeka becerilerinin karar vermede nasıl kullanılabileceğine yöneliktir. Gözlemlerden, duygusal zeka üzerine eğitim seansları almanın karar verme becerilerini birleştirmenin en etkili yollarından biri olduğu ve ayrıca zayıf karar vermenin olası sonuçlarını anlamanıza yardımcı olduğu keşfedildi.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Duyguların nedenlerini ve olası sonuçlarını anlamak, size duyguyu yönetme ve karar verme özgürlüğü verir. Örneğin, eşinizle bir tartışmanız varsa, çözmeden işe gidiyorsanız, muhtemelen bütün gün sinirli kalacaksınız. İş yerinde sinirlenen iş arkadaşınız size bir teklifte bulunabilir ama siz onu hiç umursamadan reddedersiniz. Bu, karar vermeniz için çok tehlikeli olabilecek bir tür duygusal müdahaledir. Duygusal zekanız yüksekse, bu duygusal müdahale biçimini tanımlayabilir ve onu yönetebilir, böylece duygusal olarak yönlendirilen kararlar vermekten kaçınabilirsiniz. Bu nedenle, karar verirken duygusal zekanın hayati olduğu anlamına gelir.

Duygusal Zeka ve Başarı

Farklı insanlar için farklı anlam ifade eden şeyler vardır. Mutluluk nasıl bir başarıysa, herkesin onu tanımlamanın farklı bir versiyonuna sahip olduğu bir başarıdır. Ancak başarı nasıl tanımlanırsa tanımlansın, başarıda duygusal zekanın önemli bir rol oynadığı açıktır. Tarihten, çoğu zeki birey genellikle en büyük başarılara atfedilmez. Bunun nedeni, kişinin hayatta başarılı olmasını sağlamak için IQ'nun tek başına yeterli olmamasıdır. Bununla ilgili olarak, en çok siz olabilirsiniz. zeki insan ama duygusal yeteneğiniz yoksa, hakkınızda olumsuz düşünceleri olan insanları geri çevirmeyi ve hatta stresi yönetmeyi başaramayabilirsiniz. Bu, duygusal zekanın bazen yaşam başarısında IQ'ya kıyasla daha güçlü olduğunu gösteriyor. Duygusal zekanız, yaşam hedeflerinize ulaşmanıza ve büyük başarılar elde etmenize yardımcı olan asıl şeydir. Dolayısıyla duygusal zekayı geliştirmek moralinize, işbirliğinize ve en önemlisi motivasyonunuza katkı sağlayarak başarılarınızı büyük oranda etkileyecektir. Bir işyerinde, diğerlerine göre daha iyi performans gösteren yönetici ve çalışanlar, çatışmaların yönetiminde, stresin azaltılmasında ve dolayısıyla hedeflerine ulaşılmasında genellikle duygusal zeka ile ilişkili stratejiler kullanırlar. Yakın geçmişte, duygusal zekayı oluşturduğu söylenen bir dizi aktivitenin artık

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

başarıyı belirlemede hayati öneme sahip olduğuna dair çiçek açan kanıtlar vardı.

Bu, hem işyerinde hem de kişinin özel hayatındaki başarıyı ifade eder. Günlük hayatımızda ilişkilerde, işletmelerde ve hatta ebeveynlikte ilişkilendirdiğimiz uygulamaları içerir. Duygusal zeka, kişinin kaygı uyandırması muhtemel durumlarda duygularını kolayca yönetmesine rehberlik eder. Bu durumlar, üniversitede sınava girerken içerir. Aynı zamanda sosyal işlevsellik ve kişisel ilişkilerdeki başarı ile de pozitif ilişkilidir.

Sosyal ilişkilerde, diğer insanların duygularını belirlemek, daha sonra onların duygu durumlarını benimsemek ve böylece davranış biçimlerini düzenlemek için duygusal zeka becerilerinin kullanılmasıyla elde edilen başarı. Bu kısaca, yaşamın farklı alanlarında başarıya ulaşmada duygusal zekanın ne kadar önemli olduğunu gösterir.

Duygusal Zeka ve İletişim

Kişinin duygularını anlama ve bilme yeteneği, diğer insanların deneyimlediği duyguların farkında olmalarına ve anlamalarına yardımcı olabilir. Bunun günlük hayatımızda iletişim kurma şeklimiz üzerinde bir etkisi var.

İşyerinde çatışma çözümünde iletişimi göz önünde bulundurarak, duygusal zeka düzeyi yüksek olan insanlar, büyük olasılıkla çatışmaya mümkün olan en makul şekilde yaklaşacak ve sonunda makul bir çözüm bulmak için başkalarıyla birlikte müzakere edeceklerdir. sonuç. Aksine, duygusal zeka düzeyi düşük olan bir kişi, çatışmayı makul bir sakinlikle çözemeyecek ve sonunda çözümsüz bile kalabilecektir.

İşyerinde, ilişkiler genellikle duygularımızı yönetme biçimimizden ve aynı zamanda çevremizdekilerin duygularını anlamamızdan etkilenir. Bunu yapabilme yeteneği, zorunlu olarak yüzleşmeye başvurmadan iletişim kurmamıza yardımcı olur. Duygusal zekanız

yüksekse, çatışma yönetimi becerileriyle donatılmış olduğunuzdan şüphe yoktur ve bu nedenle, etkileşimde bulundukları kişilerin ihtiyaçlarını anlamak ve ele almak için anlamlı bir ilişki garantili kapasite oluşturabilirsiniz.

Son yıllarda, duygusal zeka, bireyler ve hatta ekipler arasında etkili iletişimi yönlendiren çok fazla ilgi gördü. Ekip başarısının bir nedeni olarak duygusal zekayı yakından incelediğinizde, yalnızca ekibin yaşayabilirliğini sağlamakla kalmayıp aynı zamanda iletişim kalitesini de olumlu yönde etkilediğini göreceksiniz.

Başarılı müzakere ve çatışma ile ilgili olarak başarılı iletişimin başarılması, yüksek duygusal zeka seviyeleri ile çok yakın bir ilişkiye sahiptir. Bu durumda, duygusal zekası düşük olan bireyler, bu tür stresli durumlarda çok savunmacı olacaktır. Bu, çatışmayı yönetmek yerine tırmandıracaktır. Duygusal zekanız yüksekse, bu, bir çatışma ile sonuçlanmadan etkili iletişim sağlamak için gerekli becerilere sahip olduğunuz anlamına gelir. Buradan, yüksek düzeyde duygusal zekanın etkili iletişimin sağlanmasına kattığı önemi ve büyük katkıyı kolayca çıkarabiliriz.

Duygusal Zeka ve Mutluluk

Tıpkı diğer herhangi bir kelime veya duygu gibi, mutluluk kolay bir şey gibi görünüyor ama aslında onu anlamak, kırılması zor bir ceviz olduğunu anlayacaksın. Bunun nedeni, farklı insanların, kendilerini mutlu etmek için tanımladıkları farklı örnek ve deneyimlere sahip olmalarıdır. Gerçekten, mutluluk farklı insanlar için farklı demektir ama şüphesiz, tercih ettiğiniz yorum türüne rağmen duygusal zeka büyük bir gerekliliktir. Mutluluk bir Mutluluğumuzu olumlu yönde etkileyen, herkesin kendini gerçekleştirmesine katkıda bulunan duygusal zeka kolaylaştırıcısı.

Farklı kişilerarası ilişkiler ve duygusal zeka arasındaki ilişkinin incelendiği bir araştırmadan, duygusal zekası yüksek olan bireylerin kendini izleme, sosyal beceriler ve empatik bakış açısına sahip olma konularında yüksek puan aldığı keşfedildi. Bunun dışında, sevecen

ilişkilerde, ilişkilerde doyumda ve ortaklarıyla işbirliğinde de yüksek puanlar aldılar.

Duygusal zeka becerileri, stresi azaltmak söz konusu olduğunda çok önemlidir ve bu nedenle, genel olarak kişinin mutluluğunu ve refahını olumlu yönde etkileyecektir. Sahip olduğu motivasyonel değerin yanı sıra mutluluk, bir bireyin refahı için bir monitör görevi görür. Aynı zamanda, kişinin günlük ihtiyaçlarını, baskılarını ve zorluklarını karşılama ve karşılama biçimine yönelik olumlu bir ruh hali kaynağıdır.

Pozitiflik, bireyin işlerin yapılmasından sorumlu olan motivasyon düzeylerinin artmasında gerekli olan duygusal enerjiyi gerçekten teşvik eden şeydir. Aslında kişinin yaptığı işte başarılı olmasına yardımcı olur ve hatta onlara gerçekte elde ettikleri başarının boyutunu söyleme derecesine kadar ulaşır. Furnham tarafından yapılan bir araştırmadan, bir kişinin refahı ve mutluluğunda belirgin olan büyük bir varyansın duygusal zeka seviyeleri tarafından belirlendiği anlaşıldı. Bu, duygularını, sosyal yetkinliğini ve hatta ilişki becerilerini dengeleme yeteneklerini ifade eder. Bu duygusal zeka becerileri, kişinin mutluluğunun tek kaynağı olmasa da, mutluluğumuza %50'ye kadar katkıda bulunduğunu ve etkilediğini anlamak çok önemlidir. Bu nedenle, bu, her zaman dikkate alınması gereken çok hayati bir şey olduğunu kanıtlıyor.

Bu nedenle, yukarıda ayrıntıları verilen araştırma ve çalışmaların devam etmesi durumunda, mutluluğun duygusal zeka ile yakından bağlantılı olduğu kanıtlanmıştır. Duygusal zekası yüksek bir kişi, mutluluğa engel olabilecek her türlü engeli aşmak için gerekli becerilere sahip olacaktır. Öte yandan, duygusal zeka düzeyi düşük olan bir birey bu engellerle baş edemeyecek ve sonu her zaman üzgün ve stresli olur. Bu, duygusal zekanın hayati olduğunu kanıtlar.

Duygusal Zeka ve Hedefler

Hayatta her insanın bir gün başarmayı umduğu hedefleri ve başarıları vardır. Bu hedeflere ulaşmak için genellikle onu olumlu ya

da olumsuz etkileyen çeşitli koşullar vardır. Bu durumda duygusal zeka da bu hedeflere ulaşılmasında anahtar rol oynamaktadır. Duygusal zeka, sizi önce motive olmanızı gerektiren kendini gerçekleştirmeyi gerçekleştirmeye yönlendirecektir. Motivasyona sahip olmak için, yaptığınız her şeyden mutlu olmanız gerekir. Bunun nedeni, mutluluk eksikliğinin sizi hedeflerinize ulaşmak için gerekli olan motivasyon seviyelerinin peşinde koşacak olmasıdır.

Başarıyı gerçekleştirmek ve sonunda hayallerinize ve hedeflerinize ulaşmak için duygusal zeka becerilerini kullanmaya ihtiyaç vardır. Duygusal zeka seviyeniz yüksekse, yaptığınız işte kesinlikle her yönden mükemmel bir performans sergileyeceksiniz. Bir kişinin veya ekibin belirli bir süreçteki etkinliği, duygusal zeka beceri düzeylerini doğrudan yansıtır. Duygusal zeka düzeyi yüksek olanlar iyi performans gösterirken, daha düşük zeka düzeyine sahip olanlar kötü bir performans sergileyecek ve hedeflerine asla ulaşamayabilirler.

Yaptığımız işte en iyi sonuçları elde etmek ve koymuş olabileceğimiz hedeflere ulaşmak istiyorsak, ihtiyacımız olan tek şey olumlu bir öz saygı, sorunları çözmek için etkili beceriler, bilinçli kararlar verme becerileri ve bilinçli öz farkındalıktır. Bütün bunlar doğrudan kişinin duygusal zekasına atfedilir. Bu nedenle, duygusal zeka seviyelerimizin hedeflerimize ulaşıp ulaşamayacağımızı belirlediği anlamına gelir. Düşük duygusal zeka, başarısız olduğunuzu görecek ve asla belirlenen hedeflere ulaşamayacak. Öte yandan, gerekli duygusal becerilere sahip yüksek duygusal zeka seviyeleri çok önemlidir ve hayattaki hedeflerinize ulaşmanıza olumlu katkı sağlayacaktır.

Bölüm 6: Zihin Kontrolü

Zihin kontrolü, kulağa bir filmdeki dolambaçlı bir plan gibi gelebilir, ancak büyük olasılıkla bunu uzun yıllar boyunca günde birçok kez yaşadınız ve hiç fark etmediniz. Zihin kontrolü veya düşünce reformu fikri tartışmalı bir teori ve uygulamadır, ancak mutlaka hile ve entrika anlamına gelmez. Aslında zihin kontrolü, kişinin kendi başına gittiği yöne değil de istediğiniz yöne yönlendirmek için kullanılan bilinçaltı telkin kadar basit olabilir.

Zihin kontrolüyle ilgili birçok düşünce okulu vardır, ancak bu kitap için, başlamak için yaygın bir zihin kontrolü örneğine bakalım. Renk, koku, görüntü, ses ve tat, bir ürün satan her firma tarafından müşterilerini ve satışlarını ilerletmek için tüketici üzerinde kullanılır. Mahalle bakkalınıza girdiğinizde girişte genellikle taze kesme çiçekler bulunur. Şimdi, o çiçekleri ne sıklıkla aldın? Şansınız, asla, belki bir veya iki kez, çünkü özel bir olayı unuttunuz. Bakkallar, müşterilerinin bilinçaltını manipüle etmek için bu çiçeklerin varlığını kullanırlar. Taze kesme çiçekler, iyi, taze. Olgun. Güzel. Tazelik düşündüklerini bilinçaltında iletirler ve yerel bakkalınız, sizi bekleyen tüm taze ürünleri düşünmenizi ister. Daha sık olarak, bu bakkallar taze ürünlerinin satışını isim markalı konserve ve dondurulmuş ürünler yerine daha fazla yapar ve mevcut ürünleri satın alırsanız, seri üretim şirketlerinin aksine dolarlarınızın daha fazlası ceplerine gider.

Her gün, bir tür zihin kontrolüne maruz kalıyorsunuz. Televizyonda ve filmlerde ürün yerleştirme. Bir mağazada, hatta bir asansörde duyduğunuz müzik. O kadar inandırıcı olan arkadaşlar, yardım edemezsiniz ama aynı fikirdesiniz ya da kendinizi onlara her zaman evet derken buluyorsunuz.

Yeniden eğitim, zihin kontrolünde çok optimal, ancak tartışmalı bir araçtır. Başka bir kişinin önceki düşünce sürecini veya inançlarını yeniden eğitme yeteneği mümkündür, ancak zaman alabilir. Yeniden eğitimin merkezinde tekrar yer alır. Tekrar ediyorum, tekrar

ediyorum. Aynı inancı, fikri veya düşünceyi başka bir kişiye tekrar tekrar tekrarlayarak, onların kendi fikirlerinden kendinize doğru olan değişimi etkilemiş olursunuz. Ve bu tekrar, takip etmelerini istediğiniz fikre veya eyleme dalmanıza yol açar. Bir fikre dalmış olmak, söz konusu fikir sürekli tekrar edilmesi, fikrin veya hedefin sürekli konuşulması, bireyin konuyla ilgili önceki duygularını yeniden gözden geçirmesine yol açar. Kişinin duygularını yeniden gözden geçirmesi, genellikle yeni bir sonuca varmalarına yol açar. Sonucun. Az önce başka bir kişiye bir tür zihin kontrolü uyguladınız ve şimdi onlar sizinle aynı fikirdeler.

Bir kişiyi hazırlamak, istediğinizi elde etmenin başka bir etkili yoludur. Bu aktiviteyi olumsuz gören bazıları beyin yıkama olarak adlandırabilir, ancak amaç mutlaka bir tarikat başlatmak değildir. Sadece başkalarının sizinle aynı fikirde olmasını sağlamaya çalışıyorsunuz ve sahip olduğunuz tüm mevcut araçları kendi yararınıza kullanmaya çalışıyorsunuz. Hazırlama, bir kişiyi size ve fikirlerinize karşı yumuşatmayı, onları neyin en iyi olduğunu bildiğiniz düşüncesine yönlendirmeyi içerir. Yumuşama, saatlerce sohbet etmeyi, onlarla empati kurmayı ve onları önemsediğinizi veya sevdiğinizi göstermeyi içerebilir. Ne olduğunu umursuyorsun, onları anlıyorsun. Anlayış ve hazırlık yoluyla bir güven temeline sahip olduğunuzda, yeni fikir, inanç veya eyleme yönelik yumuşak bir ikna başlatılabilir. Etkilemek istediğiniz kişiyle karşılıklı bir bağ veya saygı oluşturmanız zorunludur. Ve değişimin zaman aldığı bir gerçektir.

Zorlama kullanarak ikna yolunda size yardımcı olacak birkaç teknik, başkaları için düşünmeyi, mantığınızda ve isteklerinizde spesifik olmayı, gerçek bir aciliyet duygusu yaratmayı ve hedefinizin veya fikrinizin önemini vurgulamayı içerebilir. Birine uzun süredir sahip olunan fikirlerde veya isteklerde bir değişiklik sunarken, onlar için düşünmek, onlardan vazgeçme baskısını alır. İnsanların zihinsel plakalarında genellikle yeterince şey vardır, özellikle onlar için ağır kaldırmayı yapabileceğiniz zaman, onlardan daha fazlasını

üstlenmelerini istememelisiniz. Fikrinizin doğruluğuna mümkün olduğunca çok örnek vererek, istediğiniz şeyin sadece doğru olmadığının, aynı zamanda etkili veya doğru olduğunun kanıtlandığını kanıtlayarak, olayları neden sizin yolunuzla görmeleri gerektiğini tam olarak açıklayın. Sizinle neden aynı fikirde olmaları gerektiğini özellikle belirledikten sonra, onlara sırada ne olduğunu ve neden işlerin sizin istediğiniz gibi yapılması gerektiğini söyleyin. Arkadaş canlısı olun, ancak onlara karşı ihtiyacınız olduğu kadar katı ve kendinden emin olun ve duruşunuzu açıklamayı bitirene kadar genellikle cesaret kırıcı sorular, diğerlerini size yönlendirmeye yardımcı olur. Ne istediğinizi, nedenini ve hedefe ulaşmak için bir sonraki adımda ne olması gerektiğini düşündüğünüzü açıklamanızı dinlerken, sorularını veya itirazlarını sıklıkla unuturlar. Her şey hedefle ilgili.

Hedefleriniz ve neyi başarmak istediğiniz konusunda konuşurken, neyi başarmak istediğinizin önemini vurgulamak zorunludur. Başkalarıyla sürekli olarak fikrin veya hedefin ne kadar önemli olduğu ve neden bu kadar önemli olduğu konusunda konuşuluyorsa, sonunda fikrinizi istediğiniz bir şeyden daha fazlası olarak görmeye başlarlar, ancak son derece önemli bir konu olarak görmeye başlarlar. Düşünceniz veya hedefiniz daha fazla bir şey haline gelir ve sizin için de daha fazlası olmalıdır. Bir hareket olmalı. Bir hedefin hareket olması için sosyal bir ideal olması gerekmez, sadece sizin kadar başkalarının da onun önemini hissetmesine ihtiyacınız var. Konu ne kadar büyük veya küçük olursa olsun, herkes tarihin doğru tarafında olmak ister. Ve tek gereken şey, isteğinizi ele alınması veya düzeltilmesi gereken bir konu olarak görmesidir ve sizinle aynı fikirde olan bir kişi varsa, iki kişi vardır ve yakında takip edecek daha fazlası.

Yani fikriniz, hedefiniz veya düşünceniz artık istediğiniz bir şeyden daha fazlası. Başkaları da istiyor. Ve bu sadece önemli değil, zorunludur. Ve şimdi olması gerekiyor. Bir aciliyet duygusu yaratmak, zihin kontrol tekniklerini kendi yararınıza kullanmanın

bir başka etkili şeklidir. Acil açıklamalar yapmak veya bu durumun zamana duyarlı olduğunu iddia etmek, etkilemek veya ikna etmek istediğiniz kişilerde duygusal bir tepki yaratacaktır. Belirli bir son teslim tarihi olması gerekir, ancak bunun uzun süre bekleyemediği fikrinin altında yatan bir duygu olması gerekir. Diğer insanları ne kadar çabuk devreye sokarsanız, onları isteğinizin o kadar önemli olduğuna ikna edersiniz, işlerin daha acil olduğuna inanırlar, daha az dirençle karşılaşırsınız. Tekrarlamak sonuçlara eşittir. İnsanlara fikrinizi veya hedefinizi destekleyen daha fazla bilgi verilirse, onlar için düşünmenize ve akışa devam etmenize izin vermeleri daha olasıdır. Konu ne kadar acilse, insanların cesaret kırıcı sorular sormaları veya fikirlerindeki değişimleri ikinci kez tahmin etmeleri için o kadar az zamanları olur.

Tutarlı olmak, istediğinizi elde etmek için zihin kontrol tekniklerini uygulamanın temel yönüdür. İstediğinizi sürekli olarak tekrar edin ve eski fikirleri veya hedefleri reddederken tutarlı olun. Neyin, ne zaman ve neden olması gerektiği hakkında konuşurken tutarlı olun. Bu faktörlerin altı çizilmeli, koyu harflerle yazılmalı, düzenli olarak tekrarlanmalı ve zaman duyarlılığı vurgulanmalıdır.

Hayatından istediğini elde etmek için biraz ısrarcı olmanın yanlış bir tarafı yok. Zihin kontrolünü kullanırken bir başka harika teknik de başkalarından küçük şeyler istemek veya başkalarının fikirlerinde küçük değişiklikler istemek ve oradan genişlemek. Örnek olarak işvereninizden bir zam kullanalım. Maaşta iyi bir artış istiyorsanız, en yüksek dolar maaş artışınızı istemeyin. Performansınıza ve bağlılığınıza göre küçük bir ücret artışı isteyin. Patronunuz (başlangıçta zam almaya layık olduğunuzu düşünerek) aynı fikirde olacak ve sizi mutlu etmek için ucuza kaçtıklarını düşünecek. Nihai ödeme hedefinize ulaşmanın ilk adımına ulaştıktan sonra, daha fazla iş isteyin. İşvereninize, daha fazla sorumluluk almaktan çok mutlu olduğunuzu bildirin. Eskisinden daha fazla iş yapıyorsanız muhtemelen onlara para kazandırabilirsiniz, Cumartesi günü birkaç saatliğine gelmek isterseniz, hafta sonları çalışmak için başka bir

çalışan kiralamak zorunda kalmayabilirler. Şimdi maaş artışınız var ama daha fazla sorumluluğunuz var. İşvereninizin kullanması için daha değerli bir kaynak olduğunuza göre, size biraz daha fazla ödeme yapılması adil görünüyor. İşyerindeki bilginizi ve uzmanlığınızı karşılamak için, sizin yerinize başka bir çalışanı işe almaya çalışmaktan daha iyidir. Ne kadar basit olabileceğini görüyor musun? Bu, bunun üzerinde çalışacağı bir patronunuz veya işvereniniz olduğu anlamına gelmiyor, ancak hızla büyüyen cephaneliğinizde sahip olduğunuz diğer araçları uyguluyorsanız, artık çok sevilen bir çalışan ve iş arkadaşısınız. başkalarını nasıl etkileyeceğini ve olayları senin gördüğün gibi görmeleri için ikna edeceğini bilir. İşvereniniz size eskisinden daha fazla ödeme fikrinden hoşlanmayabilir, ancak bazen önemli olan sadece iş ahlakınız değil, bazen karşılaştığınız herkes için masaya ne getirdiğinizdir.

Kendini borçlu hissettiğin birine hayır demek kolay değil. Göz önünde bulundurmamız gereken son duygudurum kontrolü tekniği cömertliktir. Daima başkalarından aldığınızdan fazlasını vermeye çalışmalısınız. Zamanınızın, çabanızın, dikkatinizin daha fazlasını başkalarına verdiğinizde, bunu takdir ederler. Onu hatırlıyorlar. Ve karşılığında bir şey istediğiniz an geldiğinde, hayır demek, katılmamak ya da onlara bu kadar çok şey teklif eden biriyle işbirliği yapmayı reddetmek çok daha zordur. Başkaları, aynı nezaketin daha önce size sunulduğunu bilseler bile, aynı fikirde olmak ya da aynı fikirde olmak istemeyebilecekleri koşullarda veya değişikliklerde bile, size karşı çıkmakta zorlanırlar. İkna etmeye, etkilemeye ve karşılık vermeye geri döner. Çoğu zaman, zamanınızı ve dikkatinizi adadığınız kişiler bu iyiliğin karşılığını verecektir. Birinin direnişiyle karşılaşsan bile Onlara ne yaptığınıza dair nazik bir hatırlatma, genellikle onları istediğiniz şeye dahil etmek için gereken tek şeydir. Bazen önemli olan odadaki en yüksek ses değil, başkalarına yardım etmek için en çok şey yapan kişinin en tutarlı ve en yumuşak sesidir. O yumuşak ama sağlam ses sizin olabilir, size sadece fırsatları ortaya çıktıkça değerlendirmeniz gerekir.

Zihin kontrolünü kim kullanır?

Medya Yapımcıları

Beş duyumuz hayatta rehberimiz olduğu gibi düşmanlarımız ve hainlerimiz de olabilir. Görme duyumuz ve beynin görsel işleme alanları çok güçlüdür. Neredeyse her zaman görsel olarak rüya görürüz, başka bir duyu eksik olsa bile ve genellikle hatırladığımız birini başka bir duyusal girdiyle ilişkilendirmek yerine hayal ederiz. Bu, görüntüleri ve görsel manipülasyonu özellikle güçlü bir medya zihin kontrolü tekniği haline getirir.

Geleneksel olarak medya üretimi şirketlerin ve kurumların elindeydi. Bu manipülatif varlıklar görsel, bilinçaltı zihin kontrolünün kullanımına öncülük edebildiler. Örnekler, görünüşte masum bir filme eklenen bir ürünün veya kişinin anlık resimleridir. Kişinin bir ışık parıltısından başka bir şey olarak algılayamadığı bu tür anlık görüntüler, kişinin duygularını güçlü bir şekilde kontrol edebiliyor. 21. yüzyıl Başkanlık seçimleri kadar yakın zamanda kullanılmıştır.

Ses, bir kişinin tespit edilmemiş zihin kontrolüne karşı savunmasız olmasının başka bir yoludur. Hem deneyler hem de kişisel deneyimler bunu size doğrulayacaktır. Hiç bir şarkıyı kafanıza takılana kadar sevdiniz mi? Kurtulmak ne kadar kolaydı? Var olduğunu bilseniz bile, sesin üzerinizde güçlü bir etkisi vardı. Ses manipülasyonunun gücü, algılanmadığında daha da fazladır. Deneyler, restoran müşterilerinin belirli bir bölgeden müziğe maruz kalması durumunda, o ülkeden şarap sipariş etme olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermiştir. Soru sorulduğunda, ses kadar basit bir şeyin kararlarını yönlendirdiği konusunda hiçbir fikirleri yoktu.

aşıklar

İnsanlar isteseler de istemeseler de her zaman içinde bulundukları çevrenin bir ürünüdürler. İnsanların yetiştirilme şekli, sonraki

yaşamlarında nasıl davranacaklarını doğrudan etkiler. Alkolikler tarafından yetiştirilen birinin yetişkin hayatında alkolik olma şansı daha yüksektir ya da hiç içmemeyi seçebilirler. Her şeyin yasak olduğu bir evde büyüyen insanlar, sonunda kendi başlarına çıktıklarında gevşeyebilir ve biraz çıldırabilirler. Toplamda yetiştirilen insanlar düzensizlik, ev temizliği konusunda tamamen takıntılı hale gelebilir.

Yetiştirme, insanları başka, daha az şiddetli şekillerde de etkiler. Birçok insan annemin köftesinin mutlak en iyisi olduğuna ve başka bir tarifin olmadığına inanıyor. İnsanlar farklı dini ve ekonomik geçmişlerden gelmektedir. İnsanların neyin iyi neyin kötü olduğu, neyin kabul edilebilir neyin kabul edilemez olduğu konusunda farklı inançları vardır. Sorun, iki kişi bir ilişki kurmaya çalışırken, ancak ikisi de düşünme biçimlerini değiştirmek istemediğinde ortaya çıkar. Bu olduğunda, hiçbir ilişki yoktur. Aynı çatı altında bir arada yaşayan sadece iki insan var.

Aşkta başarıya ulaşmak, başka herhangi bir şeyde başarıya ulaşmak gibidir. Çoğunlukla, onları daha iyi etkileyebilmek için diğer insanlarla iyi ilişkiler geliştirmenin bir işlevidir. Başkalarıyla iyi, karşılıklı olarak tatmin edici ilişkiler kurmada ve sürdürmede başarılı olanlar, bunu yapmayan insanlardan genellikle çok daha fazla başarının tadını çıkarırlar. Tatmin edici ilişkiler geliştirme ve sürdürme yeteneği, bazı insanlar için daha kolay olan bir özelliktir. Ancak yetenek doğal olarak gelmese bile öğrenmesi yeterince kolaydır. Ve Nöro-Dilsel Programlama (NLP), neredeyse herkesin harika ilişkiler geliştirme yeteneğini öğrenmesini sağlamak için araçlar ve fikirler sunarak bu becerinin öğrenilmesini kolaylaştırır.

Satış personeli

Bir satış elemanı, normal bir müşteriden satın aldıkları ürünle ilgili kısa bir onay yazmasını isterse, umarım evet der. Birisi iş yerinde dışarı çıkmak için diğer önemli kartvizitlerinden bazılarını almasını isterse, umarız evet derler. Herhangi bir blog yazarsanız ve başka bir

blogcudan kendi blogunda sizinkinin bağlantısını vermesini isterseniz, umarız evet derler. Yeterince insan evet dediğinde, işletme veya blog büyümeye başlayacak. Daha fazla evetle, büyümeye ve gelişmeye devam edecek. Bu, pazarlamanın çok basit temelidir. Pazarlama, başkalarının bir şey satın almasını veya başkası için faydalı bir şey yapmasını sağlamak için zihin kontrolünü kullanmaktan başka bir şey değildir. Ve teknikler kolayca öğrenilebilir .

yazarlar

Kendi blogu olan başka biri için misafir yeri yazmayı düşünün. Önce makalenin tamamını gönderirseniz, daha büyük bir reddedilme riski vardır. Küçük başlayın. Onlara fikri tartışan bir veya iki paragraf gönderin. Ardından fikrin bir taslağını yapın ve bunu bir e-postayla gönderin. Ardından, onların da kullanmasını istediğiniz tam taslağı yazın ve gönderin. Bir müşteriden referans isterken, bir e-postada birkaç satır isteyerek başlayın. Ardından müşteriden bu birkaç satırı, yazılan bir sayfanın en az yarısını kapsayan bir referansa dönüştürmesini isteyin. Yakında müşteri, ürünün erdemlerini ve harika müşteri hizmeti becerilerinizi öven bir saatlik bir web yayınına hazır olacak.

Her şeyin gerçekten var olan bir son teslim tarihi olmalıdır. Burada önemli olan kelime 'gerçek' kelimesidir. Herkes, anlaşmanın daha sonra müsait olmayabileceği veya başka bir müşterinin gelip alabilecekleri için hızlı karar vermesini söyleyen satış elemanını duymuştur. Bu tamamen bir uydurmadır ve herkes bunun doğru olduğunu bilir. Yaklaşan başka müşteri yok ve anlaşma ortadan kalkmayacak. Gerçek bir aciliyet duygusu yoktur. Ama herkes yapıyor. Görevin tamamlanması için büyük bir aciliyet duygusu aşılayacağını düşünen biri tarafından insanlara tamamen sahte bir son tarih verildiği çok fazla durum var. Sadece tamamen etkili değil, aynı zamanda tamamen gereksizdir. Gerçek aciliyet yaratmak basit bir meseledir. Sadece sınırlı bir süre için ücretsiz şeyler bırakın. Müşterilerden referans isterken, kullanılabilmek için alınması için

mümkün olan son günü belirttiğinizden emin olun. Bazı insanlar yardım edemeyecek, ancak katılamayan insanlara sahip olmak, hiç başlayamamaktan daha iyidir.

Eğitimde

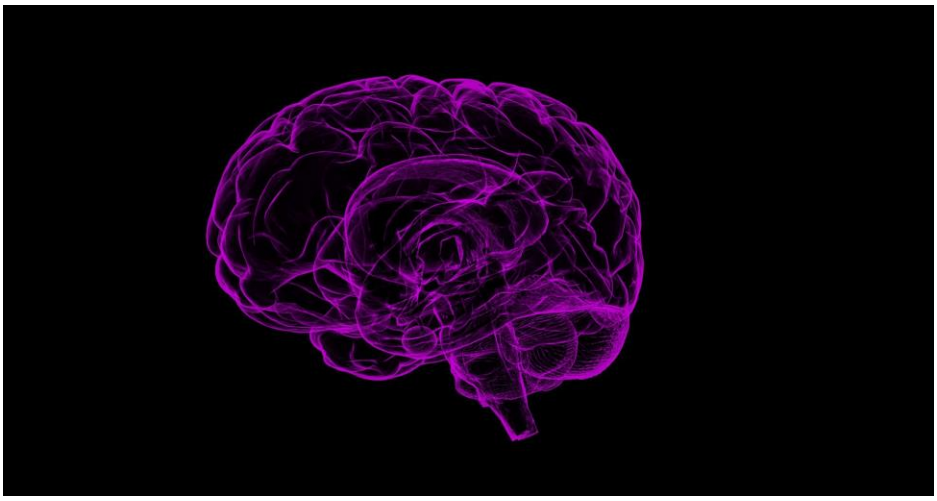
Etkilenebilir çocukları eğiterek, toplum esasen onlara toplumun "ideal" üyeleri olmayı öğretir. Hükümetin ve yetkililerin arzularını yerine getiren belirli şekillerde öğretilir ve eğitilirler ve çoğu insan bunun hakkında ikinci kez düşünmez bile.

Reklam ve Propaganda

Her yere reklam ve propaganda koyarak, kontrolü elinde tutanlar, insanların kendilerine değer verme ve kendilerine değer verme duygusunu ortadan kaldırabilirler. onları sadece istemek yerine satılana *ihtiyaç duymaya* teşvik edin . Bu, özünde, insanların kendilerine değer verme duygularını artırmak için reklamı yapılan her şeyi satın almaları için kendilerini kötü hissetmelerini sağlayan bilinçaltı bir stratejidir.

Spor, Politika, Din

Bu stratejilerin amacı "böl ve fethet"tir. Nihayetinde, her biri, kendilerini çok güçlü hissettikleri çeşitli kategorilere yerleştirilmiş insanlara sahiptir. Sonuç olarak, bir araya gelip birbirlerini desteklemiyorlar, aksine birbirlerine karşılar. Bu, bölünmüş oldukları ve böylece otoritenin fethedebileceği anlamına gelir.



Bölüm 7: Zihin Kontrol Teknikleri

Manipülasyonun uzun süredir var olduğunu ve bunun yeni veya hayali bir kavram olmadığını görmek ilginç. İkna sanatının gerçekten neyle ilgili olduğunu anlamak, onunla başa çıkmanıza yardımcı olmak için çok önemlidir.

Burada kısaca manipülasyon psikolojisine bakıyoruz. Bu, hayatımızın neresinde olabileceğini görmemizi sağlar. Ayrıca sizi manipüle etmeye teşebbüs edebilecek kişileri belirlemenize de yardımcı olacaktır. Bu sadece hükmetmeyi seven insanlarla ilgili değil. Başımıza geldiğini bilmiyorsak, normal kişiliğimize ve davranışımıza uygun olmayan şekillerde davranmaya teşvik edilebilir. Ticaretin müşterileri mal ve hizmetlerini satın almaya nasıl ikna edebileceğini öğrenin. Bu tür yöntemleri tanımak, ikna gücüyle başa çıkmada yardımcı olacaktır.

Mantıklı seçimler yapan bireyler olduğumuza inanmayı seviyoruz. Kişisel yaşam yolculuğumuzda her zaman tam kontrole sahip değiliz ve bunun her zaman farkında olmayız. Çocuklar olarak, ebeveynlerimizden etkileniriz ve nasıl yetiştirildiğimiz üzerinde çok az kontrole sahibiz. Eğitim sistemine girdikten sonra, daha fazla manipüle ediliriz. Öğretmenler bize sosyal normları ve toplumda bizden beklenenleri anlatacaklar. Yetişkinler olarak, oy paylarını almaya çalışan politikacıların tuzağına düşüyoruz. Pek çoğu, politikalarına ille de inanmasalar bile, gelecek için vaat ettikleri için bir partiye oy vermeye ikna ediliyor. Bu, bu tür politikacılara güç verir ve kararları hayatımızı etkileyecektir. Hayatımızın tüm kontrolü bizde mi, yoksa sadece iknanın tüm püf noktalarını bilenlerden mi etkileniyoruz?

Daha sonra, bazen örtülü bile olsa çeşitli manipülatif yöntemlerle nasıl başa çıkılacağına bakacağız. İlk olarak, manipüle edildiğinizi fark etmeyi öğrenmelisiniz ki buna karşı koyabilesiniz.

Manipülasyon Sanatını Tanımak

Öyleyse, günlük hayatımızda nelere dikkat etmemiz gerekiyor?

ikna edici dil

Her resmin bir hikaye anlattığı deyimi çok doğru. Sözcükler, bize ilham verdikleri ve bizi cesaretlendirdikleri için, manipülasyon noktasına kadar çok daha güçlü olabilirler. Cesur konuşması sizi harekete geçiren iyi bir hatipten kaç kez ilham aldınız? Harika bir kitapta tamamen kaybolduğumuzda kelimeler bile etkiler. Söz sanatı, gözlerimiz bize farklı şekilde söylese bile, bizi bir şeye inanmaya zorlamada çok etkili olabilir. İletişim, özellikle insanlara bir şeyler yaptırmaya gelince, güçlü bir araçtır.

- **Reklamcılar ve satış görevlileri, ürünlerinin tam da aradığımız şey olduğuna ikna etmek için bir dil kullanır. Kelimeleri kullanma, örneğin:**

Ekonomik; Kullanımı kolay; Güvenli; Eğlenceli; Zaman tasarrufu; Sürmesi garanti.

Tüm bu sözlerin bizi kendi ürünlerine güvendiklerine nasıl inandırdığına dikkat edin.

- **Politikacılar aşağıdaki gibi bir dil kullanır:**

“Biz” - sizi onların dünyasına dahil etmek.

Bir ekibin parçası olduğunuzu hissettirmek için “Biz”.

Bunların hepsi kendimizi dahil hissetmemizi sağlayacak iletişim taktikleridir, bu nedenle önemlidir.

- **Zorbalar, kendi bencil hedeflerine ulaşmak için dili saldırgan davranışlarla birlikte kullanırlar.**
- **Psikopatlar, sosyopatlar ve narsistler gibi suçlu avcıların tümü, ikna edici dil kullanmayı öğrenen insanlardır. Bu, kendi yolunu bulmanın ve başka bir kişi üzerinde kontrol sahibi olmanın bir yoludur.**

Zihin Kontrolünde Kullanılan Teknikler

Günümüz zihin kontrolü hem yenilikçi hem de zihinseldir. Testler, temel olarak zihin kontrolü tekniklerini ortaya çıkararak, zihin kontrolünün yayınlanması ve duyurulması için etkilerin azaltılabileceğini veya ortadan kaldırılabileceğini göstermektedir. Askeri-mekanik kompleksin yaratmaya ve iyileştirmeye devam ettiği fiziksel kesintilere karşı koymak giderek zorlaşıyor.

1. Eğitim — Bu en bariz olanıdır, ancak yine de en tehlikelisi olmaya devam etmektedir. Normalde açık olan gençlere "öğretmek" sürekli olarak nihai bir tiranın kesin rüyası olmuştur, daha sonra zamanın başlangıcından beri Komünist ve Faşist baskıcı rejimlerin odak noktası olmuştur. Günümüz eğitiminin motivasyonunu ortaya çıkarmakta Charlotte Iserbyt'den daha fazla kimse etkili olmadı - bu bölge hakkında bir kitabı ücretsiz PDF olarak indirerek, Amerika'nın Kasıtlı Dumbing Down of America adlı kitabını indirerek, Küreselist kurumların bir gelecek, tamamen öğretilmiş, dikkatli özel bir sınıf tarafından yönetilen köle otomatları teslim etmeyi planladı.
2. Promosyonlar ve Propaganda – Edward Bernays, temel olarak bireylerin zihinsel otoportrelerine (veya o bölümdeki kıtlığa) odaklanmayı ve böylece bir ihtiyacı ihtiyaca dönüştürmeyi planlayan tüketim kültürünün yaratıcısı olarak anılır. Bu ilk başta, örneğin sigaralar gibi öğeler için hayal edildi. Bununla birlikte, Bernays 1928 tarihli Propaganda kitabında ayrıca "amaçlı tanıtım, algılanamayan hükümetin resmi koludur" demiştir. Bu, en açık biçimde, gelişmiş polis devletinde ve sözde coşkulu Teröre Karşı Savaş ile kuşatılmış, gelişen yerli nark kültüründe görülebilir. Genişleyen medya birliği, şu anda ilan düzenlemesi fikrini kullanan hükümetle yakınlaşmak için tüm şirket yapısını güçlendirdi. medya; baskı, hareketli görüntüler, TV ve bağlantı haberleri artık mümkün olacaktı. bu kadar çok kaynaktan geldiği için doğruluk payı varmış

gibi görünen genel bir mesajı aynı anda kusursuz bir şekilde bir araya getirmek için çalışmak. Kişi temel "mesajı" tanımaya duyarlı olmaya doğru ilerlediğinde, bu gravürü her yerde görecektir. Üstelik bu bilinçaltı bilgilendirmeyi belirtmek için bile değil.

3. İleri Görüşlü Programlama – Pek çoğu hala ileri görüşlü bilgisayar programları yazmanın gerçek olduğunu inkar ediyor. Öngörülü programlamanın, büyük ekranın toplumun nereye gittiğine dair büyük bir vizyon sunabileceği, ağırlıklı olarak seçkinci Hollywood'da nedenleri vardır. Basitçe, mantıksız olduğunu düşündüğünüz kitaplara ve sinema filmlerine veya "bilimkurgu"lara bir göz atın ve günümüz toplumunu araştırın. Müstehcen modellerin cesur bir dökümü için, Vigilant Citizen, büyük olasılıkla tamamen benzersiz bir ışıkta "eğlenceye" göz atmanızı sağlayacak inanılmaz bir varlıktır.
4. Spor, Politika, Din – Bazıları, dini, hatta yasama konularını, sporla bir zihin kontrolü tekniği olarak bir araya getirmekten rahatsız olabilir. Odak konu baştan sona eşdeğerdir: izole et ve hakim ol. Sistemler çok basittir: bireylerin dayanıklılıkları için katılmaya yönelik ortak eğilimini engeller ve onları kontrol ve kazanmaya boyun eğmiş grupları çerçevelemek için eğitir. Spor, sürekli olarak, doğuştan gelen eğilimleri önemsiz bir olaya bağlayan önemli bir saptırma işlevi gördü; günümüzde Amerika, şehirlerini terk eden bir VIP oyununda, ancak temel insani meselelerde zorlukların patlak vereceği aptalca boyutlara ulaştı. örneğin, özgürlük maddi olmadığı için kıkırdar.
5. Yiyecek, Su ve Hava – Katkı maddeleri, zehirler ve diğer beslenme zararları aslında zihin bilimini yumuşaklık ve kayıtsızlık yapmak için değiştirir. İçme suyundaki florürün IQ'yu düşürdüğü kanıtlanmıştır; Aspartam ve MSG, enerji

veren eksitotoksinlerdir. kovayı tekmeleyene kadar sinapslar; ve genel olarak bu toksinleri içeren ucuz gıdaya basit erişim, işleyen bir yaşam biçimi için merkeze ve ilhama ihtiyaç duyan bir nüfus yarattı. Modern dünyanın büyük çoğunluğu, otoriter tepenin müdahalesiz tepkisi - ve kabulü - için kusursuz bir şekilde hazırlanmıştır.

6. İlaçlar — bunu herhangi bir bağımlılık yapan maddeye benzetebiliriz, ancak zihin kontrolörlerinin görevi, bir şeye bağımlı olduğunuzdan emin olmaktır. Son teknoloji zihin kontrolü motivasyonunun dikkate değer bir kolu, tüm bireyleri insan potansiyelleri yerine sorunlarıyla karakterize etmeyi bekleyen psikiyatridir. Bu, örneğin Cesur Yeni Dünya gibi kitaplarda öngörülmüştür. Bugün, herkesin bir tür kafa karışıklığının olduğu bir yerde, özellikle de otoriteyi sorgulayan bireylerde tıbbi bir baskı hakim olduğu için, sınırlara önemli ölçüde yardımcı olmak için alınmıştır. Orduda sinir yatıştırıcılarının kullanılması rekor sayıda intihara yol açtı. Her şeyden önce, en son ilaç durumu şu anda ABD'li gençlerin %25'inden fazlasının zihin-duyarsızlaştırıcı ilaçlara sahip olması.
7. Askeri testler - Zihin kontrolünün kanıtlandığı bir zemin olarak orduyla ilgili uzun bir tarih var. Askeri kişilik belki de en esnek olanıdır, çünkü orduda yaşam peşinde koşan bireyler büyük ölçüde ilerleme, kontrol ve bir göreve koşulsuz teslim olma gerekliliğini yansıtır. Etkilerini inceleyen artan sayıda askeri birey için, devam eden bir hikaye, DARPA'nın onları merkezde tutacak transkraniyal zihin kontrolü baş koruyucuları için düzenlemelerini içeriyordu.
8. Elektromanyetik menzil - Elektromanyetik bir çorba, zihin çalışmasını doğrudan etkilediği anlaşılan günümüzün konfor araçlarıyla yüklenen hepimizi kapsar. Neyin örtük bir onayında Bir bilim adamı, zihnin elektromanyetik

alanını ayarlayarak rüyaları başlatmak için bir "ilahi varlık baş koruyucusu" ile çalışıyor olabilir. Gelişmiş çorbamız, olası bir şekilde zihin değiştiren dalgalar tarafından gizlice yıkanmamıza neden olurken, örneğin telefon kuleleri gibi geniş bir potansiyel sonuç yelpazesi, daha basit arabuluculuk için nihai kişilik denetleyicisi tarafından şu anda erişilebilir durumda.

Zihin kontrolü çoğu insanın düşündüğünden daha yaygındır. İnce doğası nedeniyle tespit edilmesi kolay değildir. Çoğu durumda, eğitim, din, TV programları, reklamlar ve çok daha fazlası gibi normal koşullar olarak algılanan koşullarda gerçekleşir. Tarikatlar ve liderleri, üyelerini etkilemek ve yaptıklarını kontrol etmek için zihin kontrolünü kullanır. Zihin kontrolünü tespit etmek kolay değildir. Ancak, kişi bunu fark ettiğinde dışarı çıkıp yeniden başlayabilir.

8. Bölüm: Nöro Linguistik Programlamanın Sırları

Nöro-Dilsel Programlama veya NLP, yaygın olarak adlandırıldığı gibi, tüm evrendeki en yaygın zihin kontrol sistemlerinden biridir. Politikacılardan pazarlamacılara ve medya şahsiyetlerine kadar hemen hemen herkes tarafından uygulanmaktadır ve ana çekirdekleri için çok kötüdür. John Grinder ve Richard Bandler bu ünlü zihin kontrol yöntemini 1970'lerde icat ettiler. Daha sonra 1980'lerde yeni çağda, okült ve psikanalitik alanlarda çok popülerlik kazanacaktı. Daha sonra 1990'lı ve 2000'li yıllarda NLP, reklam pazarları olarak siyaset, pazarlama alanlarında da atılımlar yapmaya başladı. Zamanla, insanlarla iletişim kurma ve hatta pazarlanma biçimiyle çok iç içe geçmiştir. NLP'nin bir dereceye kadar tüm küresel alanda bir tür şeytani ve zararlı güç haline geldiğini ve iş dünyasında neredeyse herkes tarafından incelendiğini belirtmek çok önemlidir. Bu büyük karanlık psikoloji özelliğinin tekniklerinde ustalaşanlar, insanları neredeyse her zaman inanılmaz şekillerde kandırma konusunda Rasputin'e benzer bir yeteneğe sahip olmakla tanınırlar.

Nöro-Dilsel Programlama günümüzde çeşitli farklı şeyler için kullanılmaktadır. İnsanların kaygı, TSSB ve korku gibi sorunların üstesinden gelmelerine yardımcı olmada yardımcı olabilir. Bunlar, Nöro-Linguistik Programlamanın yardımcı olabileceği çok az sorundur. Bazı insanlar onu iyilik için kullanırken, diğerleri daha karanlık arzular için kullanır.

NLP'yi bulabileceğiniz tek yerin terapistinizin ofisinde olduğunu söylemek isteriz, ancak aslında bunu günlük hayatta görüyoruz. İşyerinizden sosyal medya hesaplarınızdaki reklamlara kadar aslında her yerde görebilirsiniz. NLP sadece insanların ne söylediğine değil, daha da önemlisi insanların ne yaptığına odaklanır. Beden dilimiz, ağzımızın söyleyebileceğinden daha fazlasını söylüyor.

NLP, gerçek bir bilim mi yoksa sözde bir bilim mi olduğu tartışmaları altında kalmıştır. Tartışma bugün hala var ve CBT, Bilişsel Davranışçı Terapi gibi terapiler gibi aynı titiz testlerden geçmediği için bu bilimi tam olarak belirlemek zor. .

NLP'de kullanılan oldukça geniş bir teknik yelpazesi vardır ve bu, hangi parçaların gerçekten işe yaradığını kilitlemeyi de zorlaştırır. Bazı çalışmalar yapıldı ve çoğu zaman sonuçlar yetersizdi. Bazılarında, NLP psikoz, dengesizlik ve diğer istenmeyen özellikleri olan kişilerde gerçek bir iyileşme sağlamış gibi görünüyor. Diğerleri, TSSB ve kaygı gibi sorunlara yardımcı olmak için etkinliğine bakmaya çalıştı. Sonuçlar son derece çeşitli geri geldi.

Nöro-Dilsel Programlama kırk yılı aşkın bir süredir kullanılmaktadır. Bir şeyin bu kadar uzun süre var olması ve birçok insanın günlük yaşamında kullanılmaya devam etmesi için, onun bir geçerliliği olması gerektiği anlamına gelir, değil mi? Ticari düzeyde çok yaygın kullanıldığını görüyoruz ve kesinlikle bir etkisi var.

Psikoloji ve Karanlık Psikoloji dünyasında da yerini almıştır. Oldukça yapılandırılmamış olması nedeniyle başarısının gerçek kanıtını göstermek zordur. Ayrıca NLP'yi yürütmenin birçok farklı fikri ve yolu vardır. Bazıları için, daha iyi yaşam sürmelerine gerçekten yardımcı olan çok etkili bir terapi şeklidir. Diğerleri için, onlara hiç fayda sağlamayabilir. Bu insanların sorunları üzerinde çalışmak ve daha mutlu ve zihinsel olarak daha sağlıklı bir yaşam sürmek için daha geleneksel terapilere bakmaları gerekecek.

NLP Tarihi

NLP, bir bakıma bir zihin kontrol yöntemidir. Bir grup insan tarafından geliştirildi. Bununla birlikte, kredinin çoğunluğu iki Kaliforniyalı çocuğa, John Grinder ve Richard Bandler'a verilir. 1970'lerde aile terapisti Virginia Satir'in, psikoterapist Friedrich Perls'in ve Milton Erickson isimli hipnoterapist'in eserlerini birleştirmeye karar verdiler. Dil terapisinin kalbini almak ve

geliştirmek istediler. Gerçekten işe yarayan parçaları bulun ve daha iyi bir şey yapın.

Çalıştıkları üç kişi, kendi alanlarındaki çoğu kişiden daha iyi sonuçlar elde ettikleri için seçildi. Aslında, insanlar başarılarını tuhaf ve sıra dışı buldular. Doğal olarak, meraklı zihinler bu insanların ortak noktalarını ve yöntemlerinin neden bu kadar iyi çalıştığını bilmek istedi. Onları canlı oturumlarda ve video kaset aracılığıyla incelediler. .

NLP incedir. Normal hipnoterapiyi düşündüğümüzde, uykuya dalan ve garip ve aptalca davranışlar sergileyen insanları düşünürüz. Gerçekçi olarak, çok daha anlamlı amaçlar için kullanılır. Örneğin, insanlar sigarayı bırakmalarına yardımcı olmak veya geçmişin baş edememiş olabilecek travmalarıyla başa çıkmak için hipnoterapi kullanırlar. NLP işleri biraz farklı yapar. Çok daha düşündürücü ve yüzünüzde öyle değil.

Başlangıçta, Nöro-Dilsel Programlamanın eski batı günlerinden kalma "yılan suyu" gibi ürünler kadar yararlı olduğu düşünülüyordu. Ancak yetmişler seksenlere döndükçe daha çok kabul görmeye başladı. İşletmeler bunu öğrenmek için çoğunluğa atlıyordu, böylece tüketicilerden kâr elde etmelerine yardımcı olmak için kullanabiliyorlardı. Ayrıca terapistlerden siyasi şahsiyetlere kadar herkes bu tür "programlama" hakkında bilgi istemeye başladı. Popülerlik anlamında ciddi anlamda patlamaya başladı.

Şirketler, daha net iletişim kurmalarına yardımcı olabileceği için NLP ile ilgilenmeye başladı. Bu, çalışanların performansını ve işletmenin genel performansını iyileştirmeye yardımcı olur. NLP kullanan işletmeler, bir bütün olarak şirketlerinde daha iyi bir büyüme yaşadılar.

İnsanların daha iyi müzakereciler olmalarına yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda motive olmalarına da yardımcı olabilir. İşyerinde kendinizi rahat hissettiğinizde ve herkesin elinden gelenin en iyisini yaptığını hissettiğinizde, sağlam bir ekip oluşturmak

kolaydır. Ses tonuna, beden diline ve laf kalabalığına dikkat eden kendine güvenen bir lider olmak, daha iyi başarıya ulaşmanıza yardımcı olacaktır. NLP uygulamalarını uygulamak şirketler için büyümeyi teşvik edebilir.

İnsanlar bu taktikleri uygulamaya başladıkça takımlarındaki değişiklikleri fark etmeye başladılar. Moral ve üretkenliği artırır. Artık NLP'nin her gün etrafımızda gerçekleştiğini görüyoruz. NLP uygulayan insanlar daha fazla kendinin farkında olma eğiliminde olduklarından, bu mutlaka kötü bir şey değildir. Buna karşılık, duygulardan ziyade rasyonellikten yapılan daha iyi seçimler yapma eğilimindedirler. .

NLP'nin Sütunları

NLP'nin dört ana noktası vardır, bunlar NLP'nin Sütunları olarak adlandırılır. Bunlar, Davranışsal Esneklik, Uyum, Sonuç Düşüncesi ve Duyusal Farkındalıktır. Her biri diğerleri kadar eşit öneme sahiptir. Bu noktaların her birine kısaca bakmak için zaman ayırmak, NPL'nin bir bütün olarak daha iyi anlaşılmasını ve hayatınızdaki sahtekarları ayıklamanıza nasıl yardımcı olabileceğini verir.

İlk sütun Davranışsal Esnekliktir. Temel olarak, bu akışla gitmek anlamına gelir. İnsanlar şu anda kullandıkları taktiğin işe yaramadığını gördüklerinde ve davranışlarını uyarladıklarında harika sonuçlar elde edebilirler. Bakış açınızı hızla değiştirebilmek, daha fazla insanın sizi anlamasını sağlayacaktır.

Bakacağımız bir sonraki yön, Raport. Biriyle iyi bir ilişki kurmak, onun size çabucak güvenmesini sağlamaktır. Ayrıca, insanlarla hızlı ilişkiler kurma yeteneğidir. Ortak bir dil kullanarak, kibar davranarak ve empati göstererek yakınlık kurmak kolaydır. Bir insanla iyi bir ilişki kurmanın birçok yolu vardır, bunlar sadece birkaçıdır.

Ardından Sonuç Düşüncesine geçiyoruz. Tam olarak belirttiği şey, istediğiniz şeyin sonucunu düşünmek için zaman harcamak. Çoğu zaman, insanlar genellikle olumsuz olan belirli bir noktada takılıp kalırlar. Düşünce kalıbını tüketir ve gerçekten gitmek istediğiniz yere doğru doğru rotayı seçmeyi zorlaştırabilir. Sonuç düşüncesiyle her zaman bir nihai hedef için çalışıyorsunuz. Bu, yol boyunca daha iyi karar vermeyi teşvik edebilir.

Son olarak, Duyusal Farkındalığımız var. Çevrenin farkında olmak, gerçekte neler olup bittiğini bilmeye katkıda bulunur. Halka açık bir yere girdiğinizde ve odanın tonunu, sizi çevreleyen renkleri, insan gruplarını fark ettiğinizde, bu çok aydınlatıcı olabilir. Bu durumda nasıl davranmanız gerektiğini kolayca anlamanıza da yardımcı olabilir.

Bu dört sütun hakkında ne kadar çok şey öğrenirseniz, NLP ile o kadar çok başarı elde edersiniz. Bunlar temeldir ve NLP öğrenmek isteyen herkes her biri için çok zaman harcar. Daha bilgili olmak, öğrendiklerinizi günlük hayatınıza uygulamanıza yardımcı olur. Sizi manipüle etmek, kontrol etmek veya hayatınızda başka yüklere neden olmak isteyenlerden o kadar korunursunuz.

NLP yıllar içinde büyüdü ve değişti. İnsanların gözlerinin ne yaptığına, kullanmayı seçtikleri kelimelere odaklanmak ve hızlı bir ilişki kurmakla başlayan şey, çok, çok daha fazla bir şeye dönüştü. Tüm bilimler zaman içinde büyür ve değişir ve bunun da gelişmeye devam edeceğini hayal ediyoruz.

Evet'in ne yaptığına odaklandıktan sonra, kelime seçimi ve uyum bu terapi büyümeye ve diğer yönlere odaklanmaya başladı. 80'li yıllarda NLP kullananlar içimizde hislere neden olan şeyin ne olduğuna odaklanıyorlardı. Bu, terapistlerin birinin kendi bireysel sorunlarıyla başa çıkmasına nasıl yardımcı olacaklarını bulmalarına yardımcı oldu.

Gittikçe daha fazla insan NLP ile bulunan teknikleri kullanmaya başladı ancak buna farklı isimler koymak istediler. Her şeyi kendi

başlarına bulduklarını söylemek için. Konuya gelince, adına ne derseniz deyin, NLP tüm dünyada aynıdır. Bugün, yalnızca nasıl tepki vereceğiniz konusunda kontrol ve seçimlere sahip olmanıza yardımcı olmak için değil, aynı zamanda diğer insanların ne yapmak istediğini anlamanıza da yardımcı olabilir.

Burada ve şimdi NLP kullanan insanların bunu yapmak için çeşitli nedenleri var. Bazıları kendilerinin daha iyi insanlar olmalarına yardımcı olmak için, bazıları için ise hayatlarındaki fareleri ayıklamakla ilgilidir. İşletmeler bunu ekip oluşturma ve pazarlama tekniklerinde kullanır. Burada yine, Nöro-Dilsel Programlama dünyasının gerçekte ne kadar geniş olduğunu görebiliriz.

Nöro-Linguistik Programlama eğitimi alan kişilerin özgürce yaşadıkları söylenmiştir. Tüm farklı durum türlerine erişme ve içgüdü ve duygu tarafından yönlendirilmek yerine nasıl ilerlemeyi seçecekleri konusunda seçimler yapma yeteneğine sahiptirler. Nasıl düşündüğünüz, hissettiğiniz, davrandığınız ve konuştuğunuz, mümkün olan en iyi hayatı yaşamanıza yardımcı olabilecek seçimler olabilir.

NLP, günlük yaşamınız boyunca çok çeşitli şekillerde kullanılabilir. İnsanların bunu kullanmaya başlamasının bazı yaygın nedenleri, diğer insanları motive etmek, duygularını kontrol etmek, korkularını yenmek, daha etkili iletişim kurmak ve hayatta başarıyı bulmak istemeleridir. Bir kişinin NLP'ye ilgi duymasının başka birçok nedeni vardır. .

Kalabalığınızda kime güvenebileceğinizden emin değilseniz, NLP ciddi şekilde yardımcı olabilir. İnsanların davranışlarını ve eylemlerini anlamak, etrafınızda gerçekten neler olup bittiği konusunda size ipucu verebilir. Bu, Duyusal Farkındalığa düşer. Birinin vücut pozisyonuna bakarak ve ses tonu gibi şeylere dikkat ederek öğrenebilecekleriniz şaşırtıcı. İnsanlar gerçekten de bilmeniz gereken her şeyi çok az konuşmayla anlatırlar.

İster işte olun, ister şehir merkezinde bir gece partisine gidiyor olun, bu becerileri geliştirmek sizi yırtıcılardan zihinsel ve fiziksel olarak koruyabilir. NLP tekniklerini bilmek, diğer insanlar onu daha karanlık arzular için kullandığında da sizi bilgilendirebilir. Birçok insan bu uygulamaları en iyi benlikleri olmak için kullanır, ancak diğerleri daha kötü niyetlidir.

Açıkçası, bir duruma uyum sağlayıp iyi düşünülmüş seçimler yaptığınızda daha başarılı olacaksınız. İnsanların sizden faydalanma şansı daha az. Ayrıca, hayatınızdaki insanları daha iyi anlayabileceksiniz. Durumu doğru bir şekilde okuyabildiğinizde ve istediğiniz sonuca ulaşmak için gerekli ayarlamaları yapabildiğinizde, koruyucuları çöp kutusundan çıkarmak daha kolaydır.

O nasıl çalışır?

NLP sihir ya da büyü gibi görünebilir. Tedavi sırasında özne, kayıtsız kişiliğinin derinliklerine dalar ve bir davranış standardından sorumlu olan erken gençlikte bir katılımın farkındalığına varmak için inanç ve muhakeme katmanları ve katmanları arasından süzülür. NLP, herkesin kendi yaşamında olumlu iyileştirmeler yapmak için sahip olduğu varlıkların her birine sahip olduğu kuralına bir şans verir. NLP stratejileri, bu değişiklikleri teşvik etmek için bir araç olarak kullanılır.

NLP Terapisi bir madde olabilir. Bu, uzmanın konuyu inanılmaz ayrıntılarla düşünmeden yaşayabilir olabileceği anlamına gelir. Sonuç olarak, uzmana durum ve hatta konu hakkında bilgi verilmesine gerek kalmaz, bu şekilde müşteri için koruma garanti edilir. Bunun dışında aynı şekilde müşteri ile danışman arasındaki iletişimin gizli tutulduğu bir gizlilik anlayışına sahibiz.

NLP, insanın yaratılışında doğanın kusursuzluğuna pay verir. Bundan böyle NLP, müşteriyi somut hassasiyetlerini algılamaya ve bunları belirli bir soruna tepki vermek için kullanmaya teşvik eder.

Gerçekten de NLP ayrıca beynin hastalıklara ve enfeksiyonlara bile çare bulmaya uygun olduğunu kabul eder.

NLP prosedürleri, müşterinin, örneğin düşük güven, huzursuzluk, kesinliğin yokluğu, yıkıcı ilişki tasarımları (ayrılığa uyum sağlama) gibi coşkulu sorunları yönetmek için daha iyi yaklaşımlar bulmasını sağlayan müdahalesiz, ilaçsız tedaviyi içerir ve verimli, yetersiz yas rehberliğidir.

NLP'nin temelinde sosyal bilimler alanında Pavlov, Skinner ve Thorndike tarafından yaratılan temeller vardır. Bakış açılarını ve dolayısıyla davranışları değiştirmek için fizyolojiyi ve kayıtsız kişiliği kullanır.

NLP, hem kendinizle hem de başkalarıyla şaşırtıcı yazışmaların araştırılmasıdır. Müşterileriyle sonuç alan şaşırtıcı iletişimciler ve danışmanlar sergilenerek oluşturuldu. NLP bir çok araç ve yöntemdir, ancak bunun çok ötesindedir. Hedeflerinize nasıl ulaşacağınızı ve sonuç alacağınızı anlamanın bir tavrı ve yaklaşımıdır.

Manipülatif İnsanların Karanlık Özellikleri

Karanlık Üçlü grupları arasında, çoğu zaman suçlularda görülen bir kişilik özellikleri yığını vardır. Çoğu suçlunun biraz ortak noktası olduğunu fark etmek sürpriz değil. Bu karanlık özelliklere dikkat etmek, birinin size karşı kötü niyetli olup olmadığını anlamanın harika bir yoludur.

Her gün gördüğümüz çeşitli farklı karanlık özellikler var. Çok kibirli birini tanıyor olabilirsiniz. Sevmediği bir şeyi yapan bunun bedelini ödeyecektir. Bazen küçük bir misilleme olabilir, ancak kiminle uğraştığınıza bağlı olarak çok daha tehlikeli bir şeye dönüşebilir. Suçlular, ihlallerinde kötü niyetli oldukları için kinci olma eğilimindedirler.

Dikkat etmeniz gereken bir diğer karanlık özellik de egoizmdir. Birisi kendini çok kaptırdığında ve kendi başarılarına

odaklandığında etraflarındaki herkesi yere serecekleri, bu büyük bir sorun. Bazı suçlular, dev egoları ve yalnızca kendilerini önemseme yetenekleri nedeniyle zirveye çıkmak için çabalarlar. Büyük bir egoya dikkat etmek, özellikle ilişkilerde ve işte sizi birçok sorundan kurtarabilir.

Hiç ahlakı bozuk biriyle tanıştınız mı? Yaptığının doğru mu yanlış mı olduğunu pek umursamayan o kişiyi bilirsiniz. Yaptığının yanlış olduğunu bilse bile yine de yapan ve sonra gülüp geçen biri. Bu, ahlaki olarak ayrılma olarak adlandırılan bir kişilik özelliğidir. Açıkçası, bir suç işlemek ve bu konuda kendini kötü hissetmemek, suçlular arasında oldukça karanlık bir özelliktir.

Daha önce Makyavelizm'i tartışmıştık. İstediklerini elde etmek için her yola başvuracak olan kişi. Manipülasyonun ustaları onlardır. Yaptıklarının gerekçesi her zaman sağlamdır. Suçluların izini sürmeye çalışırken, yakalaması en zor olanlardan bazılarıdır, çünkü onlar aynı zamanda oradaki en zekiler arasında yer alır. NLP uzmanları bile bu özelliği kilitlemekte zorlanabilirler.

Yetki veya Psikolojik Yetki ayrıca suçlularda ve gündelik düşmanlarda yaygın olarak gördüğümüz karanlık özelliklerdir. Ne yazık ki, dünyanın hak etme duygusu raydan çıktı. Günümüzde, bir hak duygusuna sahip insanlarla tanışmak doğaldır ve bu, birinin gerçek niyetini belirlemede bu özelliği kullanmayı zorlaştırabilir.

Kişisel çıkar, dikkat etmeniz gereken başka bir özelliktir. Hepimizin bencil olma eğilimi vardır, ancak bazı insanlar için bu aşırıdır. Sadece diğer insanların ne hissettiğini veya ne istediğini umursamıyorlar. Bu genellikle ne kadar paraları olduğu veya durumları hakkında övünen insanlar tarafından görülür. Ek olarak, kişisel çıkarları, onları mali açıdan veya toplumda iyileşme sağlamaya motive etmek için kullanılabilir. Kendileriyle ilgilenenler de son derece manipülatif olma eğilimindedir.

Sonra narsistimiz var. Narsistten daha önce bahsetmiştik ama onların özellikleri suçlular arasında çok yaygın. Dikkate ve yaygın ve

şişirilmiş bir benlik duygusuna ihtiyaçları vardır. Etrafındakilerden daha iyi olduklarını kanıtlamak için aşırı uçlara gidecekler. onlara. Bu, nasıl göründükleri, nasıl düşündükleri veya nasıl davrandıkları ile ilgili olabilir. Narsist, fikirlerinin en iyisi olduğunu düşünür ve bu nedenle suç niyeti narsistle el ele gider.

Psikopati, insanlarla empati kurma yeteneğinden yoksun olduğun anlamına gelir. Başkalarının dahil olduğu durumlarda aşırı bir endişe eksikliği var. Bu karanlık özellik aynı zamanda öz kontrol eksikliğine ve aşırı dürtüsel davranışlara da yol açabilir. Açıkçası, suçluları düşündüğümüzde, bu özellik geçmişte tanık olduğumuz aşırı korkuların çoğu için geçerlidir.

Tartışılması gerektiğini düşündüğümüz son karanlık özellik sadizmdir. Sadist, acı çektirmeyi seven kişidir. Aslında, diğer insanlara acı çektirmekten zevk alırlar. Bu mutlaka fiziksel bir acı olmak zorunda değildir. Aslında, birçok sadist neşe bulur ve sizi zihinsel olarak tamamen mahveder. Çok çeşitli suç sınıfları bu kategoriye girer ve bu, iğrenç suçlar işleyen birçok insanda gördüğümüz ortak bir özelliktir.

Davranış Taklidi

Davranış taklidi, iyiye de kötüye de kullanılabilen bir şeydir. Çoğu zaman, çocukken çevremizdeki insanların davranışlarını taklit ederiz. Sosyal normları öğrenmemize yardımcı olur. Ek olarak, kalabalığa uyduğumuzu hissetmemize yardımcı olur. Birçok gelenek, diğer insanların davranışlarını taklit eden insanlardan oluşturulmuştur.

Büyüdükçe çevremizdeki insanları taklit etmeye devam ediyoruz. Burada yine bize aitmişiz gibi hissettiriyor. Ek olarak, ilişkiler kurmamıza ve çevremizdeki insanları daha kolay anlamamıza yardımcı olabilir. Pek çok insan davranış taklidini doğru nedenlerle kullanırken, kullanmayan pek çok kişi de vardır.

Sosyal açıdan beceriksiz olan suçlular, etraflarındaki insanlar gibi davranma eğilimindedir. İyi adamları kötü adamlardan ayırt etmeyi zorlaştırabilir. İnsanlar nasıl uygun şekilde davranacaklarını tam olarak bilmediklerinde oldukça işe yarayan bir manipülasyon taktiğidir. Bazı insanlar çevrelerindekileri taklit etmede çok iyi olsalar da, diğerleri bunu yapmaya çalıştığında oldukça açık olacaktır. Aşırı sosyal beceriksizlik vakaları, kişinin gerçekten onun gibi davranmasına izin vermeyecektir. etraflarında olanlar. Bu, daha sonra ne planlamış olabileceklerini görmek için bir ipucu olabilir.

Suçlular arasında davranış taklidinin yaygın olmasının bir başka yolu da, birisini veya bir şeyi putlaştırmalarıdır. Hayranlık duydukları şeyi yansıtmak için kendi kişiliklerini değiştireceklerdir. Buna güzel bir örnek, hala Adolf Hitler'in ideallerini takip eden insanlardır. Yeni nesil Naziler eski yöntemleri taklit ediyor çünkü hâlâ onun küfürlü düşüncelerinin doğru olduğuna inanıyorlar. Bu gerçekten korkutucu bir davranış taklidi .

Vücut dili

Bir kişinin beden dili, nasıl hissettiklerini ve ne planladıklarını anlatan en büyük şeylerden biridir. Bir kişinin sohbet ederken, dışarıda ve evdeyken hareket etme ve davranma şekli, o anda onlarda neler olduğuna dair büyük bir fikir verir. NLP tekniklerini öğrenmek için çalışanlar beden dili üzerine çalışmak için çok zaman harcarlar.

Beden dili, kelimeleri kullanmadan nasıl konuştuğumuzdur. Mutlu, üzgün, sohbete açık veya herkese tamamen kapalı olduğunuzu gösterebilir. Sadece gerçek bedeninizle değil, aynı zamanda gözlerinizle de gösterilir. Gözlere dikkat etmek de NLP'nin önemli bir parçasıdır. Beden dilinde, birinin ağzından çıkan kelimelerin gerçekte ifade etmediği bazı gerçekler bulunabilir.

Bir kişinin yüz ifadelerinden, gözlerinden ve beden dilinden, konuştuklarından daha fazla bilgi topladığımız bulunmuştur. Bu nedenle, beden dilini nasıl okuyacağınızı öğrenmek, kendinizi içinde

bulduğunuz hemen her durumda size yardımcı olabilir. Karanlık insanların nasıl davrandığını öğrenmek, istenmeyen sorunlardan kaçınmanıza yardımcı olabilir.

Beden dilini öğrenmeye ilk başladığınızda, bazı duyguları kolayca tanımlayabileceksiniz. Açıkçası, bir insan mutlu ya da üzgün olduğunda nasıl göründüğünü hepimiz biliyoruz. Bunun işaretleri kolayca görülebilir, ancak birinin endişeli veya rahatsız olduğunu anlamak biraz daha zor olabilir.

Sözsüz ipuçlarını incelemek sizi vücudun her bölgesine götürecektir. Örneğin, hafifçe büyümüş öğrenciler parlak bir ışıktan kaynaklanmayabilir, ancak aslında uyarılma nedeniyle olabilir. Birisi sürekli dudağını ısırıyorsa, mevcut durumda oyalanma veya daha yüksek düzeyde kaygı belirtisi olabilir.

Bir kişinin nasıl ayakta durduğu veya oturduğu da bize nasıl hissettiğine dair bazı ipuçları verir. Kollarını etrafında kavuşturmuş bir kişinin yaklaşılmasını isteme olasılığı daha düşüktür. Oysa elleriniz kalçalarınızda açık bir duruş, durumun kontrolünün sizde olduğu veya agresif olabileceğiniz anlamına gelir. Bu tür şeyleri öğrenmek, kalabalığın içinde bir baş belasını ayırt etme yeteneğinizi ciddi şekilde geliştirmenize yardımcı olabilir. .

Hiç bir bölgede bulundunuz ve birinin biraz kurnaz davrandığını fark ettiniz mi? Bilirsiniz, odanın içinde sık sık dolaşmak gibi ve konuşmalar sırasında göz teması kuramıyorlar. Bunları fark etme yeteneğiniz, çoğu insanın bir kişinin beden dilini nasıl okuyacağına dair en azından bazı temel bilgilere sahip olmasıdır.

Duruşunuz, vücudunuzun diğer insanlara söylediklerinde de önemli bir rol oynar. Eğilip kollarını etrafına sarma eğiliminde olan insanlar tipik olarak kapalıdır. İstenmeyen veya endişeli hissediyor olabilirler. Öte yandan, çeneniz yukarıda ve omuzlarınız arkada olacak şekilde açık bir duruş çok hoş. Sohbete açık, arkadaş canlısı ve cana yakın olduğunuzu gösterir.

Beden diliniz insanların size nasıl yaklaşacaklarına karar vermelerine yardımcı olmakla kalmaz, onlarınki de onlar hakkında karar vermenize yardımcı olur. Beden dili ile ilgili dikkate alınması gereken birçok farklı yön vardır. NLP'yi ne kadar çok araştırırsanız, o kadar çok beden dili öğreneceksiniz. Tehdit edici ve kötü niyetli olabilecekleri belirlemeye çalışırken ciddi şekilde yardımcı olabilir.

Dil Taklidi

NLP'nin göz önünde bulundurulması gereken bir diğer parçası da dil taklididir. Biriyle konuşurken aynı dili konuşsak bile birbirimizi anlamamız zor olabilir. Her birey ortak dil olarak adlandırılan şeye sahiptir. Ortak dil, basitçe, bir kişinin sıklıkla kullandığı ve diğerlerinden daha iyi anladığı kelimelerdir.

Bir terapi seansında veya işteyken ve birinin konuşmasını dinlerken, onun ne dediğini anlamak zor olabilir. Sanki farklı bir dilde konuşuyormuş gibi hissedilebilir. Dinleyen kişi aslında bir şey öğrendiği için bu hiç kimse için iyi sonuç vermez. Bu önemli bir sorundur ve bir şirkete veya bir kişinin zihinsel durumuna büyük zarar verebilir.

Birinin nasıl konuştuğunu, kullandıkları ifadeleri ve sahip oldukları tonu duymaya çalışmak, dil taklitinde başarılı olmanıza yardımcı olabilir. Muhatap olduğunuz kişi veya kişilerle ortak bir dilde konuşabildiğiniz zaman çok daha başarılı olursunuz. anlayış olacak terfi ettirilir ve herkesin söyleyeceklerinizden ne çıkaracağı daha faydalı olacaktır.

Birinin dilini taklit etmek, beden dilini taklit etmekten daha zordur. Bir kişiyle konuşmak için ne kadar çok zaman harcarsanız, onun vokal alışkanlıklarını öğrenmek o kadar kolay olur. Başkalarının ortak dilini anlamakta çok iyi olan biri, zarar verme niyetindeyse tehlikeli olabilir.

Ortak bir dilde konuştuğumuzda bu güveni arttırır. Dilinizi size karşı kullanmak isteyen birine güvenmek, açıkça kaçınmak istediğiniz bir

şeydir. Bu nedenle, seslerini etraflarındakilere uyacak şekilde hızla değiştiren insanlarla uğraşırken dikkatli olun. Bağlamın küçük parçalarını kavrayan ve sempati, güven veya kontrol kazanmak için bunları tekrarlayanlar. İlk başta tanımak zor olabilir, ancak çevrenizin ne kadar çok farkına varırsanız, bunu fark etmek o kadar kolay olacaktır.

Suçlular bu papağan gibi davranışlarda iyi olma eğilimindedir. İnsanların sizi sevmesini sağlamak için sizi kesinlikle anlamaları gerektiğini anlıyorlar. Birisinin aradığı şey kontrol ise, bu, başlamak ve kancayı almak için iyi bir yerdir. Dolayısıyla, dil taklidi size ve terapistinize veya çalışanlarınıza ilişki kurmanıza yardımcı olabilirken, durumları kullanan kişinin lehine manipüle etmek için de kullanılabilir. bu taktik.

Bölüm 9: Manipülasyon ve İkna

Manipülasyon nedir?

Birçok insan için manipülasyon, kendilerine değil, diğer insanlara olan uzak bir olgudur. Gününüzü manipülasyon hakkında düşünerek veya başkalarının sizi manipüle ettiğinden endişe ederek geçirmeniz pek olası değildir. Ancak işin gerçeği şu ki, manipülasyon çevremizdeki her yerde. Satış reklamlarında, sizi ihtiyacınız olduğuna ikna ederek, ihtiyacınız olmayan bir şeyi satın almanız için sizi ikna etmeye çalışır. Sizden bir şeyler almaya çalışan bir sevgilinin ya da çocuğun yavru gözlerindedir. Bir yolcu bir uçuş görevlisini birinci sınıf bir yükseltme almaya ikna etmeye çalıştığında da manipülasyon devreye girer. Kısacası, manipülasyon günlük hayatınızın her yerinde. Fark edilmemesinin tek nedeni, yüksek şansın onu aramamanızdır. Çoğu durumda, genellikle o kadar incedir ki, onu arasanız bile fark etmezsiniz.

Her şeyden önce, manipülasyonun ders kitabı tanımı nedir? Merriam-Webster sözlüğü, manipülasyon için çeşitli tanımlara sahiptir, bunlar arasında: *yönetmek veya ustaca kullanmak; menfaat sağlamak amacıyla haksız yollarla kontrol etmek* ve *; amacına hizmet etmek için haksız yollarla değiştirmek.*

Pekala, eğer bu kitabı okuyorsanız, büyük ihtimalle kontrolünü kaybetmekten bıkmış ve onu geri almayı dilemişsinizdir. Ya da belki hayır duymaktan bıktınız ve daha sık evet duymak istiyorsunuz. Bu kitap, başkalarına zarar vermek veya yalan söylemek için manipülasyonun nasıl kullanılacağına dair bir kılavuz olmayacak. Bu, daha çok kendi yararınıza ve muhtemelen çevrenizdeki insanların yararına sosyal etkileşimlerinizden en iyi şekilde nasıl yararlanabileceğinize dair bir el kitabıdır. Başkalarını aldatmak için bir teşvik değil, daha çok kaçırdığınız manipülasyon işaretleri ve hayatınızdaki kendi gücünüzü nasıl geri alabileceğiniz konusunda bir anlatı. .

Psikoloji Manipülasyonla Nasıl İlişkili?

Manipülasyonla ilişkili üç psikolojik durum narsisizm, psikoz ve sosyopatidir. Manipülatörlerin başkalarını nasıl etkilemeye çalışabileceğinden bahsetmeden önce, bu psikolojik koşullar hakkında biraz bilgi vereceğiz.

Bir narsist, narsistik kişilik bozukluğundan veya NPD'den muzdariptir. Pek çok psikolojik önlem için geçerli olduğu gibi, NPD bir spektrumda var olarak görülebilir; insanlar buna farklı derecelerde sahip olabilir.

NPD'nin kapsayıcı özellikleri aşağıdakileri içerir:

• Acı çeken kişinin önemini, yeteneğini veya başarılarını abartabilecek görkemli bir öz imaj.

• Diğer insanlar için empati eksikliği.

• Başkalarından hayranlık duymaya yönelik güçlü bir ihtiyaç.

• Gerçekçi olmayan güç, başarı, başarı veya idealize edilmiş aşk fantezileri.

• Yalnızca seçkin bir azınlığın anlayabileceği benzersiz veya özel bir statüye olan inanç.

• Özel veya ayrıcalıklı muamele beklentisi.

• Genel bir kibir tutumu.

• Başkalarını kıskanmak veya başkalarının kıskançlığına maruz kaldığına dair sanrılı bir inanç.

• Başkalarını sömürme veya manipüle etme isteği.

Açıkçası, bu son özellik, amaçlarımızla en alakalı olanıdır, ancak diğerlerinin çoğu, manipülasyonu mümkün kılan temel narsisizm psikolojisine işaret eder. Güçlü benmerkezci çerçeveleme, büyüklük kuruntuları ve empati eksikliği, başkalarının pahasına kendi çıkarını gözeten davranışları sürdürmeye tamamen istekli bir kişiliğe yol açar.

Daha geniş narsist kategorisi içinde, teşhirci narsistlerden gizli olanlara kadar değişen bir alt tip yelpazesi vardır. Bazıları özür dilemeyecek şekilde küfürlü ve kibirli, bazıları ise düşünceli ve pişmanlık duyma yeteneğine sahip. Bir narsist, yukarıdaki özellikler listesine ne kadar tam olarak uyuyorsa, kötü huylu bir narsist olarak kabul edilmeleri o kadar olasıdır; zarar verebilecek biri.

Antisosyal Kişilik Bozukluğu veya APD, sosyopatinin klinik teşhisidir. Narsisizm gibi, sosyopati de uzun ömürlü, genellikle kalıcı bir durum olma eğilimindedir ve kapsamlı etkileri vardır. Klinik tanımı karşılamak için, bir APD hastası on beş yaşına kadar aşağıdaki özelliklerden en az dördünü içeren bir davranış bozukluğu göstermelidir.

• İş veya okul çalışmasında tutarlılığı sağlayamama.

• Yok sayılan sosyal normlar. Yasadışı davranışlarda bulunabilir.

• Kendiyle veya başkalarıyla ilgili güvenlik endişelerini rastgele bir şekilde göz ardı etmek.

• Görevde veya mali nitelikteki yükümlülükleri yerine getirmemede görülen sorumsuzluk.

• Tek eşli ilişkileri bir yıldan fazla sürdürmekte zorluk.

• Dürtüsel ve hırs veya planlamadan yoksun, net hedefler olmadan ilerleme eğiliminde.

• Kolayca sinirlenir ve saldırgan veya şiddetlidir.

• Dürüstlük konusunda endişe eksikliği. Bu, sürekli yalan söylemek, insanları dolandırmak, borçlardan dönmek veya takma adlar kullanmakla kanıtlanabilir.

Bu ilk iki kategori hem olumlu hem de olumsuz özellikleri bakımından benzerdir. Ya zeki, karizmatik ya da başarılı olabilir. Aynı zamanda hem narsistler hem de sosyopatlar kontrolcü, sorumsuz olabilir ve abartılı bir yetki duygusuyla hareket

edebilirler. Her ikisi de taciz edici olabilir ve her ikisi de bu davranışın sorumluluğunu almayı reddetme eğilimindedir. En kötü davranışları için gerekçeler üretme eğilimindedirler. Temel düzeyde, her ikisi de empatiden yoksun olma eğilimindedir, kendilerine fayda sağladığında empatik tepkiler gösterebilseler de.

Benzerlikleri olmasına rağmen, iki kategori arasında önemli farklılıklar vardır. Venn bozuklukları şemasında, tüm sosyopatlar narsisttir, ancak tüm narsistler sosyopat olarak nitelendirilmez. Motivasyonları bakımından farklılık gösterirler. Sosyopatlar daha kurnazca manipülatif olma eğilimindedir, çünkü her şey onlar için kişisel değildir. Narsistler ego odaklıdır, ancak sosyopatlar için ego bir faktör değildir. Aslında, gerçek bir kişilikten yoksun olarak görülebilirler. Belirli bir duruma uygun herhangi bir kişide yaşayabilirler. Bu, sosyopatların tanımlanmasını zorlaştırır. Taktikleri duruma göre değişir. Başkalarının onayını kazanmaya çalışabilirler, ancak bu yalnızca amaçlarına hizmet ediyorsa. Alçakgönüllülük yapabilir, pişmanlık gösterir gibi görünebilir, ancak yine de bu stratejiktir ve bir gündeme dayalıdır. Sosyopatlar daha yüksek düzeyde planlama ve hesaplama ile hareket eder. Saldırganlık bile önceden tasarlanmış olabilir.

Narsistler daha tepkiseldir. Yalanlar kullanabilir ve gözdağı vermeye çalışabilirler, ancak bunu bir oyun planı olmadan, sadece aşırı aktif egoları tarafından yönlendirilen bir duruma tepki vererek yapmaları daha olasıdır. Bir narsist, kendi başarısı veya bir ölçüde mükemmellik elde etme hedefi için çalışacaktır. Bu hedefleri takip ederken başkalarını sömürmeye tamamen isteklidirler, ancak manipülasyon ikincildir ve kişisel çıkarlara ve ben merkezli bir dünya görüşüne yöneliktir.

Her iki kişilik tipi de kendi çıkarları tarafından motive edilir, ancak yalnızca narsistler başkalarının kendileri hakkında ne düşündüğünü gerçekten önemser. Başkalarının hayranlığı memnuniyet vericidir. Bu, kişiliklerine karşılıklı bağımlı bir yön vererek, kendilerinin manipüle edilebilmelerini sağlar.

Tartışmaya değer üçüncü bir manipülatif kişilik türü kategorisi psikopatları içerir. Psikoz, fantezi ve gerçeği ayırt etmedeki zorlukla ayırt edilir. Acı çekenler sanrılı veya halüsinasyonlu olabilir. Aşağıdaki liste psikopatların ortak özelliklerini içermektedir. Bunların çoğu önceki iki kategorimizde paylaşılıyor olsa da, psikozu tanımlayan önemli ayırt edici faktörleri hatırlayın.

- **Abartılı öz değer duygusu**
- **Geçici veya sığ duygular**
- **Empati eksikliği**
- **Eylemlerin sorumluluğunu kabul etme isteksizliği**
- **Gerçekçi uzun vadeli hedefler oluşturamama**
- **Dürtüsel davranış**
- **Sorumluluk eksikliği**
- **Davranışı kontrol edememe**
- **Yüzeysel olarak çekici ve gösterişli**
- **Dolandırıcı ve manipülatif olmak**

Psikopatlar, başkalarını dürüst olmayan bir şekilde ve glib olarak ortaya çıkabilecek yüzeysel bir çekicilik yoluyla yanlış yönlendirme ve manipüle etme eğilimindedir. Psikopatlar avantaj elde etmek için yanıltıcı olabilir veya sadece kendi eğlenceleri için aldatmaya ve kötüye kullanmaya motive olabilirler. Bazıları bu olumsuz dürtülere direnemez. Tipik olarak, psikopatlar bu özellikleri tüm yaşamları boyunca geliştirmiştir. Bunları genellikle temelde işlevsel bir rutine dahil ettiler. Bazen özellikler bir dereceye kadar harici olarak güçlendirilir. Sonuç olarak, bu özellikleri sorunlu görmezler. Aslında, yüksek düzeyde psikopatisi olan insanlar genellikle nasıl algılandıklarıyla büyük ölçüde ilgilenmezler ve açıkça baskın olarak algılanacakları anlamına gelse bile korkusuzluklarını göstermeye isteklidirler. Ayrıca, eylemlerinin başkaları üzerindeki sonuçları

hakkında endişelenmeme eğilimindedirler. Çok az empatiye sahip olma eğiliminde olduklarından, bunun gibi etkiler alakasız görünüyor. Aslında, motivasyonlarının diğerlerininkinden doğuştan daha büyük endişeler olduğunu hissediyorlar. Bu, sanki daha yüksek bir amaca hizmet ediyormuş gibi, kendi güdülerine ve eylemlerine sanrılı bir bakış açısına katkıda bulunur. Psikozun sanrısal doğası, psikotiklerin sıklıkla kendi yalanlarına inanmalarına da katkıda bulunur. Yalan söylemek yüksek derecede psikotik insanlar için doğaldır, ancak bu onların her zaman yalan söylediklerinin bilincinde oldukları anlamına gelmez. Gerçeklikten kopmaları, bilinçli bir aldatmaca tarafından motive edildiğinde bile, söylediklerini hissetmelerine ve inanmalarına yol açabilir. Tüm Bu özelliklerin tümü, doğal olarak manipülatif davranış ve psikoz tanıları arasında yüksek bir korelasyona katkıda bulunur.

Diğer psikolojik rahatsızlıkları olan veya mükemmel bir akıl sağlığına sahip kişiler, doğru koşullar altında manipülatif davranışlarda bulunma konusunda mükemmel bir yeteneğe sahiptir.
.

İkna ve Manipülasyon

İkna ve manipülasyon arasındaki çizgi o kadar incedir ki çoğu zaman bulanıklaşır. Bu iki kavramı ayırt etmek, özellikle koşullara ve bir birey olarak kendi bakış açınıza bağlı olarak çoğu zaman zor olabilir. İkna ve manipülasyon birbirine benzer, çünkü her iki durumda da biri diğerinin kararlarını ve davranışlarını etkilemeye çalışıyor. İkisi arasındaki temel ayrım, bir tarafın diğerlerini zarara sokmak da dahil olmak üzere kendilerine fayda sağlamak için herhangi bir yol kat etmeye istekli olduğu durumlarda, manipülasyonun büyük ölçüde kişisel çıkar tarafından yönlendirildiği görülüyor. Öte yandan ikna, manipülasyonun daha iyi kuzenidir - kişisel çıkar için etkileme arzusu vardır, ancak çoğu zaman sınırları belirlemek için çizilen bir çizgi vardır. İkna, bu konuda daha etik bir yoldur, çoğu kişi tartışacaktır. Bununla birlikte, her şey söylendiğinde ve

yapıldığında, iki kavram, özellikle bunlardan birini elde etmek için kullanılan tekniklere bağlı olarak iç içe geçmiş görünmektedir.

İnsanların kelimelerin ne anlama geldiği konusunda her zaman farklı fikirleri vardır, ancak manipülasyon ve iknada başarılı olmak için, bu terimlerin farklı şekillerde anlaşıldığını ve bunları bu kitapta kullanırken ne demek istediğimizi bilmeniz gerekir. Yaygın konuşmada ikna, tarafsız bir kelime olarak kabul edilir; Elbette birileri, kendilerine değil, ikna edene yardımcı olacak bir şey yapmaya ikna edilebilir, ancak kelimenin kendisi bunu ima etmez. Manipülasyon ise manipülatörün kötü niyeti anlamına gelir.

Manipülasyon ve ikna etiği, bu sayfalarda incelediğimiz bir konudur, ancak amaçlarımız için, iknanın birinin inançlarını, manipülasyonun ise birinin eylemlerini değiştirmek olduğunu bilin. Bunu hatırlamak kolaydır, çünkü NLP hem dil (inanç) hem de programlama (eylem) için sinirsel yolları içerir.

Konunuzun davranışlarını değiştirmesini istiyorsanız, davranışları hakkındaki düşüncelerini değiştirmelerini sağlamalısınız. Onlar da tıpkı sizin gibi düşünen bir insandır ve engel olabilecek zihinsel kısayolları olsa da (tıpkı sizin için yapabilecekleri gibi), konunuz sizinle yargı çağrıları yoluyla tamamen konuşabilir. Sizinle bir konuşmada, tekrar değerlendirmeye gelebilirler. ve konuşmayı doğru bir şekilde yaparsanız, onları değişmeye ikna etme fırsatına sahip olacaksınız.

Manipülasyon söz konusu olduğunda, iknadan küçük bir fark vardır. Aradaki fark, bazı noktalarda onlardan davranışlarını doğrudan değiştirmelerini istemek aslında doğru olanıdır. Şimdi, bunu ilk hamlen olarak çıkarmak istemezsin. Bu, uzun bir konuşmadan sonra geliştirdiğiniz bir şeydir - tıpkı ikna için yaptığınız gibi, sıfır ve bir adımlarını tamamladıktan sonra. Ancak birinin fikirlerini değiştirmekle davranışlarını değiştirmek arasındaki büyük fark burada ikinci adımdadır: Çoğu zaman, onlara neyi farklı yapmaları gerektiğini düşündüğünüzü doğrudan söylemelisiniz.

NLP'ye yeni başlayanlar ilk başta bunu öğrendiğinde tamamen şaşırırlar. Onlara davranışlarını değiştirmelerini doğrudan söylemem nasıl söylenebilir diye düşünüyorlar. Ama biraz daha düşünürseniz, mantıklı geliyor. İnanç ve davranış arasındaki fark nedir? İkna, birinin zihnine yaklaşarak ve orada olanı değiştirerek inancı değiştirir ve manipülasyon, zihnine yaklaşıp orada olanı da değiştirir.

Ancak manipülasyonla, düşüncedeki değişikliği takip etmelerini sağlamanın ek bir engeli vardır. Tüm davranışlarımızın nihayetinde zihnimizden geldiği kesinlikle doğru olsa da, beynimiz hala eylemlerimizin basit ustaları değildir. Aksine, eylemlerimiz beynimizin bize yapmamızı söylediklerinden başka birçok faktör tarafından belirlenir. Sonunda konunuzdan eylemlerini doğrudan değiştirmesini istemenizin nedeni, yeni davranışlar için düşünce değişikliğinin yeterli olmamasıdır.

Konunuzun kafasındaki sesten başka seslere ihtiyacı var, onlara ne yapmaları gerektiğini söylüyor. NLP aracılığıyla kafalarına soktuğunuz düşüncesine sahipler; sen de doğrudan onlara söylüyorsun. Ama hala yapman gereken daha çok şey var.

Sosyal bağlar insanlar için inanılmaz derecede önemlidir. Birinin davranışını manipüle etmek istiyorsanız, onu yeni düşüncelere sahip olmaya ikna ettiğinizden farklı olarak, bu düşünceler tek başına yeterli değildir. Onlara ne yapmaları gerektiğini söylemen yeterli değil, seni kendileri gibi tanıdıkları zaman bile. Davranışlarını değiştirmek istiyorsanız, sıradaki istenmeyen davranışlarla kişinin sosyal çevresini değiştirir.

Bu, manipülasyon için her şeyi yakalama değildir, çünkü hiçbir şey değildir. Sonuçta, her durumda konunuzun sosyal çevresini değiştiremeyeceksiniz. Arkadaş ya da aile değil de iş arkadaşı iseler, bu çok daha zorlayıcı olabilir. Manipülasyon iknadan daha zor ve karmaşık bir iş olduğu için uygundur.

Ancak bu, sosyal çevresi üzerinde biraz kontrolünüz olan bir kişiyse, hangi sosyal faktörlerin istenmeyen davranışlara yol açtığını belirlemelisiniz. Alkol veya uyuşturucu kullanımına izin veren başka bir aile üyesi var mı? Bu en belirgin örnektir, ancak tümü genel olarak NLP manipülasyon çerçevesinin simgesidir.

Bütün bunlar, bir kişinin sosyal çevresinin kontrolü sizde olmadığında, onlara hangi eylemi yapmaları gerektiğini doğrudan söylemenin, sürecin gerekli ve zorlu bir parçası olduğunu söylemektir. Bu çok zordur çünkü etrafından dolaşmanın bir yolu yoktur ve yanlış yolu yapmak da çok kolaydır.

Onlar için çok çalışmamak için çok çalışmalısınız. Davranışlarını değiştirmelerini ne kadar çok istediğinizi görebilirlerse, inatla bu şekilde davranmaya devam etmek isteyeceklerdir. Onlara bu fırsatı vermeyin.

İkna ile, çerçevenize itirazları asla ele almamamızı söylediğimizi hatırlayın. Aslında, mümkünse çerçevenin kendisine değinmek istemezsiniz. Bunun nedeni, çerçevenin kendisine hitap ederseniz, öznenizin onu olarak görmesini istediğiniz şeyin doğal olarak meydana gelen gerçeklik olmadığı gerçeğini kabul etmiş olursunuz. Ancak manipülasyonda durum iknadan farklıdır.

Manipülasyonla, itirazlara doğrudan cevap vermelisiniz, çünkü ikna ile yaptığınızdan daha fazla çekmeniz gerekir. Görüyorsunuz, ikna, manipülasyondan daha incelikli, daha sessiz bir sanattır. Bu, manipülasyonun gürültülü ve agresif olduğunu söylemenin doğrudan bir yoludur, çünkü değildir.

Ama manipülasyon konusunda o kadar nazik olamazsın. Alışkanlıklarını değiştirmelerini istiyorsunuz, bu nedenle konunuzun durumun ciddiyetini davranış değişikliğini tetikleyecek kadar anlamasını sağlamak için ikna konusunda olduğundan biraz daha ısrarcı olmanız gerekir. Yine: saldırgan olmayın, ancak ikna konusunda olduğunuz kadar ince olamazsınız.

İtirazları ile uğraşırken bile, onlar ortaya çıkmadan önce hazırlanmanız daha iyi olur. Konunuzun size yöneltebileceği herhangi bir soru veya şikayet için hazır olduğunuzda, onlar gibi olduğunuzun, olayları onların tarafından gördüğünüzün ve belki de daha iyi bildiğinizin bir işaretidir. Bu yine Birinci Adım. Onlar gibi olduğunuzu gösterirseniz ve olayları daha iyi açıklayabilirseniz, sizi dinlerler. Manipülasyon tekniklerine girmeye neredeyse hazırsınız, ancak ondan önce NLP manipülatörünün kişiliğine girmeniz gerekiyor.

Belli bir kişilikle doğduğunuzu ve bunu değiştirmek için hiçbir şey yapamayacağınızı düşünebilirsiniz, ancak bu gerçeklerden daha fazla olamaz. Aslında, insanlara istediğinizi yaptırmak için benimsemeniz gereken kişilik türü, herkesin öğrenebileceği türden bir kişiliktir.

Bu kişiliği öğrenmek neden bu kadar önemli? Bu önemli çünkü söylediklerinizin konusunda olumluymuş gibi görünmeniz gerekiyor. Herhangi bir konuşmanızda veya beden dilinizde birazcık bile emin değilseniz, kimse sattığınız şeyi satın almayacak. Bu yüzden beden dilinizde, giyiminizde, yüz ifadenizde, ses tonunuzda ve kelimelerinizde, ne dediğini bilen birinin kişiliğini çekmeniz gerekir.

Sorunuzun cevabı onlarda; neyin ne olduğunu biliyorlar. Bu kişiliği kaldırabilirseniz, temelde başka bir şey yapmanız gerekmez. Kişilik her şeydir - bunu unutmayın.

Kişilik çok önemlidir, çünkü bir şey yüzeyde ne kadar ihtimal dışı görünürse görünsün, doğru kişiliğin ağzından çıkarsa, insanlar ona inanacaktır. Bunu başarmayı umuyorsan, söylediğin şeye bir dereceye kadar inanmak zorundasın, bu yüzden her şeyi kendi yolunda oynayabileceğini düşünme - sonuçta, emin değilsen kişiliği doğru yapmıyorsun demektir. söylediklerinin kıymeti. Ama söylediğin her şeyden daha önemlisi, onu söylerken sergilediğin kişiliktir. .

Herkes doğal olarak buna sahip değildir, ancak öğrenmesi düşündüğünüz kadar zor değildir. Başlamak için doğru yer her zaman nefesiniz ve duruşunuzdur. Doğru duruşun ne olduğunu zaten biliyorsunuz - dik ve titremeden ayağa kalkın. Şimdi, durum kontrol egzersizleriniz gibi derin nefesler alın. Daha önce olduğu gibi, yüksek sesle nefes almayın. Derin nefes alın ama kimsenin olağandışı olduğunu anlayabileceği şekilde değil.

Yapmanız gereken üçüncü ve son şey, bu sarsılmaz kişiliğin üst boşluğuna girmek. Herkes, her şeyin kendileri için doğru gittiği bir an yaşadı ve tam da gitmeniz gereken yer orası. Sanki o an oradaymışsınız gibi o anıyı tekrar ziyaret edin ve o anıda olduğunuz kişi olarak geri dönün.

Dünya tıpkı o zamanlar olduğu gibi parmaklarınızın ucunda, özellikle de bu kişiyi içinizde taşıyorsanız. O kişi, ortaya çıkan tekniklerde insanların davranışlarını manipüle etmeyi başarmak için gereklidir, bu yüzden okumadan önce kişiliğinizin hazır olduğundan emin olun. Bunları başka türlü kaldıramazsınız.

Bölüm 10: Manipülatörlerin Özellikleri

Dil kullanımı

Bir ikna aracı olarak dilin ne kadar güçlü olabileceğini gösterdik. Manipülatif denetleyicide sadece kelimelerden daha fazlası var. Hedeflerinin iç düşüncelerini yanlış yönlendiren ve dengesini bozan taktikler kullanacaklardır. Şimdi, dil aracılığıyla şunları yapacaklarını anlıyoruz:

• Hedeflerinin normal düşünme modelini yanlış yönlendirmek ve şaşırtmak için yanlış sözler kullanın.

• Hedeflerini hızlı bir şekilde karar vermeye zorlayın, böylece analiz etmeye ve düşünmeye zamanları kalmaz.

• Hedefleriyle ezici bir şekilde konuşarak kendilerini küçük hissetmelerini sağlayın.

• Kendi özgüvenlerini kaybetmeye başlamaları için hedefin kararını eleştirin.

• Ses tonunu yükseltin ve agresif beden dili kullanmaktan korkmayın.

• Hedeflerinin ihtiyaçlarını görmezden gelirler, sadece istediklerini ve ne pahasına olursa olsun elde etmekle ilgilenirler.

Kişisel Alan İstilası

Çoğumuz, bunu yaptığımızın farkında olmadan kendi çevremize sınırlar koyarız. Bir başkasına, özellikle bir yabancıya dokunacak kadar yakın oturmamak gibi kendi özel alanımızı korumak için söylenmeyen bir tür kuraldır. Manipülatif bir karakter, bu tür sınırları aşmayı umursamaz. Bunun nedeni anlamadıklarından mı yoksa umursamadıklarından mı belli değil. Başlangıçta, hedeflerinin kişisel alanını işgal etmeleri pek olası değildir. Önce iyi bir ilişki kurmaya çalışacaklar. Bu onların sınırları anladıklarını gösteriyor

çünkü bir kez hedeflerinin güvenini kazandıklarında onları görmezden gelecekler.

Düşünce için Yem

Manipülatörler, sınırlı sosyal becerilere sahip, çok ben merkezli olma eğilimindedir. Tek dertleri kendileridir. Hayatta yaptıkları her şey, eylemlerinin başkalarını nasıl etkilediğiyle değil, onları nasıl etkilediğiyle ilgili olacaktır. Bu onların psikopatik bir bozukluğu olduğu anlamına mı geliyor?

Örneğin empati yapın. Kontrol manipülatörlerinin empati göstermeleri pek olası değildir. Empati, hayatta kalma tekniklerimize yardımcı olan doğal bir insani duygudur. Meffert ve ark. psikopatik bozukluğu olanların empatik duyguları kontrol edebildiğini gösterir (4c). Herhangi bir sempatiden yoksundurlar çünkü başka bir zayıflık onlar için başka bir araçtır. Hedeflerinin kararlılığında veya kişiliğinde herhangi bir zayıflık tespit ettiklerinde, bunu istismar edeceklerdir. Kurbanları için sonuçların pek önemi yoktur. Hedeflerin zayıflıkları, manipülatörün gücünü besleyerek onları daha cesur ve genellikle daha acımasız hale getirir.

Rekabet Yaratmak

Kontrol eden manipülatörün bir başka taktiği de arkadan bıçaklamadır. Yüzünüze ne kadar harika bir insan olduğunuzu söyleyerek kendilerini iyi gösterebilirler. Arkandan, senin hakkında kötü niyetli dedikodular ve gerçek dışı şeyler yaymakla meşguller. Bu, insanlar arasında bir rekabet yarattığı için kontrol eden bir manipülatörün klasik bir özelliğidir. Ardından, özellikle hedeflerine uygun görünmelerini sağlayacak tarafları seçebilirler. Hedeflerine yaklaşmanın ilk aşaması olarak hareket edebilir. Bir kez bağlandıklarında, güven oluşturmaya başlayabilirler, bu da gelecekte hedefi manipüle etmeyi kolaylaştırır. Arkadan bıçaklayan birini tanırsanız, onları uzak tutun. Gündemleri bencildir, bu yüzden kişisel hayatınıza girmelerine izin vermemek daha iyidir. İntikam almak için onlara sana davrandıkları gibi davranmanın bir anlamı

yok. Onları kendi oyunlarında oynamak yorucu olacak. Onların peşinde olduğunuzu bilirlerse, sizi övgüyle geri çekmeye çalışabilirler, bunun yanlış olduğunu unutmayın.

otoriter kişilik

Manipülatif bir kişinin dışarıdan herhangi bir zayıflık göstermesi olası değildir. Cephelerinin önemli bir kısmı, görüşleri hakkında inanç göstermektir. Her şeyde haklı olduklarına inanarak etkilemeye çalışırlar. Neredeyse öyle ki, eğer yanlış olduklarını anlarlarsa, yine de haklı olduklarını iddia edecekler. Bire bir düzeyde, bu her zaman konumunuzun her zaman yanlış olduğu anlamına gelir. İnançlarınızı parçalayacakları için, benlik saygısı duygunuzu baltalamaya çalışırlar. Bunu bir kez başardılar mı, onları geri tutacak bir şey yok. Başkalarına hükmetmeye çalışırlar, genellikle kurbanlarını küçümsemek için küçümseyici bir tonla konuşurlar. Sırf kendilerini daha iyi gösterecekleri için alay etmek, hedeflerine karşı başka bir araçtır. Onlarla alay ederseniz, sizi "şakalarına" aşırı duyarlı olmakla suçlayarak durumu tersine çevirmeye çalışacaklardır. Anlatıcının komik tarafını gören tek kişi olduğu şaka türü.

Pasif Agresif Davranış

Pek çok katı manipülatörün ortak özelliği pasif agresif davranıştır. Popüler olmayı tercih ettikleri için yanlış bir şey yapıyormuş gibi görünmek istemiyorlar. Bir manipülatörün yanlış bir şey yaptığını asla kabul etmeyeceğinden değil. Onlar hükmetmek ve korkutmak için yüz ifadeleri olan uzmanlardır. Bu şunları içerebilir; kaşları örmek, dişleri gıcırdatmak ve yuvarlanan gözler. Tutma ve homurdanma sesleri gibi sesleri de içerebilir. Böyle bir karakter için çok yaygın bir davranış, çünkü üzerinde anlaşacaklarını söyleyecek çok az şey var. Çoğu manipülatör için, insanlara yanıldıklarını kanıtlayarak ortaya çıkmak hayatlarının hırsıdır. Bu, hedeflerine bakmaya çalıştıkları çatışmacı bakışlardan değişebilir. Veya, hedeflerinin söylediği bir şey üzerindeki anlaşmazlıklarına yanıt olarak olabilir. Sırıtıp başlarını sallayabilirler, sırtlarını dönebilirler,

güçlü hoşnutsuzluklarını göstermek için her şeyi yapabilirler. Bunların hepsi kendilerini üstün göstermek ve başkalarını küçük düşürmek için yapılan bir hiledir.

karamsar maviler

Manipülatörün duygusal dengesi ne durumda? Onları böyle davranmaya iten şey bu mu? Mutluluğun ne olduğunu biliyorlar mı? Bunun cevabı en kesin evet, en azından ikincisine.

Mutluluk, başlangıçta manipüle etmelerine yardımcı olmak için kullanılan bir araçtır, mutlu bir hedefin uyması daha olasıdır. Bu, kendi içinde, manipülatörü mutlu eder, ya da en azından onların mutluluk olarak gördükleri bir anlamda. Ancak neşeleri, diğerlerinin çoğunun mutluluk olarak gördüğü şeyin sapkın bir modelidir. Mutlulukları genellikle bir başkasının mutsuzluğunun temelleri üzerine kuruludur. Acımasız manipülasyonlarıyla neden oldukları bir sefalet. Aynı şekilde, bir manipülatör de ruh hali değişimlerine eğilimlidir. Büyük olasılıkla işler planlanmadığında gerçekleşir. Bir dakika, en son fetihlerinde çok mutlular. Daha sonra, başarılı olamamalarından dolayı tamamen sönük olabilirler. Bu tür otoriter bir karakterle yaşayan veya onun hedefi haline gelenler için kesin olan bir şey var ki, her zaman mutsuz olacaklar.

gözdağı

Manipülasyonun genellikle son çare olarak kullanılan bir yönü, yıldırma ve zorbalıktır. Her şey başarısız olduğunda, kendi yollarını bulmak için tehditleri kullanmaya başlarlar. Bazıları, başlangıçtan itibaren korkutma kullanabilir. Bir otorite kaynağında olabilir. Örneğin, manipülatif bir patron rolünü üstlenelim. Bir gün izin talebinde bulundunuz. İsteğinize izin vermek istemiyorlar ama başka seçeneği yok, bu sizin hakkınız. Bu tip bir insan önce bir kilo et ister. Ulaşmanız için hedefler belirleyecekler, böylece proje son tarihlerini ileriye taşımak gibi isteğinizi geciktirecek veya iptal edecekler. Böylece size karşı küçük bir zafer kazanırlar.

Alternatif olarak, böyle bir manipülatör sessiz muamele taktiğini kullanabilir. Birini, onları hoşnutsuzlaştırdığınızın bariz olduğu noktaya kadar görmezden gelmek. Suçlu tarafını sana hissettirmeye çalışırlar.

Diğer daha doğrudan korkutucu eylemler, duruşu içerebilir. Yüksekliklerini veya yapılarını kullanarak üstünüzde yükselmek veya rahatsız edici bir şekilde yakın durmak. Kendilerine yapıldığını düşündükleri yanlışların intikamını alacaklarından dikkatli olun. Dikkatli bakışları altında hiçbir şey fark edilmeyecek. Herkes potansiyel bir hedeftir. Ancak, zayıfların yürümesi daha olasıdır. tuzaklarına düşerler, çünkü hükmetmeleri daha kolay olanlardır. Savunmasız olanın direnci çok azdır ve zorbalık ve baskı yapmak daha kolaydır. Bu özelliklerin çoğu erkeklere daha uygun görünüyor, ancak kadınlar da acımasızca manipülatif olabilir.

Bu, bir tartışmada asla geri adım atmayacak bir kişidir. Yanlış olduklarını asla kabul etmeyin. Hiçbir şey için asla özür dileme. Bir manipülatör asla saygı göstermez, ancak herkesin kendisine saygı göstermesini bekler. Başkalarını utandırmaktan başka hiçbir şeyi sevmezler. Aptal olanı oynamak yaygın bir uygulamadır, sadece başka bir kişiyi kendilerini daha fazla açıklamaya zorlamak için. Her fırsatta manipülatör, "acele edin, hepimiz entelektüel açıklamanızı bekliyoruz" veya "neden bunu başka kimse duymadı?" gibi alaycı bir yorumla devreye girecek. Tek amaçları, diğer kişiyi aptal gibi göstermektir, ancak bunu yapan kişi gibi görünmeden. Ah hayır, kurban aptal oldukları için bunu kendilerine yaptı.

Manipülasyon Teknikleri

Birinin davranışlarını manipüle etmek için kullanabileceğimiz yaklaşımlar o kadar çoktur ki, kendileri bütün bir kitabı doldurabilir. Neyse ki, bu bölüm en değerli yaklaşımları kendiniz uygulamaya başlamanız için fazlasıyla ayrıntılı olarak açıklıyor.

Her yöntemin karanlık psikoloji ve NLP bilginize nasıl bağlı olduğunu not edin - onlar olmadan onları güvenilir bir şekilde

kullanmaya başlayamazsınız ve bu yüzden bu manipülasyon ve iknanın sadece bir parçası. İlk yöntemimiz "korku ve rahatlama" olarak türetilmiştir - bu yöntemde, başka birinin korkusunu uyandırırsınız ve sonra hala yapabilecekleri bir şey olduğunu söyleyerek onu rahatlatırsınız.

Her zaman olduğu gibi, etiği manipülasyonla birlikte ele almanın önemini hatırlatmak istiyoruz. Bunu yaparken rahat değilseniz, ilk etapta yapıp yapmamanız gerektiğini düşünmelisiniz. Bir şeyin size faydası olacak diye, onun yapmanız gereken bir şey olduğu anlamına gelmez.

Bununla birlikte, herkesin çayı olmasa da, korku ve rahatlamayı kullanmak her durumda yapılacak etik olmayan bir şey değildir.

Manipülasyon tekniği tam da düşündüğünüz gibi çalışır - ilk önce konunuzla her zaman yaptığınız gibi konuşursunuz. Devlet kontrolünüz ile başlarsınız; bu şekilde, bu taktiğe ne tepki verirlerse vermeye hazırsınız. Ardından, onlara yaklaşırsınız. Adına rağmen, gördüğünüz gibi korku, başladığınız ilk şey değil. Kelimenin tam anlamıyla korkuyla başlasaydın, ilk etapta sana güvenmezlerdi ve rahatlama onlar için hiçbir şey ifade etmezdi. Belki de bu yönteme daha iyi isim barış, korku ve rahatlama yöntemi olacaktır.

Barış, Adım 1'in gerçekleştiği yerdir. NLP'de her zaman yaptığınız gibi onların bilinçsiz beyin dilleriyle eşleştirin. Ondan sonra korku adımını getirirsiniz. Onları korkutmuyorsun, aksine onlara kötü bir şey olacağı izlenimini veriyorsun. Bunun için ne söyleyeceğiniz, onları ne yapmaya çalıştığınıza bağlıdır. Her ne ise, zaten yapacaklarını değiştirmeye ikna olmaları için yeterince kötü olmalı. Anahtar, eylemlerini değiştirmenin kendileri için yeterince önemli olduğunu düşünmeleridir.

Bununla birlikte, bunun başka bir önemli kısmı da var. Konunuz korkutulduktan hemen sonra rahatlatılmalıdır, çünkü aksi takdirde korkuyu sizinle ilişkilendireceklerdir. Sizi korkuyla ilişkilendiren konunuz gelecekte Adım 1'i çok daha zor hale getirecek, bu yüzden

bunun olmasına izin vermemeniz çok önemli. Onları mümkün olan en kısa sürede rahatlatın ve onları bilerek korkuttuğunuzu düşünmelerine izin vermeyin. Bu onların sizin hakkınızdaki olumlu değerli fikirlerini koruyacaktır, ancak yine de davranışlarını değiştirmelerini sağlamak için bu korkuyu kafalarına sokun.

Manipülasyonun düşünen tarafını ihmal edemezsiniz. Hala çok gerekli, çünkü onsuz ilk etapta fikirlerini değiştirmiş olamazsınız. Başlangıç olarak, çerçevelere ve yapılarına geri dönmeliyiz.

Daha önce ikna edici çerçevelerle uyarlanabilirliğin öneminden bahsetmiştik. Bu, manipülasyon için hala tamamen doğrudur, bu yüzden bunu aklınızda bulundurun. Sadece okuduğunuzda hepsini tekrarlamak istemiyoruz, bu yüzden gerekirse tekrar gözden geçirin. Ancak manipülasyonla, çerçeveleme yapısını daha önce yaptığınızdan daha fazla dikkate almanız gerekir.

Bunun nedeni, birinin düşüncesinden ziyade eylemini değiştirmesini istiyorsanız, çok daha sert önlemler almasıdır. doğrudan yapmanız gerekir onlardan davranışlarını değiştirmelerini isteyin, ancak aynı zamanda fikirleriyle daha doğrudan yüzleşmelerini sağlamalısınız.

Bir çerçevenin yapısı nedir? Temel düzeyde, yapı neden-sonuç ilişkisidir. Sebep, dış dünyada neler olup bittiğidir ve sonuç, konuyu nasıl etkilediğidir. Konunuzun davranışlarını değiştirmesini sağlamadan önce, eylemlerinin kendilerini ve diğer insanları nasıl etkilediği hakkında kesin bir fikirleri vardır.

Bir NLP manipülatörü olarak göreviniz, onlara mevcut etki nedeni çerçevelemelerinin nasıl yanlış olduğunu göstermektir. Birinin çerçevesini değiştirdiğinizde buna Deframing denir. Çerçeveleme, manipülasyonun çok önemli bir parçasıdır, çünkü birinin davranışlarını değiştirmesini sağlayarak sert önlemler almanız gerektiğini unutmayın.

Onlarla işiniz bittiğinde daha önce olduğu gibi düşünüyorlarsa, davranışlarını değiştirmeyeceklerdir - tıpkı birisi onlara doğrudan

yapmaları gerektiğini söylemedikçe davranışlarını değiştirme şansları olmadığı gibi. Hiç kimse yapmazsa, bunun yapmaları gereken bir şey olduğu fikrini düşünmekten asla vazgeçmeyecekler.

Manipülasyonun hem düşünce hem de eylem meselesi olduğunu unutmayın. İkna, birinin zihnine girmekle ilgiliyken, manipülasyon hala bununla ilgilidir, ancak artık ek bir eylem unsuru var. Ve birinin eylemini değiştirmesini istiyorsanız, öğrenmeniz gereken yeni bir fikir var. Buna davranış tonu denir.

Davranışsal ton, kişinin duygusal yoğunluğuna çok benzer, ancak kişinin eylemlerinin yoğunluğudur. Burada yanlış anlamayın çünkü kimseyi korkutmak istemezsiniz. Ama güçlü biri gibi görünmek için kimseyi korkutmak zorunda değilsin.

Güçlü bir insan olmak, kendine güvenen bir kişilik haline gelmekle ilgiliydi. Bu tür bir kişiliğe sahipseniz, herkes sizi dinler. Ama daha da önemlisi, manipülasyon konusunda insanlar dediğinizi yapacaktır.

İnsanların onlara yapmalarını söylediğiniz şeyi yapmalarını istiyorsanız, dediğimiz gibi, eylemler kelimelerden daha yüksek sesle konuşur. İnsanlar, herkesin davrandığı gibi davrandığı şekilde mantıklı düşünmezler. Bunun yerine, bir tarafından yönlendirilirler. faktör sayısı. Ve her seferinde yollarını değiştirmelerini sağlayacak bir şey, hayatlarında her şeyi alt üst eden güçlü bir kişiliktir.

Bu bölümler bilgi dolu ve hepsini bir kerede tüketirseniz muhtemelen bunaltıcı olabilir. Bu sebeple kesinlikle tekrar gelmelerini tavsiye ediyoruz. Ancak, yaşadığımız her şeyi kapsamasa da, zihin okumaya geçmeden önce manipülasyonun temellerini özetleyeceğiz.

Manipülasyon, ikna etmekten daha açık araçlar gerektirir çünkü birinin davranışını değiştirmesini sağlamak ince bir mesele değildir. İnsanların zihinlerini bilmeden değiştirmek kolaydır, ancak

eylemlerini değiştirmek birden fazla cephede değişiklik gerektirir ve zihin sadece bir tanesidir.

Eğer insanlar, istenmeyen davranışlarını durdurmak için sosyal çevrelerini değiştirmeye çalışmalısınız. Ancak bu mümkün değilse, davranışlarını değiştirmenin onların üzerinde olduğunu vurgulamanız gerekir; Onlara neyi değiştirmeleri gerektiğini düşündüğünüzü doğrudan söylemelisiniz; son olarak, değişmedikleri takdirde ne gibi kötü şeylerin olabileceğini görmelerini sağlamak için korku ve rahatlama yöntemini kullanmanız gerekir.

Artık ikna ve manipülasyon manzaraları ve teknikleri konusunda net olduğunuza göre, zihin okuma, psişik direnç ve daha fazlasının dünyasına dalmanın zamanı geldi.

Dünyada Günümüzde Kullanıldığı Haliyle Manipülasyon Belirtileri (Uygulamalı Örnekler)

Manipülasyon, toplumumuzda her türlü ilişkide olur. Aşıklar arasında, papazlar ve onların takipçileri arasında olur ve politikacılar da diğer birçok ilişki arasında bizi manipüle eder. Bu bölümde, farklı ilişkilerdeki manipülasyon belirtilerini gözden geçireceğiz.

kiliseler

Kilisede manipülasyon her iki şekilde de gerçekleşebilir. Kilise liderliğindeki insanlar, takipçilerini manipüle edebilir ve bunun tersi de mümkündür. Çoğumuz kiliseyi huzurunuzun kaynağı olarak gördüğümüz için bu üzücü. Çoğumuz kendimizi kötü hissettiğimizde ruhsal beslenmeye gideriz. kilise. Acınızın kaynağı kilise olabilirse ne kadar üzücü olabilir? Şimdi de papazların takipçilerini nasıl manipüle edebildiğine bir bakalım.

1. Açık ve dürüst konuşma eksikliği

Bazı kiliselerde soru sormanıza izin verilmiyor. Kendinizi böyle bir durumda bulursanız, bilgi almadığınız için mazeretler veya işten çıkarılma ile karşı karşıya kalırsınız. Diğer üyelerin mahremiyetine müdahale edecek bilgilerin ifşa edilmemesi endişeleri olduğunda sorun yok. Liderler eylemlerinin sorumluluğunu almalı ve üyelere neden belirli kuralların olduğunu açıklamaya her zaman hazır olmalıdır. Kilise bilgileri üyelerine açık olmalı ve şeffaflık sağlanmalıdır. .

2. Liderler hatalarını asla kabul etmezler.

Papazlarımızı hata yaptıkları için affedebiliriz. Sonuçta onlar da insan ama iletişim kuramadıklarında onları affetmek zor. Evet, Mukaddes Kitabın bağışlama hakkında ne dediğini biliyorum ama unutmayın, ben de bir insanım. Liderler hatalarını kabul etmeyi reddettiklerinde ve eylemlerini her zaman kusursuz bir Tanrı Kuzusu'nunkilere uyacak şekilde döndürdüklerinde, zor bir durum yaratırlar. Kilisenizin liderliğinde tekrar eden savunmacı tavırlara dikkat etmelisiniz. Ayrıca kilisenin bazı hatalarını maskeleyip gizlemediğine de dikkat etmelisiniz.

3. Utancı bir etki mekanizması olarak kullanırlar

Topluluğumuzdaki bazı kiliseler, üyelerini etkilemek için utanç kullanır. Üyelerini az para verdikleri için utandıracaklar, hizmeti kaçırdıkları için onları utandıracaklar ve eylemleri için onları utandıracaklar. Dünya hakkında hiçbir bilgisi olmasa bile, Mukaddes Kitap açıktır ki, Mesih'e ait olanlar için hiçbir mahkûmiyet yoktur. Unutma, kilise liderliğindekilerin hiçbiri dünyanın sonunda yargı kürsüsüne oturmayacak. Bazıları, cennetin kapılarından kimin gireceği konusunda son söze sahipmiş gibi davranır. Sizi manipüle etmek için havuç ve çubuk teorisini kullanacaklar.

4. Seçicidirler

Öncelikle şunu anlamalısınız ki, Allah hepimizi eşit yaratmıştır ve bizi olduğumuz gibi kabul etmektedir. Bazı kiliselerde, belirli bir

şekilde giyinmenizi kısıtlayacaklar, belirli bir renkten insanları seçecekler ve üyelerini o kilisede arkadaşlık etmeleri için belirlenmiş bazı kurallara uymaya zorlayacaklar. Kilise yüzeysel çizgilere sahip olmamalı, her şey dahil bir yer olmalıdır. Kilise, Lazar gibi tüm zenginleri ve Mecdelli Meryem gibi fahişeleri kucaklayan İsa'yı örnek almalıdır. Beni yanlış anlama; kurallar ve düzenlemeler herhangi bir organizasyonu çalıştırmak için önemlidir, ancak belirli bir grup insanı yanlıştan dışlamak için oluşturulan kurallar. Kilise liderleri hizmetkar olduklarını bilmelidir.

Şimdi, yukarıdaki bu tür eylemler için papazların kötü olduğunu düşünmenizi istemiyorum. Bazılarının bu manipülatif eylemlerin farkında bile olmadığını, ancak bazılarının bunu kasıtlı olarak yaptığını görebilirsiniz. Yazı tura atarken, papazlar da manipülasyona eğilimlidir. Kilise üyeleri bunu yapabilir papazlar farkına varmadan. Yine de, manipülasyonların hiçbiri kabul edilemez. Madalyonun diğer yüzüne bakalım ve kilise üyelerinin papazlarını nasıl manipüle edebildiklerini öğrenelim.

övgü

İltifatlar, bizi cesaretlendirdikleri ve kendimizi iyi hissettirdikleri için iyidir. Artık bazı üyeler sizi manipüle etmek için iltifatlar kullanabilir. Kilisenin gündemindeki kararlarınızı pohpohlayarak etkilemeye çalışacaklar. Bir başkasına zorbalık yapmak için eleştiri kullanmak kadar kötü oldukları için bu tür işaretlere dikkat etmelisiniz.

eleştiriler

Eh, özellikle liderlik rolünüz varsa, eleştiriden asla kaçınamazsınız. Konuşmalar sırasında, bazı üyeler ses tonlarını ve bazen de beden dillerini kullanarak eylemlerinizi eleştireceklerdir. Daima kilisenin kural ve düzenlemelerine ve İncil'in öğretilerine uyun. Bu tür senaryolara yanıt verirken nazik olun, tavrınızı dostane bir şekilde halledeceksiniz.

Sessizlik

Suskunluğun manipülasyonu susturmak için en iyi araç olduğunu söylüyorlar, ama aynı zamanda bir manipülasyon işareti de olabilir. Sizi kontrol etmek için size sessiz muamele yapan üyeleri buluyorsunuz. Papaz bunun bilincinde olmalı ve yükü taşımamalı, bunun yerine üyeler için dua etmelidir.

dualar

Papazlar, yüklerini paylaştığı insanlara karşı dikkatli olmalıdır. Kendilerini ve ailelerini aşırı maruziyetten korumalıdırlar. Zorluklarını paylaşacak güvenilir arkadaşlar bulmalı ve o zaman bile neyin önemli olup neyin paylaşılmayacağına karar vermelidirler. .

Aileler

Manipülasyon her türlü ilişkide olur. Kasıtlı veya kasıtsız olarak kullanılabilir, ancak sonunda karşı taraf en başta yapmak istemediği bir şeyi yapar. Evlerimizde ebeveynler çocuklarını manipüle edebilir ve çocuklar da ebeveynlerini manipüle edebilir. Çocuklar, öfke nöbetleri yoluyla istediklerini elde edebileceklerini erken yaşta fark ederler ve siz teslim olduğunuzda kontrolü ele alırlar. Çocuklardan uzak. Şimdi, gençlerin bakıcılarını manipüle ettiğini gösteren işaretler nelerdir?

1. Buharlı Yuvarlama

Gençler, bakım verenleri istediklerini elde etmek için yıpratmak için sonsuz ve tekrarlayan isteklerde bulunurlar. Her zaman 'yapabilir miyim' 'şimdi nasıl olur' dilini kullanacaklar. Aynı şarkıyı tekrar tekrar çalmaya devam eden bozuk bir plak gibi davranmak.

2. yalan söylemek

Gençler, istediklerini elde etmek için küçük beyaz yalanlar söylemeyi veya gerçeğin bazı kısımlarını atlamayı severler. Verilirse bazı ayrıntıları dışarıda bırakırlar, onayınızı isteklerine göre değiştirirler. Çoğu, ebeveynlerin iletişim kurması durumunda küçük

yalanlar üzerinde de işbirliği yapıyor; aynı bilgilere sahip olacaklar ve taleplerine izin verecekler.

3. Misilleme

Çoğu genç, istediklerini elde edemedikleri için misilleme yapmak için bazı incitici şeyler yapar. Odalarını temizlemeyecekler; uygunsuz giyinecekler, yüksek sesli müzik açacaklar; bunların hepsi seninle intikam alma çabası olarak. Zordur, çünkü artık çocuk olmadıkları için onlara durmaları için bağıramazsınız ve çoğu bakıcı, bu incitici eylemlerden kaçınmak için taleplerine boyun eğer.

Bakıcılar da çocuklarını manipüle edebilirler ve çocuklar gelişme çağında oldukları için bu kötüdür ve hayatlarını zorlaştırır. Kısaca, bir bakıcının çocuğu manipüle ettiğine dair işaretlere bakalım.

- **Çocuğa güvenlik ve onay vermezler**
- **Her zaman eleştireldirler.**
- **Bakıcı her zaman çocuğun dikkatini ister.**
- **Bakıcı çocuk hakkında zehirli şakalar yapar.**
- **Bakıcı, çocuğun olumsuz duygularını ifade etmesine izin vermez.**
- **Bakıcı çocuğu korkutur.**

Siyaset

Politikacılar, siyasi mesafe elde etmek için beyninizin duygusal sistemini devreye sokar. Korku, iğrenme ve öfke kullanırlar ve asla merhamet veya umut kullanmazlar. Politikacılar, hepimizin ortak iyiliği için birlikte çalışmamız için bize asla ilham vermezler. Oy kullanma şeklimizi manipüle etmek için öfke, korku ve tiksintiyi kullanıyorlar. Diğer adaylar ve politikaları hakkında ne

düşündüğümüzü etkilerler. Çoğumuz manipüle edildiğimizin asla farkında değiliz.

1. Katılımın yüksek olacağı konusunda sizi bilgilendirmek

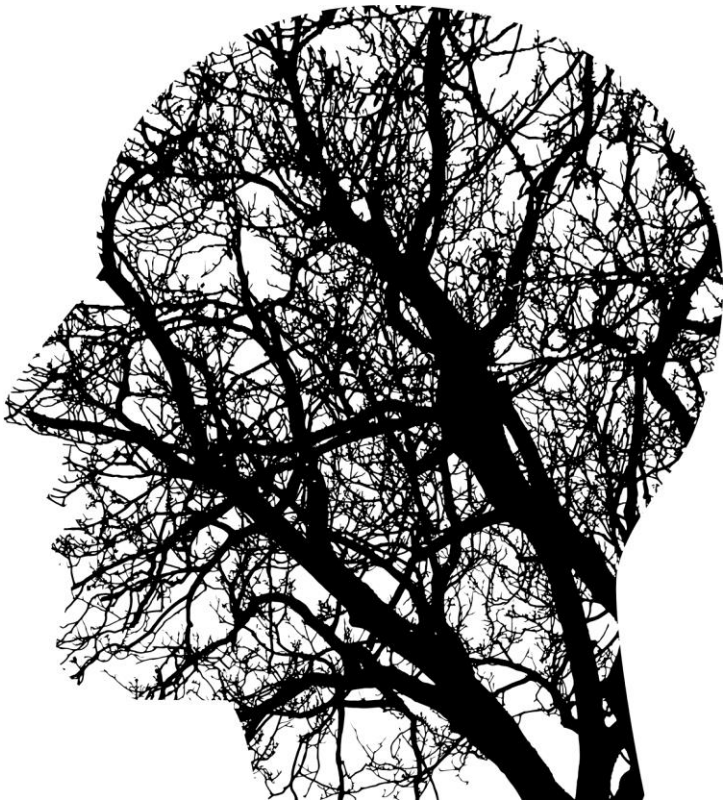
Politikacılar, sonuçların sizi sandığa gitmeye motive etmek için yüksek olacağını söyleyecektir. Katılımın düşük olacağını söyleseler di, çoğu dışarı çıkma ve oy verme çabalarını bastırdığı için katılmazdı.

2. kamu utandırma

Politikacılar itibarlarını ve oylarını korumak için sizi asla alenen utandırmazlar, ancak oy vermediğiniz için kendinizi kötü hissettirmek için başka yollar da kullanabilirler. Oy vermeseydiniz, akrabalarınızın ve arkadaşlarınızın sizin hakkınızda ne düşüneceğini soran reklamlar ve mektuplar alırsınız. Sizi oy kullanmaya itecektir.

3. Sizi takip etmek için sözler veya tehditler vermek

İnsanların eylemleri gözlem altındayken işleri doğru şekilde yapmaları doğaldır. 2010 ABD seçimlerinde, bazı insanlar kendilerini oy kullanmaya teşvik eden bir mektup aldı. Başkaları da aynı mektubu aldı, ancak oylama deneyimlerini paylaşmak üzere çağrılacaklarına ek olarak. Bir önceki genel seçimden daha fazla seçmen katılımı getirdi.



Bölüm 11: Hipnoz

Hipnoz kişinin bilgisi olsun veya olmasın gerçekleşebilir. Bir kişi hipnotize edildiğini biliyorsa, neler olup bittiğinin daha fazla farkında olabilir, ancak yine de manipülasyona yatkındır.

Hipnoz, bir kişinin bilinç durumunu, normalde sergilemeyecekleri davranışlara yüksek oranda telkin edilebilir kılmak için değiştiren bir tekniktir. Tarihsel olarak salon gösterilerinden yoğun psikoterapiye kadar her şeyde kullanılmıştır ve büyük bir şüphecilikle karşı karşıyadır. Karanlık psikoloji alanında, hipnoz, öznenin başkasının adına hareket etmesine veya başka bir şekilde normal varlık durumuna aykırı bir şekilde davranmasına neden olmak için kullanılabilir. Hipnoz durumundaki insanlar genellikle kendilerine verilen göreve aşırı derecede odaklandıklarından, sonucu ne olursa olsun bu görevi tamamlamaya yönlendirilirler.

Hipnoz birçok farklı nedenden dolayı kullanılır ve olumlu değişim için olduğu kadar olumsuz değişim için de kullanılabilir. Hipnozun birkaç öğesi vardır ve bunlar hipnoz sürecinin farklı yinelemelerinde bulunabilir veya bulunmayabilir. Bir indüksiyonla başlar. Çizgi filmlerde, dönen görsel efektin illüstrasyonuna sahip olduklarında ve kafası sarılı bir mistik, bir kişinin yüzünün önünde girdap ile bir saat tuttuğunu hatırlıyor musunuz? Bu karikatür tasviri, resmi olarak tümevarım süreci olarak bilinen şeydir.

Tümevarım süreci, bir kişinin gerçekten başka bir kişinin bilinç durumunu değiştirmeye çalıştığı zamandır. Kişiyi daha telkin edilebilir ve etkilenebilir kılmak için hipnoz, bilinç durumunun gerçek bir dönüşümünü kullanır. Bunu düşünmek için, tipik ve uyanık bir insanı, felçli ama başka türlü yetenekli bir insanı ve komada olan bir insanı düşünebilirsiniz. Bir kişinin içinde bulunduğu bilinç durumunun birçok derecesi vardır. Hipnotize edilen kişi felçli değildir, ancak buna normal bilinçten daha yakındır. Normal bilinç, kişinin çok fazla stabiliteye ve savunmaya sahip

olmasına izin verir. Hipnozda indüklenen durum, kişinin tüm savunmalarının oyunda olmadığı durumdur.

Tümevarım süreci başarıyla uygulandıktan sonra kişiye ne yapması ya da ne düşünmesi gerektiği söylenebilir. kişi beri hipnotize edilen kişinin savunması açığa çıkar ve zayıflar, sorgusuz sualsiz talimat alabilirler.

NLP'de hipnoz aracı olarak işe yarayan yöntemlerden biri demirlemedir. Demirleme, bir hipnotistin size çok tanıdık gelen bir şeyi kullanarak sizi telkin edilebilir olduğunuz o tümevarım alanına getirmesidir. Bir tekerleme olabilir, küçükken çağrıldığınız bir isim olabilir veya bir şarkı olabilir. Bu, bilinçaltınızı meşgul etmeye çalışır ve sizi güvende olduğunuzu ve önerilere katılmanıza izin verildiğini düşünmeniz için kandırır.

Hipnoz için NLP'ye dayalı başka bir yöntem de NLP Flash'tır. Flaş, ödülü cezaya veya cezayı bir ödüle çevirerek çalışır. Yani, yapmayı sevdiğiniz ve yapmayı bırakmaya çalıştığınız bir şey varsa, örneğin sigara içmek gibi, hipnozcu sizi bir sigara hakkında düşündürecek ve sonra size çok rahatsız edici bir şey yaşatacak, örneğin elektrik çarpması gibi. diğer tür fiziksel veya duygusal acı. Bu çok karanlık bir yöntemdir ve çok derin etkileri olabilir.

Hipnotizma, birini iradesine karşı ikna etmenin çok güçlü bir yolu olabilir. Diğer ikna yöntemleri kadar gizli olmayabilir, ancak bilginiz dışında kullanılabilir.

Karanlık İkna'nın bir sonraki ana yöntemi manipülasyondur. Manipülasyon birçok biçimde gelir; Burada en çok bahsedeceğimiz konu kişilerarası ilişkilerde manipülasyondur. Manipülatörlerin birçok yöntemi vardır, ancak başlıcalarından bazıları aşağıdaki paragraflarda tartışılacaktır.

Birincisi, diğer kişiyi aşağılamaktır. Manipülatör genellikle bu teknik hakkında çok sinsi olmak zorunda kalacaktır. Açıkçası, sizi aşağılayan biri varsa, onları sevmeyeceksiniz ve onlardan

kaçınmaya başlayacaksınız. Bu nedenle, manipülatör genellikle yakın bir arkadaş veya sırdaş olarak başlar. İlişkiye girmeden önce ilişkide güven oluştururlar. Sonra, bir noktada diğer kişiyi yaptıkları, nasıl göründüğü veya kişiliğinin diğer bölümleriyle küçük düşürmeye başlayacaklardır. Manipülatör genellikle düğmelere tam olarak ne kadar basabileceğini bilir ve manipülatör olarak tanınmadan önce ne kadar ileri gidebileceğini bilir. Tekniğinin yanı sıra diğer kişiyi suçlu hissettirmek de gelir. Manipülatör, diğer kişiyi Gerçek şu ki, kandırılmakta olduklarından ziyade, sanki onlara zulmetmiş gibiler. Manipülatör, kişiyi diğerine bir tür borcu varmış gibi hissettirecek ve böylece eşitsizliğin olduğu bir tür anlaşmaya girecektir. Nihayetinde, manipülatör kişiyi yere indirir, bu da kendilerini kötü hissetmelerine neden olur ve kendilerini savunmayı hak etmediklerini hissettirir.

Başka bir manipülasyon tekniği yalan söylemektir. Yalan söylemek, manipülatörün daha basit tekniklerinden biri olabilir. Diğer insanların istedikleri gibi davranmasını sağlamak için bahaneler kullanacaklar ve tamamen uydurmalar yapacaklar. Yalan söylemek, küçük başlayıp daha büyük bir soruna dönüşebilen bir şeydir. Manipülatör, bir insanı kendi illüzyon ağında nasıl tutacağını bilir. Genel olarak, "gerçeğin" ne olduğuna dair daha büyük bir illüzyon yaratırlar. Manipüle edilen kişiye doğru görünen bir şey yaratmaya çalışırlar. Yalanlar herhangi bir sayıda konu ile ilgili olabilir. Manipülatör para istiyorsa, ne kadar fakir oldukları hakkında yalan söyleyebilir ve kendilerini parasız ve çaresiz gibi gösterebilirler. Sadakat istiyorlarsa, diğer kişinin onlar için ne kadar önemli olduğu konusunda yalanlar uydurabilirler. Bir iş istiyorlarsa, o alandaki deneyimleri hakkında yalan söyleyebilir ve çok başarılı olduklarını gösterebilirler. Seks istiyorlarsa, bir sürü konu hakkında yalan söyleyebilirler.

Bölüm 12: Beyin yıkama

Artık beyin yıkamanın nerede başladığını bildiğimize göre, terimin tanımına bakalım. Beyin yıkama, basitçe, bir kişinin veya bir grup insanın, birinin iradesini manipülatörünkiyle değiştirmesi için ikna etmek için bazı gizli yöntemleri kullandığı bir süreç olarak tanımlanabilir. Bu konuyu tartışırken, özellikle siyaset alanında insanların birbirini ikna etmenin birkaç yolu olduğundan, dürüst ikna ile beyin yıkamayı birbirinden ayırmak önemlidir.

İnsanların başkalarını kendi isteklerine uymaya ikna etmenin çok kolay bir yolu, hedeften tipik olarak evet yanıtı alabilecek birkaç şey belirtmektir. Daha sonra bazı gerçekleri pastanın üzerine krema olarak kullanırlar. Sonunda, insanların ne yapmasını istediklerini belirtirler. Örneğin, aşağıdaki konuşmayı düşünün: “Çocuğunuzun eğitimi için fahiş ücretler ödemekten bıktınız mı? Artan gaz ve güç kaynağı fiyatları ne olacak? Sürekli isyanlar ve grevler sizi endişelendiriyor mu? Hükümetin ülkenin yavaş yavaş durgunluğa yaklaştığından ve iç savaşın sona ermesinden bu yana ekonomide en büyük düşüşü gördükçe yakıt fiyatlarının artmaya devam edeceğinden bahsettiğini hatırlamakta fayda var. Ülkenin daha iyiye doğru değişmesini istiyorsanız, demokratlara oy verin." Gerçek şu ki, bunların ince bir ikna olarak ortaya çıkabilecek beyin yıkama teknikleri olduğu ve manipülatörlerin elindeki teknikler olduğu gerçeğine katılmak istemeyebilirsiniz. .

Dikkat etmeniz gereken yaygın manipülasyon tekniklerinden bazıları şunlardır:

İzolasyon:

Bir kişinin beynini yıkamaya çalışırken, genellikle yapılan ilk şeylerden biri, kurbanı ailesinden, arkadaşlarından ve sevdiklerinden izole etmektir. Bu, mağdurun manipülatör dışında konuşacak başka kimsesi olmamasını sağlamak içindir. Böylece, mağdur, üçüncü bir tarafın neler olup bittiğini sormak için devreye

girmesi ihtimalinden kaçınırken, tüm fikirlerini ve bilgilerini manipülatörden alacaktır.

Mağdurun özgüvenine saldırı:

Manipülatör kurbanı başarılı bir şekilde izole ettiğinden, iradesini ve özgüvenini kırmanın bir yolunu aramalıdır. Ardından, kurbanı istedikleri görüntüde yeniden oluşturmaya başlamak için süreci kullanacaklar. Bir kişinin beyninin yıkanmasının tek yolu, onları manipüle eden kişinin onlardan üstün olmasıdır. Kişinin benlik saygısına yönelik bu saldırı, kurbanı sindirme, alay etme veya alay etme şeklinde kendini gösterecektir.

Zihinsel suistimal:

Manipülatör, kurbanlarını bir zihinsel işkence aşamasına sokarak beyinlerini yıkamaya çalışacaktır. Bunu, kurbana yalan söyleyerek ve diğer insanların önünde onlara gerçeği söyleyerek onları utandırarak yapacaklardır. Ayrıca bu kurbanları rahatsız ederek ve herhangi bir kişisel alana sahip olmaları için yer bırakmayarak zorbalık yapabilirler.

Fiziksel istismar:

Manipülatörler, kurbanın beynini yıkamak için kullanılabilecek birçok fiziksel teknik olduğunu anlarlar. Bu teknikler, mağduru uykudan mahrum etmek ve üşümesini, aç kalmasını veya kendisine şiddet içeren davranışlar sergileyerek bedensel zarar vermesini sağlamayı içerir. Manipülatör, gürültü seviyelerini artırmak, her zaman yanıp sönen bir ışığın olduğundan emin olmak veya odanın sıcaklığını yükseltmek veya düşürmek gibi çok daha incelikli yollardan da yararlanabilir.

Tekrarlayan müzik çalma:

Bir araştırmaya göre, bir kişi bir ritmi, özellikle de dakikada yaklaşık 45 ila 72 vuruş aralığında olan bir vuruşu tekrar tekrar çalarsa, son derece hipnotik bir duruma sokmak mümkündür. Bunun nedeni, tekrarlamanın bir insanın kalp atışından gelen ritme çok daha yakın

olmasıdır. Bununla birlikte, bu ritim, kişinin Beta durumundayken normalde olacağından 25 kat daha fazla telkin edilebilir hale geldiği Alfa durumu olarak bilinen duruma ulaşana kadar kişinin bilincinde bir değişikliğe neden olabilir.

Mağdurun sadece beyni yıkanmış kişilerle temasa geçmesine izin vermek: Manipülatör bir kişinin beynini yıkarken, mağdurun zaten beyni yıkanmış kişilerden başka kişi/kişilerle karşılaşmamasını sağlar. Bu, akran baskısına yer açmak içindir. Gerçek şu ki, herkes beğenilmek ve kabul edilmek ister. Bu, bir kişi bir grubun yeni bir üyesi olduğunda daha yaygındır. Böyle bir durumda, kişi tipik olarak diğer üyelerin söylediği şeylere bağlı kalacak ve onları yeni şirketlerinde bir yer güvence altına alacak.

Biz ve onlar:

Bu aynı zamanda bir grup tarafından kabul edilme olasılığıyla da ilgilidir. Manipülatör, kurbana bir "biz" ve bir "onlar" varmış gibi hissettirir. Böylece kurbana ait olmak istedikleri grubu seçme şansı sunuyorlar. Bu, kurbandan mutlak sadakat ve itaat kazanmak için yapılır.

Aşk bombalaması:

Bu teknik, fiziksel temas yoluyla ve kurbanla bazı samimi düşünceleri paylaşarak kurbanı gruba çekmekle ilgilidir. Bu teknikte duygusal bağ, aşırı sevgi gösterisi ve sürekli doğrulama yoluyla da kullanılır.

Yukarıda belirtilenlerin tümü, bir kişinin beynini yıkamanın birkaç yoludur. Bir kişinin beyni yıkandıktan sonra onları normale döndürmek genellikle çok zordur. Diğer insanlardan daha katı sinirsel yollar geliştirirler ve bu, beyni yıkanmış bir kişinin, beyni yıkandıktan sonra durumunu yeniden düşünerek durumunu iki kez kontrol etmesinin neden her zaman çok zor olduğunun bir göstergesi olabilir.

Bölüm 13: Manipülasyonu Önleme

Manipülasyon normalde, bir kişi başkalarının yararına kullanıldığında ortaya çıkar. Manipülatörün bir güç dengesizliği ile ortaya çıktığı ve kurbanını sadece ana gündemlerine hizmet etmek için sömürmeye devam ettiği bir durumdur. Manipülatif olanlar, kendi arzularını ve çıkarlarını sizinki gibi gizleyecek türden insanlardır. Kendi görüşlerinin nesnel gerçekler olduğuna sizi inandırmak için ellerinden geleni yapacaklardır. Daha sonra köşeye sıkıştırılmış gibi davranacaklar. Manipülatörler, tutumunuzu, performansınızı iyileştirebilmeniz için yardım teklif ediyormuş gibi yapacak ve genel olarak yaşamınızı iyileştirmede size yardımcı olacaklarına söz vereceklerdir. İnanmanı istedikleri tek şey bu. Gizli gerçek şu ki, bu insanların asıl amacı, sizi kontrol etmek ve inanmanızı istedikleri gibi sizi kontrol etmek değil. Hayatınızı iyileştirmekle değil, sadece sizi değiştirmekle ilgilenirler. Ayrıca hayatlarını doğrulamak ve onları aşmadığınızdan emin olmak istiyorlar.

Bu karakterleri bir kez hayatınıza geri verdikten sonra onlardan kurtulmak kolay olmayacaktır. Sorunları ters yüz ediyor gibi görünecekler ve onları sorumlu tutmak istediğinizde çok kaygan davranacaklar. Ayrıca yakın görünmeyen yardım sözü verme eğilimindedirler.

Pasif-agresif davranışlara katlanmayı seçtiklerinde insanlar kolayca manipüle edilebilirler. Sosyal ve Kişisel İlişkiler Dergisi'nde yayınlanan yakın tarihli bir araştırmaya göre, saldırgan insanlar bir bireyin genel performansına müdahale etme eğilimindedir. Çalışma ayrıca, olumsuz olanları görmezden gelmenin size yarardan çok zarar verebileceğini kaydetti. Bu insanlar göz ardı edildiğinde, araştırma üretkenliklerinin ve zekalarının arttığını belirtiyor. Bu çalışma için 100'den fazla katılımcı incelendi. Katılımcılardan, daha önce saldırgan veya arkadaş canlısı olmaları istenen rastgele kişileri görmezden gelmeleri veya onlarla konuşmaları istendi.

Katılımcılar ne tür insanlarla tanışacaklarının farkında değillerdi. Yaklaşık dört dakika etkileşimde bulunduktan sonra, katılımcıların her birine daha iyi bir konsantrasyona sahip olmalarını gerektiren bir düşünce egzersizi sunuldu. Çalışma daha sonra, olumsuz bireyleri görmezden gelenlerin, olumsuz bireylerle meşgul olanlardan çok daha iyi performans gösterdiğini kaydetti. .

Araştırmacılar daha sonra, ciddi bir sosyal etkileşimde bazı insanları görmezden gelmenin, bir kişinin zihinsel kaynaklarını korumanın daha iyi bir yolu olduğunu özetledi. En iyi strateji, konuşmalarında ve eylemlerinde olumsuz olanlardan kaçınmaktır. Ama bazen bu yeterli olamaz. Negatif bir kişi de bazen manipülatif ve sinsi olabilir. Bu gibi durumlarda başka stratejiler uygulamak zorunda kalacaksınız.

Gerçek şu ki, manipüle edilmek iyi bir şey değil. Manipülasyondan daha kötü olabilecek tek şey kirli küçük sırlarımızı kabul etmek olabilir. Manipüle edildiğimizi her fark ettiğimizde, sadece aptal değil, aynı zamanda utanıyor ve zayıf hissediyoruz. Ve tüm bunlar burada bitmiyor. Bu insanların bize kurdukları oyunlara kanmaya devam edersek, etrafımızdaki her şeyle ilgili bizde korkunç bir his bırakacaklar. Başka bir zaman için incinmek yerine yapılacak en iyi şey kimseye güvenmemek olabilir.

Manipülasyon, ancak hedef onu tanıyamazsa veya izin vermeye karar verirse başarılı olabilir. Ancak tüm bunlardan bağımsız olarak, manipülatif güçler altında olduğunuzu kabul etmek için yapabileceğiniz bazı şeyler vardır. Ayrıca olası bir manipülasyon vakasını önlemenize veya durdurmanıza yardımcı olabilirler. Bazı fikirler sizin durumunuz için arzu edilebilir veya mümkün olmayabilir, ancak bu gayet iyi çünkü her durum ve her insan tamamen farklıdır.

Tüm temel haklarınızı bilin

Bu benzer durumdayken, en zorunlu yönergelerden biri, tüm temel haklarınızı bilmektir. Ancak hepsi bu kadar değil, bu haklardan

herhangi birinin ne zaman ihlal edildiğini de anlamalısınız. Kendiniz için ayağa kalkma özgürlüğüne sahip olduğunuzu unutmayın ve hiçbir temel hakkın ihlal edilmediğinden emin olun. Ancak bunu dikkatli bir şekilde yapmalı ve başkalarına zarar vermediğinizden emin olmalısınız. Yine, başkalarına zarar vermeniz durumunda bu haklarınızı kaybedebileceğinizi de unutmamalısınız. Aşağıdakiler gibi bazı temel insan haklarını bildiğinizden emin olun:

- **Onurlu ve saygılı bir şekilde muamele görme hakkı.**
- **Kişinin isteklerini, düşüncelerini ve duygularını ifade etme hakkı.**
- **Cevap olarak hayır verme ve suçluluk duygusu duymadan bunu sürdürme hakkı.**
- **Kendi standartlarını ve önceliklerini belirleme hakkı.**
- **Kendinize özen gösterme ve kendinizi duygusal, zihinsel veya fiziksel olarak tehdit edilmekten koruma hakkı.**

Bahsedilen temel haklar, sınırlarınızın ne kadar ulaşması gerektiğini gösterir. İnsanların bu haklardan hiçbirini temsil etmediği bir toplumda yaşıyoruz. Zihinsel manipülatörler, sizi tam olarak kontrol edebilmeleri ve sizden faydalanabilmeleri için sizi haklarınızdan mahrum etmekle özellikle ilgileniyorlar. Bununla birlikte, manipülatörün değil, hayatınızın tamamen kontrolünün sizde olduğunu belirtmek için hala ahlaki yetki ve güce sahipsiniz.

Bu insanlarla mesafeyi koruyun

Belirtildiği gibi, bir manipülatörü tespit etmenin en kesin yollarından biri, bireyin çeşitli insanlar ve durumlar karşısında farklı yüzlerle hareket edip etmediğini kontrol etmektir. Hepimiz bu sosyal farklılaşma sanatında ustalaşmış olsak da, zihinsel manipülatörler, bir kişiye karşı büyük bir alçakgönüllülük ve diğerine kaba davrandıkları aşırı uçlarda yaşamaya gelince

ustadırlar. Ayrıca bir noktada çok agresif hissedebilir ve bir sonraki dakika tamamen çaresiz hissedebilirler. Yakın olduğunuz insanlarda bu tür davranışları gördüğünüzde, yapılacak en iyi şey sağlıklı bir mesafeyi korumaktır. Ayrıca, gerçekten bunu yapmak zorunda kalana kadar bu insanlarla ilişki kurmaktan kaçınmaya çalışmalısınız. Kronik psikolojik manipülasyonun en önemli nedenlerinden bazılarının köklü ve karmaşık olduğunu unutmayın; bu nedenle, bu insanları kurtarmak veya değiştirmek sizin işiniz olamaz.

Kendini Suçlamayı ve Kişiselleştirmeyi Durdur

Manipülatörün gündeminin zayıflığınızın nerede olduğunu bilmek ve onu kullanmak olduğu düşünülürse, elinizden gelenin en iyisini yapmadığınız için suçu kendinize bile atabilirsiniz. Bu gibi durumlarda, sorunun bir parçası olmadığınız konusunda kendinize güvence vermeniz çok önemlidir. Sadece eylemleriniz hakkında kötü hissetmek ve sonunda haklarınızı ve gücünüzü teslim etmek için manipüle edildiğinizi unutmayın. dikkate alınması hayati önem taşımaktadır. manipülatörle de bir tür ilişkiniz var. Kendinize sormanız gereken sorulardan bazıları şunlardır:

- **Saygılı bir muamele görüyor muyum?**
- **Bu ilişki 1 yönlü mü yoksa 2 yönlü mü?**
- **Bu ilişkide olmaktan memnun muyum?**

Bu soruların cevapları, sorunun manipülatörde mi yoksa sizde mi olduğu konusunda size en önemli ipuçlarını sunacaktır.

Manipülatörleri Araştırın

Zihinsel manipülatörler her zaman sizden talep veya istekte bulunacaktır. Bunu, onların ihtiyaçlarını karşılayabilmeniz için ekstra mil gitmenizi sağlamak için yaparlar. Bazen, belirli talepleri her duyduğunuzda odağı tekrar manipülatöre vermek çok önemli olabilir. Planlarının eşitsizliğinin tam olarak farkında olup

olmadıklarını kontrol etmek için onlara bazı analitik sorular sorun. Yaptıklarının kendilerine makul görünüp görünmediğini veya sizden istediklerinin adil olup olmadığını sorun.

Bu sorulardan bazılarını sormak için dışarı çıktığınızda, manipülatörün hilesinin gerçek doğasını görebilmesi için sadece bir ayna yerleştirmiş olursunuz. Manipülatör bir öz-farkındalık ustası olursa, kesinlikle geri çekilir ve geri çekilir. Gerçek patolojik manipülatörler ise soruyu reddedecek ve işlerin kendi yollarıyla yapılmasında ısrar edeceklerdir. Bu gerçekleştiğinde, temel haklarınızı savunduğunuzdan emin olun, manipülatörler kesinlikle kaçacaktır.

Sert ve Diplomatik Bir Şekilde Hayır Deyin

Kesin ve diplomatik bir şekilde hayır demek, gerçek iletişim olarak tanımlanabilecek şeydir. Etkili bir şekilde ifade edildiğinde, size zemininizi koruma ve en iyi çalışma ilişkisini sürdürme fırsatı verecektir. Temel insan haklarınızdan birinin kendi standartlarınızı ve önceliklerinizi belirlemek olduğunu hatırlamak önemlidir. Kendi sağlıklı ve mutlu hayatını seçme hakkının yanı sıra, suçluluk duymadan hayır deme hakkınız da var. .

Sonuçları Ayarlayın

Zihinsel bir manipülatör, yaptığınız sınırları ihlal etmeye devam ederse ve "hayır"ınızı duymazsa, sonuçları uygulamak zorunda kalacaksınız. Sonuçlara dikkat çekebilme ve sonuçları iddia edebilme yeteneği, manipülatif bir kişinin çabalarına direnmek için kullanabileceğiniz en önemli becerilerden biridir. Etkili bir şekilde ifade edildiğinde, sonuçlar manipülatif kişinin eylemlerini durduracak ve hatta onları ihlalleri durdurmaya ve saygı duymaya zorlayacaktır.

Zorbalarla Güvenli Bir Şekilde Yüzleşin

Pek çok kişinin bilmediği bir gerçek, zihinsel bir manipülatörün başkalarını korkuttuğunda ve onlara zarar verdiğinde bir zorbaya

dönüşebileceğidir. Zorbaların yalnızca en zayıf gördükleri kişileri avladığını ve uyumlu ve pasif kaldığınızda kendinizi bir hedef haline getirebileceğinizi belirtmek önemlidir. Ancak, gerçek şu ki, bir dizi zorba içeride korkaktır. Hedefleri haklarını savunmaya başladığında genellikle geri çekilirler. Bu, ofis ve çevresinde olduğu kadar okul bahçelerinde de yaygın bir uygulamadır.

Yaptığınız eylemlerin uzun vadeli sonuçlarını düşünün

En kolay ve en hızlı olanı yapmak yerine, eylemlerinizin doğurabileceği sonuçları unutmayın. Seçeneklerini en kolay, en hızlı ve aynı zamanda en az zarar verici hale getirmek söz konusu olduğunda, psikolojik manipülatörlerin en iyisi olduğunu unutmayın. Ayrıca insanları mevcut duygularına odaklamakta en iyisidirler. Bu, insanların neden sonradan pişman olacakları şeyler yaptıklarını açıklıyor. Daha sonra bir sonuçla uğraşmak yerine, yeniden düşünmek zorunda kalmayacağınız şeyleri yapmayı seçtiğinizden emin olun.

Çözüm

Karanlık psikoloji tüm dünyada iş başında. Bu gerçeği beğenmeyebilirsiniz, ancak değiştiremezsiniz.

Umarım bunu okuyarak edindiğiniz bilgiler sizi ileriye götürür ve yolculuğunuz, onu heyecan verici bir deneyim halısı haline getirecek türden zeki ve canlı insanlarla dolu olur. Bazen varış noktası hakkında düşünmek eğlencelidir, ancak oraya giderken yolculuğu kaçırırsak, en iyi kısmı kaçırırız. Yoldan yukarıya bakın, sizinle kimin yürüdüğünü görün ve kendinize sorun – bu el hareketiyle ne demek istediler? O yüz ifadesi ne anlama geliyor? Kendi davranışlarım onlarınkileri nasıl yansıtıyor? Tüm bunların ne anlama geldiğini yola çıktığınızda anlayacaksınız. Sadece yolculuğun tadını çıkarmayı unutmayın. Bu gerçekten en iyi bölüm.

Herşeyin gönlünüzce olması dileğiyle!

-- ***Caroline Empati ve Güç Yasaları***

Karanlık Psikoloji ve Manipülasyon

Hayatınızı İyileştirin: İkna Sanatını, Duygusal Etkiyi, NLP Sırlarını, Hipnoz, Beden Dili ve Zihin Kontrol Tekniklerini Öğrenmek İçin Nihai Kılavuz.

© Yazan: JOSEPH GRIFFITH

Kitap açıklaması

Karanlık psikoloji ve manipülasyon mu düşündünüz? İstediklerini elde etmek için sizi manipüle eden insanlardan bıktınız mı? insanları kullanır mısın İnsanları olumlu yönde etkilemek için gizli tekniklerde ustalaşmak ister misiniz?

Peki, bu sizseniz, o zaman doğru yere geldiniz.

Akılda tutulması gereken önemli bir şey, karanlık psikolojinin insanların zihinlerini manipüle etme ve kontrol etme sanatına atıfta bulunduğudur. Evet, psikoloji nasıl davrandığımıza odaklanır ve düşüncelerimizin, etkileşimlerimizin ve eylemlerimizin merkezinde yer alır. Bununla birlikte, karanlık psikoloji, istediklerini elde etmek için ikna, motivasyon, zorlama ve manipülasyon taktiklerini kullanan insanlarla ilgilidir.

Burada öğreneceksiniz;

- Karanlık psikolojinin ilkeleri
- Karanlık psikoloji Üçlüsü
- Sıradan insanlar tarafından başkalarını manipüle etmek için kullanılan taktikler
- Karanlık iknanın gizli teknikleri
- İnsanları Nasıl Olumlu Etkileyebilirsiniz?
- Akıl oyunları, hipnotizma ve beyin yıkama

Başkalarını avlamak için insanların psikolojik doğası hakkında öğrenilecek çok şey var. Gerçek şu ki, tüm insanlık başkalarını mağdur etme potansiyeline sahiptir. Evet, bazıları bu eğilimi yüceltmeye çalışırken diğerleri dürtülerine göre hareket etmeyi seçer. Ancak sizin için en önemli şey, kendinizi kontrol etmeyi ve iyilik için kullanmayı öğrenebilmeniz için yırtıcı davranışlara yol açan düşüncelerinizi, algılarınızı ve duygularınızı anlamaktır.

Peki, hala ne bekliyorsun?

Benimle gel ve daha fazlasını keşfedelim !

Tanıtım

Karanlık psikolojinin neyle ilgili olduğunu ve zihin kontrolünün nereden geldiğini merak ediyor olabilirsiniz. Bu kitapta, bunun ne olduğunu ve insanların psikopatlar ve narsistler tarafından neden zihinsel olarak manipüle edilip kontrol edilebileceğini tartışacağız. Bu başınıza geldiğinde neler yapabileceğinize de biraz ışık tutacağız.

Unutulmaması gereken önemli bir şey, manipülasyonun genellikle narsist eğilimleri olan ebeveynleri olan ailelerde gerçekleştiğidir. Ebeveyn yabancılaşması söz konusu olduğunda, bir ebeveyn, çocuğunu diğer ebeveyni istismar etmek için psikolojik bir silah olarak kullanabilir. Gerçek şu ki, karanlık psikolojinin bir biçimi olan zihin kontrolü, kiliseler, aileler ve işyerleri gibi insanların bulunduğu bir sistemde gerçekleşir.

Karanlık psikolojinin temel bileşenleri insanlar, narsist liderler, teğmenler, günah keçileri ve sır saklamaktır. Bu tür bir sistemde izin verilmeyen şey, özgür bir ruha veya özgür düşünce zihniyetine sahip olmaktır. Manipülatörler topluluğundan sürgün edilenler bu tür insanlardır.

Bir tarikata katılan birini düşünün, onlara ne olur? Gerçek şu ki, tarikat liderleri, zeki insanları, sahte vaatler karşılığında arkadaşlarını ve ailelerini sevmeye zorlar. Manipüle edilen insanlar, gerçek anlamda manipülatörlere aitken, verdikleri kararların kendilerine ait olduğunu düşünme eğilimindedirler.

İnsan sosyal etkileşim dinamiklerinin güçlü olduğuna dikkat etmek önemlidir. Çok eski zamanlardan beri insanlar yanlış doktrinler, propaganda ve sosyal baskı ile manipüle edildi. Hitler'i okudun mu? Bütün bir ülkeyi belirli insan gruplarından nefret edecek şekilde manipüle etmeyi nasıl başardı?

Karanlık psikolojinin işi!

Kendinizi başka birinin zihin kontrolünden kurtarmak için savaşıyorsanız, o zaman okumaya devam edin çünkü bunu nasıl yaptıklarını ve kendinizi onların zihin oyunlarından ve tespit edilmemiş zihin kontrolünden nasıl kurtarabileceğinizi öğreneceksiniz.

Ama bir başkası seni nasıl manipüle edebilir?

İlk şey, manipülatörünüzün sizi karanlıkta tutması ve böylece değiştirildiğinizden habersiz kalmanızdır. Başka bir deyişle, bencil gündemlerini tatmin edebilmek için psikolojik olarak sizi davranış değişikliğine yönlendirmek için ellerinden gelenin en iyisini yapmaya çalışırlar. Nihai amaçları, onlar için ihaleyi sizin yapmanızı sağlamaktır. Örneğin, ebeveyn yabancılaşmasını düşünün - nihai hedef, hedeflenen diğer ebeveyne zarar vermektir. Diğer durumlarda liderler, kişisel kontrol ve güç ihtiyaçlarını karşılamak ve hatta fantezilerini gerçekleştirmek için kitleleri manipüle eder.

İkinci numara, karanlık psikolojinin kişinin fiziksel ve sosyal çevresini kontrol etmeyi amaçlamasıdır. Başka bir deyişle, zihin kontrolünün liderleri, diğerlerini sürekli olarak görevde tutmak için başkalarına geniş yapı, ödevler ve kurallar sunar. Temel amaç, mağdurlarda bir güçsüzlük duygusu yaratmalarını sağlamaktır.

Bunu nasıl başarıyorlar?

Sosyal destek ağınızdan ve gruba zaten yerleşmiş kişilerden uzakta olmanızı sağlayacaklar. Bu şekilde, kişisel özerkliğinizi, güveninizi ve gücünüzü kaybetmeniz için zihninizi kolayca kontrol edebilirler. Sezgilerinizi aşındırırlar ve güçsüzlüğünüz arttıkça, dünyayı anlama ve sağduyu duygunuz azalır. Dünya görüşünüze saldırırlar ve bunun sonucu bilişsel uyumsuzluktur ve bunun hakkında hiçbir şekilde konuşmanıza izin verilmez.

Karanlık psikoloji, kurbanın hayatına bir ödül sistemi ve cezayı dahil etmeye çalışır. Başka bir deyişle, hedefin özerkliğini ve bireyselliğini

baltalamak için manipülatörün gündemini teşvik etmeyi amaçlarlar. Olumlu geribildirim aldığınız tek zaman, liderlerinin inançlarına ve davranışlarına uyduğunuz zamandır. Aksi takdirde, eski inançlarınıza ve yaşam biçimlerinize bağlı kalmayı seçtiğiniz için olumsuz geribildirim alırsınız.

Grubun ideolojilerini ve onaylanmış davranışlarını öğrenmeyi teşvik etmek için cezalar, ödüller ve deneyimler yaratmayı amaçlar. İçinde başka bir deyişle, bu tür liderlik, liderin asla kaybetmediği yukarıdan aşağıya bir piramit yapısına sahiptir. Akılda tutmanız gereken şey, karanlık psikolojik tekniklerin kullanıcıları tarafından manipüle edilen insanlara, bireysellikleri nedeniyle değer verilmediğidir. Bunun yerine, hikayedeki liderin hikayelerinin yazarı, yönetmeni, yapımcısı ve oyun yazarı olduğu manipülatörün yapımlarının nesneleri olarak kullanılırlar.

Karanlık psikolojinin ne olduğunu ve faydalarını öğrenmek için okumaya devam edin!

Bölüm 1 Karanlık psikoloji nedir?

"Karanlık Psikoloji, hepimizin içinde sadece birkaçının girdiği ve daha da azının çıktığı uçurumun incelenmesidir. İnsanların bir araya gelmesine neden olacak doğal bir yırtıcı olmadan, birbirimizi avlarız."

– Michael Nuccitelli Psy.D.

Bazı insanlar karanlık psikolojinin neyle ilgili olduğunu anlamıyor. Dikkat etmeniz gereken ilk şey, bunun, insanları manipüle etmek için başkalarını avlamanın psikolojik doğasıyla ilgili insanlık durumunun bir çalışma alanı olduğudur. Manipülatörler, amaç eksikliği ile karakterize edilen belirli sapkın dürtülere sahiptir. Bununla birlikte, anlamanız gereken bir şey, tüm insan ırkının başkalarını istediklerini yapmaları için manipüle etme potansiyeline sahip olduğudur. Bazıları kendilerini başkalarını manipüle etmekten alıkoymaya çalışırken, çoğu dürtülerine göre hareket eder.

Karanlık psikolojinin temel amacı, başkalarının duygularını, düşüncelerini ve algılarını ve ayrıca onların yırtıcı davranışlarına katkıda bulunan öznel sistemleri anlamaktır. Karanlık psikolojiye göre, manipülatör, zamanın en az %99,9'unda rasyonel ve hedef odaklı motivasyonlarını yerine getirmek için başkalarından kasıtlı olarak yararlanmalarına neden olan sapkın ve istismarcı bir davranışa sahiptir. Geri kalan %0,1 ise argümanını Adler teorisi ve Teleolojiden alır.

Başka bir deyişle, karanlık psikoloji, insan zihninde, akılsızca acımasız eylemlerde bulunmalarına izin veren bir bölge olduğunu varsayar. Bu teori karanlık tekilliği icat etti.

Karanlık psikolojiyle ilgili ilginç olan şey, tüm insan ırkının başkalarına karşı bir zarar niyetine sahip olduğunu varsaymasıdır. Başkalarına zarar verme arzusu, minimal düzeyde rahatsız ediciden, tutarlı bir rasyonalite eksikliği ile karakterize edilen saf psikopatik davranış düşüncelerine kadar uzanır - aksi halde karanlık süreklilik olarak adlandırılır.

Karanlık tekillik için katalizör görevi gören ve kişinin eylemlerinin iğrenç olduğu ve karanlık sürekliliğin altına düştüğü söylenen hafifletici faktörlere karanlık faktör denir. Michael'a göre Nuccitelli, " *Karanlık Psikoloji sadece ayımızın karanlık tarafı değil, tüm ayların karanlık tarafının birleşimidir.* "

Başka bir deyişle, bizi biz yapan her şey karanlık tarafımızla ilgilidir. Ne yazık ki, tüm kültürler, insanlık ve inanç bu atasözü kanserine sahiptir. Doğumdan ayrıldığınız zamana kadar - ölüm - her birimizin içinde gizlenen bir taraf var - kötü taraf. Bu, sapkın, suçlu ve patolojik olan taraftır.

"Hayatta en büyük zorlukları yaşayan ve başkalarına en büyük zararı veren, hemcinsleriyle ilgilenmeyen bireydir. Bütün insan başarısızlıkları böyle bireylerden kaynaklanır."

– Alfred Adler

Karanlık psikolojiye göre, bazı insanlar para, güç, cinsiyet, intikam veya bilinen diğer faktörler nedeniyle değil, kötü eylemlerde bulunur. Bunun yerine, bunu yapmayı seçiyorlar çünkü korkunçlar - amaçsız. Başka bir deyişle, onlar için amaçlar, araçları haklı çıkarmaz. Bunlar, bunu yapmak uğruna başkalarını yaralayan türden insanlardır.

Her birimizin içinde bu potansiyel yatıyor!

Sen ve ben, sebep, amaç veya açıklama olmaksızın başkalarına zarar verme potansiyeline sahibiz. Bu potansiyel karmaşık olarak kabul edilir - tanımlanması bile zor.

Karanlık psikolojiye göre, her insanın içinde derinlerde bir yırtıcı davranış potansiyeli, duygusal duygulara, düşüncelere ve algılara erişimi olan bir potansiyel vardır. Ama en önemli soru, onlara göre hareket ediyor musunuz? Birini, size yanlış yaptıkları için değil, sadece siz istediğiniz için incitmek istediğinizi düşündüğünüz bir zamanı düşünün. Bu duygu ve düşüncelere göre hareket ettiniz mi?

Kendinize karşı yeterince dürüstseniz, o zaman acımasız eylemlerde bulunmak için bu tür düşüncelere ve duygulara sahip olduğunuzu anlayacaksınız. Tek fark, onlara göre hareket edip etmediğinizdir.

Her birimizin kendini hayırsever saydığı düşünülürse, düşünce ve duygularımızın var olmayacağına dair bir inanç vardır. Gerçek şu ki, hepimiz bu düşüncelere sahibiz ama neyse ki onları harekete geçirme şansımız yok. Bununla birlikte, başkalarının da benzer düşünce ve hisleri vardır ve dürtüsel veya önceden tasarlanmış hareket etmeyi seçerler. Mesele şu ki, kötü eylemleriyle ilgili insan davranışı, hedef odaklı ve amaçlıdır.

Kısacası, karanlık psikoloji, yırtıcı davranışlara izin veren ve onları zorlayan insan kısmıyla ilgilenir. Bu davranışsal eğilimin özelliklerinden bazıları; bariz rasyonel motivasyon eksikliği, öngörülebilirlik eksikliği ve evrensellik. Evrimin bir uzantısıdır. Pekala, bu evrim ilkesine bakalım. İlk olarak, insanlar hayvanlardan evrimleşmiştir ve şu anda tüm hayvan yaşamının paradigmasıdır. Beynin ön lobu, tüm canlıların zirvesi olmamızı sağlar. Bununla birlikte, apeks yaratıkları olmak, mutlaka ilkel içgüdülerimizin yırtıcı olduğu anlamına gelmez.

"Yaşanan aşağılık duygusu ne kadar büyükse, fethetme dürtüsü o kadar güçlü ve duygusal ajitasyon o kadar şiddetlidir."

– Alfred Adler

Bu tür bir düşünceye katılırsanız, tüm davranışlarınızın üç temel içgüdüye dayandığına inanırsınız: saldırganlık, cinsiyet ve içgüdüsel kendi kendine yetme dürtüsü. Aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, evrimin en güçlünün hayatta kalması ve üreme ilkelerini izlediğidir. Başka bir deyişle, hayatta kalmamızı ve üremezi sağlayacak şekilde yaşıyoruz. Agresif olmamızın nedeni, bölgelerimizi işaretlemek ve nihayetinde üreme hakkını kazanmak istememizdir.

Vahşiliği uygulayan apeks yaratıklar olmamıza katkıda bulunan algı ve düşünce gücümüzdür. Yakın zamanda izlediğiniz bir doğa belgeselini düşünün; Aslan ceylanın peşinden koşarken yazar, ceylanları paramparça ederken üzüntü duymanızı sağlıyor anlayacaksınız. Bu acımasız ve talihsiz olsa da, bu model kendini koruma fikrine uyuyor. Diğer aslan yemek için antilopu öldürür - hayatta kalmak için gerekli olan bir şey.

"Meydan okuyan kişiler her zaman başkalarına zulmedecek, ancak her zaman kendilerini zulme uğramış olarak göreceklerdir."

– Alfred Adler

Hayvanlar avlanırken, çoğunlukla genç, zayıf ve dişi gruplar olmak üzere avlarını takip etme ve öldürme eğiliminde olacaklardır. Bu tür davranışlar psikopatik olsa da, bu avı seçmelerinin temel nedeni yaralanma ve ölüm şanslarını azaltmaktır. Tüm yaratıklar bu şekilde hareket eder - vahşi, şiddetli ve kanlı.

Ancak insani koşullara baktığımızda bu durum biraz değişmeye meyillidir. Hayatta kalmak veya üremek için bir sebep olmaksızın birbirlerini avlayan dünyadaki tek yaratıklar nerede? Bunu açıklanamaz motivasyonları için yapıyorlar. Karanlık psikolojinin yırtıcı davranışlar olarak ele aldığı insan ruhunun bu kısmıdır. Varsayım, insan eylemlerini etkileyen intrapsişik bir şey olduğudur - evrim karşıtı olan. Yiyecek, hayatta kalma, üreme veya toprak dışındaki nedenlerle birbirini öldürecek tek tür biziz. Başka bir deyişle, tamamen mantıklı bir sebep olmadan birbirimize zarar vereceğiz çünkü bir parçamız kısır ve karanlık davranışları besliyor.

Bu şeytani dürtüler üzerinde kimin hareket ettiğinin anlaşılmasında öngörülemeyen insanlığın bu karanlık yanıdır ve hatta uzun vadede, bazı insanlar merhamet duyguları reddedilerek gidecektir. Bu, sebepsiz yere başkalarını öldüren, tecavüz eden, işkence eden veya ihlal eden kişileri içerir. Karanlık psikolojinin, açıkça tanımlanmış bir amaç olmaksızın insan avlarını arayan avcılar olarak bahsettiği

bu eylemlerdir. İnsanlar birbirleri ve kendileri için inanılmaz derecede tehlikelidir.

Karanlık psikolojinin neyle ilgili olduğunu tam olarak anlamak için aşağıdaki ilkeleri anlamalısınız;

Karanlık psikoloji, ***insanlık durumumuzun evrensel bir parçasıdır*** . Tarih boyunca etkisini sürdüren bu yapıdır. İçlerinde yaşayan her canlı, toplum ve kişi bu insanı ayakta tutar. şart. En yardımsever insanlar bile kendilerinde kötü bir yanları olduğunu bilirler, ancak iyi olan şey, asla bunun üzerine hareket etmemeleridir - bu nedenle şiddetli duygusal duygu, düşünce ve algı oranları daha düşüktür.

Karanlık psikoloji, ***insan durumunun düşünceleri, algıları ve duygusal duyguları hakkında bir çalışmadır.*** Bütün bunlar, doğuştan gelen insan potansiyeli ile başkalarına sebepsiz yere zarar verme potansiyeli ile ilgilidir. Tüm davranışların amaca yönelik olduğu gerçeği göz önüne alındığında, gerçek şu ki, kişi kötülüğün kara deliğine yaklaştıkça, motivasyonda bir amaca sahip olma şansı o kadar yüksek olur.

Karanlık psikolojinin ciddiyeti, ***manipülasyon yoluyla daha az veya daha fazla iğrenç görülmez, ancak geniş bir insanlık dışılık yelpazesi çizer*** . Ted Bundy ve Jeffrey Dahmer'ı ele alalım - ikisi de iğrenç eylemleri olan şiddetli psikopatlardı. Bununla birlikte, ikisi arasındaki en büyük fark, Dahmer'ın acımasız cinayetlerini arkadaşlık ihtiyacı için işlemesi, Ted'in ise psikopatik kötülüğü nedeniyle sadistçe başkalarına acı vermesiydi. Karanlık süreklilik sıralamasında ikisi de yüksek sıradadır, ancak onun umutsuz aşk ihtiyacı Dahmer'ı anlayabilir.

Her birimizin şiddet potansiyeline sahip olduğuna dair bir inanç var. Bu potansiyel doğuştan gelir ve çok çeşitli iç ve dış faktörler, bunun değişken davranışlara dönüşme şansını artırır. Gerçek şu ki, bu davranışlar yırtıcıdır ve bazen sebepsiz olarak işlev görebilirler. Avcı-av dinamiğindeki çarpıklıktan insanlar sorumludur. Diğer

canlılarda şiddet ve kargaşa olabilirken, insanlık amaçsız zarar verme potansiyeline sahip tek türdür.

Karanlık psikolojinin nedenlerini ve tetikleyicilerini daha iyi anlayarak, etkimizin doğasında var olan tehlike riskini tanımak, teşhis etmek ve azaltmak için daha iyi bir konumdayız. Hepimiz içimizde kötülük potansiyeli olduğunu kabul ettiğimizde, onun patlama şansını düşürmemiz daha iyi olur. Ek olarak, karanlık psikolojinin ilkelerini anladığımızda, hayatta kalma mücadelesi için orijinal evrimsel amacımıza nasıl uyduğunu göreceğiz.

Karanlık tarafınızı bilmenin faydaları

"Sanırım hepimiz iki kişiyiz. Bir gün ışığı ve bizim gölgede tuttuğumuz gün."

- Bruce Wayne

Büyüme, değişim ve hayatınızı dolu dolu yaşama konusunda dürüstseniz, o zaman oldukça rahatsız edici bulacağınız ve yine de kabul etmek zorunda kalacağınız kısımlarla karşılaşacaksınız. Kendimizi bildiğimiz parlak doğasının yanı sıra, doğamızın daha karanlık bir yanı var - çirkin ve korkutucu yanı. Karanlık psikolojide gölge benlik olarak adlandırdığımız şey budur.

Dikkat etmeniz gereken bir şey, gölge benliğinizin her zaman tam arkanızda, görüşünüzün hemen dışında durduğudur. Direkt ışıkta durduğunuzda gölge düşürürsünüz, değil mi? Gölge, sizin gerçekten göremediğiniz parçanızdır. Bir an için düşünün, kendi imajınızı yabancılıktan ve dalkavukluktan korumak için ne kadar ileri gidersiniz?

Neden başka birinin gölgesini görmek daha kolay ama kendi gölgeni görememek?

Gerçek şu ki, bir başkasının gölgesini gördüğünüzde, kişinin yaşamın bir alanında armağanlar gösterebileceğini ve belirli alanlardaki kötü davranışlarından habersiz kalabileceğini anlarsınız. Herkes buna

duyarlıdır. Yıllar geçtikçe, gölgemle çalışmanın sadece zorlu değil, aynı zamanda ödüllendirici bir süreç olduğunu öğrendim. Karanlık tarafınıza bakarak daha fazla yaratıcılık, özgünlük, kişisel uyanış ve enerji kazanırsınız. Olgunluğunuza katkıda bulunan bu yansıtıcı süreçtir.

Gölge nedir diye düşünebilirsiniz.

Bu, kişiliğimizin karanlık tarafını ifade eder. Açgözlülük, öfke, arzu, bencillik, kıskançlık ve güç için çabalama gibi olumsuz duygu ve dürtülerden oluşan bu taraftır. Karanlık tarafınız öncelikle ilkeldir.

Kendinde inkar ettiğin şey nedir? Kötü, aşağı ve kabul edilemez olarak algıladığınız her şey, gölgenizi oluşturan şeydir. Kendinizle ilgili bilinçli tutumunuzla uyumlu olmayan bir şey varsa, bu sizin karanlık tarafınızdır. O sizin reddedilmiş benliğinizdir – artık size ait olduğunu iddia etmediğiniz parçalarınızdır. Bu parçalarımız hiçbir yere gitmiyor. Onları kovmak için elimizden geleni yapsak da, gerçek şu ki onlardan kurtulamayız. Bilinçaltımızın bir parçası olarak kalırlar.

Karanlık tarafınızı ortadan kaldıramayacağınızı anlayın. Bunun yerine, esmer erkek veya kız kardeşiniz olarak sizinle kalır. Karanlık benliğimizi göremediğimiz zaman, işte o zaman sorun baş gösterir.

Peki nasıl doğar?

Bir çocuk hayal etmeni istiyorum - seninki ya da tanıdığın biri olabilir. Çocuğa başkalarıyla oynadığınız her baktığınızda, sevgi, nezaket ve cömertlik görürsünüz. Ama tüm görebildiğin bu mu? Gerçek şu ki, açgözlülük, öfke ve bencillik de göreceksiniz.

Tıpkı onlar gibi, kendimizin aydınlık ve karanlık tarafına sahibiz. Hepimizin ortak insanlık olması bu duygular sayesindedir. Bununla birlikte, büyüdükçe başka bir şey olur - iyilikle bağlantılı özellikler kabul edilir ve kötüyle ilişkilendirilenler reddedilir.

Her birimizin temel ihtiyaçları var - güvenlik, ait olma arzusu, fizyolojik, diğerleri arasında. Bu ihtiyaçlar ya biyolojik ya da içgüdüseldir. Çocuklar gibi, kendimizin bir parçasını ifade ettiğimizde, çevrenizden olumsuz ipuçları alırsınız - öfke ve öfke nöbetleri. Anne babamız ne zaman taşkınlıklarımızı azarlasa bizi odalarımıza gönderirlerdi, değil mi? Öğretmenlerimiz sınıftaki saygınlığımız olmadığı için bizi utandırmış olabilir. Ne zaman böyle bir şey olsa, temel ihtiyaçlarınızdan birini tehdit ediyordu.

Gerçek şu ki, bu olduğunda, ihtiyaçlarımızı gidermek için alışkanlıklarımızı değiştirdik ve çevremizdeki dünyaya uyum sağlamayı öğrendik. Başka bir deyişle, biz hala çocukken, gölge benlik bir araya toplanır ve gözden kaybolur.

Ama büyüyünce ne olacak? Sonunda kötü benliğini ne zaman anlayacaksın?

Gerçek şu ki, gölge benliğimizi görmezden geldiğimizde, yaptığımız şey onu kendi aleyhimize çevirmektir. Kendinizin reddettiğiniz tüm parçalarını temsil eden bu gölge benliktir. Gölge benliğimiz, farkındalığımız olmadan kendi kendine çalışabilirken - daha çok otomatik pilotta olduğu gibi - gönüllü olarak yapmayacağımız şeyleri yapmamıza neden olur ve pişmanlığın arkasındaki neden budur. Kendinizi normalde söylemeyeceğiniz şeyleri söylerken buluyorsunuz. Beden diliniz, bilinçli olarak hissetmeyeceğiniz duyguları ifade eder. Kısacası, karanlık tarafınızı görmezden geldiğinizde, diğerlerinin yanı sıra arkadaşlarınız, eşiniz veya ailenizle olan ilişkilerinizi de zedelersiniz.

Yıllar içinde öğrendiğim bir şey varsa, kendinizde hangi nitelikleri inkar ederseniz edin, bunu başkalarında da göreceksiniz - yansıtma olarak adlandırılan bir fenomen. Başka bir deyişle, kendimizde inkar ettiğimiz her şeyi başkalarına yansıtırız. Örneğin, biri size kaba davrandığında sinirlenirsiniz. Bu, kabalığınıza sahip çıkmadığınıza dair iyi bir bahis. Peki, bu mutlaka diğer kişinin size kaba olmadığı

anlamına gelmez. Ancak, kabalık karanlık tarafınızda olmasaydı, birinin size kaba davranması sizi zerre kadar rahatsız etmezdi!

Bu bilinçli olarak gerçekleşmeyen bir süreçtir çünkü yansıtmalarımızın tam olarak farkında değiliz. Bunun yerine, egomuz bu mekanizmayı kendini savunmak için kullanır - benlik algısını savunur. Sahte "iyi" kimliklerimiz, karanlık tarafımızla bağlantı kurmamıza engel oluyor. Başka bir deyişle, yansıtmalar yoluyla gerçekliği çarpıtıyor ve benlik algımız ile gerçeklikteki davranışımız arasında kalın bir sınır oluşturuyoruz. Tıpkı Robert Johnson'ın dediği gibi, *kendimiz üzerinde çalışmazsak, gölge her zaman yansıtılacaktır. Başka bir deyişle, sorumluluk almayalım diye bir başkasının üzerine serilir* .

Peki karanlık tarafımızın/gölgemizin faydaları nelerdir?

Karanlık tarafımız hakkında konuşmak keyifli bir şey olmasa da, onu keşfetmek bize büyüme ve gelişme fırsatı sunuyor çünkü kabul edelim – kimse onların kusurları, zayıflıkları, pislikleri hakkında konuşmaktan hoşlanmaz. bencillik ve nefret, diğerleri arasında. Karanlık tarafımızı bilmenin faydalarından bazıları;

Geliştirilmiş ilişki

Karanlık tarafınıza dair içgörü kazandıkça ve bu karanlık yarınızın olduğu gerçeğini kabullendikçe, olayları daha net görmeye başlarsınız. Topraklanmış, bütün ve insan kalmanıza yardımcı olur.

Gerçek şu ki, karanlık tarafınızı kabul ettiğinizde, etrafınızdaki insanların karanlık taraflarını da kabullenmenizi kolaylaştırırsınız. Bu şekilde başkalarının davranışları ve eylemleri sizi kolayca tetiklemeyecektir. Bunun yerine, başkalarıyla etkili bir şekilde iletişim kurmanızı kolaylaştıracaktır. Sonuç olarak, diğerlerinin yanı sıra arkadaşlar, eş, iş ortakları ve aile ile daha iyi ilişkilerden keyif alırsınız.

Daha net algı

Başkalarını ve kendinizi tam olarak olduğunuz gibi gördüğünüzde, etrafınızdaki dünyayı daha net bir mercekle görürsünüz. Gölge benliğinizi günlük aktivitelere entegre etmek, gerçek benliğinize yaklaşmanıza yardımcı olur ve böylece size kim olduğunuza dair gerçekçi bir değerlendirme sunar. Başka bir deyişle, kendinizi çok küçük görmeyeceksiniz; ne de diğerlerinden daha yüksek bir ahlaki zemine sahip olduğunuzu hissetmeyeceksiniz.

Karanlık tarafla ilgili farkındalığınız, kişinin çevresini daha doğru bir şekilde değerlendirmesine yardım etmede uzun bir yol kat eder. Bu, başkalarını görmenizi ve durumları daha net, anlayışlı ve şefkatli bir ifadeyle değerlendirmenizi sağlayacaktır.

Gelişmiş enerji ve fiziksel sağlık

Akılda tutulması gereken önemli bir şey, karanlık tarafınızın bagajını sürüklemenin yorucu ve yorucu olabileceğidir. Yetişkin yaşamınızda yüzleşmek istemediğiniz bir parçanızı sürekli olarak bastırmak için çalışmak sizi tüketiyor. Yorgun ve uyuşuk olduğunuzda, incelenmemiş hayatınızı zehirleme riskiyle karşı karşıya kalırsınız. Zihinsel baskılamanın hem hastalığa hem de fiziksel acıya katkıda bulunduğu gösterilmiştir.

Karanlık tarafınızı bilmek ve kabul etmek, kendinizi korumak için bilinçsizce yatırım yaptığınız büyük miktarda enerjiyi serbest bırakmanıza yardımcı olur. Sonuç olarak, gelişmiş zihinsel, fiziksel ve duygusal sağlık yaşarsınız. Başka bir deyişle, karanlık tarafınızı bilmek ve kabul etmek, hayatın zorluklarını üstlenmek için daha iyi bir konumda olmanız için bir iç güç ve denge duygusu sunar.

Psikolojik entegrasyon ve olgunluk

Karanlık gölgenizi inkar etmeye veya kendinizin belirli kısımlarını bastırmaya çalıştığınız sürece, birlik ve bütünlük duygusu zorlaşır. Bölünmüş bir zihniniz olduğunda, kendinizi bütün ve dengeli hissetmenin hiçbir yolu yoktur. Ancak, yaptığınız işe gölgenizi dahil

etmeyi seçtiğinizde, bütünlüğü bulmaya bir adım daha yaklaşırsınız ve bu, olgunluğa erişmenize yardımcı olan şeydir.

Daha fazla yaratıcılık

Karanlık tarafınızı bilmek, kullanılmayan yaratıcı potansiyelinizin kilidini açmanıza yardımcı olur. Abraham Maslow ve Carl Rogers'ın bir keresinde söylediği gibi, yaratıcılık, yalnızca zihinsel olarak sağlıklı insanların sahip olduğu spontane bir olaydır.

Öyleyse, gölgelerinize kolaylıkla yaklaşmada üstünlük elde etmek için karanlık tarafınızla nasıl etkileşime geçebilirsiniz?

kendini merkeze al

Belki de karanlık tarafınıza girmeden önce yapmanız gereken en önemli şey budur ve literatürde nadiren bahsedilir. “Merkezde olmadığımda karanlık tarafımı keşfedersem bana ne olur?” diye düşünüyor olabilirsiniz.

Çok basit – yapıcı bir sonuç elde edemezsiniz.

Unutulmaması gereken bir şey, gölge benliğinizin, ruhunuzdaki çeşitli gizli parça kümelerini temsil ettiğidir. Bu kısımları ancak merkezde olduğunuzda tanıyacaksınız. Parçalardan biri sizinle harmanlanırsa süreç kaçırılır, kafanız karışır, yargılayıcı ve eleştirel. Karanlık benliğinizi bütünleştirme yeteneğinizi engeller. Karanlık tarafınızla çalışmaya başlamadan önce açık, sakin ve tarafsız olduğunuzdan emin olun. Merkezde olmak bu demektir.

Öz şefkat geliştirin

Karanlık tarafınızı tanımadan önce, Budizm'de Maitri olarak adlandırılan, kendinizle bir dostluk duygusu - koşulsuz bir - geliştirmelisiniz. Dostluk ve şefkat olmadan, karanlığınıza bakmak zor olacak.

Karar verirken kendinizi zorlar mısınız?

Eğer öyleyse, karanlığınızla yüzleşmenin zor olacağını anlayın. Kolayca suçluluk ve utanç hisseden biriyseniz, bu duygusal duyguları kendini kabul etmeye, samimiyete ve öz şefkate dönüştürmelisiniz. İnsan olduğunuzu kabul ederek başlayın. Hepimizin bir gölgesi olduğunu anlayın.

Şefkat geliştirmenin en iyi yolu, kalbinizi bağlamakla başlamaktır. Tüm odağınızı kalbinize verin. Derin bir nefes alın ve kalbinizi kabul edin. Nefes verirken kalbinize " *Teşekkür ederim " deyin* .

Öz farkındalığı geliştirin

Karanlığınızı görmek için, öz-yansıtıcı bir zihniyete sahip olmalısınız. Başka bir deyişle, düşüncelerinizi, eylemlerinizi ve duygularınızı yansıtma yeteneğine sahip olmalısınız. Farkındalık uygulayarak, yargılayıcı olmayan farkındalığı geliştirmeye yardımcı olursunuz. İç eleştirmene kapıyı açmadan düşüncelerinizi ve eylemlerinizi şu anda merkezlersiniz.

Özfarkındalığa ve -yansımaya sahip olduğunuzda, duygusal duygularınızı ve seçimlerinizi eleştirmeden gözlemleyebilir ve değerlendirebilirsiniz.

cesurca dürüst ol

Gölge çalışmanın önkoşulları, kendinize karşı dürüstlük ve dürüstlüktür. Bu nitelikler hakkında yüzeysel düşünmek kolaydır, ancak anlamanız gereken şey, gerçek dürüstlüğün basitçe davranış ve kişiliğinizde hoş olmayan nitelikleri görme isteği anlamına geldiğidir.

Derinlere gömmeyi tercih ettiğiniz parçalarınızla uzlaşmak rahatsız edici olabilir ve muhtemelen egonun onları bastırmak için çok fazla enerji harcamasının nedeni budur. Tüm bunları görme ve onları oldukları gibi kabul etme yeteneği zorlayıcı olabilir. Kendine karşı dürüst olmak istiyorsan davranışlarına, tutumlarına, duygularına ve karanlık düşüncelerine bak - ve bu cesaret gerektirir.

Bunu yapmanın ödülü, zihninizdeki bölünmeleri iyileştirmede önemli bir rol oynar. Ayrıca, büyümeniz ve gelişmeniz için kullanılmayan potansiyelin ve yeni olasılıklar dünyasının kilidini açmaya yardımcı olur.

Keşiflerinizi kaydedin

Reddedilen taraflarımızın çoğunun görüşümüzün dışında kalmak istediğini görmek oldukça büyüleyici. Tıpkı uyandıktan hemen sonra bir rüyanın aklımızdan çıkması gibi, içimizdeki karanlık anlaşılması zor olabilir.

Kendinizle ilgili her keşfinizi kaydettiğiniz bir günlük tutmalısınız. İçgörülerinizi ortaya koyduğunuzda ve daha sonra bunları gözden geçirmek için zaman ayırdığınızda, keşfedenlerin farkındalığa dönüşmesine yardımcı olursunuz.

2. Bölüm Karanlık Psikoloji Üçlüsü

Pek çok insan karanlık üçlünün çok baştan çıkarıcı olduğunu iddia ediyor. Dolayısıyla sormamız gereken en kritik soru neden sorusudur.

Gerçek şu ki, Karanlık üçlünün üç kişilik özelliği vardır; narsisizm, Makyavelizm ve psikopati. *Narsisizm* terimi , bir havuzda yüzerken yansımalarına aşık olan bir avcı olan Yunan efsanesi Narcissus'tan türetilmiştir. Başka bir deyişle, narsistler sadece bencil değil aynı zamanda övünen, kibirli, eleştiriye karşı aşırı duyarlı ve empatiden yoksun kişilerdir.

Machiavellianism, 16. yüzyılda İtalyan politikacı ve diplomat Niccolo Machiavelli'den türetilmiş bir kelimedir. Bu adam, " *Prens* " adlı kitabı , karanlık sanatlara destek – diplomaside kurnazlık ve

aldatma. Bu tür kişilikle ilişkili özelliklerden bazıları manipülasyon, ikiyüzlülük, ahlak ve duygu eksikliği ve kişisel çıkarları içerir.

Psikopati ise pişmanlık ve empati eksikliği, değişken ve manipülatif veya başkaları olma ve antisosyal davranış göstermeyi içerir. Dikkat etmeniz gereken bir şey, psikopatik nitelikler ile psikopat olmak arasında bir fark olduğudur ve bu, suça yönelik şiddetle yaygın olarak görülen bağlantıda yatmaktadır.

Bu gerçekten de psikolojide en çok araştırılan alanlardan biridir. Bu, insanlığın karanlık tarafının daha derinden anlaşılmasına büyük ölçüde katkıda bulunurken, sürekli olarak karanlık sergileme derecemizde birbirimizden ne kadar farklı olduğumuz - günlük hayatımızdaki düşünce, duygu ve davranışlardaki karanlık ve ve Sormayı başaramadığımız soru, insanlığın aydınlık tarafında yatan şeydir.

Gerçek şu ki, sosyal olarak tiksindirici insanlar var. Peki ya gündelik azizler? Beni yanlış anlamayın – Sırf kişisel başarı elde etmek için çok şey veren ve verdikleri için halk tarafından alkışlanan ve ödül alan bir kişiden bahsetmiyorum. Sadece var *olmakla* , ışıklarını her yöne yayacak kadar parlak bir şekilde parlatan o kişiden bahsediyorum . Cömertliği konusunda stratejik olmayan, ancak koşulsuz sevgi yayan - hem kendiliğinden hem de doğal olarak - çünkü *gerçekte oldukları kişi odur* .

Çalışmaya göre, ışık üçlüsünü karakterize eden üç farklı özellik; Kantçılık, hümanizm ve insanlığa inanç. Kantçılık, insanları yalnızca araçlar olarak değil, kendileri için amaç olarak kullanmayı ifade eder. Hümanizm ise herkesin değerine ve onuruna değer vermektir. İnsanlığa inanç, insanın temel iyiliğine inanmakla ilgilidir.

Anlamanız gereken bir şey, aydınlık ve karanlık üçlüsünün birbirinin zıttı olmadığıdır. Evet, birbirleriyle olumsuz ilişkilidirler, ancak gerçek şu ki, ilişki sadece ılımlıdır, bu da her insanın içinde biraz ışık ve karanlık olduğu fikrini destekler. Bazıları karanlık üçlüde yüksek puan alsa da, onlara daha önemsiz varlıklar olarak bakmamak en

iyisidir - sonuçta karanlık tarafa sahip olmak insan olmaktır. Bunun yerine, onlara içlerinde yatan potansiyelin büyütülmüş ve serbest bırakılmış versiyonları olarak bakmak önemlidir.

Bir araştırma çalışmasına göre, karanlık üçlü, güç, başarı, bağlılık ve araçsal seks tarafından motive edilen daha genç, erkek olmakla ilişkilidir. Kendini geliştirme değerlerine, gösterişçi tüketime, olgunlaşmamış savunma biçimlerine, bencilliğe sahip, yaratıcı çalışmayı ve ölümsüzlüğü ölüm aşkınlığa giden bir yol olarak algılayan türden insanlardır. Karanlık üçlü, uyumluluk, yaşam doyumu, şefkat, sessiz bir ego, empati, vicdanlılık ve insanların iyi olduğuna dair güçlü bir inanç gibi özelliklerle negatif bir korelasyona sahiptir.

Bunu eve daha da yakınlaştıralım – işyerinizde başkalarını rahatsız etmekten ve hatta şirketi sabote etmekten zevk alıyormuş gibi görünen bir çalışanı düşünün. Bu tür bir insanda pişmanlık duygusu yoktur. Kabul edilemez bir şey yaparken yakalandıklarında bariz yalanlar söylerler. Bunlar, "Karanlık Üçlü" olarak adlandırılabilecek türden insanlardır. Birisi kötü bir davranış gösterdiğinde, bu üç özelliği görmeniz çok muhtemeldir – narsisizm, Makyavelizm ve psikopati.

Bu özelliklerin her birini daha derinlemesine inceleyelim. Birinin narsist, Makyavelizm veya psikopatik olduğunu ne zaman söylersiniz?

Narsisizm, tamamen kendine odaklanmakla ilgilidir. Bu, özel olduğunuza ve diğerlerinin izlediğinden farklı bir dizi toplumsal kurala uymanız gerektiğine inanmakla ilgilidir. Ayrıca empati kuramamanızla da tanınırsınız. Bu tür insanlar bilişsel empati gösterebilse de – empati sadece kelimelerle – gerçek şu ki empati onların eylemlerinde ve duygusal hislerinde eksiktir. Size "ABC olduğu için üzgünüm" dedikleri zaman, bunu gösterecek herhangi bir üzüntü, pişmanlık ya da gerçek duygular hissetmediklerini söylemek isterler. Bir şeyleri sadece iyi görünmek için yapmaya

meyillidirler, yapılacak doğru şeyin bu olduğunu düşündükleri için değil.

Makyavelizm, başkalarını kontrol etmek veya başkaları üzerinde güç sağlamak için başkalarının sömürülmesini ve manipülasyonunu kullanan biriyle ilgilidir. Makyavelist insanlarla olan şey, ahlakın ne olduğuna dair oldukça alaycı bir algıya sahip olmalarıdır. sebebi olduğunu düşünüyorlar İnsanların ahlakı takip etmeleri, onları nasıl alt edeceklerini anlayacak kadar akıllı olmadıklarıdır. Kendileri için neyin olduğuna ve durumdan en iyi şekilde yararlanabilmeleri için başkalarını nasıl kandıracaklarına o kadar odaklanmışlardır.

Psikopat denilince akla ilk gelen bencillik, dürtüsel davranışlar, pişmanlık eksikliği ve yasaları çiğnemedir. Sosyal normları, kuralları ve düzenlemeleri deşifre edemeyen insanlar olsa da, bir psikopat doğru ile yanlış arasındaki farkı bilir ama hiç umursamıyormuş gibi görünür.

İlginç bir şekilde, bu üç karanlık üçlü özelliğin tümü genetiktir. Evet, çevre bu kişilik özelliklerinin gelişiminde önemli bir rol oynar, ancak gerçek şu ki, kişinin onları genlerinden miras alması ve onları daha yatkın hale getirmesi daha olasıdır. Bununla birlikte, bu genetiğin kader olduğu anlamına gelmez. Gerçek şu ki, belirli bir özellik için bir genotipiniz olabilir, ancak bu bir fenotipe dönüşmez. Örneğin, mavi ve kahverengi gözler için bir geniniz olabilir, ancak fenotip kahverengi gözlerdir.

Ek olarak, herkes hayatının bir noktasında Makyavelizm, narsisizm ve psikopatinin belirli özelliklerine sahiptir. İşin iyi yanı, çoğu insan bu davranışları tanıyabilir ve mesleki ve kişisel yaşamlarında iyi çalışmadıklarını fark edebilir.

Bu özelliklerin hayatınızı olumsuz etkilediğinin ve yaygın olduğunun farkında değilseniz, ancak o zaman bir bozukluk olarak kabul edilebilirsiniz!

Karanlık Üçlü'nün bu üç faktörünün, her bir özellikte ne kadar düşük veya yüksek olduğunuza bağlı olarak işyerinde ve kişisel yaşamda farklı sonuçlar ürettiğine dikkat etmek önemlidir. Yüksek Makyavelizm ve psikopati, işyerinde düşük performans olasılığının yüksek olduğunu gösterir. Evet, iş performansında kalite eksikliği, belirli bir temel çizgiye ulaşmadığınız anlamına gelir, verimsiz olmak, aşırı başarılı olduğunuz, ancak yanlış bir şekilde olduğunuz anlamına gelebilir.

Gerçek şu ki, başkalarını manipüle ederken şu ya da bu şekilde sert taktikler kullanıyorsunuz - Makyavelciler arasında yaygın olan ve psikopatlar. Öte yandan narsistler, sonunda istediklerini elde edebilmek için başkalarını sömürmek için yumuşak taktikler kullanma eğilimindedir. Sert taktikler ile yumuşak taktikler arasındaki fark, sert taktiklerin başkalarını tehdit etmeyi veya işi sabote etmeyi içermesidir. Aksine, yumuşak taktikler, insanları size istediğinizi vermeye ikna etmek için iltifatlar ve hediyeler vermekle ilgilidir.

Hayatınıza geri bir adım atın ve Karanlık üçlünün bu üç faktörünü düşünün - farkında olmadan bu özelliklerden bir veya daha fazlasını teşvik ediyor olabilir misiniz? Yoksa sadece istediğini elde etmek için bilerek mi yapıyorsun?

Karanlık tarafınızın aydınlık tarafınızı kontrol altına almaması için ne yapabilirsiniz?

Bölüm 3 Manipülasyon

Manipülasyon sanatı, gerçekten insanları istediğiniz şeyi yapmaları için etkilemekle ilgili değildir. Bunun yerine, onların yapmalarını istediğiniz şeyi yapmalarını istemekle ilgilidir. Buradaki en önemli soru, "İnsanların yapmalarını istediğiniz şeyi yapmalarını nasıl sağlarsınız?"

İlk numara, onların gerçek arzularını öğrenmek ve sonra başarmak istediğiniz hedefe doğru tersine mühendislik yapmaktır. Akılda tutmanız gereken bir şey, bir kişiye ne kadar yakın olursanız, onu manipüle etmenin o kadar kolay olduğudur. Manipülasyon becerilerinizi test etmek istiyorsanız, bunu ilk yapacağınız kişi romantik partnerinizdir.

Manipülasyonu ikna olarak düşünün.

Gerçek şu ki, insanları ikna etmeye ve tüm bu süre boyunca onların seçimiymiş gibi hissettirmeye istekli olmalısınız. Genel olarak erkekler mükemmeliyetçiliği, kadınlar ise bütünlüğü görür. "Bu ne anlama geliyor?" diye düşünüyor olabilirsiniz. Gerçek şu ki, erkekler ustalık ve gelişime bağlı bir ego tarafından kolayca ikna edilir. İyileşip gelişemeyeceğine dair belirsizlik gösterdiğinizde, ilerlemeye katkıda bulunacak kadar nazik bir şekilde onun egosunu alaya almış olursunuz.

Öte yandan, kadınlar yaşamın çeşitli alanlarında - özellikle aile ve arkadaşlarla ilişkilerde - denge ararlar. Bu nedenle, zamanı boğduğunuzda, dengeyi getirmek için yakıcı bir arzu uyandırırsınız. Gerçek şu ki, hepimizin hayatta dengeye, fedakarlığa ve odaklanmaya ihtiyacı var. İstatistiklere göre, kadınlar daha çok dengeye eğilimliyken, erkekler daha çok mükemmeliyetçiliğe yöneliyor.

İkna taktikleri arasında, sevme ve sevme eğilimi olarak adlandırılan bilişsel önyargı yasasına itaatsizlik etmemelisiniz. Örneğin Adolf Hitler 1+1=2 diyorsa ve Steve Harvey 1+1=3 diyorsa, Hitler'den bu

kadar nefret etmemize rağmen onun haklı olduğunu ve birçok kişi tarafından sevilen Harvey'in yanlış olduğunu kabul etmek zorundayız. Bununla birlikte, çoğu insan dernek önyargısı nedeniyle Steve Harvey'e inanma eğiliminde olacaktır. Başka bir deyişle, çoğu insan onu olumlu şeylerle ilişkilendirir. .

Başkalarının ne hissettiğini ve onlara nasıl hissettirdiğinizi önemsemelisiniz çünkü Maya Angelou'nun sözlerini hatırlayın: " *İnsanların ne söylediğinizi unutacağını, insanların ne yaptığınızı unutacağını, ancak insanların onlara nasıl hissettirdiğinizi asla unutmayacağını öğrendim.*"

İlginçtir ki, çoğu insan başkalarını kısa bir süre içinde manipüle etmek ister. Farkına varamadıkları şey, gerçek manipülasyon sanatının uzun oyunda olduğudur. Sabrın, çaba sarf etmeden hissedilmesi ve akması için başkalarını ikna ederken uygulamanız gereken bir erdem olduğunun farkına varın. Gerçek şu ki, özellikle zihinsel engellerinizi aşmak ve doğru zihniyete geçmek zaman alır.

Yıllar geçtikçe, manipülatörleri zihinsel olarak inciten bir şeyin, süreci anlamamak ve ardından doğaya ayak uydurmak olduğunu öğrendim. Tepeden aşağı yuvarlanan bir kaya düşünün – onu aşağı zorlayan biri mi var? Numara! Çünkü onu aşağı çeken yerçekimi kuvvetidir. Doğanın gücüne karşı zorlamak yerine, onun sizi çekmesine izin verin.

Yağmur yağdığında uyum sağlamamızın tek yolu bir ceket giymek ve şemsiye almaktır. Hava sıcak olduğunda, hafif giysiler giyersiniz ve gözlerinizi gözlüklerle korursunuz. Mesele şu ki - hayallere kapılmamak için elinizden geldiğince çabalayın ve olana uyum sağlamak için kendinize izin verin. Sanrıyı test etmenin iki ana yolu vardır - işleri yanlış sırada yapmak yine de yanlış şey anlamına gelir (yanlış önceliklendirme olarak da adlandırılır.) veya yanlış girdi koyarak sonuca ilişkin beklentiler belirlemek. İnsanlarla, kişilik tiplerini, farklı çevrelere nasıl tepki verdiklerini ve sınırlarını öğrenmelisiniz.

Buradaki nokta – zihinsel çerçeveler yoldan çıktı. Onları bir şey yapmaya ikna etmenin bir yolu, bir ödülle liderlik etmektir. İnsanlar, bunun kendi seçimleri olduğunu hissettiklerinde buna bayılırlar ve bu, ödül olarak da bilinen dopamin salınımını tetikler. Onlara yapmalarını söylediğiniz şeyin onlara nasıl fayda sağlayacağını bilmek istiyorlar.

İşin püf noktası, onlara doğrudan yapmalarını söylemek değildir. Araştırmaya göre, zamanın en az %90'ı insanlara ne yapmaları gerektiğinin söylenmesinden nefret ediyor. Yapılacak en iyi şey, onların yolunu izleyerek aynı sonuca varmalarına yardımcı olmaktır. En ödüllendirici şey, bunun kendi fikirleri olduğunu bilmeleridir - aslında sizinkiyken. Bu nedenle, sahip olmalarına izin vermelisiniz. En zoru işin bir kısmı o ödülü o şeye bağlamak çünkü eğer bir şeyin kendilerine nasıl fayda sağladığını anlamazlarsa, asla yapamayacakları yüksek bir ihtimal var.

Başkalarını başarılı bir şekilde manipüle etmeyi başardıktan sonra, kendinizi ifşa etmemelisiniz çünkü bu, sevme ve sevme eğilimine aykırıdır ve insanların sizi kesmesine neden olur - ve bu istediğiniz son şeydir. Onları nasıl hissettirdiğinizin bilincini korumalı ve kötülüğe değil en iyiye ikna etmeye çalışmalısınız.

Kontrol kazanmak için manipülatörler tarafından kullanılan teknikler

Psikopatlar, filmlerde izlediğimiz ya da ahlaki değerlendirmelerde okuduğumuz kötü adamlar değildir - onlar gerçektir ve evde ve ofislerde bize normal meslektaşlar gibi görünen aramızda dolaşırlar. Bir araştırmaya göre, iş liderlerinin en az %3-4'ü psikopattır. Aynı şey narsistler için de geçerlidir. Bilim, biraz narsisizmin iş başarısına yardımcı olmak için uzun bir yol kat ettiğine dair bazı kanıtlar göstermiştir.

Her gün işinize devam ederken, sizi bir şekilde manipüle etmeye çalışacak birkaç gerçekten toksik narsist ve psikopatla tanışma

şansınız var. Bu tür insanların başkalarını nasıl manipüle edebildiğini anlamalısınız. İşte birkaç teknik;

gaz aydınlatması

Bu, çeşitli şekillerde tanımlanabilen manipülatif bir tekniktir. Bunlar üç anahtar kelime öbeği içerir;

- Bu sadece olmadı
- hayal ettin
- Deli misin?

Gazla aydınlatma en yaygın ve en sinsi manipülatif taktiklerden biridir çünkü insanların gerçeklik algısını çarpıtmayı ve aşındırmayı amaçlar. Başka bir deyişle, kendinize güvenme yeteneğinizi tüketir ve kaçınılmaz olarak sizi taciz eden kişiyi aramanın gerekçesini görmekten alıkoyar. .

O zaman nasıl savaşabilirsin?

Sizin için en iyi şey, kendinizi realitenize topraklamanızdır. Bunu yapmanın yollarından biri, zaman ayırıp tam olarak ne olduğunu yazmak, bir arkadaşınızla konuşmak veya gaz çakmaklarının etkilerine karşı koymanıza yardımcı olabilecek bir destek sistemine deneyiminizi tekrarlamaktır.

Projeksiyon

Bir düşünün - etrafını saran tüm karmaşanın onların değil sizin suçunuz olduğunu iddia eden çok zehirli biriyle hiç tanıştınız mı?

Bu taktik projeksiyon olarak adlandırılır.

Gerçek şu ki hepimiz bunu hayatımızın bir noktasında yapmışızdır. Ama bizler ile narsistler veya psikopatlar arasındaki fark, bunu çok yapmalarıdır. Olumsuz davranışlarının ve niteliklerinin sorumluluğunu başka bir kişiye atfetmelerini sağlayarak, yansıtmayı sadece bir savunma mekanizması olarak kullanırlar.

O zaman çözüm nedir?

Pekala, basit - empatinizi veya şefkat duygunuzu toksik bir kişiye yansıtmamak için elinizden geldiğince deneyin. Ayrıca, toksik kişinin projeksiyonlarından hiçbirine sahip olmamalısınız. Vicdanınızı ve değer sisteminizi başkalarına yansıttığınızda, bunun daha fazla sömürüyle karşılaşmanın potansiyel bir sonucu vardır.

genellemeler

Bir iş arkadaşınıza bazen finansal kararlarının uzun vadeli sonuçlarını dikkate almadıklarını söylediğiniz bir örneği ele alalım. Sonra devam ederler ve herkese onlara "boş top" dediğinizi söylerler. Oynamak için birkaç koşul ortaya çıkarsa, bunun sizi havaya uçurabileceğinin farkındasınız. Psikopat bir meslektaşınız patrona gider ve onlara anlaşmanın bir "enkaz" olduğunu söylediğinizi söyler.

Ne oluyor ?

Gerçek şu ki, düşmanınız sadece sizi anlamakla kalmadı, aynı zamanda sizi anlamakla da ilgilenmedi.

Dikkat etmeniz gereken bir şey, kötü huylu narsistlerin entelektüel dehalar olmadığıdır. Çoğu entelektüel olarak tembeldir. Başka birinin bakış açısını düşünmek için zaman ayırmak yerine, argümanınızın nüanslarını dikkate almayan kapsamlı bir açıklama yaparak söylediğiniz her şeyi genelleştirmeyi seçerler. Saygı gösterdiğiniz farklı bakış açılarını dikkate almamayı seçiyorlar.

Buna karşı koymak için gerçeğinize tutunmalı ve olayları genelleştirme dürtüsüne direnmelisiniz. Bunun yerine, aslında bir tür siyah beyaz mantıksız düşünce olduklarının farkına varırlar.

Hareketli kale direkleri

Bu, tacizci psikopatların ve narsistlerin sizden sürekli olarak memnun kalmamak için her nedene sahip olduklarından emin olmak için kullandıkları mantıksal bir yanılgıdır. Onlara

argümanınızı doğrulamak veya taleplerini karşılamak için ihtiyacınız olan tüm kanıtları sunsanız bile, başka bir beklenti oluşturacak ve kanıt isteyeceklerdir.

Böyle bir oyun oynamaktan kaçınmalısınız. Kendinizi doğrulaması ve onaylaması gereken tek kişi sizsiniz. Sen yeterlisin ve isteyeceğin en son şey birinin seni sürekli küçük, eksik ve değersiz hissettirmesine izin vermek.

Konuyu değiştirmek

Bir şeyi tartışırken ve biri sürekli konuyu değiştirdiğinde, bu yeterince masum geliyor. Ancak bir manipülatörün elinde konuyu değiştirmek sorumluluktan kaçmanın bir yoludur. Bir narsist konuyla ilgili kalmanızı istemez çünkü isteyeceği son şey onları bir şeyden sorumlu tutmanızdır. Bu durumda, tartışmayı kendilerine fayda sağlayacak şekilde yeniden yönlendirmenin yollarını bulacaklardır.

Dikkatli olmazsanız, bu tür şeyler sonsuza kadar devam edebilir. İlgili bir konuyla ilgilenmeyi imkansız hale getirebilir. Buna karşı koymanın en iyi yolu, kullanıcıya karşı savaşırken "kırık rekor tekniği" kullanmaktır. İçinde başka bir deyişle, dikkatinizin dağılmasına izin vermeden gerçekleri söylemeye devam etmelisiniz.

Sohbeti her yönlendirdiklerinde, "Konuştuğum şey bu değil - ve bunu biliyorsun. Burada asıl meseleye odaklanalım. Buna ilgi duymuyorsanız, zamanınızı ve enerjinizi biraz daha yapıcı bir şeye ayırıp harcamayı seçebilirsiniz."

isim arama

Her birimize hayatımızın bir noktasında isimler verildi. Bununla yeterince uzun süredir uğraşıyoruz, ancak bu onu daha az yıkıcı yapmıyor. İnanın bana, bu şey anaokulundayken başlamış olabilir ama başkanlık siyasetine kadar gidiyor!

Çocukluğundan beri zorbalarla karşılaşmış olsan bile buna müsamaha göstermemelisin. İsim takmayı gerektiren her türlü etkileşimi sonlandırın ve manipülatörünüze buna müsamaha göstermeyeceğinizi söyleyin. Çoğu insanın yaptığı gibi hepsini içine almaya çalışmayın bile. İsim takmaya başvurmalarının nedeninin yetersiz olmaları ve sizi önemli olan şeylerden uzaklaştırmaya çalışmak olduğunu anlayın.

karalama kampanyaları

Toksik bir kişi sizin kendinizi nasıl algıladığınızı kontrol edemediğinde, başkalarının sizi nasıl gördüğünü kontrol etmeyi seçer. Yani çevrenizdeki herkes sizi zehirli olarak etiketlerken onlar Şehit rolüne başvuruyorlar. Bu, yalnızca itibarınızı zedelemelerini ve adınıza iftira atmalarını sağlamaya yönelik bir karalama kampanyasıdır.

Gerçek kötü dahiler zaman zaman, iki veya daha fazla insanı karşı karşıya getirerek bölmeyi ve fethetmeyi seçeceğini anlayın.

İstediğiniz son şey onların başarılı olmasına izin vermektir. Her türlü tacizi kaydetmeli ve tuzağa düşmediğinizden emin olmalısınız. Kötülüklerinin sizi onların seviyesine inip onlar gibi davranmaya kışkırtmasına izin vermeyin. .

Devalüasyon

Kuruluşunuzda yeni birim yöneticisi olarak atandığınız bir durumu ele alalım. Aniden, meslektaşlarınızdan biri, sizin pozisyonunuzu elinde tutan eski yöneticiyi agresif bir şekilde aşağılamaya başlar. Bu tür bir manipülasyon yaşadınız mı?

Değilse, o zaman ne tür bir insandan kaçınmanız gerektiğini bilirsiniz. Narsistler bu tür şeyleri her zaman yaparlar. Eski patronunuzu size (yeni patron) göre devalüe edecekler. Eski partnerlerini yeni partnerlerine karşı devalüe edecekler. Sonunda, narsistin eski ortağı veya patronu ile aynı türden kötü muamele

görmeye başlarsınız. Bu sadece profesyonel alanlarda olanlar için değil; aynı zamanda kişisel yaşamlarımız için de geçerlidir.

Buna karşı koymanın ilk adımı, bu fenomen hakkında farkındalığınızı arttırmaktır. Birinin bir başkasına nasıl davrandığı veya konuştuğunun, potansiyel olarak size özel olarak veya gelecekte size davrandığı veya sizin hakkınızda konuştuğu şekilde olduğunu fark edin. Dikkatli ol!

agresif şakacılar

Mesele senin mizah anlayışın değil, o şakanın gizli niyeti. Gizli bir narsistin, pahasına kötü niyetli açıklamalar yaptığını duyacaksınız. Bu sözler, size ürkütücü şeyler söylemekten sıyrılmak, masum ve soğukkanlı tavırlarını korumak için şaka şeklinde gelir. Onların bu duyarsızlığına kaşlarını kaldırdığınızda, sizi hiç mizah duygusuna sahip olmamakla suçluyorlar.

Etraftaki herkesi masum şakalar yaptıklarına ikna etmeye çalışacaklar - çok doğru bildikleri halde, öyle olmadıklarını bilseler bile!

üçgenleme

Zehirli insanların sizi manipüle etmesinin ve dikkatinizi onların pisliklerinden uzaklaştırmasının akıllıca bir yolu, dikkatinizi bir başkasının sözde tehdidine odaklamaktır. Üçgenleme olarak adlandırdığımız şey budur. Başka bir deyişle, başka bir kişinin söyledikleriyle ilgili yanlış bilgileri rapor ederler. Bu tür bir taktiğe direnmek için, tüm bu dramadaki üçüncü tarafın manipüle edildiğini anlamalısınız. .

En iyi hile, bu üçgenlemeyi tersine çevirmek veya narsistin etkisi altında olmayan diğer kişiden destek almaktır.

Ancak manipülasyonun tümü olumsuz olmak zorunda mı?

Tabii ki değil!

Gerçek şu ki, manipülasyon iyi anlamda da kullanılabilir. Örneğin, birini tatile çıkmaya veya her zaman çok çalıştıkları o terfiyi almalarına yardımcı olacak bir şey yapmaya ikna edebilirsiniz. Bunlar, size daha fazla fayda sağlamak için kullanabileceğiniz manipülasyon tekniklerinden bazılarıdır;

Beden dilini kendi yararınıza kullanmak

Beynin her gün fiziksel hareketleri ve tepkileri nasıl kullandığının neredeyse kontrol edilemez olduğunu belirtmek önemlidir. Etrafınızdaki birkaç insanı bunun ne anlama geldiğini düşünmeye çağıran bu tür bir harekettir. Başka bir deyişle, insanlar muhtemelen kelimelerle söyleyemediğiniz şeyleri anlamak için beden dilinizi okuyabilir. İnsanları kelimelerden daha fazlasıyla etkilemenin en iyi yoludur.

Araştırmalara göre, iletişimin %90'ı sözsüz. Bu basitçe, kollarımızı kavuşturmuş ve yere bakarak terfi arayışında olduğumuz için etkileşimlerimizin bu kadarının kaybolabileceği anlamına gelir.

Beden dili sanatında ustalaşmak, kişinin amaçlanan mesajı doğru bir şekilde iletmesine yardımcı olmada uzun bir yol kat eder. Başka birinin beden dilini okumak için zaman ayırırsanız, sizinle gerçekten aynı fikirde olup olmadıklarını, sohbete aktif olarak katılıp katılmadıklarını veya sizi tam bir aptal olarak görüp görmediklerini anlamak için daha iyi bir konumda olacaksınız.

Çevrenizdekilerin beden dilini ısrarla kavradığınızda, yeteneklerinizi geliştirmenin yanı sıra her etkileşimde fırsatları ve çıkmazları belirleme şansınız olur. Jestler, duruşları taklit etmek ve hareketler yapmak gibi şeyler yapmak, birinin sizi sevmesine veya söyleyeceklerinizi kabul etmesine yardımcı olabilir. .

Çoğu zaman, insanların söylenenlere katıldıkları için değil, aynı fikirde olmadıklarında ve kişinin neden konuştuğunu anlayamadıklarında başlarını salladıklarını görüyoruz. Bununla birlikte, kafanızı salladığınızda, demek istediğiniz katılmıyorsanız, o

zaman kendinizi hazırlıyorsunuz demektir. Biri sizi sorgularken, düzenli olarak suçlu olup olmadığınızı belirlemek için vücut dilinize dikkat edeceklerdir.

Gerçek şu ki, hepimiz hayvanız ve sofistike iletişim araçlarımızdan tamamen sıyrıldığımızda hepimiz bu şekilde davranırız. İşin püf noktası, biri sizi manipüle etmeye çalıştığında, bu bilinçaltı etkileşimi kazancınız için kullanabilirsiniz. Örneğin, bir güven duygusu yaratmak için kollarınız açık konuşabilirsiniz. Ayrıca baskınlığı iletmek için avucunuz aşağı bakacak şekilde ve itaatkarlığı iletmek istediğinizde yukarıya bakacak şekilde el sıkışabilirsiniz. Bir grup insan içinde gülüyorsanız, göz teması kurduğunuz ilk kişi en güvendiğiniz kişidir - bunu kendi yararınıza kullanın.

Bakış açını değiştir

Manipülatörlerinizin gerçekliğini, yarattığınız türden bir gerçeklikle örtmelisiniz. Başka bir deyişle, bakış açılarını değiştirmek için zihinlerinde matrise gidin. Her şey incelik, kurnaz yetenekler ve daha da önemlisi retorik olmakla ilgilidir.

Örneğin, "bu ev gerçek bir tamircidir – potansiyeli hayal edin!" gibi bir şey söyleyebilirsiniz.

Önemli olan, manipülatörünüzün tarafındaki yarısı boş bardağı çevirmenizdir. Gerçek şu ki, bakış açısı birinin bir şeye nasıl baktığı konusunda büyük bir fark yaratabilir. Açıklamanız, perspektifin kendisini etkileyebilir. Bu kavramın temelinde bir bakıma retorik olmak yatar, çünkü söylenenin ve ilk başta nasıl söylendiğinin ötesinde birçok yönü kapsar. Duygu, karakter ve akla yönelik içerik, ton ve çekiciliktir. İkna etmek istediğinizde retorik olabilirsiniz. Pratik olmaya çalışırken abartıyı veya gerekli gördüğünüz yerlerde odak değişikliğini de kullanabilirsiniz. .

Önemli olan, yaptığınız her argümana - onun yapısına ve sunumuna - düşünmenizdir. Diğer kişinin duygularına veya mantığına hitap edip etmemesi önemli değildir; mesele şu ki, onun hakkında iki kere

düşünüyorsun. Ne hakkında konuştuğunuzu biliyormuş gibi konuşup konuşmadığınızı kendinize sorun - bir fikriniz olmasa bile. Birini çevresel nedenlerle ağaç kesmeyi bırakmaya ikna edemiyorsanız, bunu daha fazla ağacın nasıl daha fazla hayat anlamına geldiğine dair mantıklı bir argümanla yapabilir misiniz?

Alışılmışın dışında düşünün ve bunu belirli bir duruma bakış açınızı yeniden çerçevelemek için kullanın. Bu size daha iyi hizmet edecek ve argümanınızın nasıl öne çıktığının etkinliğini artıracaktır. Bir düşünün, kendinizi iyi bir gece uykusu çektiğinize ikna ettiğinizde, zihninizi de bunu düşünmesi için kandırmış olursunuz. Zeki insanların kendilerini küçümsediği, cahil insanların ise kendilerini zeki sandığı Dunning Kruger etkisini kullanın.

Başkaları hakkındaki bilginizden yararlanın

Dikkat etmeniz gereken bir şey, başkalarının psikolojik ihtiyaçlarına güvenebileceğiniz ve bunları baskı noktalarınız olarak kullanabileceğinizdir. Öne çıkmak ve akıntılara karşı yüzmek bir uygunluk, kabul veya dahil etme ihtiyacı olarak gelebilir - ya da tam tersi olabilir. Riskli bir karar vericiyseniz, kötü bir seçim yapabilirsiniz. Sessiz bir kalabalığın sakiniyseniz, sizi yoldan çıkarabilecek herhangi bir şeyin peşinden gitmekten caydırılma şansınız vardır.

Aklınızda bulundurmanız gereken şey, diğer insanların zayıf yönlerinin sizin güçlü yönleriniz olduğudur. Tek ihtiyacınız olan, tüm bunları kendi yararınıza nasıl kullanabileceğinizi bulmak. Bu insanlara dikkatlice bakın, onları inceleyin. Kendilerine aşırı güveniyorlar mı? Bu onların tökezlemelerine neden olabilir mi? Bir konuda güvensiz olduklarını mı düşünüyorsunuz? Bunu ikna edici bir noktaya değinmek için kullanabilir misin?

Gerçek şu ki, her birimizde kriptonit var!

Başkalarının psikolojik eğilimleri, düşünme biçimleri ve özellikleri hakkında ne kadar çok çalışırsanız, düşünceleri üzerinde o kadar

kontrol sahibi olma avantajına sahip olursunuz. Buradaki anahtar bilgidir. Belirttiğimiz diğer tüm noktalar gibi, derinlemesine bir bilgi edinmeniz de önemlidir. baskı noktalarınızın anlaşılması ve ustalığı. Sağlam savunmanız, güvensizliklerinizi ve güvenlik açıklarınızı kabul etmekten gelir.

Vizyonlarının duygusal bir temelin ürünü olduğunu daima unutmayın. Konumlarını nasıl haklı çıkarmaya çalışırlarsa çalışsınlar, duygusal nedenlerle buna tutunurlar. İnsanların sizin yönünüzde ilerlemesini istiyorsanız, vizyonlarını yönlendiren duygusal değeri, G-noktalarını keşfetmelisiniz. Bu tatlı noktayı bir kez bildikten sonra, ancak o zaman, günün sonunda hepinizin başarılı hissetmesi için onların ihtiyaçlarını sizinkilerle harmanlayan bir yaklaşım geliştirebilirsiniz.

İyi zamanlama ve fırsattan sakının

Jaguarı düşünün – etkili ve hesaplı, değil mi? Büyük zamanlamanın biyolojik yeteneği, onların atalarından kalma başarı ve başarısızlık mirasını verir. Jaguar, tam olarak ne zaman vuracağını, üzerine atlayacağını veya kovalamacasını ne zaman durduracağını bilir.

Demek istediğim, hamlelerini ne zaman yapacağını bilmen gerekiyor. Küçük yaşlardan itibaren zamanlamanın her şey olduğunu öğrendik - doğum gününüzde veya Noel'de babanızdan ve annenizden ne zaman hediye almaları gerektiğini bilirsiniz. Sizin için en önemli şey, bu şeylerin farkındalığını korumanız ve günün her saatinde fırsatlar arayan gözlerinizi dışarıda tutmanızdır. Birisi meşgul ve yorgun olduğunda, onlardan bazı iyilikler istemenin tam zamanı olabilir. Bu şekilde, sizi reddetmek veya sizinle aynı fikirde olmamak için enerji harcarlar.

Bununla birlikte, fırsatları zorlamamaya çalışın. Bunun yerine, onları açık kollar ve gözlerle karşılamanız daha iyidir. Patronunuza bir adım atmak için doğru zamanda pes ettiyseniz, konuşmayı çok erken zorlamayın. İyi bir şansın olması için birkaç hafta beklemen gerekebilir ve bir kez bulduğunda onu mahvetme. Bir teklifi olan

biriyle karşılaştığınızda, ruh hali savaşın kazanılıp kazanılmadığını – en azından yarı yarıya – belirleyecektir.

Gerçek şu ki, psikolojinin harikaları oldukça sonsuzdur. Manipülasyonla, hizmeti zar zor çiziyorsunuz. eğer umursamıyorsan diğer insanların dürtülerini almak, durumları kendi lehinize açmak için. Kullandığınız beden dilinin ve başkalarının size yolladıklarının farkındalığı, yaşamdaki değişimlerinizi en üst düzeye çıkarmak için gözlerinizi açmanıza yardımcı olacaktır.

4. Bölüm Tespit Edilmemiş Zihin Kontrolü

Bireyin iletişiminin çoğu, yalnızca aktif olarak orada ortaya koymaya çalıştıkları şeye dayanmaz. İletişimimizin çok daha büyük, çok daha aktif bir kısmı, dünyaya yaydığımızı fark etmediğimiz şeylere dayanıyor. Bedenlerimiz, en derin duygularımızı ve hislerimizi, biz farkında olmadan açığa çıkarabilir, yirmi dört yedi. Bu elbette rastgele olmuyor. Zihnimizin, biz farkında olmadan iletişim kurma şekli, iki ana düşünce teorisine dayanır - bilinçdışı zihin ve limbik beyin olarak adlandırılan.

Bilinçsiz akıl

Bilinçdışı zihin, Freud'un Psikanalitik Kişilik Teorisinden kaynaklanır. Acı, endişe veya çatışma duygularını içerme eğilimindedirler. Bu olumsuz duygu ve duygular yüzünden bilinçaltımız bilinçli farkındalığımızın dışında kalır. Bilinçaltı düzeyde, bu duyguları hatırlamak veya hissetmek istemediğimiz için, onları görmezden gelmeye ve bilinçaltımıza itmeye çalışırız.

Bu duyguları görmezden gelme ve saklama girişimine rağmen, bilinçaltımız orada olduğunu bilmesek de davranışlarımızı etkilemeye devam eder. Birçok kişi bilinçaltını bir buzdağınınkiyle karşılaştırır. Buzdağının su üzerindeki kısmı, bilinçli beynimizi ve dünyaya aktif olarak yaydığımız tüm fikir ve duygu iletişimini temsil eder.

Bilinçaltımız, buzdağının suyun altındaki ve görünmeyen her parçası tarafından temsil edilir. Bu buzdağı analojisinde, suyun altındaki bir buzdağının gerçekte ne kadar büyük olduğunu hatırlamak önemlidir. Bu, bilinçdışı zihnimizin ne kadar derine indiğini ve yüzeyin altında ne kadarının gizlendiğini gösterir. Yüzeyin hemen altında - bilinçdışı zihnimizde - saklanan bilgi miktarı çok büyük. Beden dilimizin bilinçaltımıza bağlanan kısımlarını sözsüz iletişimin büyük bir parçası olarak görmemiz gerektiği anlamında buzdağının gizli kısmı gibidir.

Freud ayrıca temel içgüdülerimizin ve hayvani dürtülerimizin bilinçaltında yer aldığına inandı ve iddia etti. Bu, cinsel içgüdülerin yanı sıra yaşam ve ölüm eylemleri altındaki içgüdüleri içerir. Bu tür dürtülerin, zihinlerimiz onları kabul edilemez, irrasyonel veya medeni olmayan olarak gördüğü için mevcut bilincimizden gizlendiğine veya atıldığına inanıyordu. Freud, bireylerin bu gizli dürtülerin suların üzerinde bilinçli zihnimize yükselmesini durdurmak için sıklıkla birkaç farklı savunma mekanizması kullandığını öne sürdü.

Freud ayrıca bilinçdışı zihinden gelen bilgilerin bilinçli farkındalığa getirilebileceği farklı yolları açıklamaya devam eder. Freud'un bu duyguları farkındalığa getirmek için kullanılabilecek tekniklerden biri, serbest çağrışım olarak bilinir. Serbest çağrışım, psikoterapinin oldukça basit ve görünüşte aptalca bir şeklidir. Serbest çağrışımda Freud, hastalarından arkalarına yaslanıp rahatlamalarını ve akıllarına gelen her şeyi herhangi bir filtreden geçirmeden ona söylemelerini istedi. Önemsiz, alakasız veya utanç verici olduğunu düşünmeden akıllarına gelebilecek her şeyi söylemelerini istedi. Freud daha sonra bilinçaltının içeriğini ortaya çıkarabileceğine inanıncaya kadar düşünce akışlarının izini sürdü. Sık sık bu yöntemi bastırılmış çocukluk travmalarını veya gizli arzuları bulmaya çalışmak için kullandı.

Freud ayrıca rüya yorumunun bilinçaltını daha iyi anlamak için kullanılabileceğine inanıyor. Birçok insan rüyaları bilinçaltına giden bir yol olarak düşünür ve bilinçaltından gelen bilgilerin rüyalarda rastgele, ancak tipik olarak gizlenmiş bir biçimde görünebileceğine inanır. Bu nedenle, sık sık hastalarından rüya günlüğü tutmalarını ister ve gizli anlamlarını denemek ve anlamak için bu rüyaları gözden geçirmeye ve yorumlamaya çalışırdı.

Freud ayrıca rüyaların, uzun süredir saklanan dileklerin gizli bir şekilde yerine getirilmesi olarak hizmet etme eğiliminde olduğuna inanıyor. Bu bilinçdışı dürtülerin gerçek hayatta ifade edilmemiş

olmasının, bireyin rüyalarında ifade edilebileceği anlamına geldiğine inanmaktadır.

Freudyen bilinçaltı teorisi, tartışmasız olarak ortaya çıkmadı. Çok sayıda araştırmacı bilinçaltı fikrini eleştirdi ve bilinçsiz bir zihin olmadığı konusunda kesin olarak tartıştı. Son zamanlarda, bilişsel psikoloji alanında, araştırmacılar ve psikologlar, daha önce bilinçaltına atfedilen şeyleri tanımlayan otomatik ve sezgisel işlevlere odaklanmaya başladılar. Bu yaklaşımın arkasındaki fikir, bilinçli farkındalığımızın dışında bir dizi bilişsel işlevin gerçekleştiği inancıdır.

Bu arada, bilinçdışı zihnin sesle kavramsallaştırılmasını tamamen desteklemezler. Ancak, farkında olmadığımız eylemlerin hala otomatik davranışlarımızı etkilediğine dair bazı kanıtlar sunuyor. Freud'un bilinçdışı zihne yönelik psikanalitik yaklaşımlarından farklı olarak, modern bilişsel psikoloji alanındaki araştırmalar neredeyse tamamen bilimsel araştırma ve nicel veriler tarafından yönlendirilir. Bu bilinçdışı zihin fikri, modern psikoloji üzerinde büyük bir etkiye sahip olmaya devam ediyor ve bugün hala bazı modern uygulamalarda kullanılıyor.

Limbik Beyin Sistemi

Bireyin beynindeki limbik sistem, çeşitli çok önemli beyin işlevlerinden sorumludur. Limbik sistemin en büyük sorumluluğu, hayatta kalma ve hafızaya erişim ve depolama içgüdülerimizdir. Limbik sistem birçok farklı beyin yapısından oluşur - limbik sistemin en büyük ve en önemli bölümlerinden ikisi amigdala ve hipokampustur. Amigdala, her bir hafızanın beyinde nereye yerleştirileceğini seçen karar verici yapıdır, hipokampus ise bu hafızayı nihai konumuna taşır. Genellikle duygusal tepki miktarının kişiden aldığı yerleşimi belirlediğine inanılır.

Limbik sistem ayrıca hormon düzeylerinden, vücut sıcaklığından ve motor işlevlerden çok sorumludur. Limbik beyin sistemi amigdala, singulat girus, hipokampus ve hipotalamustan oluşur. Bu bireysel

yapılar, bir kişinin beyninin çok önemli parçalarıdır. Limbik sistem, bir bütün olarak, beyin sapının üstünde ve ön korteksin altında bulunur. Limbik sistem genellikle korku, öfke ve zevk gibi hayatta kalma temelli duygularla bağlantılıdır. Limbik sistemin hem periferik sinir sistemini hem de endokrin sistemini etkilediği bilinmektedir.

Limbik sistemin bu metin için önemli olan kısmı, özellikle hafızayla olan bağlantısıdır. Limbik sistemin, anıların nereye gittiği ve nasıl hatırlandıkları konusundaki kararlarda algılanan önemi nedeniyle, genellikle Freud'un bilinçdışı zihin fikirleriyle bağlantılıdır. Freud'un bilinçdışı zihinle ilgili fikirleri, belirli anıların ve duyguların bilinçli farkındalığımızdan çok uzakta saklandığı teorisine dayanır. Anıların depolandığı yerin belirleyici faktör olduğu düşünüldüğünde, limbik sistemin bunda nasıl büyük bir rol oynayabileceğini anlamak kolaydır.

“Bunların beden dilimiz ve çevremizdekilerin beden dilini anlamamızla ne ilgisi var?” diye düşünebilirsiniz.

Cevap, bilinçaltının çok güçlü olduğu ve gerçek duygu ve duygularımızın büyük bir bölümünü kontrol ettiği gerçeğinde yatmaktadır. Beden dilini okuyarak, çoğu zaman, okuduğumuz kişiden gizlendiğinin farkına bile varmadan bilinçdışı zihnin bu duygularının kilidini açabiliriz. Bu çok güçlü bir beceridir ve arkasındaki temeli anlamak önemlidir. Limbik sistem ve bilinçdışı zihin, insanların daha derin okumaları için bu temeli oluşturur.

Zihin Kontrolü Süreci

Bir zihin denetleyicisi, kurbana yalnızca kendisini klonlamak amacıyla yaklaşır, bu da diğer kişinin onlar gibi düşünmesini sağlar. Bu yapılması karmaşık bir iştir, bu yüzden, bunu başarmak için kişinin şişirilmiş bir egoya sahip olması, kendi hakkında şüphe duymaması ve yüksek bir yetki duygusuna sahip olması gerekir. Hepimiz manipülasyona açıkız ve önemli olan zihin kontrolünün üzerimizde ne kadar etkisi olacağıdır.

Zihin kontrolünü inceleyen psikologlar, tüm sürecin ortak bir yapıya bağlı olduğunu keşfettiler. Bu sonuca, müşterilerini ürünlerini satın almaya ikna etmek için zihin kontrolünü kullanan birden fazla pazarlama ve ağ oluşturma şirketi üzerinde bir araştırma yapıldıktan sonra varıldı.

Olağanüstü benzerliklerden biri, şirketlere katılan tüm yeni üyelerin daha fazla insanı nasıl işe alacakları ve potansiyel müşterileri ürünlerini satın almaya ikna edecekleri konusunda önceden planlanmış bir eğitimden geçmiş olmalarıdır. bu eğitim oturumları, çalışanların şirketin istediği gibi düşünmesini ve insanları ikna etmek için bir tür zihin bükümünü kullanmasını sağlamak içindir.

Şimdi zihin kontrol sürecini detaylı olarak inceleyelim.

Adım 1 – Hedefi anlamak

Her şeyden önce, manipülatör potansiyel kurbanıyla bir bağ veya bağlantı kurmaya çalışacaktır. İyi niyet veya dostluk ilk adım olacaktır çünkü kurbanın tüm sosyal ve psikolojik savunmasını zayıflatır. Kontrolör hedefin güvenini kazandığında, onları istila etmek için en etkili yöntemi tasarlamak için onları okumaya başlarlar. Okuma, kurbanlarının manipülasyonlarına duyarlı olup olmadığını söylemeyi amaçlar. Tıpkı herhangi bir proje yöneticisi gibi, kendilerini alt edip başarısızlığa yol açabileceğinden şüphelendikleri bir konuda zaman kaybetmekten hoşlanmazlar.

Kurbanı taramak için birden fazla ipucu kullanılır. Sözel stil, beden dili, sosyal statü, cinsiyet, duygusal istikrar vb. Bir kişinin özellikleri, savunmalarının gücünü çözmek için kullanılabilir.

Bunca zaman, manipülatör kendilerine “İçe dönük müsün, dışa dönük müsün?” gibi sorular soracaktır. "Zayıf mısın?" "Duygusal mısın?" "Kendine güveniyor musun?"

İnsanlar birbirleriyle etkileşime girdiklerinde kendileri hakkında pek çok bilgi verirler ve bu, denetleyicinin çok iyi bildiği bir şeydir. Bu işaretlerden kişinin işbirliği yapıp yapmadığını kolayca

anlayabilirler. Vücut duruşuna bakacaklar ve hemen kurbanı analiz edecekler. Aşırı göz kırpma, bir kişinin yalan söylediğini gösterebilir. Göğüste katlanmış kollar ilgi eksikliği veya güvensizlik gösterebilir. Yürürken büyük adımlar atmak korkuyu tasvir edebilir. Gördüğünüz gibi, vücut herhangi bir zamanda o kadar çok veri yayar ki, verdiğiniz işaretlerin farkında olmak önemlidir (bu, bu kitapta daha sonra ayrıntılı olarak ele alınacaktır).

Saldırgan hedeften yeterli veri topladığında, artık ilgi alanlarını, güçlü yanlarını, zayıf yönlerini, rutinlerini vb. anlar. Bu bilgiyi kullanarak bir giriş noktasına karar verebilirler. kolay ve doğru manipülasyona izin verir. Ayrıca hedefin çabaya değip değmeyeceğine de karar verirler. Birini uygun bir hedef olarak görürlerse, zihin kontrol sürecindeki bir sonraki adıma geçerler - katı inançları ve değerleri çözme.

Adım 2- Katı İnançları ve Değerleri Çözmek

Her birimizin derinlere kazınmış bazı inançları ve değerleri vardır. Bunların çoğu, çocukluğumuzdan beri bize aşılanan ilkelerdir ve diğerleri, yaşlandıkça deneyimlerden edinilen ilkelerdir. Nadiren onlardan vazgeçeriz, ancak ilerledikçe gözden geçiririz. Çoğu kimliğimizi oluşturan şeylerdir, bu yüzden onlara müdahale edilmekten hoşlanmıyoruz. Herhangi bir zamanda bu ilkeler tehdit edilir, çelişir veya sorgulanırsa, doğal tepkimiz onları mümkün olan her şekilde savunmaktır. Ancak, bize yeterince iyi bir sebep sunulursa,

Bunları kendimiz gönüllü olarak sorgularız; "çözme" olarak bilinen bir süreçten geçiyoruz.

Tonlarca neden donmamıza neden olabilir: bir ayrılık, sevilen birinin ölümü, dini müdahaleler, evlerimizden tahliye edilmek, bunlardan birkaçını saymak gerekirse. Bu durumlar bizi karmaşık durumlara yanıt aramaya zorlar ve bu, tek inançlarımızı ve değerlerimizi sorgulamak kadar derine iner. Bunu al, örneğin:

Ben gençken, sağlam Hıristiyan olan bazı aile dostlarımız vardı. Öyle oldu ki benim yaşımdaki en iyi arkadaşım bu aileden geldi. Adı Matthew'du. Matta bana İncil'den ve öğretilerinden bahseder, beni kurtuluşu kabul etmeye ve onun öğretilerine göre yaşamaya ikna etmeye çalışırdı.

Ona bu konuda neden bu kadar ısrar ettiğini sorduğumu hatırlıyorum, o da kurtuluşla bütün sorunların çözülebilir olduğunu, hayatın çok daha kolay ve mutlu olduğunu söylerdi. Yaklaşık on beş yıl sonra, Matthew'un annesine meme kanseri teşhisi kondu. O sırada mevcut olan her türlü tedaviyi denediler, ancak kanser tekrar büyüyecekti. Bir gün onunla konu hakkında konuşurken bana solgun bir yüzle baktı ve "Hıristiyanlık hakkında söylediklerinin gerçek olmadığını düşünüyorum!" dedi. Az önce ne dediğinden emin olamayarak ona neden böyle düşündüğünü sordum. Dua için onlarca ruhani liderle görüştüklerini, ancak annesinin kanserinin daha da kötüleştiğini söyledi. Daha da kötüsü, bir yıldan fazla yaşayamazdı.

Bu hikaye üzücü olsa da, hayattaki bazı durumların bizi birlikte büyüdüğümüz güçlü ilkeleri sorgulamaya zorlayabileceğini fark etmemizi sağlıyor. Bu durumda, en iyi arkadaşım, bir zamanlar hayatın tüm sorunlarına otomatik çözümler bulduğunu hissettiği aynı dinden şüphe etmeye başlamıştı. Aynı şekilde, bir manipülatör kurbanlarının güvenlik açıklarını anlamak ve onlardan tam olarak yararlanmak için yaşamının derinliklerine iner. Bu insanlar, hedeflerinin duymaktan hoşlanacağını düşündükleri her şeyi söyleyecektir. Kurban, manipülatörün rahatlığını yuttuğunda, güç dinamiklerinde bir değişiklik olur ve hedef artık manipülasyon için hazırdır.

Adım 3 – Zihni Yeniden Programlamak

Zihin kontrol süreci, hedefi ilk inançlarından ayırmayı ve zihnini yeniden programlamaya başlamayı amaçlar. Yeniden programlama, manipülatörün inançlarını ve değerlerini kurbanın zihnine yerleştirmek içindir. Kontrolör, başlangıç ilkelerinden uzaklaşmanın

yanı sıra, bunların yanlış veya kötü görünmesi ya da kurbanın hayatındaki geçmişteki aksiliklerin nedeni için de elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışır. Kurban bu yeniden programlamayı özümserse, savunması sıfıra indirilir. Sunulan herhangi bir işletim sistemini kabul etmeye hazır bir robot haline gelirler.

Yeniden programlama aşamasında saldırgan, kurbanın dış dünyayla minimum düzeyde temas kurmasını sağlamaya çalışacaktır. Diğer herkesi kurban için önemsiz gibi gösterirler çünkü bu onların kötü niyetli ilkelerini onlara bırakma fırsatlarını artırır. Bu davranış, çoğunlukla takipçilerini ana akım insan yaşamından uzaklaştırmak için hazırlanmış kültlerde yaygındır.

Bazı tarikatlar, onları zayıflatmanın bir yolu olarak takipçilerinin yiyecek alımını kontrol etmeye kadar gider. Bu fikrin arkasındaki psikoloji, zayıf bir kişinin her zaman, onları koruma veya acılarını hafifletme gücüne sahip olduğunu düşündüğü kişiye yöneleceğidir. Aynı şey, bir partnerin kontrol rolünü oynadığı ve mağdur olanın diğerine bağlı kalmaktan başka seçeneği olmadığı ilişkilerde de olur.
.

Bazı insanların şiddet uygulayan partnerlere neden katlandıklarını merak edebilirsiniz, ancak bu kitabı okumaktan bugüne kadar sorunun göründüğünden daha derin olduğunu anlamalısınız. Bir insanın zihnini kontrol ederseniz, hayatlarını kontrol edebilirsiniz.

Kurban yeniden programlandığında, manipülatör zihin kontrol sürecinin "donma" olarak bilinen son aşamasına geçer.

Adım 4 – Yeni İnançları ve Değerleri Dondurmak

Daha önce tartıştığımız "çözme" sürecini hatırlıyor musunuz? Bu nedenle, mağdur, suçlu tarafından karşıt ilkelerle beslendiğinde, suçlu, yeni inançları beyinlerine sağlamlaştırmaya yönelik taktikler uygular. Psikologların "donma" dediği şey budur. Dondurma biti gereklidir çünkü denetleyici, kişinin ilk inançlarıyla çatışabilecek yeni inançlarının farkındadır. Bu nedenle, mağduru eski ilkeleri

yerine kötü niyetli ilkelerini seçmeye zorlamaları gerekir. Bunu yapmak için aşağıdaki yöntemlerden herhangi birini uygulayabilirler.

Bu yöntemlerden biri de ödül/ceza yaklaşımıdır. Mağdur, manipülatörün taleplerine göre hareket ettiğinde ödüllendirilir. Umarım, dondurma işlemi ile köpek eğitimi arasındaki benzerliği görürsünüz. Köpeğe, eğitmenin talimatlarını izlediğinde ödül verilir.

Eğitmen, köpekteki yeni beceriyi ödüllendirerek pekiştirmeyi amaçlar. İleride köpeğe de aynı şeyi yapması emredilirse, bu emre uymanın iyi bir şey olduğu ve sevap kazandığı düşünüldüğü için tereddüt etmez. Aynısı zihin kontrolü için de geçerlidir; kurban itaat ettiğinde, yaptıklarının doğru olduğunu ve bir ödülü hak ettiğini hissettirir.

Cezalar, dondurma işleminde en çok uygulanan ikinci yaklaşımdır. Mağdur, denetleyicinin komutlarından saparsa cezalandırılır. Bir tarikat senaryosuna geri dönersek, genellikle terimlerin ihlali için cezalar tanımladılar.

Örneğin Holokost sırasında, Hitler'i selamlamayı başaramayan herhangi bir Alman, hapis veya ölümle cezalandırıldı. Aynı şekilde, Yahudileri koruduğundan şüphelenilen herhangi bir Alman vuruldu. Hitler, kurallarına aykırı davranan herkesi cezalandırarak, her Alman'ı etnik temizlik hedefine ulaşmasına yardım etmeye zorlayacağını anladı. Bu durumlarda kullanılan psikolojik hile, mağdurun cezayı, kuralları çiğnemek için adaletin yerine getirilmesi olarak görmesidir.

Zihin kontrolörlerinin manipülasyonlarını sağlamlaştırmak için kullandıkları son yöntem, kurbanlarını ajanlarına dönüştürmektir. Daha iyi söylemek gerekirse, kontrolör kurbanın sahte kişiliğinin gerçekleştiğini hissettiğinde, onları dünya görüşlerini yaymak için kullanır.

Kontrol süreci tamamlandıktan sonra kurban, farkında olmadan saldırgan gibi yaşamaya başlar. Manipülasyonun doğasına bağlı olarak, mağdur, zalimin düşünce ve yaşam tarzına daha fazla kurban katmak için de kullanılabilir. Bu, özellikle aldatma başlığı altında tartışacağımız pazarlama ve ağ oluşturma bağlamında geçerlidir.

Bütün bunlar, eğer koca şiddet uyguluyorsa, bir eşin neden çocuklara karşı şiddet uygulayacağını açıklıyor. Çocuklar ayrıca birbirlerine veya arkadaşlarına karşı şiddetli olabilir. Zihin kontrolü süreci yavaştır, ancak bir kez katılaştığında yıkıcı etkilere neden olabilir.

Zihin kontrolü ve duygusal etki arasındaki ilişki

Zihin kontrolü ve duygusal etki arasındaki etkileşim açıktır. Zihin kontrolü geneldir, çünkü zalim, kurbanın seçim ve eylem özgürlüğünü kontrol eder. Duygusal etki söz konusu olduğunda, saldırı duygulara odaklandığından daha belirgindir. Yine de, her iki müdahalenin de sonuçları, sonunda kurbandan bağımsızlığı elde etmeleri ve onları zalimin insafına bırakmalarıdır. Bu nedenle, duygusal etki ve zihin kontrollerinin aynı olduğu sonucuna varabiliriz; sadece biri spesifik, diğeri daha geniş .

Zihin Kontrolü Türleri

Sadece tekrar etmek gerekirse, zihin kontrolü, farklı kontrol biçimlerini barındıran bir şemsiye terimdir. Kısacası, mağdura farklı türde kontroller uygulanabilir. Baskıcı, kontrol seçimini belirler. Zihin kontrolü türlerinin tanımlarında, bu bölümde tartıştığımız gibi açık sütunlar göreceksiniz. Karanlık psikoloji altında incelenen beş ana zihin kontrolü biçimi vardır.

İçerirler:

Hipnoz: Denetleyicinin kurbanın tavsiyelerini kabul etmesini sağlamak veya çevrelerine tepki verme şeklini değiştirmek için akıl hileleri kullandığı kötü niyetli etkileşim süreci.

Manipülasyon: Bir kişinin gizli taktikler kullanarak bir başkasının algısını veya davranışını etkileyebildiği bir tür sosyal etki.

Aldatma: Kısmi veya tam yalanlar kullanarak şeylere ve olaylara inanç yayma süreci.

İkna: Mağdurun inançlarını, tutumlarını, motivasyonlarını ve davranışlarını etkilemeyi amaçlayan bir kontrol biçimi.

Beyin yıkama: Bir kişiyi uzun süredir sahip olduğu inançları terk etmeye ve yenilerini almak için manipüle etmeye bilerek ikna etme süreci.

Bu, tek bir kitapta ele alamayacağımız geniş bir konu olduğu için, bu tür zihin kontrolünün sadece ikisine odaklanacağız: manipülasyon ve aldatma. İlerleyen bölümlerde, aldatma ve manipülasyonun ne olduğunu ve bunları ilerletmek için kullanılan teknikleri anlayacaksınız. Bu zihin kontrolü biçimlerinin nasıl çalıştığına dair içgörü kazandıkça, manipülatörleri nasıl tespit edeceğinizi ve çabalarının üstesinden nasıl geleceğinizi de öğreneceksiniz.

İtici güçlerden biri, beş tür zihin kontrolü, aldatma ve manipülasyondan günlük senaryolarda uygulanabilenlerdir. Bu senaryolar ilişkilerden normal konuşmalar, reklamlar ve dini inançlar. Zihin kontrolünün, bir kişiyi kişilik gibi hayatlarının önemli yönlerini değiştirmeye zorlamak zorunda olmadığını kabul etmeniz gerekir.

Kontrol, yerel mağazadan bir çift ayakkabı almaya ikna edilmek veya ideal olarak favori adayınız olmayacak birine oy vermek gibi minimal senaryolarda kullanılabilir.

Ayrıca bu iki zihin kontrolü yöntemi size en yakın kişiler tarafından da uygulanabilir. Bu nedenle, manipüle edilebileceğiniz ve kendinizi güvende tutabileceğiniz en temel seviyeyi anlamak önemlidir. Bu sizi ikna ettiyse, bunun zihin kontrolü olmadığına söz veriyorum, devam edelim ve aldatmayı tartışalım.

5. Bölüm Hipnotizma

"Beyinler sonuç almak için tasarlanmamıştır; yönlere giderler. Beynin nasıl çalıştığını biliyorsanız, yönünüzü belirleyebilirsiniz. Siz yapmazsanız, o zaman başka biri yapar."

-Richard Bandler

Nasıl çalıştığını biliyorsanız, hipnozun anlaşılması oldukça kolaydır. Elbette, başkalarını hipnotize etmekte ustalaşmak pratik gerektirir; ancak, sadece nasıl çalıştığını anlamak, karanlık psikolojiyi ve pratikte manipülasyonu gözlemleyebilmek için çok faydalıdır.

Hipnoz, birinin uykuda olmasını veya neredeyse uykuda olmasını gerektiren bir salon numarası olarak yanlış anlaşılmaya meyillidir. Daha sonra, hipnoz etkisi altında olduklarında, ucuz bir kahkaha için tavuk gibi tıkırdatmaya, köpek gibi havlamaya ya da herhangi bir sayıda utanç verici cümleyi tekrarlamaya yaptırılabilirler. Hipnoz her gün gerçekleşir çünkü tüm hipnoz, birinin değiştirilmiş bir duruma veya trans durumuna girmesi anlamına gelir.

Her gün trans durumlarına giriyoruz. Trans durumuna girmek için gereken tek şey, çevresel farkındalığınızın bir kısmının veya tamamının kapatılabilmesi için dikkatinizi tek bir şeye yoğun bir şekilde vermektir. Örneğin çoğu insan her gün iş yerinde veya metrodayken hipnotik bir duruma girer.

Hipnoz, insanların eleştirel yeteneklerinden taviz vermeleri için güçlü bir araç olabilir ve şu ana kadar bahsettiğimiz kutuplaşma ve birinden istenen yanıtı alma açısından bağlantılıdır.

Hipnozun Aşamaları

Aşama 1: Dikkati Çekin

Birinin bilinçli durumunu (hipnoz) değiştirmenin ilk adımı, onun tüm dikkatini çekmektir. İster inanın ister inanmayın, hipnozun bu ilk aşamasının sözlü ve sözsüz biçimleri vardır. Örneğin, Yukarıda

bahsedilen, bir kişinin işyerinde o kadar bölgelenebileceği ve etrafındaki her şeyin bir şekilde kaybolabileceği durum.

Bu, sözel olmayan hipnoz ve bir şeye dikkatle odaklandığımızda psikolojik durumlarımızın nasıl değiştiğinin en iyi örneğidir.

Elbette, kelimeler kullanıyorsanız birinin tüm dikkatini çekmek biraz daha kolay olabilir. İnsanlar, görüntüleri betimlerken veya bir hikaye anlatırken birinin sözlerine daha fazla tutunma eğilimindedir. Bazı insanların görsel öğrenmeyi metinsel öğrenmeye tercih etmelerine çok benzer. İnsan zihni, görsel duyuları devreye girdiği için resimler ve zihinsel imgeler söz konusu olduğunda daha iyi takip edebilir.

Günlük konuşmada dikkat çekmenin bu ilk aşamasını uygulayabilirsiniz. Bir arkadaşınızla veya iş arkadaşınızla dışarı çıkın ve onlar için bir hikayeniz olduğunu söylediğinizde size ne kadar daha fazla dikkat ettiklerini görün. Onlara doğru ya da uydurma bir hikaye anlatın ve birçok ayrıntı eklediğinizden emin olun. Resmi kelimelerinizle boyayın, sahneyi tanımlamak için birçok sıfat kullanın. Ne kadar çok duyuyu meşgul edebilirsen o kadar iyi. Akıllarına ve hayal güçlerine meşgul olacakları bir şey verin.

Onları hikayenize sardığınızda, dikkatlerini başarıyla çekmiş olursunuz ve bu da sizi hipnozun 2. aşamasına götürecektir:

Aşama 2: Eleştirel Fakülteyi Baypas Edin

Bilinçli zihin oldukça sınırlı bir varlıktır. Her gün size atılan verileri alır ve rasyonel olarak işler. Öte yandan bilinçdışı zihin çok daha tuhaftır. Gerçeklik meseleleriyle çıkmaza girmez. Örneğin, rüya gördüğünüzde bilinçaltınızın aktif olduğunu düşünün. Gerçek hayatta hiç mor, uçan bir kaplumbağa görmemiş olabilirsiniz, ancak bilinçaltınız bu tür şeyleri tamamen gerçek ve uygulanabilir olarak düşünmekte özgürdür.

Bilinçli zihin, mümkün olanla ilgilenir. Hipnozda, eleştirel fakülte olarak bilinen şey budur. Eleştirel yetiyi bilinçaltının kapısında bir

koruyucu olarak düşünün. Kritik fakülte ise İmkansız, mantıksız ve olası olmayan şeylere zihninizi uyaran şey. Birini hipnotize etmeye çalışıyorsanız, eleştirel fakülte hipnozun düşmanıdır. Hipnozun amacı, bir kişinin zihnini tamamen bilinçli bir durumdan bilinçsiz veya en azından değiştirilmiş bir duruma aktarmaktır ve kritik yetenekler bu geçişin gerçekleşmesini imkansız kılar, bu yüzden atlanmalıdır.

Kritik yetileri atlamak, ilk önce kişinin tüm dikkatini, özneyle göz teması kurmak ve normalden biraz daha yavaş ve düşük bir tonda konuşmak gibi basit teknikler kullanarak çekmekle başarılabilir.

Hipnotik bir tonda konuşmak, trans durumunu kışkırtmak ve eleştirel fakülteyi atlamak için uzun bir yol kat edebilir. Birini hipnotize ediyorsanız, öznenizin trans halinde olduğuna dair işaretlere dikkat etmek istersiniz. En önemlisi, eleştirel fakülteyi geçtiğinizden ve öznenizin trans halinde olduğundan emin olana kadar herhangi bir hipnotik telkin vermeyin. Aksi takdirde öneriniz eleştirel fakülte tarafından reddedilecektir.

3. Adım: Bilinçsiz Bir Tepkiyi Etkinleştirin

Bilinçsiz bir tepkiyi harekete geçirmek, bir insanı tavuk gibi öttürmek kadar aşırı olmak zorunda değildir. Bir kahkaha uyandırmak ya da birinin şokta ellerini ağzına götürmesini sağlamak kadar incelikli olabilir. Bilinçsiz bir tepki, bir kişinin farkında olmadığı veya yalnızca eylem yapıldıktan sonra farkında olduğu bir eylemdir. Başka bir deyişle, bilinçli zihin tarafından düzenlenmemiş bir tepkidir.

Bir kişi hipnotik bir duruma girdiğinde bilinçsiz bir tepki ortaya çıkarmak çok kolaydır. Göz bebeklerinde genişleme, solunum hızında değişiklik veya ciltte kızarma olup olmadığına bakın. Bunların hepsi, denekinizin eleştirel fakültesinin gardını düşürdüğünün ve hipnotik bir duruma getirildiğinin işaretleridir.

Bunu gözlemledikten sonra, bilinçsiz bir tepki ortaya çıkarmaya çalışın; belki de mideleri açlıktan guruldayacak nefis bir biftek yemeğini canlı ayrıntılarla tarif edebilir ya da bir böcek sürüsünün birinin vücudunu ele geçirip derilerinin tüylerinin diken diken olmasını sağlayabilir.

4. Aşama: İstenen Sonuca Yol Açın

Bu, hipnozcu olarak, konuyu hipnotik telkin veya ilgili metaforlar yoluyla istenen sonuca götürebileceğiniz noktadır. Hipnotizmanın bu aşaması tamamen bilinçaltıyla doğrudan konuşmak ve kişiye yardım etmek ya da onları sizin için uygun olan bir sonuca, sonuca veya karara yönlendirmek için değiştirilmiş durumdan yararlanmakla ilgilidir.

Bu aşamanın bir örneğine hazırlama denir. Örneğin, yüzmeye gitmek istediğinizi ve öznenin sizinle yüzmeye gitmesini istediğinizi söyleyin. Onlara soğuk, basamaklı ve canlandırıcı suyun bunaltıcı ısıyı yendiği bir hikaye anlatmayı deneyin. Bu, istediğiniz sonuca yönelik bir post-hipnotik reaksiyona yol açabilir.

Model Kesintileri ve Hızlı İndüksiyon Teknikleri

Desen kavramı çok basit bir şekilde kesintiye uğrar. Her kelimeyi ayrı ayrı düşünün: ifadedeki ilk kelime “desen”dir. Bir kalıp, akılsızca veya alışkanlıkla yaptığınız herhangi bir şey olabilir. Sabah kalkmak, dişlerinizi fırçalamak ve duş almak muhtemelen her gün yaptığınız ve gerçekten düşünmediğiniz bir şeydir. Bu bir desen örneğidir. Bir model aynı zamanda bir rutin olarak da adlandırılabilir. Arabanıza binmek ve işe gitmek bir rutin olarak kabul edilebilir.

Şimdi ifadedeki ikinci kelimeyi düşünün: “interrupt”. Bu bağlamda bir kesinti, normal rutinlerinizi veya kalıplarınızı bozan herhangi bir şeydir. Kesintiler, işleri yapma şeklinizi, düşünme şeklinizi veya davranış şeklinizi değiştirmeye yönelik bilinçli çabalardır.

İki kelime arasındaki en büyük fark – iki “kalıp” ve “kesinti” kavramı – birinin bilinçsiz veya pasif zihin durumu, diğeri ise çok bilinçli ve aktif bir zihin durumunu içerir.

Kalıp kesintileri genellikle davranışsal psikolojide ve NLP'de insanların yaşamlarındaki zararlı alışkanlıkları ve rutinleri kırmalarına yardımcı olmak için kullanılır. Rutinler genellikle bize bir dürtü ve amaç duygusu verir. Yine de, onları yaparken beynimizi kapatacak kadar alıştığımız ve böylece hipnotik telkin ve manipülasyona karşı savunmasız hale geldiğimizde zararlı olabilirler.

Ortalama bir insan günde yaklaşık 50.000 düşünceye sahiptir, ancak bunların çoğu tekrarlanan düşüncelerdir. Kalıp kesintileri, beynin eleştirel düşünme yeteneklerini geliştirmesine yardımcı olan yeni düşünceleri teşvik etmenin çok etkili yollarıdır. Beyninizin körelmesine izin vermekle onu çalıştırmak arasındaki fark budur.

Temellere geri dönmek için, kalıp kesintilerini sizin veya bir başkasının zihinsel durumunu bilinçli bir moddan bilinçsiz bir moda değiştirmenin bir yolunu düşünün. İşte tam da bu nedenle hipnoz ve NLP için desenler kullanılabilir.

Özellikle, model hızlı hipnotik indüksiyon için veya birini çok hızlı bir şekilde hipnotik duruma sokmak için çok faydalı olabilir. Bunun nedeni, bir kalıp kesmesi kullanıldığında kişinin zihnindeki hafif bir kopukluk olabilir. Pasiften aktif beyin fonksiyonuna geçiş kusursuz değil. Bilinçsiz ve bilinçli zihnin kısa bir süre için kaynaştığı bir boşluk vardır ve bu süre içinde bir kişi hipnotik bir duruma girer ve telkinlere açık hale gelir.

Bir kişinin kalıplarından veya düşünce süreçlerinden biri aniden kesintiye uğradığında kısa bir süreliğine girdiği bir kafa karışıklığı durumu olarak düşünün. Karışıklık taktikleri, hızlı hipnotik indüksiyon için çok yaygın ve güçlü yöntemlerdir.

İlk bölümde değindiğimiz kutuplaşma örneğini hatırlıyor musunuz? Kalıp kesintileri ve karışıklık, her ikisinin de birisini tepkilerinin tahmin edilebileceği ve manipüle edilebileceği bir zihin çerçevesine sokmak için kullanılması anlamında kutuplaşmaya benzer.

Birini belirli bir konu hakkında kızdırmak, birini rutininin aniden bozulduğu kafası karışmış bir duruma sokmaya benzer. Bu durumda, yetenekli bir hipnozcu bilinçsiz telkinler yerleştirebilir ve bu nedenle belirli bir sonucu tahmin edebilir.

Kalıp kesme teknikleri hipnoz ve manipülasyonda çok popüler hale geldi çünkü gerçekleştirmeleri oldukça basit ve hemen hemen her ortamda ve bazen kişi farkına bile varmadan yapılabilirler. Bir anda olur ve istenen sonuçları anında alır, bu yüzden insanları hipnotize etmek ve manipüle etmek için bu kadar sık kullanılan bir araç haline geldi.

En popüler kalıp kesme yöntemi hipnotik indüksiyon el sıkışma tekniğidir. Bu teknikte, hipnozcu, birinin elini sıkmak gibi çok sıradan bir eyleme geçecektir. Son saniyede, elin dokunmasından önce, bir kişi tokalaşmadan aniden ayrılır ve diğer kişiyi bileğinden tutar.

Kalkmak ve işe hazırlanmak saatler alabilen bir rutindir ve birinin elini sıkmak sadece birkaç saniye sürer, ancak ikisi de kalıptır ve ikisi de bozulabilir ve olduklarında zihin değişmiş bir duruma girer.

Bu değişmiş durum, kalıp kesintilerinin amacı ve neden hipnotik transları başlatmak için bu kadar güçlü bir araç olduklarıdır.

Hipnozu İndüklemek için Model Kesintisini Kullanma

Önceki bölümde tartışılan bir kavrama geri dönersek, dikkat çekme, hipnozu tetiklemek için yapılan kalıp kesintilerine benzer. Kalıp kesintileri, birinin tüm dikkatini çekmenin başka bir yoludur ve hipnozun, birinin o anda tam olarak orada olmasını sağlamaktan başka bir şey olmadığı iddia edilebilir.

Hipnotizmacının amacı, birini bayıltmak veya bilinçsiz hale getirmek değildir. Tam dikkat emilimi yoluyla bilinç duygularını yükseltmektir. Motif kesintilerinin bir bireyin dikkatinin tamamını kontrol etmek için çok yararlı olmasının (dolayısıyla onları hipnotik telkinlere karşı savunmasız bırakmasının) nedeni, birinin tren düşünce anında bozulur, zihin çılgınca kesinti için mantıklı bir açıklama arar.

Cümlenin ortasında birinin sözünü kesmek kadar kolay olabilir. Diyelim ki arkadaşınıza bir bakkalda yaşadıkları bir olayla veya sokakta çarpışan biriyle yaşadıkları bir yüzleşmeyle ilgili bir hikaye anlattırdınız. Onları hikayenin ortasında alakasız bir cümleyle kesmeyi deneyin, "Ayı bu kadar gümüşi yapan şeyin ne olduğunu hep merak etmişimdir."

Arkadaşınız kendi hikayesiyle tamamen meşguldü ve daha önce defalarca anlattıkları bir hikayeyse, otomatik pilotta bile olabilirdi. Ay ile ilgili açıklamanızla onların sözünü kestiğinizde onların düşünce sürecini bozmuş olursunuz. Şimdi, onların bölünmemiş dikkatine sahipsiniz.

Bu, onları savunmasız bir hipnotik telkin durumunda bırakır, çünkü artık umutsuz bir yanıt almak için her kelimenize takılırlar. Ve bu cevaplar nereden gelecek? Tabii ki sen. İşte tam bu anda, hipnozcular, kişinin ne düşündüğü veya ne konuştuğuyla hiçbir ilgisi olmayan hipnotik telkinlerini yerleştirebilirler.

Bu işe yarar, çünkü beyin bir kalıpla meşgul olduğunda, kalıbı mantıksal sonucuna kadar yürütmekle tamamen meşgul olur. Kalıp ustaca kırıldığında, beyin hemen geri çekilir ve ya yeni bir kalıp arar ya da eski kalıbı yerine getirmeye çalışır.

Dolambaçlı bir koridorda yürüyen bir insan hayal edin ve koridordaki ışıkları söndürüp tamamen karartabileceğinizi hayal edin. Işıkları kapattığınızda, kişi hiçbir şey göremez ve bu dolambaçlı koridorda gezinmek için güvenilir bir yolu yoktur.

Işıkları tekrar açıp tekrar yola çıkmak istiyorlar. Ardından, ışıkları tekrar açarsınız ve onlar görebilirler.

Bir kişinin savunmasız hali, karanlıkta ışık arayışında olduğu zamandır. Beynin düşünce süreci bozulduğunda yaşadıklarına benzerler. Desene geri dönebilmesi için ışıkları tekrar açmak istiyor.

Şimdi diyelim ki, bu koridordan geçen kişinin çılgınca bir ışık anahtarı arayışı içinde tamamen kendi etrafında döndüğünü fark edene kadar ışıkları açmıyorsunuz. Artık yürüdüklerinin aksi yöne baktıklarını fark etmezler ve yanlış yöne doğru yürümeye başlarlar.

Bu, bir bireyin zihinsel kalıbını başarılı bir şekilde kırdığınızda hipnotik bir telkin yerleştirme kavramıdır. Tıpkı koridordaki kişiyi karanlıkla karıştırıp yanlış yöne yürümeye başlaması gibi, zihinlerini eskisinden farklı bir yöne yönlendiriyorsunuz. Kişinin yürüdüğü yol kalıptı ve bu örnekteki karanlık, kalıp kesintisini temsil ediyor.

Yetenekli bir hipnozcu, bir kalıp kesintisi ile uyarıldıktan sonra bir kişinin konuşma şeklini bu şekilde kontrol edebilir.

Hipnozcular, zihnin belirli bir yöne gitmesini sağlamak için kalıp kesintisini kullanır. Diyelim ki eşiniz size “Kızartma tavasını bana verir misiniz?” diye soruyor. ve “Evet” cevabını veriyorsunuz ama onlara teslim etmeyin. Zihinlerinin gittiği yolu basitçe bozdunuz ve sıradan bir soruya olağandışı yanıtı merak ediyorlar.

Şimdi eşinizin bölünmemiş ilgisine sahipsiniz ve “Yerleşin” diyerek devam ettiğinizi varsayalım. Bu akşam yediklerimiz için bir şey kızartmana gerek yok.”

Bu ifadedeki ilk kelime, “sakinleşme”, “uyku” veya “rahatla” klişesine benzer bir hipnotik emirdi ve hipnotik telkinlerin geri kalanının tonunu belirledi. Bu, bir hipnotistin kalıp kesintileri yoluyla hipnotik bir duruma neden olabileceği yüzlerce yoldan sadece biridir.

Model kesmeleri sadece hemen hemen her yerde ve her durumda konuşlandırılamaz, aynı zamanda psikolojik manipülasyon için de kullanılabilirler. Muhtemelen özne oldunuz veya en azından kalıp kesintilerini kullanarak eylemde psikolojik bir manipülasyon gördünüz. Hiç kimse farkında olmadan her zaman ortaya çıkarlar.

İnsanları manipüle etmenin hemen hemen herkesin yapabileceği son derece basit bir yol var, ancak bu basit taktik bile, kalıp kesintisi yoluyla başarılı bir psikolojik manipülasyon örneğidir. Dilerseniz, eşinizin akşam yemeği için ne yapacağı konusunda derin düşüncelere daldığı bir durumu hayal edin. Tavuk istiyorsun ama eşinizin ne yapmayı hayal ettiği hakkında hiçbir fikriniz yok. Aniden ona gazetede bir kupon ya da tavuk tarifi için çevrimiçi olarak özellikle çekici bir video göstermek, pişirmeyi düşündükleri yemek türü ne olursa olsun konsantrasyonlarını bozabilir ve tavuk hakkında yeni bir düşünce treni oluşturabilir. Durumu manipüle etmek için bir kalıp kesintisini başarıyla kullandınız ve akşam yemeğinde tavuk yeme şansınızı artırdınız.

Buradaki diğer teknik, bir kişinin düşünce sürecini veya duygularını manipüle etmeyi, onları tolerans eşiğini aşmayı amaçlayan aşırı yüklenmedir. Bir kişiyi bu eşiği aşmanın yolu, ona görüntüler beslemek veya bir şeyin canlı açıklamasını yapmak ve onunla en üst seviyeye çıkmaktır. Görüntü çok fazla olduğunda, kişi üzerinde bulunduğu kalıbı tamamlayamaz.

Kuşkonmaz sevmeyen bir arkadaşınızın olduğu bir örneği ele alalım. Arkadaşınıza Kuşkonmaz içeren bu harika akşam yemeğini anlattığınızı hayal edin. Dişleriniz kalın yeşillikler ve sebzenin kaba yemleri arasında parçalanırken ağzınızda kuşkonmazın kokusu, dokusu, tadı ve verdiği hissin ayrıntılarını veriyorsunuz. Arkadaşınız görüntüyü engellemeye çalışacak, ancak bu onlar için çok fazla olduğunda, tolerans sınırlarının ötesine itilecek ve düşüncelerinin izlediği bu yeni yolu görmezden gelemeyeceklerdir. Kuşkonmaz hakkında o kadar açıklayıcı olduğunuzu hayal edin ki arkadaşınız

iştahını kaybetti ve hatta midesi bulandı. Bu, kalıp kesintisi yoluyla psikolojik manipülasyonun bir başka örneğidir.

Kalıp kesme yoluyla psikolojik manipülasyon için çok basit bir başka yöntem de kafa karışıklığıdır. Karışıklık, hipnoterapide yaygın olarak kullanılan bir taktiktir, çünkü bir bireyi silahsızlandırma yöntemi vardır. İnsanların mantıksız korkularının üstesinden gelmelerine yardımcı olmak veya daha iddialı veya daha sesli olmak gibi karakterleriyle ilgili şeyleri değiştirmelerine izin vermek için kullanılır.

Karışıklık, kişinin zihnini kaygı, öfke, korku veya belirli bir kavramla ilişkilendirdiği herhangi bir duygudan uzaklaştırmak için kullanılabilir. Hipnoterapist ofislerinde genellikle uçma korkusundan bahsedilir. Müşterilerin korkularını yenmelerine yardımcı olmak için yaygın olarak kullanılan bir taktik, onları uçma eylemi hakkında dikkatlice düşünmeye sevk etmektir. Uçmakla ilgili onları korkutan şey nedir? Akıllarında olabilecek en kötü senaryo hakkında bir vizyona sahip olmalarını sağlayan nedir? Belki ateşli bir uçak kazası. Bunları tasavvur etmeye başladıklarında, en kötü kabuslarının gerçekleştiğini hayal ederek zihinleri bir korku ve endişe kalıbına girer.

Hipnozcu, düşünce sürecini çok kafa karıştırıcı bir dizi sözle kesecektir, "Bir kişi bir soruya bir soru ile cevap verirse, bu ilk soruya bir cevap olmaz mı yoksa soru kendi başına bir soru olur ve bu nedenle ihtiyaç duyması gerekir. sorusuna cevap vermek için mi?"

Bu kafa karıştırıcı diksiyon, müşterinin zihnindeki uçak kazalarına ilişkin rahatsız edici düşünceleri tamamen kıracak ve onun yerine hafif ve en azından hayati tehlike oluşturmayan bir bulmaca yerleştirecektir.

Bu, müşterinin zihnine bir tohum eker ve başarılı bir şekilde yapıldığında, müşterinin uçmayı düşündüğü zaman yaptığı çağrışımı yeniden düzenler. Korku ve endişe yerine, uçma düşüncesi, kalıp

kesintisinden gelen bir rahatlık duygusuyla ilişkilidir - korkulu düşüncelerin kalıbını kıran kafa karıştırıcı bir soru.

Sadece danışan silahsızlandırılmakla ve uçma kavramının bazı iğneleri ortadan kaldırılmakla kalmaz, aynı zamanda iyi bir hipnotist, danışanın korkudan rahata uçmakla ilişkilendirdiği şeyin yerini tamamen almış olacaktır.

Hipnoterapistler ayrıca müşterilerinin yararına kalıp kesmenin aşırı yükleme taktiğini kullanabilirler. Örneğin kilo kaybı, hastaların hipnoterapistlere birlikte geldiği bir diğer yaygın sorundur. Terapist daha sonra, müşteriyi direnmekte zorlandıkları belirli bir yağlı gıdadan uzaklaştırmak için bir görüntü veya duyusal aşırı yüklenme kullanacaktır. Örneğin, patates cipsini tatsız bir deneyimle ilişkilendirmeleri ve dolayısıyla onlara giderek daha fazla karşı çıkmaları için müşteriyi tolerans eşiğini aşmak için patates cipsi ile ilgili çok sayıda görüntü kullanabilirler.

Etki için Model Kesintileri Nasıl Kullanılır

Kalıp kesintileri, etki için de güçlü araçlardır, çünkü bir kişinin zihnini, kendi avantajınıza veya bireyin yararına kullanabileceğiniz, şekillendirilebilir bir duruma gönderebilirler. Örneğin, diyelim ki bir köpek almak istiyorsunuz ama eşiniz ya da oda arkadaşınız köpeklerden korkuyor ve evde köpek beslemek istemiyor.

Bir kişinin belirli bir korku veya duyguyu ilişkilendirdiği mantığı önemsizleştirerek, kişiyi bu ilişkinin geçerliliğini sorgulamaya zorlarsınız. Bu, kişinin belirli bir çağrışım hakkındaki düşünme biçimini bir dönüşe gönderdiği için, kalıp kesmenin spin-out tekniği olarak adlandırılır. Kişi daha sonra köpeklerden duyduğu korkunun farkına varacak veya dönüş kesintisi yoluyla onları yeni bir kalıba soktuğunuz için muhakeme çizgisini tamamen terk edecektir.

Bu bölümde tartıştığımız her şey, bir kişiyi hipnotik transa sokmak için kullanılabilir. Transa neden olan kalıp kesme yöntemi, hafif bir

hipnotik duruma ulaşmanın kolay bir yoludur, ancak bu hafif durumlar bile hipnotik telkin için verimli bir alan olabilir.

Hata yapmayın: Bir insanı ilk düşünce treninden çıkarıp bir başkasına geçirmek, bir tür hipnoz ve psikolojik manipülasyondur. Basit görünebilir, ancak tıpkı bir enstrüman gibi, ele geçirilmesi kolaydır, ancak ustalaşması çok zordur.

Hipnotik transları başlatmak için kalıp kesme yöntemini kullanmayı bir kez denedikten ve ustalaştıktan sonra, bir kişi transa girdiğinde ne yapacağınızı bilmeniz gerekecek, bundan sonraki bölümlerde üzerinde duracağız.

6. Bölüm Karanlık İkna

İkna, etrafımızda her zaman kullanılır. TV'de veya internette bir reklam izlediyseniz veya bir reklam panosu gördüyseniz, bir tür iknaya alışmışsınızdır. Ancak burada, büyük işletmelerin sizi ürünlerine bakmaya ve satın almaya ikna etmeye çalışacakları yöntemlere bakmak yerine, iknaya daha yerel düzeyde bakacağız. Bu hepimizin bildiği bir şey, yani bu bir hile ya da karanlık bir manipülasyon değil. Bir manipülatörün ve bize yakın olan diğer kişilerin, biz farkına bile varmadan, istediklerini elde etmek için ikna gücünü nasıl kullanabileceklerine bir göz atacağız.

ikna unsurları

Diğer kontrol türleri gibi, ikna söz konusu olduğunda bazı bileşenlere dikkat edilmelidir. Bu bileşenler, hangi iknanın onu daha net hale getirdiğini tam olarak belirlemeye yardımcı olur. Başkalarını ikna etme yeteneği, iknayı karanlık psikolojinin diğer tüm temalarından ayıran göze çarpan bir özelliktir. Çoğu durumda, mağdurun istediği gibi seçim yapmasına izin verilir. Sonunda, ikna taktikleri onların isteklerini ikna edeninkiyle değiştirmelerine yol açar. Konu, bir ürünü satın almak isteyip istemediklerini veya iknanın arkasındaki kanıtın fikirlerini değiştirecek kadar güçlü olduğuna inanıp inanmadıklarını, inanmak istedikleri yolu seçebilir. İknada, bize bu esrarengiz tema hakkında daha derin bir anlayış verirken, olanı daha fazla tanımlamaya yardımcı olan birkaç bileşen vardır.

Bu temanın ilk unsuru, iknanın genellikle sembolik olmasıdır. Bu, iknanın mesajı hedef kurbana iletmek için sözcükleri, sesleri ve görüntüleri kullandığı anlamına gelir. Bunun arkasındaki mantık oldukça basittir. Bir bireyin diğerini belirli bir şekilde davranmaya ikna edebilmesi için, onlara neden bu şekilde hareket etmeleri gerektiğini göstermesi gerekir, tersi değil. Bu, en iyi, amacınızı kanıtlamak için bir tartışma veya tartışma başlatmak için cümleler kullanabileceğiniz kelime sesleri veya çeşitli görüntüler kullanarak

elde edilir. Resimler, birini şu ya da bu yöne gitmeye ikna etmek için gereken kanıtları göstermenin harika bir yoludur. Bazı sözsüz işaretler mümkündür, ancak sözcükleri ve görüntüleri kullanmak kadar etkili değildirler.

İkinci anahtar, iknanın kasıtlı olarak başkalarının nasıl davrandığını veya düşündüğünü etkilemek için kullanılacağıdır. Bu oldukça açık; Başkalarını kasten etkilemeye çalışmazsanız, onları değiştirmeye ikna etmek için kullanmazsınız. Konuyu kendileri gibi inandırmak için, ikna edici farklı stratejiler deneyecektir. Bu, onlarla tartışmak veya bakış açılarını destekleyen kanıtlar sunmak kadar kolay olabilir. Öte yandan, konunun fikrini değiştirmek için çok daha fazlasını içerebilir ve daha aldatıcı formlar içerebilir.

İkna ile ilgili ayırt edici şey, konu için bir tür özgür iradeye izin vermesidir. Bu şekilde konunun kendi kararını oluşturmasına izin verilir. Çoğunlukla, birileri onları bir şeye ikna etmeye ne kadar uğraşırsa uğraşsın, bunun için gitmek zorunda değiller. Denek bin reklam alacak en iyi arabayı duyabilir ama o markayı beğenmezse ya da o anda yeni bir araca ihtiyaç duymazlarsa dışarı çıkıp almazlar.

Bir an düşünün - konu kürtaja karşıysa, kaç kişi çıkıp kürtajın ne kadar harika olduğunu söyleyecek, konunun fikrini değiştirmesi pek olası değil. Bu, diğer zihin kontrolü türlerinde bulunandan çok daha fazla seçim özgürlüğü sağlar, bu da sorgulandığında birçok kişinin bunu neden bir tür zihin kontrolü olarak görmediğini açıklayabilir. İkna, birçok açıdan gerçekleşebilen bir tür zihin kontrolüdür. Beyin yıkama, hipnoz ve manipülasyon yüz yüze ve bazı durumlarda tam izolasyon halinde yapılmalıdır, ancak ikna aksi şekilde gerçekleşebilir.

bilinçaltı ikna

"Subliminal" kelimesi bilincimizin altında anlamına gelir. Bilinçaltı ikna, insanları ne olup bittiğinin farkında olmadan ikna etmek, ikna etmek veya fikirlerini değiştirmeye yardımcı olmak için farkındalık veya tüketici farkındalığı eşiğinin altında görüntülenen bir reklam

mesajı anlamına gelir. Bu, bireyleri kelimelerden daha fazlasıyla etkilemekle ilgilidir. Bilinçaltı ikna yöntemlerinden bazıları, uyaranlarımızı koku, görme, ses, dokunma ve tat ile etkiler. Birini etkilemek için başlıca üç bilinçaltı ikna yöntemi vardır.

İçerirler;

- İlişki kurma ilişkisi kurmak, diğer kişinin kendisini rahat hissetmesini sağlar. Bu diğer kişiyi daha çok açacaktır. Bu, onların ruh hallerine veya durumlarına uyan sağlıklı bir gözlem gücüyle başarılabilir. Bu güven oluşturmaya yardımcı olur
- Tartışmanın gücü—güçlü, ikna edici bir kişinin gücü, bir reklamverenin dönüşümüyle çok bağlantılıdır. Doğru kelimeler ve çekimler, açıkça anlaşılır olmanıza yardımcı olur.
- Müstehcen güç - Tartışma veya etkileşimde faydalı ve arzu edilen şeyleri ilişkilendirmek, bir bireyin yeni düşüncelere daha açık olmasını sağlar.

Temel İkna teknikleri

İknayı daha başarılı kılmak için bazı teknikler kullanılabilir. Tüm mağdurlara genellikle günlük olarak farklı ikna biçimleri sunulur. Bir gıda üretim tesisi, kurbanlarının yeni bir ürün satın almasını sağlamak için çalışacak. Aynı zamanda, bir film şirketi kurbanlarını en son film projelerini izlemeye ikna etmeye odaklanacak. Bu temanın doğuşundan bu yana üç ana ikna tekniği yaygın olmuştur.

İhtiyaç yaratmak

Bu, kurbanın düşünme biçimini değiştirmesini sağlamak için manipülatör tarafından sıklıkla kullanılan tekniklerden biridir. Bu, bir ihtiyaç yaratır veya daha doğrusu mağdurun içinde önceden var olan bir ihtiyaca hitap eder. Yetenekli bir şekilde gerçekleştirilirse, kurban kısa sürede ikna edicinin avucundan yemek yiyecektir. Bu,

manipülatörün kendini gerçekleştirme ihtiyacı gibi kurbanlarının temel ihtiyaçlarından faydalanması gerekeceği anlamına gelir.

Örneğin yiyecek, genellikle insanlar olarak hayatta kalmak için ihtiyaç duyduğumuz bir şeydir ve uzun süreli eksiklik büyük bir sorun olarak duracaktır.

Temsilci, konuyu mağazanın en iyisi olduğuna ikna edebilirse veya inançlarını değiştirerek daha fazla yiyecek veya barınak elde edebilirse, başarı şansı daha yüksektir.

Açıklama ve kelimelerin kullanılması

Birinin kullanmayı seçtiği kelimelerin seçimi, iknayı kullanmanın başarısında uzun bir yol kat eder. Bir şey hakkında konuşurken cümleleri ifade etmenin birçok yolu vardır. İkna kullanmaya çalışırken tüm farkı yaratan şey, doğru kelimeleri doğru şekilde söylemektir.

Kitle iletişim araçları ve reklamcılık tarafından kullanılan hileler

Medya, kitleleri ikna etmek için kullandığı iki ana yöntemi kullanır. Birincisi, seslerin yanı sıra görüntülerin kullanımıdır.

Görüntüler

Beynimizin iç çekmeleri ve görsel işlem alanları çok güçlüdür. Sadece bir dakikalığına düşünün, nasıl göründüğünü hayal etmeden bir insanı hiç düşündünüz mü? Görüntü ve görsel manipülasyonu medya tarafından tercih edilen bir yöntem haline getiren de budur. Şirketler genellikle, yüz değerinde oldukça masum görünen bir reklama eklenmiş ürünlerinin veya bireylerinin anlık görüntülerini içerecektir. Bu genellikle bir bilinçaltı ikna biçimidir. Genellikle çoğu zaman olduğu varsayılan bu anlık görüntüler, genellikle kurbanın bir tür kontrolünü ele geçirir ve bu da onları belirli bir hizmeti satın almaya ikna eder.

Ses

Ses, medya tarafından masum kurbanları ikna etmek için kullanılan bir başka numaradır. Bazı insanlar genellikle sesin içinde var olan güçleri hafife alırlar. Ama bana cevap ver, bir şarkıyı bir yerde sürekli olarak zihninde dolaşmak için kaç kez duydun? Şarkılar, dinlediğinizi bilsek de biz farkında olmasak da genellikle bizi etkiler. Bu, medyanın kitleleri ikna etme arayışlarında yararlanma eğiliminde olduğu şeydir.

Çoğu zaman, bir reklam şarkısında ustaca gizlenmiş ve tekrarlanan birkaç ifade olacaktır; bu, sizi büyük olasılıkla bir şirketi diğerine tercih etmeye ikna etmeye ikna edecektir. Bunun bir örneği şurada görülüyor McDonald's. 'Bunu seviyorum' melodisi, kurbanları sürekli olarak yemeklerini satın almaya ikna edecek şekilde tekrarlanır.

Dikkat Edilmesi Gereken Karanlık İkna Teknikleri

Farklı ikna türlerine ve bunların ne anlama geldiğine baktıktan sonra, karanlık iknanın neden bu kadar kötü bir şey olduğunu ve kurban için zararlı olabileceğini görebilirsiniz. Manipülatörün kullanabileceği farklı teknikleri tanıyabilmek, sizin üzerinizde ne zaman kullanıldığını anlamayı kolaylaştırabilir.

Peki, karanlık bir ikna edici bu fikri isteklerini yerine getirmek için tam olarak nasıl kullanabilir? Karanlık bir manipülatörün kullanacağı birkaç farklı taktik türü vardır, ancak en yaygın seçeneklerden bazıları şunlardır:

Uzun Con

Bakacağımız ilk yöntem Long Con. Bu yöntem biraz yavaş ve yıpratıcıdır, ancak çok uzun sürdüğü için etkili olabilir ve bir şeylerin yanlış gittiğini fark etmek ve hatta tam olarak belirlemek zordur. Bazı insanların iknaya direnmelerinin ana nedenlerinden biri, diğer kişinin onlara baskı yaptığını hissetmeleridir ve bu onları geri çekebilir. Onları ikna etmeye çalışan kişiyle bir uyum veya güven eksikliği olduğunu hissederlerse, onlar da uzaklaşacaktır.

Long Con çok etkilidir çünkü bu ana sorunların üstesinden gelebilir ve ikna ediciye tam olarak istediklerini verebilirler.

Long Con, karanlık ikna ediciyi zaman ayırmaya ve kurbanlarının güvenini kazanmaya çalışmaya dahil edecek. Kurbanla arkadaş olmak ve kurbanlarının onlara güvenmesini ve onları sevmesini sağlamak için biraz zaman alacaklar. Bu, bazen aşırı görünen yapay ahenk kurma ve ikna eden ile kurbanı arasındaki rahatlık seviyelerini artırmaya yardımcı olacak diğer tekniklerle ikna eden tarafından sağlanacaktır.

İkna eden kişi, mağdurun psikolojik olarak hazır olduğunu görür görmez girişimlerine başlar. Yavaş yavaş ikna edici dizilerle başlar bireysel; sonra kurban, ikna edenin istediğini yapmayı başarır. Bu, ikna edene iki şekilde hizmet edecektir. İlk olarak, kurban ikna edici tarafından ikna edilmeye alışmaya başlar. İkincisi, mağdur, olumlu bir sonuç ile ikna arasında zihinsel bir ilişki kurmaya başlayacak.

Long Con'un tamamlanması uzun bir zaman alacak çünkü ikna eden kişi ne yaptığını çok açık hale getirmek istemiyor. Örneğin, yakın zamanda dul kalmış bir bayan, yaşı ve kederi nedeniyle savunmasız olarak kabul edilir. Kaybından sonra bir adam onunla arkadaş olmaya başlar. Bu adam belki kiliseden tanıdığı biri, hatta bir akrabası. Muazzam bir nezaket ve sabır göstererek onunla daha fazla zaman geçirmeye başlar ve kendine geldiğinde gardını düşürmesi çok uzun sürmez.

Sonra bu adam daha önce bahsettiğimiz bazı daha küçük olumlu ikna eylemleri gerçekleştirmeye başlar. Ona kullanması için daha iyi bir banka hesabı veya herhangi bir aylık faturaları azaltmanın daha iyi bir yolunu tavsiye edebilir. Mağdur bu çabaları takdir eder ve onları ikna eden kişiden yardım alır ve tavsiyelerini alır.

Bir süre sonra, adam biraz karanlık ikna etmeye çalışır. Parasının bir kısmını yatırmasına izin vermesi için onu ikna etmeye çalışabilir. Geçmişte kullanılan olumlu ikna nedeniyle mecbur kalıyor. Elbette adam ondan alabileceği her şeyi almaya çalışacak. Manipülatör

yeterince yetenekliyse, ona yardım etmeye çalıştığını hissedebilir, ancak yatırımla ilgili bir şanssızlıkla karşılaştığı için para kaybedilir. Karanlık ikna bu kadar ileri gidebilir.

kademelilik

Genellikle karanlık ikna eylemlerini duyduğumuzda, imkansız ve inanılmaz görünüyor. Fark edemedikleri şey ise, bu karanlık iknanın hiçbir zaman aniden ortaya çıkan büyük veya ani bir istek olmayacağıdır. Karanlık ikna daha çok bir merdiven gibidir. Karanlık ikna edici, kurbandan ilk karşılaştıklarında asla büyük ve dramatik bir şey yapmasını istemeyecektir. Bunun yerine, kurbanın her seferinde bir adım atmasını sağlayacaklar.

Manipülatörün bir seferde yalnızca bir adım ilerleme hedefi olduğunda, tüm süreç daha az önemli gibi görünüyor. Kurban farkına varmadan, çoktan aşağı indiler ve ikna eden kişi muhtemelen onların gitmesine ya da tekrar yukarı çıkmalarına izin vermeyecektir.

Bu sürecin gerçek hayatta nasıl görüneceğine dair bir örnek alalım. Diyelim ki, suçları onlar adına başkası işlesin diye yapmak isteyen bir suçlu var. Çete patronları, tarikat liderleri ve hatta Charles Manson bile aynı şeyi yaptı.

Bu suçlu, kurbanından kendileri için öldürmesini isteyerek süreci başlatmayı hayal etmez. Bu, bir kırmızı bayrak gönderir ve aklı başında hiç kimse, neredeyse hiç tanımadığı biri için isteyerek çıkıp öldürmez. Bunun yerine suçlu, kurbana küçük bir suç gibi küçük bir şey yaptırarak ya da sadece onlar için bir silah saklayarak başlayacaktı. En azından karşılaştırıldığında, kurban için o kadar da büyük olmayan bir şey.

Zamanla, manipülatörün kurbanını yapmaya ikna edebileceği eylemler daha şiddetli hale gelecektir. Ve daha küçük suçları işledikleri için, ikna eden bu tür eylemleri kurbana iletir (şantaj). Kurban farkına varmadan, kendilerini çok derinlerde

hissedeceklerdir. Daha sonra en şok edici suçlardan bazılarını işlemeye ikna edilecekler. Ve çoğu zaman, bu noktada, başka seçeneklerinin olmadığını düşündükleri için bunu yapacaklardır.

Karanlık ikna ediciler, zamanla iknalarının ciddiyetini artırmaya yardımcı olmak için bu kademeliliği kullanma konusunda uzman olacaklar. Hiçbir kurbanın kanyona atlamaya, büyük suçu ya da kabahati hemen işlemeye istekli olmayacağını biliyorlar. Böylece, ikna edici oraya ulaşmak için bir köprü kurmaya çalışır. Kurban ne kadar uzakta olduklarını gördüğünde geri dönmek için çok geçtir.

Gerçek Niyetleri Maskelemek

Bir ikna edicinin, istediklerini elde etmek için karanlık psikolojiyi kullanabileceği farklı yöntemler vardır. Gerçek arzularını gizlemek, başarılı olmaları için çok önemlidir. En iyi ikna ediciler bunu kullanabilir çeşitli şekillerde yaklaşırlar, ancak seçtikleri yöntem genellikle mağdura ve duruma bağlı olacaktır.

Bir ikna edici tarafından kullanılan bir ilke, birçok insanın arka arkaya gelen iki isteği reddederken zorlanacağı fikridir. Diyelim ki ikna eden kişi kurbandan 200 dolar almak istiyor ama parayı geri ödemeye niyetli değil. Başlamak için, ikna eden kişi 1000$ tutarında bir krediye ihtiyaçları olduğunu söyleyerek başlayabilir. İkna eden kişi bir süre sonra bu tür bir para bulamazsa, sonuçları hakkında bazı ayrıntılara girebilirler.

Kurban, ikna edene karşı bir tür suçluluk veya merhamet hissedebilir ve yardım etmek isterler. Ama 1000 dolar çok para, kurbanın ödünç verebileceğinden daha fazla. Buradan, ikna eden kişi taleplerini 1000 dolardan 200 dolara düşürür. Tabii ki, paraya ihtiyaç duymanın bir tür duygusal nedeni var ve kurban bu ikinci isteği reddetmenin imkansız olduğunu düşünüyor. İkna edene yardım etmek isterler ve kendilerine sorulduğunda ilk talebi kabul etmedikleri için kendilerini kötü hissederler. Sonunda, ikna eden kişi başlangıçta istediği 200 doları alır ve kurban ne olduğunu bilmeyecek.

İkna edenin kullanabileceği başka bir teknik türü ise ters psikoloji olarak bilinir. Bu, ikna sırasında gerçek niyetleri maskelemeye de yardımcı olabilir. Bazı insanlar bumerang olarak bilinen bir kişiliğe sahiptir. Bu, fırlatıldıkları yöne gitmeyi reddedecekleri ve bunun yerine farklı yönlere sapacakları anlamına gelir.

İkna eden kişi daha çok bumerang türünden birini tanıyorsa, o kişinin önemli bir zayıflığını belirleyebilir. Örneğin, bir ikna edicinin hoşlandığı bir kızı kazanmaya çalışan bir arkadaşı olduğunu varsayalım. İkna eden, arkadaşının o kızı kullanacağını ve sonra ona zarar vereceğini bilir. Kız şu anda kötü niyetli bir arkadaş ve masum bir üçüncü taraf arasında ikiye bölünmüş durumda. İkna edici, kızı, buna karşı çıkacağını ve sonunda zararlı arkadaşla yola çıkacağını bilerek, iyi bir seçim olan erkeğin yönüne yönlendirmeye çalışabilir.

Yönlendirici Sorular

Kullanılabilecek başka bir karanlık ikna yöntemi, yönlendirici sorular olarak bilinir. Yetenekli bir satıcıyla daha önce karşılaştıysanız, sözlü ikna dikkatli ve ölçülü bir şekilde uygulandığında etkili olabilir. Sözlü olarak kullanılabilecek en güçlü tekniklerden biri yönlendirici sorulardır.

Bu yönlendirici sorular, kurbandan belirli bir yanıtı tetiklemeyi amaçlamaktadır. İkna edici, hedefe “Bu insanların ne kadar kötü olduğunu düşünüyorsun?” gibi bir şey sorabilir. Bu soru, ikna edicinin sorduğu insanların bir dereceye kadar kötü olduğunu ima edecektir. “Bu insanlar hakkında ne hissediyorsunuz?” gibi yönlendirici olmayan bir soru sormayı seçebilirlerdi.

Karanlık ikna ediciler, yönlendirici soruları, yakalanması zor bir şekilde kullanmakta ustadırlar. Mağdur yönlendirildiklerini hissetmeye başlarsa, direneceklerdir ve onları yönlendirmek veya ikna etmek zordur. Bir ikna edici, kurbanının olanları yakalamaya başladığını hissederse, onu kullanmayı bırakıp diğerine geçer. Bu taktiğe geri dönebilirler, ancak yalnızca kurban biraz sakinleştiğinde ve tekrar daha etkili olduğunda.

Devlet Transfer Hukuku

Devlet, kişinin içinde bulunduğu genel ruh haline bakacak bir kavramdır. Bir kimse yaptığı işlere, sözlere ve düşüncelere uygunsa, bu güçlü ve uyumlu bir hal örneğidir. Durum aktarımı yasası, bir durumda güç dengesini elinde tutan ve daha sonra duygusal durumunu etkileşimde bulunduğu diğer kişiye aktarabilen kişi kavramını içerecektir. Bu, karanlık ikna edicinin kurbanlarına karşı kullanması için çok güçlü bir araç olabilir.

Başlangıçta, etkileyici, durumlarını hedeflerinin doğal olarak sahip olduğu durumla eşleşmesi için zorlayacaktır. Hedef üzgünse ve yavaş konuşurlarsa, influencer durumlarını bu formatı takip edecek. Bunun amacı, hedefle derin bir ilişki kurmaktır.

Bu durum eşleşmesine ulaştıktan sonra, etkileyici, durumlarını ince bir şekilde değiştirecek ve kurban için biraz uyum sağlayıp sağlamadığını görecek. Belki kurbanın da hızlanıp hızlanmayacağını görmek için seslerini hızlandırmayı seçeceklerdir. Kurban bu uyum belirtilerini göstermeye başladığında, bu, etkileyicinin kanca noktasında olduğunun bir göstergesidir.

Bu kanca noktasına ulaşıldığında - ne kadar uzun sürerse sürsün - etkileyici, durumunu kurbanınınkiyle değiştirir. Bu, etkileyicinin istediği duygusal bir durum olabilir. Olumlu, kızgın, mutlu veya kızgın olabilir. Çoğu zaman, ikna edenin hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmak istediğine bağlıdır. Bu teknik, karanlık bir ikna edici için önemlidir, çünkü bilinçaltı ipuçlarının herhangi bir tür iknanın başarısızlığı veya başarısı üzerindeki etkisini gösterecektir.

Bölüm 7 İnsanları Okumak ve Analiz Etmek İçin İpuçları

Birinin görüntüsünün omurganızdan aşağı bir ürperti gönderdiği bir zamanı hayal etmek için bir dakikanızı ayırın. Nedenini bilmiyor olabilirsiniz, ancak karşı karşıya olduğunuz kişinin yanında rahatsız oldunuz. Sorununuzun ardındaki mantığı belirlemeye yönelik en iyi girişimlerinize rağmen, ayırt edebileceğiniz özel bir neden olmadığını gördünüz. Bildiğin tek şey, karşındaki kişiden korkan tek şeyin sen olduğun ve onları nasıl yeneceğin hakkında hiçbir fikrin olmadığıydı.

Bu gırtlaktan gelen tepkinin çok iyi bir nedeni vardı - içgüdüleriniz size diğer kişiyle ilgili bir şeylerin doğru olmadığını söylüyordu. Ayrıntıları bilmenize gerek yoktu ve sizin için önemli olan tek şey tepkilerinizin doğru olmasıydı. Bunun nedeni, tüm bu gırtlaktan gelen tepkilerin sizi hayatta tutması gerektiğidir. Bu yönetildiği sürece, içgüdüleriniz işini yaptı.

Birine ilk baktığınızda, bilinçaltınız, kişinin geçerli bir okuması olduğunu varsaydığı şeyi bulmak için her türlü bilgiyi gözden geçirir. Elbette, bunların hepsi bilinçli farkındalığınızın altında gerçekleşir. Bu, olduğu gibi tamamen habersiz olduğunuz ve buna rağmen çaba harcamadan yanıt verebileceğiniz anlamına gelir. Elbette, ikinci bir düşünce olmadan tepki vermek, hayatta kalma ortamında faydalı bir özelliktir. Bir hayatta kalma ortamında ne zaman ve neden rasyonelleştirmeye çalışmıyorsunuz. Yaşam ve ölüm arasındaki fark olabilecek değerli zamanı boşa harcamadan, yalnızca dürtü üzerine tepki verirsiniz.

Ancak, bir ölüm kalım durumunda değilseniz, içgüdüsel olarak hareket etmek ister misiniz? Dürtüleriniz, görüşmedeki kişinin yalan söyleyip söylemediğini veya bir şeyden rahatsız olup olmadığını anlamanıza yardımcı olacak mı? Veya bir tartışma sırasında partnerinizin nasıl hissettiğini belirlemek için mi?

Halihazırda iyi bir bağırsak tepkiniz olsa bile, bir başkasının zihninde neler olup bittiğini rasyonel olarak anlayabilmenin kritik öneme sahip olmasının sınırsız nedeni vardır. Nihayetinde, birini sakince ve bilinçli olarak analiz edebildiğinizde, neden rahatsız olduğunuzun veya sizi neyin zorladığının farkında olduğunuzda, eldeki sorunla başa çıkmaya daha hazırlıklı olursunuz. Bunun nedeni, rasyonel davranabilmenizdir. strateji oluşturabilirsiniz durumda başarılı olmanızı sağlayacak en elverişli şekilde nasıl daha iyi tepki verileceği.

Bu, modern dünyada, olayların çok nadiren ölüm kalım durumları olduğu zaman, rasyonel ve bilinçli tepki vermeye geçmek için çaba sarf etmenin neredeyse her zaman en iyi bahis olduğu anlamına gelir. Birinin alarm zillerinizi ne zaman tehdit edici göründükleri veya aldatıcı göründükleri için çaldığını anlayabileceksiniz. Uygun şekilde yanıt vermek için sorunun ne olduğunu bulabileceksiniz.

Neden İnsanları Analiz Etmelisiniz?

İnsanları analiz etmek, birkaç kişi tarafından farklı kapasitelerde kullanılan bir şeydir. Birini analiz etmeye karar vermenizin en temel nedeni, onu basitçe anlamaktır. Başkalarını anlamak için yerleşik bir tekniğiniz olduğunda, başka birinin zihniyle gerçek bir bağlantı kurmak için duygusal bir bağlantı yerine bilişsel bir bağlantıya sahip olmanın çok önemli olduğunu keşfedeceksiniz.

Bir an için çok önemli bir müşteriyle anlaşma yapmaya çalıştığınızı düşünün. İşinizi sürdürmeyi ve muhtemelen terfi almayı umuyorsanız, anlaşmanın kritik olduğunu biliyorsunuz, ancak bunun yönetilmesi zor bir görev olacağını da biliyorsunuz. Bir başkasını okuyabilirseniz, zihninde neler olup bittiğini gerçekten bilmek için kendinize etkili bir şekilde izin verebilirsiniz.

Bir düşünün - müşterinin rahatsız olup olmadığını anlayabilecek ve buna göre yanıt verebileceksiniz. Müşterinin aldatıcı mı yoksa bir şeyi saklayan mı olduğunu anlayabilecek ve buna göre yanıt verebileceksiniz. Danışanın ilgisiz mi, tehdit altında mı, hatta onu

etkileme girişimlerinizden rahatsız mı olduğunu anlayabilir ve ardından nasıl cevap vereceğinizi öğrenebilirsiniz.

Başka birinin zihniyetini anlayabildiğinizde, kendi kendini düzenleyebilirsiniz. İkna edici olacağınızı garanti etmek için davranışlarınızda ince ayar yapabilirsiniz. İlk etapta rahatsızlığa neyin neden olduğunu bulmak için davranışınızı ayarlayarak müşterinizin rahat hissetmesini sağlayabilirsiniz.

Sadece kendi kendini düzenleyebilmenin ötesinde, diğer insanları okuyabilmek, diğer birçok durumda da kritik öneme sahiptir. Bir başkasını okuyabilirseniz, ortaya çıkabilecek herhangi bir tehditten kendinizi koruyabilirsiniz. Bir başkasını okuyabilirseniz, konumlarını daha iyi anlayabilirsiniz. Diğer kişiyi nasıl ikna edeceğinizi veya manipüle edeceğinizi öğrenebilirsiniz. İnsanlara aksi halde kaçınacakları şeyleri yaptırabilirsiniz.

Nihayetinde, diğer insanları analiz edebilmek, o kadar çok kritik faydaya sahiptir ki, bunu yapabilmek değerlidir. Bu beceri setini geliştirmek, etrafınızdakilerin duygularıyla daha fazla temas halinde olacağınız anlamına gelir ve yalnızca duyguların nasıl göründüğünü anladığınız için daha yüksek bir duygusal zekaya sahip olduğunuzu iddia etmenize olanak tanır. Öz-yansıtma yoluyla kendi duygularınızı tanımlayabilecek ve vücut hareketlerinize dikkat etmeyi öğrenebileceksiniz. İnsanları analiz etme yeteneği neredeyse her ortamda paha biçilmez olabilir.

İnsanlar Nasıl Analiz Edilir

Kulağa korkutucu gelse de, diğer insanları analiz etmeyi öğrenmek başlangıçta göründüğü kadar zor değildir. Ezberlemeniz gereken karmaşık kurallar veya öğrenmeniz gereken herhangi bir beceri yoktur - tek yapmanız gereken davranış kalıplarını ve ne anlama geldiklerini öğrenmek. Bunun nedeni, davranışları öğrendikten sonra, genellikle davranışların ardındaki niyeti bir araya getirmeye başlayabilmenizdir.

Birinin gözlerini kısmanın tam olarak ne anlama geldiğini öğrenmeye başlayabilir ve ardından bunu diğer birkaç eylem veya davranış bağlamında da tanımlamaya başlayabilirsiniz. Birinin konuşması ve vücut dili uyuşmadığında ne kastedildiğini öğrenebilirsiniz. Beden dili, insanlar nasıl çalıştığının farkında olmadığında nadiren yalan söyler, bu nedenle diğer insanlarla etkileşime giriyorsanız, önemli bilgiler için sıklıkla ona dönebilirsiniz.

Bunun insanları anlamak için işe yaramasının nedeni, genellikle düşünceler, duygular ve davranışlar arasında bir döngü olduğu kabul edilmesidir. Düşünceleriniz duyguları yaratır ve beden dilinden de görebileceğiniz gibi, sahip olduğunuz duygular otomatik olarak davranışlarınızı etkiler.

Çoğu zaman, bu tamamen bilinçsiz bir döngüdür. Olduğundan habersizsin. Bununla birlikte, bilişsel-davranışçı psikoloji gibi çeşitli terapi okulları bu döngüyü tanımlamayı ve kullanmayı seçmiştir. Bu döngünün var olduğunu fark ettiğinizde, ondan faydalanabilirsiniz - döngüyü tersten takip etmek için anlayışınızı kullanmaya başlayabilirsiniz.

Etkili bir şekilde, insanların sergilediği davranışlara bakacak ve ardından onları arkalarındaki duygulara kadar takip edeceksiniz. Bu yüzden beden dilini anlamak çok önemlidir. Birinin davranışlarında neler olduğunu anlayabildiğinizde, duygularını da anlayabilirsiniz. Duygularını anladığınızda, sahip oldukları temel düşünceleri öğrenmeye başlayabilirsiniz. Bu, gerçekten elde edebileceğiniz zihin okumaya en yakın şeyle ilgilidir.

Diğer insanları analiz etmek için, üstesinden gelmeniz gereken basit bir süreç var - önce nötr temel davranış çizgisini bulmalısınız. Bu, kişinin varsayılan davranışıdır. Daha sonra bu tarafsız davranıştaki sapmaları aramaya başlamalısınız. Oradan, başka birinin ortasında neler olup bittiğini anlamak için davranış kümelerini bir araya getirmeye çalışıyorsunuz ve sonra analiz ediyorsunuz. Bu süreç zor

değildir ve bunu nasıl yapacağınızı öğrenirken çeşitli beden dilini nasıl yorumlayacağınızı da öğrenirseniz, diğer insanları anlamanın asla daha kolay olamayacağını göreceksiniz.

Tarafsız bir temel davranış seti oluşturun

Bir başkasını analiz edebilmenin en önemli yönü, onun temel davranışlarını nasıl tanımlayacağınızı öğrenmektir. Bunu yapabilirseniz, o kişinin tarafsız bir ortamda nasıl davrandığını belirlemenize etkili bir şekilde izin verebilirsiniz. Etkili bir şekilde, o kişinin tuhaflıklarının neler olabileceğini öğreneceksiniz.

Örneğin, çekingen veya özellikle çekingen olan birinin, varsayılan olarak bile, birkaç yaygın rahatsızlık belirtisi göstermesi muhtemeldir. Vücutlarını korumak için kollarını çaprazlayabilirler veya savunmada durup göz teması kurmayı reddedebilirler. Daha sonra okuyarak öğreneceğiniz gibi bu, yalan söyleyenlerin ve izini sürmeyi bilmeyenlerin düzenli olarak sergilediği ortak bir beden dilidir. Ancak Çekingen kişi, davranışları varsayılan olarak kollarını kavuşturmayı ve göz teması kurmayı reddetmeyi içeriyorsa, muhtemelen yalan söylemiyor demektir.

İnsanların temel kişilik tipleri ve tuhaflıkları kişiden kişiye çok büyük farklılıklar gösterdiğinden, bu kritik bir ilk adım haline gelir ve bunu asla atlamamaya dikkat etmelisiniz. Aksi takdirde, utangaç birinin sizi aldatmaya çalıştığını düşünürdünüz. Temel kişilik ve sözsüz iletişim tuhaflıklarının bu resmini elde etmek çok önemlidir.

Tarafsız davranışlardan sapmaları belirleyin

Temeliniz oluşturulduktan sonra, ondan sapmaları belirlemeye başlayabilirsiniz. Bu, gördüğünüz davranışlardan hangilerinin beklediğinizle uyuşmadığını ilk gözlemleriniz aracılığıyla bulabileceğiniz anlamına gelir. Bu aşama, her türlü etkileşim sırasında ortaya çıkabilir. Bir soru sorabilir ve ardından o kişinin doğru yanıt verip vermediğini belirlemek için yanıtın ne olacağını gözlemleyebilirsiniz. Rahatsızlık belirtileri araştırabilir ve

arayabilirsiniz. Birini bir şey yapmaya ikna etmeye çalışırken ne kadar ikna edici olduğunuzu görmek için etkili bir şekilde test edebilirsiniz.

Sapma kümelerini tanımlayın

Tabii ki, sadece bu bireysel sapmaları belirlemek her zaman yeterli değildir. Ayrıca, gerçek resmi elde etmek için sapma kümelerini tanımaya da özen göstermelisiniz. Beden dilini okuma sanatında ustalaştığınızda, insan beden dilinin çoğunun bağlama bağlı olarak farklı şekillerde yorumlanabileceğini göreceksiniz. Çoğu zaman, analiz ettiğiniz davranışlarla bağlantılı olarak meydana gelen diğer davranışlara bakarak bu bağlamı elde etmeniz gerekir. Örneğin, aldatmada birkaç anlama gelebilecek birkaç davranış vardır. Yine de, birlikte ortaya çıktıklarında, genellikle bir miktar aldatmanın meydana geldiği sonucuna varabilirsiniz, bu da dikkatli hareket etmeniz gerektiği anlamına gelir.

analiz et

Son olarak, orijinal, tarafsız davranışsal temelden sapma kümelerini belirledikçe, bunların ne anlama geldiğini öğrenmeye başlayabilirsiniz. Kişinin dürüst olup olmadığını veya nasıl hissettiğini öğrenmek için geriye doğru izlemeye başlayabilirsiniz. Analiz etmeye başladığınızda, bu, kişinin zihnindeki düşüncelerin gerçek anlık görüntüsünü gerçekten elde ettiğiniz zamandır. Genel tekrarlanan yanıtları görerek, kişinin belirli ortamlarda bir sorunu olup olmadığını bir araya getirebileceksiniz. Onları neyin korkuttuğunu veya hedeflerine doğru çalışmaya devam etmeleri için onları sürekli olarak motive eden şeyleri söyleyebileceksiniz. Bu aşamadan geçerek, eğer isterseniz onları etkilemek veya manipüle etmek için tam olarak neyin gerekli olduğunu bulmaya başlayabilirsiniz.

İnsanlar Ne Zaman Analiz Edilir?

İnsanları analiz etmek, hemen hemen her bağlamda kullanılabilecek becerilerden biridir. Onu işte, kişisel ilişkilerde, siyasette, dinde ve hatta sadece günlük hayatta kullanabilirsiniz. Bu çok yönlülük nedeniyle, sürekli olarak insanları analiz ettiğinizi görebilirsiniz ve bunda bir sorun yok. Unutmayın, bilinçaltınız zaten diğer insanlar ve onların niyetleri hakkında anlık kararlar veriyor, bu yüzden başlangıçta insanları zaten analiz ediyordunuz. Şimdi, siz sadece bu analizlerin bilinçli zihninizde yapılmasını sağlamak için çaba gösteriyorsunuz, böylece onlardan haberdar olabilirsiniz.

Şimdi, birini bilinçli olarak analiz edebilmenin kritik bir beceri olduğu birkaç farklı zorlayıcı duruma bir göz atalım:

Ebeveynlikte: Diğer insanları analiz edebildiğinizde, bu becerileri çocuklarınıza karşı kullanmaya başlayabilirsiniz. Şimdi, bir çocuğun zihninin güvenilir bir okuma elde etmek için yeterince karmaşık olmadığını düşünüyor olabilirsiniz, ancak unutmayın, çocuğun duyguları genellikle tamamen gerçektir. Özünde, sahip oldukları hislere sahiptirler ve bu hislerin ardındaki sebep bir ebeveyn olarak sizi zorlamaktan daha az olsa da, bu hiçbir şekilde duyguları reddetmez. Çocuğun duygularını tanıyarak, içinizde neler olup bittiğini anlamaya başlayabilirsiniz. çocuğun zihni ve bu, sakince ve daha etkili bir şekilde ebeveynlik yapmanızı sağlayacaktır.

İlişkilerde: Başka biriyle yaşadığınızda, farkında olmadan başka birinin ayağına basmak inanılmaz derecede kolay olabilir. Tabii ki, sürekli olarak başka birinin ayağına basmak, hiç ele alınmadığı takdirde bir dereceye kadar kırgınlığa yol açabilir. Yine de, bazı insanlar rahatsız olduklarında veya mutsuz olduklarında tartışmakta zorlanırlar. İşte burada başka birini analiz edebilmek devreye giriyor - etkileşimde bulunduğunuzda eşinizin temel duygularının ne olduğunu söyleyebilecek ve destek rolünü oynamanıza izin vereceksiniz.

İşyerinde: Özellikle diğer insanlarla etkileşim halindeyseniz, diğer insanları analiz edebilmeniz gerekir. İş arkadaşlarınızın sizi nasıl

gördüğünü görebileceksiniz ve arzu ettiğiniz şirket imajını elde etmek için davranışlarınızı değiştirmenize izin vereceksiniz. Bunun ötesinde, ilk etapta birisi hakkında iyi okumalar yapabilmenizi gerektiren bir alanda da çalışabilirsiniz.

Belki de bir doktorsunuz—başlangıçta birinin nasıl hissettiğini ve size karşı dürüst olup olmadığını söyleyebilmeniz gerekebilir. Belki de bir avukatsınız ve müvekkilinizin ve çapraz sorguda bulunduğunuz kişilerin dürüstlüğünü analiz edebilmeniz gerekiyor. Belki de kapatma girişiminizde zorlayıcı olup olmadığınızı anlaması gereken bir satış elemanısınız.

Kamusal alanda: Halkın içinde insanlarla etkileşimde bulunduğunuzda, kendinizi koruyabilmeniz gerekir. Diğer insanları okuyabildiğinizde, güvende olup olmadığınızı veya birinin tehditkar veya şüpheli olup olmadığını öğrenebilirsiniz. Bu, durum ne olursa olsun, her zaman yanıt vermeye hazır olduğunuzdan emin olmak için kendinizi hazırlayabileceğiniz anlamına gelir.

Bir röportajda, görüşmecinin beden dilini okumanın size ne zaman taktik değiştireceğiniz veya başka bir şeye geçeceğiniz konusunda bir ipucu verebileceğini görebilirsiniz. Sadece beden dilini ve diğer sözsüz ipuçlarını izleyerek nasıl etkilendiğinizi söyleyebileceksiniz.

Sunumları izlerken: Bir sunumu, konuşmayı veya adresi izlerken, her şey yüz değerinde. Ne de olsa, neden kimse size doğru olmayan bir şeyi söylemeye cüret etsin ki? Bunun nedeni, ikna etme ilkelerinden birine, yani otoriteye başvurmaya kapılmış olmanızdır.

Başka bir deyişle, konuşanı yetkili ve dolayısıyla güvenilir kabul ediyorsunuz. Bunun yerine, beden dilini okumayı öğrenerek karşı tarafı gerçekte oldukları gibi görmeye çalışın. Televizyondaki politikacının rahatsız mı yoksa yalan mı söylediğini sadece davranışlarını analiz etmeyi öğrenerek anlayabilirsiniz.

Tartışmalarda: Bir başkasıyla tartışırken, genellikle her iki uçta da duygular yükselir. Hiç kimse net bir şekilde düşünmüyor ve

kastedilmeyen şeyler söylenebilir. Bununla birlikte, insanları analiz edebildiğinizde, başka birinin ne zaman tamamen ayrılmak için duygusallaştığını öğrenmeye başlayabilirsiniz. Geri çekilmeniz gereken işaretleri belirleyebilecek ve daha sonra ayak parmaklarına basmadığınızdan veya işleri daha da kötüleştirmediğinizden emin olmak için tekrar deneyebileceksiniz.

Kendini yansıtmada: Başkalarını analiz edebildiğiniz zaman, kendinizi de analiz etmeye başlayabilirsiniz. Bu, kendinizle bir tür check-in yapmak ve zihninizde neler olup bittiğini öğrenmek için durup beden dilinize bakabileceğiniz anlamına gelir. Bazen, tam olarak nasıl hissettiğinizi belirlemek zor olabilir, ancak bunu en kısa sürede yapmanın mükemmel yolu budur. Durabilir ve kendi kendinize düşünebilirseniz, duygularınızı tanımlayabilirsiniz.

Öz-düzenlemede: Duygularınızı belirlemek, daha sonra kendini düzenleme becerisine katkıda bulunur. Örneğin, hararetli bir tartışma içinde olduğunuzda ve gerginleştiğinizi ve sinirlendiğinizi hissettiğinizde, sinirlenmeye başladığınızı anlayabilir ve buna göre yanıt verebilirsiniz. Tersine, diğer insanları analiz edebildiğinizde, onlara bakabilir ve nasıl hissettiklerini görebilirsiniz. Bu, birini korkuttuğunuzu veya rahatsız ettiğinizi görüyorsanız, eylemlerinizde gerekli değişiklikleri yapabileceğiniz anlamına gelir.

Manipülatörlerden nasıl korunulur

Biz doğruyuz, insanız. Yaptığımız her şeyde başkalarının görüşü üzerinde durmamızın nedeni tam da bu. Her zaman başkalarından onay ister ve severiz, böylece bilinçaltında olup olmadığına karar verebiliriz. depresyona gireceğiz. Bu bin yıllık çağda, norm sadece sosyal medyadaki zenginlikleri hakkında övünüyor.

Bu palavraların çoğu genellikle gerçektir. Sonunda, bu gerçeklikle gevşek bir bağlantıya yol açar. Bu tür bir kendini aldatma, insanın acılılığının derinliklerine inebilir ve bir gün bunun kurbanı uyanabilir ve mükemmel dünyasının yalnızca hizmetkarlarında var

olduğunu fark edebilir. Depresyon davayı sıkı bir şekilde takip edecek.

Kendinizi ikna ve manipülasyona karşı korumanın ilk adımı, senaryoyla yüzleşmek ve herhangi bir yanılsamayı bozma pozisyonunu almaktır. Genellikle hayatınızı sürdüremezsiniz. Kendi kararlarınızı düzenlerken dikkatli olmalısınız. O zaman nesneleri oldukları gibi görmeyi bilinçli olarak seçin. Gerçek olamayacak kadar iyi görünen bu anlaşma, gerçek olabilir. Yapmanız gereken diğer şey ise kesinlikle içgüdülerinize güvenmek.

Bazen sana inanabileceğin kadar yetkin bir yalan söylendi. Ancak belirli bir içgüdüsel oranda, olması gereken, olan ve sonra size yansıtılan arasında bir dengesizlik hissedebilirsiniz. Bir şeyin yanlış olduğuna dair fiziksel bir işaret olmayabilir, ancak bir şeylerin yanlış olduğunu düşünüyorsunuz.

Soru sorduğunuzda bir sonraki önemli şey cevapları duymaktır. Bu inanılmaz gelebilir çünkü yanıtları dinleyeceksiniz. Gerçek şu ki, aldığımız yanıtları seçerek kendimizi kandırabiliriz. Baktığımızı söylüyoruz ama aldığımız cevapları değil, sadece duymak istediğimiz tepkileri önemsiyoruz.

İllüzyonlarınızı kırmış olabilirsiniz, ancak bazılarınız hala bu illüzyonların rahatlığına tutunuyorsunuz. Senaryoyla uğraşmanın acısı yüzünden sorularınızın gerçek cevaplarını duyamazsınız. Gerçek işitme, belirli bir kopukluk hissine ihtiyaç duyar, ancak bu sefer gerçekliğe değil.

Duygularından kurtulmalısın. Duygularımızdan uzaklaşmanız, sizi yeni verileri mantıksal olarak işlemede bir sonraki adıma götürecektir. Durumları davranmaları gerekenden daha karmaşık hale getirebilir mantıksız. Tüm duyguların soğumasını ve yayılmasını sağlamak, çıkış stratejiniz için çok zor.

Mantıksız yanınız, gerçekle yüzleştiğinizde her şeyin cehenneme gitmesine izin vermek isteyebilir. Haklı öfkeniz, duygularınızı

sakinleştirmek için kısa vadeli önlemler almanızı teşvik edebilir. Ancak uzun vadede bu eylemlerinizden pişmanlık duyabilirsiniz. Duygularınızı inkar etmeniz gerektiğini söylemiyorum; Bu duygularla hareket etmeyin demiyorum. İlk önce durumlarla ilgilenin ve daha sonra duygularınızla ilgilenin.

Hızlı davran

Şeylerin gerçeğiyle yüzleşmek zorunda olman çok güzel. Ancak kendimizi bu karanlık, manipülatif stratejilere karşı savunmak çok daha fazlası. Kendinizi bu manipülatörlerin pençelerine karşı korumaya çalışırken, ilk başta genellikle yoğun ve heyecan vericidir. Bu duyguların yoğunluğu yavaş yavaş olumsuzlamaya yol açabilir.

Herhangi bir önlemi ne kadar uzun süre alırsanız, reddetme o kadar hızlı başlar ve gerçekleşirse, geri çekilip aynı internette kapana kısılma olasılığınız çok yüksektir. Birinin sizi manipüle etmeye çalıştığını anladığınız anda harekete geçerek bundan kaçınabilirsiniz. Bu mümkün olan en doğal şekilde yapılabilir, çünkü yakın bir arkadaşınıza belirli senaryonun bazı gerçekleri hakkında bilgi verirken, sonunda sizi özgürlüğe götürecek tüm olaylar böyle başlatılabilir.

Davranışı seçtikten sonra kumaşın camdan daha sağlam bir malzemeden yapıldığını anlamalısınız. İllüzyon, onu çözmek için duygularınızın parçalanmış kısımlarını kullanarak özünüze geri dönebilir. Bir yalancı bir yalana yakalandığında, artık sizi tutmadıklarını düşünürlerse, bu yalanı uygulamak için başkalarını işe almaya çalışabilir.

Son zamanlarda aranızı bozduğunuz hayal kırıklığı yaratan bir ortak, fikrinizi değiştirmek için hayatınızdaki diğer paylaşılan bağlantıları kullanmaya çalışır. Bu durumdan yara almadan çıkmak istiyorsanız hem mantığınıza hem de içgüdülerinize ihtiyacınız olacak. Gerçek şu ki, size her zaman yalan söylendiğini fark ettiğinizde, duygusal olarak yaralanırsınız, bu yüzden senaryodan hala etkilenmezsiniz.

Ancak bu toksik duruma daha fazla zarar vermeden gitmenizi sağlayan yolu takip etmenize öncelik verilmelidir. Zihinsel olarak her yerdesin. Öfke, öfke, incinme ve hayal kırıklığı buzdağının görünen kısmıdır. Ama mantıksal olarak inanmalısın. Başınızı suyun üzerinde tutun ve kendinizi uyarın.

Hızlı Yardım Alın

Başkalarının manipülasyonlarına kapıldığınızda, kafa karışıklığı karşılaşacağınız duygulardan biridir. Bu, rasyonel düşüncenizi gizlemenizi sağlar ve kendinizi çaresiz hissetmenize neden olur. Şu anda karşı karşıya olduğunuz şeyin gerçekliğini bile sorgulayabilirsiniz. Bu şüphelere sahip olmaya devam ederseniz, bu inkara yol açacaktır.

Muhtemelen tüm senaryonun yanlış olduğunu söylemek isteyeceksiniz. Belirli şeyleri yanlış anladınız ve yanlış sonuca vardınız. Böyle bir düşünce, manipülatörün silahlarına geri dönecektir. İkinci bir görüşü kabul etme arzusuna direnin. Bir sağlık krizinde insanlar ikinci bir görüş almak için başka bir doktora giderler. Bu, teşhisinizle ilgili tüm şüpheleri ortadan kaldırır ve sizin için en iyi terapi yolunun ne olduğunu teyit eder.

Benzer şekilde, başka bir kişiden fikir almak, gerçekliği ve sonraki adımlarınızı ayırt etmenize yardımcı olabilir. Sadece unutmayın, en iyinizle ilgilendiğini defalarca kanıtlamış birine gitmek daha iyidir. Bir sonraki adım, ihtiyacınız olan yardıma sahipseniz faille yüzleşmektir. Bunun için sahne veya yer seçmenizi tavsiye ederim.

Size üstünlük sağlayan bir konum seçin. Bu, sizin açınızdan bazı temkinli planlamaları içerecektir. Eğer fail siber dünyada bulunuyorsa, özellikle de kişi sizi mağdur etmişse, polise ve ilgili makamlara başvurmalısınız. Gerçeği bulmak için biraz araştırma yapın. Suçluyla yüzleştikten ve senaryodan çıkmak için gereken önlemleri aldıktan sonra iyileşme yöntemi hızla başlamalıdır. Zarar görmüş, manipüle edilmiş veya suistimal edilmiş olduğunuzun

kapsamı ve ciddiyeti önemli değildir. Geçmişi düşünmek yerine, içinden geçmeli ve yaralarınızın iyileşmesini beklemelisiniz.

Zaman size deneyiminizden yeterince mesafe sunabilir, ancak bu kitap hakkında bir şeyler öğrenmiş olsaydınız, nadiren duygusal yaraları iyileştirebilirdi. Hiçbir şey yapmazsanız, yaranın üzerinde sağlıksız bir kabuk oluşabilir ve bu durum, yaşadığınızdan daha fazla olmasa bile sizi savunmasız hale getirir. Bir danışmanla konuşun, tedaviye katılın ve ne seçerseniz seçin iyileşme sürecini aktif olarak kolaylaştırın. Bir gecede olmayacak, ancak her gün ve tedavinizin her aşamasında daha da yaklaştığınızdan eminsiniz.

İçgüdülerinize Güvenin

Beyniniz sinyalleri gerçeklere, mantığa ve deneyime dayalı olarak yorumlarken, verileri duygusal bir filtreden geçirerek ters yönde çalışır. Titreşim alan tek şey, ne kalbi ne de beyni alamayan bağırsağınızdır. İç sesinizi kabul ettiğiniz aşamaya kadar yetiştirebilirseniz ve bunun için eğitilirseniz, sizi manipüle etmeye çalışan kişiler tarafından baştan çıkarılma olasılığınızı azaltacaksınız. İlk başta bu sesi tanımak zor.

Bunun olmasının nedeni, şüpheye, öz ayrımcılığa ve iç eleştirmenimizin kontrolü ele geçirmesine izin vermiş olmamızdır. Bu ses veya içgüdü, hayatta kalmanıza bağlıdır. Bu nedenle, beyin hücrelerinizin, başladığında yakın bölgenizdeki şeyleri hala işleyebileceğine güvenin.

Bazı kişiler buna sezgi, bazıları içgüdü der ve aynısını özellikle iş ilişkiler söz konusu olduğunda yaparlar. İçgüdülerinize güvenmeye başlamanın her zaman mantıklı olmayabileceğini kabul etmelisiniz. Bir şey yapıyorsanız ve aniden izlendiğinizi hissettiyseniz, ne demek istediğimi anlarsınız.

Başınızın arkasında hiç gözünüz yok, uzayda başka kimse yok, ama boynunuzun arkasından küçük bir titreme akıyor ve "ani anlayışa" bakıyorsunuz. Ben bundan bahsediyorum. Bundan bahsediyorum.

İçgüdülerinizle bağlantı kurmanın ilk adımı, seslerinizle zihninizin kodunu çözmektir. Bunu meditasyon ile yapabilirsiniz. Sohbet etmeyi unut, dedi. Ortanıza konsantre olun. sen o sessin anladın. Ardından, fikirlerinize dikkat edin. Kafanızın eklektik monologunu öylece atmayın. Bunun yerine, düşünce akışıyla gidin.

Neden bir şekilde birine inanıyorsun? Birbirinizi sadece birkaç gündür tanıyor olmanıza rağmen nasıl bu kadar derinden hissediyorsunuz? Bu diğer kişi hakkında dırdırcı hissin nedir? Fikirlerinizi keşfettikçe ve içgüdülerinizin ne zaman başlayıp onlara tepki verdiğini anladıkça sezgilerinize karşı daha duyarlı hale gelirsiniz.

Şu anda teşvik edici seçimler yapmak isteyen kişi sizseniz, durmayı ve inanmayı öğrenmeniz gerekebilir. Bu mola size seçeneklerinizi yansıtma ve değerlendirme şansı verir. Sonraki bölüm zor ve birçok kişi onu takip edemedi. Ne yazık ki bu adımda yelken açamaz veya gezinemezsiniz. Kendine güven kavramına ve içgüdülerine inanmaları için başkalarına güvenmeye açık olmalısın.

Güven eksikliğiniz sizi yalnızca paranoyak yapar ve paranoyak olduğunuzda, tekmeleyen içgüdüleriniz değildir. Bu senin korkun. Her köstebek yuvası korkuyu bir dağa dönüştürme eğilimindedir. Endişelerinizi bırakmalı, güveni kucaklamalı ve yeni ilişkilerinizi yönlendirmelisiniz. Aklınızdaki korku barikatları olmadan sesi daha iyi duyabilirsiniz. Son olarak, öncelikleriniz yeniden değerlendirilmelidir.

Aklınız para ve maddiyatta ön plandaysa geçmişi göremeyebilirsiniz. Kişilerle olan her türlü iletişiminiz, sizi kullanmaya çalışan kişiler olarak görülecektir ve bu kadar sık yaşarsanız, bu çabucak gerçeğe dönüşecektir. İnandığınız şeyleri hayatınıza nasıl çektiğinizi anlıyorsunuz. Her zaman maddi zenginliği düşünürseniz, yalnızca kendiniz gibi bireyleri cezbedersiniz.

Bu kılavuzla bu yeni görünümle etkileşimlerinize bakın; eski, yeni ve görünüm. Oynamayı umduğunuz bir ortaklığa girmeyin. İster bir

şirket ilişkisi, ister romantik bir ilişki, hatta düzenli bir bilgi olsun, onlar için erişilebilir olun. Sezgilerinizden doğru geri bildirimi alabilirsiniz. Bunu da düşünmeyin, şüphelilerle karşılaşırsanız, bağırsaklarınızın size ters yöne gitmenizi söyleyeceğini düşünmeyin.

8. Bölüm Son bir söz

Başkalarını avlamak için insanların psikolojik doğası hakkında öğrenilecek çok şey var. Gerçek şu ki, tüm insanlık başkalarını mağdur etme potansiyeline sahiptir. Evet, bazıları bu eğilimi yüceltmeye çalışırken diğerleri dürtülerine göre hareket etmeyi seçer. Ancak sizin için en önemli şey, kendinizi kontrol etmeyi ve iyilik için kullanmayı öğrenebilmeniz için yırtıcı davranışlara yol açan düşüncelerinizi, algılarınızı ve duygularınızı anlamaktır.

Unutulmaması gereken önemli bir şey, manipülasyonun genellikle narsist eğilimleri olan ebeveynleri olan ailelerde gerçekleştiğidir. Ebeveyn yabancılaşması söz konusu olduğunda, bir ebeveyn, çocuğunu diğer ebeveyni istismar etmek için psikolojik bir silah olarak kullanabilir. Gerçek şu ki, karanlık psikolojinin bir biçimi olan zihin kontrolü, kiliseler, aileler ve işyerleri gibi insanların bulunduğu bir sistemde gerçekleşir.

Karanlık psikolojinin temel bileşenleri insanlar, narsist liderler, teğmenler, günah keçileri ve sır saklamaktır. Bu tür bir sistemde izin verilmeyen şey, özgür bir ruha veya özgür düşünce zihniyetine sahip olmaktır. Manipülatörler topluluğundan sürgün edilenler bu tür insanlardır.

Karanlık psikolojiye göre, bazı insanlar para, güç, cinsiyet, intikam veya bilinen diğer faktörler nedeniyle değil, kötü eylemlerde bulunur. Bunun yerine, bunu yapmayı seçiyorlar çünkü korkunçlar - amaçsız. Başka bir deyişle, onlar için amaçlar, araçları haklı çıkarmaz. Bunlar, bunu yapmak uğruna başkalarını yaralayan türden insanlardır.

Her birimizin içinde bu potansiyel yatıyor!

Sen ve ben, sebep, amaç veya açıklama olmaksızın başkalarına zarar verme potansiyeline sahibiz. Bu potansiyel karmaşık olarak kabul edilir - tanımlanması bile zor.

Dikkat etmeniz gereken bir şey, gölge benliğinizin her zaman tam arkanızda, görüşünüzün hemen dışında durduğudur. Dolaylı ışıkta durduğunuzda, bir gölge yaratırsınız, doğru. Gölge, sizin gerçekten göremediğiniz parçanızdır. Bir an için düşünün, kendi imajınızı yabancılıktan ve dalkavukluktan korumak için ne kadar ileri gidersiniz?

Gerçek şu ki, bir başkasının gölgesini gördüğünüzde, kişinin yaşamın bir alanında armağanlar gösterebileceğini ve belirli alanlardaki kötü davranışlarından habersiz kalabileceğini anlarsınız. Herkes buna duyarlıdır. Yıllar geçtikçe, gölgemle çalışmanın sadece zorlu değil, aynı zamanda ödüllendirici bir süreç olduğunu öğrendim. Karanlık tarafınıza bakarak daha fazla yaratıcılık, özgünlük, kişisel uyanış ve enerji kazanırsınız. Olgunluğunuza katkıda bulunan bu öznel süreçtir.

Karanlık tarafınızı ortadan kaldıramayacağınızı anlayın. Bunun yerine, esmer erkek veya kız kardeşiniz olarak sizinle kalır. Karanlık benliğimizi göremediğimiz zaman, işte o zaman sorun baş gösterir.

Gölge benliğimiz, farkındalığımız olmadan kendi kendine çalışabilirken - daha çok otomatik pilotta olduğu gibi - gönüllü olarak yapmayacağımız şeyleri yapmamıza neden olur ve pişmanlığın arkasındaki neden budur. Kendinizi normalde söylemeyeceğiniz şeyleri söylerken buluyorsunuz. Beden diliniz, bilinçli olarak hissetmeyeceğiniz duyguları ifade eder. Kısacası, karanlık tarafınızı görmezden geldiğinizde, diğerlerinin yanı sıra arkadaşlarınız, eşiniz veya ailenizle olan ilişkilerinizi de zedelersiniz.

Başkalarını ve kendinizi tam olarak olduğunuz gibi gördüğünüzde, etrafınızdaki dünyayı daha net bir mercekle görürsünüz. Gölge benliğinizi günlük aktivitelere entegre etmek, gerçek benliğinize yaklaşmanıza yardımcı olur ve böylece size kim olduğunuza dair gerçekçi bir değerlendirme sunar. Başka bir deyişle, kendinizi çok

küçük görmeyeceksiniz; ne de diğerlerinden daha yüksek bir ahlaki zemine sahip olduğunuzu hissetmeyeceksiniz.

Bunu yapmanın ödülü, zihninizdeki bölünmeleri iyileştirmede önemli bir rol oynar. Ayrıca, büyümeniz ve gelişmeniz için kullanılmayan potansiyelin ve yeni olasılıklar dünyasının kilidini açmaya yardımcı olur.

Peki, hala ne bekliyorsun?

Başkalarını incitmekten korkmadan içinizdeki ışığın yayılmasına izin vermek için karanlık tarafınızı kucaklamanın zamanı geldi. Karanlık tarafınız, manipülasyonun üstesinden gelmenize yardımcı olacak, böylece daha parlak parlayabilirsiniz!

İyi şanslar!

© Yazan: JOSEPH GRIFFITH

İNSANLAR NASIL ETKİLENİR

Güç Kanunlarını Kullanın:

Bilinçaltı Manipülasyon, İkna, Karanlık Psikoloji, Hipnoz, NLP Sırları, Beden Dili ve Zihin Kontrol Tekniklerini Kullanarak Analiz Edin ve Arkadaş Kazanın

Robert Dale Goleman - Daniel Brandon Bradberry - Travis Greene Carnegie

Tanıtım

İnsan davranışı, insanların hareket etme ve birbirleriyle ilişki kurma biçimleriyle ilgilidir. Genetik yapı, medeniyet ve bireysel ilke ve tutumlar gibi birçok faktörün etkisine dayanır. İnsan tutumu, insanların veya insan gruplarının iç ve dış uyaranlara verdiği cevaptır. Her bir fiziksel eylemin ve insanlarla bağlantılı bariz duygunun seçimiyle ve aynı zamanda tüm insan ırkıyla ilgisi var. Kişinin karakterinin ve doğasının ayrıntılı özellikleri çok daha güvenilir olsa da, ilerideki davranışların bir yaş olarak kendilerini değiştirmesi ve kişiliğini geliştirmesi zorunludur.

Davranış sadece yaş, duygular, algılar ve tutumlar gibi faktörlerden etkilenmez, aynı zamanda iç dünyamız, ilkelerimiz, dünya görüşlerimiz ve özelliklerimizle de ilgilidir. İnsan tutumunun bir başka parçası olan sosyal koşullardaki davranış, sosyal iletişimin ve kültürel zeminin üstün önemini araştırır. Diğer güçler, ahlak, sosyal ortam, otorite, etki ve zorlama içerir.

Bir araştırma, tüm insan nüfusunun yaklaşık yüzde 90'ının dört temel kişilikte sınıflandırılabileceğini göstermiştir: iyimser, karamsar, güvenen ve kıskanç. Kıskanç insanlar, diğer kişiliklerin her biri için yüzde 20'ye kıyasla yüzde 30 kazanıyor. İnsan tutumunu etkilemek, eski zamanlarda bile gıpta ile bakılan bir şeydi. Eski toplumlarda bile, birinin başkalarını etkileme ve onları görüş ve fikirleri konusunda ikna etme yeteneğine sahip olması önemli kabul edilir.

Eski Yunanlılar ve Romalılar, halkla konuşabilmenin ve amacınızı görmelerini veya sizinle aynı fikirde olmalarını sağlamanın çok önemli olduğunu düşündükten sonra. Klasik yılların Atina'sında, genç erkeklere topluluk önünde daha iyi konuşmayı öğretecek birçok hatip vardı.

Zaman değişti, ancak etkili bir kişi olmak her zaman arzu edilir.

Bir lider, başkalarını etkileyebilen, olaylara ilişkin görüşlerini değiştirebilen ve genel olarak ilham veren ve daha sevimli olabilen biri. Ve çoğu insan bu kişi olma fikrinden hoşlanırken, birçoğuyla konuşmak nasıl yapacakları konusunda hiçbir fikirleri olmadığını bana bildirdiler. Bazıları yeteneklerinden bile emin değil, bazıları ise istedikleri değişimin asla olmayacağını düşünüyor.

Ancak bir değişikliğin gerçekleşmesinin tek yolu, onu gerçekten istememiz ve memnuniyetle karşılamamızdır. Ve bu kitabı satın alarak, gerçekten istediğinizi kendinize kanıtladınız.

İnsan Davranışını Etkileyen Faktörler

Yeni etkili becerilerinize girmeden önce, insan tepkisini ve davranışını düzenleyen faktörlere bir göz atalım.

Her birimiz farklı olsak da, genel olarak, olayların bizi etkileme şekli için en önemli olan birkaç faktör vardır.

Bireyin hem kişisel hem de sosyal hayatındaki tutumunu etkileyen temel faktörler şunlardır:

- Yetenekler
- Cinsiyet
- Irk ve kültürel geçmiş
- teşekkür
- Algı
- Davranış

Yetenekleri

Yetenekler, bir kişinin doğuştan sahip olduğu veya dış çevreden öğrendiği niteliklerdir.

Bunlar, söz konusu kişinin hayatı için çok önemli olabilir. Bu özellikler yaygın olarak şu şekilde sınıflandırılır:

- entelektüel
- Fiziksel
- Öz farkındalık

Dolayısıyla, bu yetenekler ve beceriler davranışlarımızı etkiler, ancak nasıl olduğunu görmek istiyorsak, bu becerilerin ne olduğunu bilmeliyiz.

Entelektüel yetenekler - Entelektüel bir kapasiteye sahip olmak akıllı olmak, mantıklı olmak ve sözlü iletişimde iyi olmaktır.

Fiziksel beceriler - Motor beceriler, dayanıklılık, vücut hedefleri.

Öz-farkındalık yetenekleri - Bir kişinin kendini nasıl algıladığı, yetenekleri, yapabilecekleri, istedikleri ve hayatta neyi temsil ettikleri.

Her insanın özelliklerinin, daha sonraki yaşamlarında nasıl ilerleyecekleri ve çevrelerindekileri nasıl etkiledikleri konusunda çok önemli olduğunu söylemeye gerek yok.

Cinsiyet

Geçmiş incelemeler, kadın ve erkeklerin iş performanslarında ve genel olarak günlük yaşamda hemen hemen eşit olduklarını göstermektedir.

Bununla birlikte, cinsiyetler arasındaki farklılıkların hala toplumdaki birçok insan tarafından altı çizilmektedir.

Bu, birincil çocuk bakıcıları olarak kabul edilen ve toplumun kendi rollerine ilişkin görüşüne uymaya çalışan kadınlar için bir açmaz oluşturmaktadır.

Irk ve Kültürel Arkaplan

Bir ırk olarak, benzer fiziksel özellikleri paylaşan insanları tanımlarız.

İnsanları bu dış özelliklere göre etkiler.

Bununla birlikte kültür, ırksal bir geçmişi paylaşan veya aynı gruba, partiye, organizasyona veya kuruma ait olan insanların değerleri, ahlakı, gelenekleri, sanatları ve zevkleriyle ilgilidir.

Irk ve kültür her zaman toplumu büyük ölçüde etkilemiştir.

Bireyin ırkına ve kültürüne göre tutum atfetme ve klişeleştirme gibi sıradan hatalar, bireyin davranışını temelden etkiler.

Algı

Algı, çevremizden gelen uyaranları nasıl aldığımızdır.

Hepimiz aynı şekilde bakarız ama aynı şekilde görmeyiz.

Aynı uyaranlar farklı insanlarda birçok tepki üretebilir.

Algı şu biçimleri alabilir:

Sesin - Aldığımız ses sinyallerinin kodunu çözmek.

Konuşmanın – Duyulan sesleri ve kelimeleri nasıl algılarız ve dil söz konusu olduğunda bir anlam ifade etmek için onları kafamızda nasıl değiştiririz.

Damak zevki – Tat tomurcuklarından gelen sinyallerle farklı tatlar arasında ayrım yapmak.

Dokunma - Bir şeyleri hissederek anlatmak.

Diğer duyular - Denge, acı, zaman duygusu ve daha fazlası!

Sosyal - İnsanların dünyayı sosyal normlara ve gruplara göre nasıl algıladıkları.

atıf

Diğer bir deyişle, atıf, birinin kişiliğini, kültürünü, ırkını, cinsiyetini vb. ile yaptıkları eylemler ve bunları algılama şeklimiz arasında nasıl ilişkilendirdiğimizdir.

Bu çerçeve üç kritere dayanmaktadır:

Anlaşma - İnsanlar benzer şekilde tepki verdiğinde.

Belirginlik - Bu davranışın kişilik özellikleriyle ilişkilendirilmesi ne kadar kolay?

Sabitlik – Davranış ne sıklıkla oluyor? Her zaman aynı şeyleri yapan aynı kişi mi yoksa tek seferlik bir şey mi?

Davranış

Tutum, benzer özelliklere sahip bazı durumlarda kişinin tepkilerine rehberlik eden öğrenilmiş tepkidir.

Şimdi, etrafınızdaki şeylere tepki verdiğinizde sizi ve başkalarını neyin etkilediğine dair küçük bir fikriniz var.

Bölüm 1 Etkiyi anlama

etki nedir?

Etki – bir tanım: Birinin veya bir şeyin yaşamı, büyümesi veya eylemleri veya sonucun kendisi üzerinde etki yaratma potansiyeli. "Kurumlardaki etkili otizm müdahaleleri ve APS, etkili ve başarılı bir kamu sektörünün teşvik edilmesinde daha genel bir role sahiptir. Bu teknikler, çalıştıkları zaman, kuruluşların daha etkili, insanların ihtiyaç ve çıkarlarına daha duyarlı ve daha üretken olmasını sağlar, yaratıcı ve ölçeklenebilir.

Bununla birlikte, genellikle insan kaynakları profesyonellerinin, engelli iş ve bakım sorununu çözme görevi olarak kabul edilir. Bununla birlikte, birçok durumda kilit karar verme pozisyonlarına sahip değildirler. Kuruluşlarında engellilerin işlerini aktif olarak kolaylaştıran insan kaynakları uzmanları, bunu tipik olarak bir dizi etkili beceri ve strateji kullanarak, iş sektörleriyle ortaklık kurarak ve kurumsal destek oluşturarak yaparlar.

Her etki bir anlaşma içerir. Etki için, kişinin kendini adadığı şeye anlam verebilmeli ve bu önemi göstermek için fırsatları takip edebilmeliyiz.

● Etki aynı zamanda sorunların çözümünü, başarılı ve kalıcı sonuçların önündeki olası engelleri aşmayı da içerir.

●APS (onaylı uygulama ayarları) ortamında insan gruplarının ve ekiplerin rolü genellikle onları manipüle etmeyi içerir. Bu, özellikle engelli kişileri işe alabilen ekipler için geçerlidir. Departmanlarınızda engelli istihdamı ne kadar önemliyse, sorun bir eklenti olmaktan çıkıp standart bir yönetime dönüşüyor.

●Engelli istihdamındaki etki, bizi her zaman değişen algıları, tutumları ve çalışma ortamlarını içerir.

●Son olarak, engelli insanları iş başarılarını artırmaya teşvik etmek liderlik ve rol modellemedir-insanların nasıl çalıştığını gösterin. Sizi,

kendi şirketinizi ve nihayetinde APS'yi destekleyecek pozitif bir ekip oluşturmak için iş yerinde engelliler desteklenir.

Etkileme, hepimizin sahip olduğu bir beceridir ve her beceri gibi geliştirilebilir. Etkili gelişim, aşağıdakileri anlamak ve takdir etmek yoluyla gerçekleşir:

●Etkin etkinin bileşenleri.

● Etkileyeceğiniz bağlam.

●Daha da gelişmesi için becerinizi uygulamanız ve uygulamanız ihtiyacı.

APS bağlamında, etkili etkileme üç yetenek tarafından desteklenir:

●Belirli iletişim biçimlerine yanıt verme ve bunları hedefleme yeteneği.

●Etkilenme isteğimizin arkasında yatan ikna psikolojisine dair bir anlayış.

●Basit etkileme stratejileri geliştirme ve bunları gerçekleştirme becerisi.

Etki türleri

Sahip olduğunuz her deneyim, iletişim, duygu, eğilim ve davranış başkalarını etkileyebilir. Dört ana kontrol türü oluşur. Zararlı, iyimser, yapıcı ve yaşamı değiştiren faktörler vardır. İkinci faktöre geçerken ilk iki stilden uzak durmak istiyorsunuz. Her biri hakkında konuşalım .

Negatif etki

İlk biçim yıkıcı ve en tehlikelidir. Bu tür kontrole sahip birçok kişi konumlarına, güçlerine veya unvanlarına odaklanma eğilimindedir. Genellikle benmerkezci ve kendinden emindirler. İnsanların kendilerini takip etmelerini, desteklemelerini veya dinlemelerini

sağlamakta güçlük çeken temsilcilerdir. Ekibi veya organizasyonu kötü veya kötü etkileriz; Takım, öncelikle kötü sonuçlar nedeniyle olumsuz bir etki yaratıyor. Bu tür bir etkiyi durdurmak için elinizden gelen her şeyi yapın.

nötr etki

Bu tür bir etkinin eylemleri ve tutumları, yaptıklarına ne katkıda bulunuyor ne de ortadan kaldırıyor gibi görünüyor. Böyle bir yetkiye sahip bir kişi, bir grup insanda olsaydı, farklılaşmak veya üye olarak tanınmak için hiçbir şey yapmaları gerekmezdi. Öncülük etmezler, yardım etmezler veya proaktif olarak devralmazlar. Bunlar, role veya unvana sahip olan ancak şirket veya kuruluşun başarılı olması için onu optimize etmeyen kişilerdir. Kişiler (çalışanlar) genellikle sonuç üretmek için kendilerine rehberlik etmek ve ilham vermek zorundadır çünkü patron onları kontrol etmeyecektir.

Bu ilk iki nedenin en aza indirilmesini isteyeceğinizi unutmayın. Arzu etmeniz gereken etki türünü görelim.

Olumlu etki

Bu tür bir etkiye sahip bir kişi, değer katar ve o liderin eylem ve tutumlarıyla etkileşimde bulunduğunuz kişilere daha mutlu izin verir. Başkalarıyla sürekli olarak rehberlik eder, bağlar kurar ve sürdürürüz; hepsi insanları daha iyi sonuçlara teşvik etmeye, eğitmeye ve yönlendirmeye çalışıyor. Hizmet verdiğimiz insanların yaşamlarında olumlu bir etki yaratmak ve hayatlarının her alanında başarılı olmalarına yardımcı olmak istiyoruz. Olumlu etki, yüksek derecede amaç, enerji ve çaba gerektirir, ancak siz liderlik ettiğinizde her şey daha iyi olacak ve olacaktır. .

Hayat değiştiren etki

Bu, etkinin doruk noktası ve en değerli türüdür. Çok az kişi bu düzeyde bir etkiye sahiptir veya ona dokunur. Bu, yaşamın iyileşmesi için iyi ve güvenle yaşamak için yıllar veya on yıllar gerektirir. Öne çıkanlar arasında Rahibe Teresa, Oprah Winfrey, John C. Maxwell ve Abraham Lincoln sayılabilir.

Hayat değiştiren etki, yaptığınız ve söylediğiniz şeyler yüzünden birinin hayatlarını sonsuza kadar etkilenecek şekilde etkilemekle ilgilidir. Etkilediğiniz kişilerin pozitifliği, ekipten veya kuruluştan ayrıldıktan sonra bile etkilenmeye devam eder. Tüm yaşamınızı ve enerjinizi, başkalarını yaşamda ve işte başarmaları ve başarılı olmaları için desteklemeye ve teşvik etmeye yatırması gerekir. Başkalarına değer katmak için kendi istek ve ihtiyaçlarınızı belirlemeyi içerir. Bu çabaya değer çünkü sizin için her şeyi yapmaya istekli sadık ve kendini adamış insanlara sahip olacaksınız.

Bölüm 2 Beden Dilini Okumak

Dış görünüşümüzden beden gelişimimize kadar söylemediğimiz şeyler her halükarda tonlarca bilgi aktaracaktır. Görsel yazışmaların tüm yazışmaların yüzde 60 ila yüzde altmış beşini oluşturabileceği hemen ortaya çıktı. Görsel yazışmaları anlamak zorunludur, her halükarda, ayar gibi seçmeli komutları düşünmek daha da temeldir. Birkaç durumda, tek bir aktivitede pratik deneyime sahip olmak yerine bayrağı bir şaka olarak araştırmalısınız.

Sözsüz iletişim, yazışmaların örtük bölümüdür. Örneğin sinyallerimiz, dış görünüşümüz ve duruşumuz. Bu işaretleri "okumaya" hazır olduğumuzda, örneğin potansiyel faydamızı ilerletmek için onu kullanabiliriz. Birinin atıfta bulunmak için çaba sarf ettiği şeyin tüm mesajını bilmenizi ve bireylerin bizim ifade ettiğimiz ve yaptıklarımıza verdiği tepkiler konusundaki bilincimizi güçlendirmenizi teşvik edecektir.

Üstelik bunu görsel yazışmalarımızı yönlendirmek için kullanabiliriz, bu nedenle genel olarak çok olumlu, paylaşımcı ve cana yakın görüneceğiz.

Kişisel ve profesyonel dünyada başarılı olmak istediğinizde iyi iletişim kurabilmek son derece önemlidir, ancak çığlık atan söylediğiniz sözler değildir. Çığlığı atan sizin beden dilinizdir. Hareketleriniz, duruşunuz, göz temasınız, yüz ifadeleriniz ve ses tonunuz en iyi iletişim araçlarınızdır. Bunların kafa karıştırma, zayıflatma, gücendirme, güven oluşturma, başkalarını çekme veya birisini rahatlatma yetenekleri vardır.

Birinin söylediği ve vücut dilinin söylediğinin tamamen farklı olduğu birçok zaman vardır. Sözsüz iletişim beş şeyi yapabilir:

- Yedek – Sözlü mesaj yerine kullanılabilir.
- Vurgu - Sözlü mesajınızın altını çizebilir veya vurgulayabilir.

●Tamamlayıcı – Sözlü olarak söylediklerinizi tamamlayabilir veya ekleyebilir.

●Tekrar – Sözlü mesajınızı güçlendirebilir ve tekrarlayabilir.

●Çelişki – Dinleyicinizin yalan söylediğinizi düşünmesini sağlamak için sözlü olarak söylemeye çalıştığınız şeye aykırı olabilir.

Bazı düzenli sözlü olmayan iletişim işaretleri.

Aşağıdakiler, sözsüz iletişimin nasıl okunacağını anlamanıza ve bağlantı kurduğunuz kişileri daha iyi anlamanıza yardımcı olacak önemli ipuçlarıdır.

Gözleri Konsantre Edin

İnsan faaliyeti birine yönelik olduğunda, söz konusu kişinin uzağa mı yoksa uzağa mı baktığını kontrol etmek için konsantre olun. Doğrudan göz göze bağlantı kuramamak, can sıkıntısı, tarafsızlık veya belki de yanıltıcılık gösterecektir - özellikle de birisi uzaktayken ve bakış açısına geldiğinde. Bir kişi aşağı gelirse, tam tersine, bu kural olarak endişe veya uysallık gösterir. Ek olarak, birisinin size karşı olumlu tepki verip vermediğini kontrol etmek için genişletilmiş öğrencileri kontrol edin. Zihinsel öğe eforu genel olarak artacağından, yedekler gerilir, bu şekilde birisi sevdiği birine veya bir şeye odaklanırsa, öğrencileri tam olarak genişleyebilir. Yedekleme genişlemesini keşfetmek zor olacak, zaten doğru koşullar altında onu tespit etmeye hazır olmalısınız. Bir kişinin gözlerini kısma oranı, içeride neler olup bittiği hakkında çok şey söyleyebilir. İnsanlar bir ton düşündüklerinde veya zorlandıklarında, gözlerini kısma oranı artacaktır. Ara sıra, şişmiş titreme oranı yalan söylemeyi gösterir - özellikle yüzle (özellikle ağız ve gözler) temas süresi boyunca. Konuya bakmak, o şeye olan ihtiyacı yönlendirecektir. Örneğin, birisi şuna bakarsa Bu, ayrılmaları gerektiğini gösterebilir. Bir bireye bakmak, o kişiye hitap etme ihtiyacını gösterecektir. Göz davranışını içerdiğinde ayrıca bir yalanı

ortaya koyan bir dilde iletilen yukarıya ve sağa doğru denemenin söylendiğini, yukarıya ve bir tarafa doğru girişimde bulunmanın ise kişinin doğruyu söylediğini gösterdiğini özetler. Bunun açıklaması, insanların bir hikaye bulmak için yaratıcı zihinlerini aramaları ve doğru olanı istismar etmeleri ve gerçek bir anıyı gözden geçirdikten sonra yukarı ve bir tarafa görünmeleri olabilir.

Yüze Bak – Beden Dili Ağza Dokunmak veya Gülümsemek

İnsanların dış görünüşleriyle kesinlikle başa çıkacak bir ton olmasına rağmen, odaklanırsanız çok önemli sözlü olmayan sinyalleriniz olacağından bağımsız olarak. Sözsüz davranışları çözmek için çaba sarf ettiğinizde, ağzınıza açık bir şekilde dikkat edin. Doğrudan bir sırıtış görsel yazışma büyüsü prosedürü, doyurucu bir sinyal olacaktır. Sırıtma, bir göz atmak için kritik bir sözsüz uyarıdır. Gerçek sırıtışlar ve yapmacık sırıtışlarla birlikte çeşitli sırıtışlar vardır. Gerçek bir sırıtış tüm yüze yayılırken, hayal gücüne dayalı bir sırıtış yalnızca ağzı kullanır. Gerçek bir sırıtış, bireyin iyimser olduğunu ve söz konusu kişinin etrafındaki insanlardan şirketten bir ücret aldığını öne sürer. Konuşurken ağzı kapatmak ya da eller ya da parmaklarla dudaklara dokunmak da yalan söylemenin bir göstergesidir.

Yakınlığa odaklan

Birinin sizi olumlu okuyup okumadığını kontrol etmek için yanınızda durmasına veya oturmasına izin vermek için konsantre olun. Birinin yakınında durmak veya oturmak, belki de en iyi yakınlık göstergelerinden biridir. Tam tersine, siz yaklaştıktan sonra biri geri çekilirse veya uzaklaşırsa, bu ittifakın yaygın olmadığının bir kanıtı olabilir. .

Diğer kişinin sizi yansıtıp yansıtmadığını kontrol edin

Yansıtma, karşıt bireyin görsel yazışmalarına öykünmeyi içerir. Biriyle etkileşime girdikten sonra, kişinin davranışınızı yansıtıp yansıtmadığını kontrol edin. Örneğin, birisiyle bir masada oturuyorsanız ve masaya dirseğinizi koyuyorsanız, karşı tarafın orantılı olup olmayacağını analiz etmek için on saniye bekleyin. Başka bir düzenli yansıtma hareketi, benzer bir zamanda bir içeceğin tadına bakmayı içerir. Birisi görsel yazışmalarınızı taklit ederse, bu, o kişinin sizinle bir yakınlık kurmaya çalıştığının çok makul bir işareti olabilir. Vücut duruşunuzu dinamik hale getirmeye çalışın ve karşıt kişinin kendi duruşunu benzer şekilde değiştirip değiştirmediğini kontrol edin.

Kafa gelişimini izleyin

Bir kişinin siz konuşurken kafasını hareket ettirme hızı, onun anladığını veya anlamadığını gösterir. Yavaş takılma, bireyin konuşma yazışmalarınız ve konuşmaya devam etmeniz için gereksinimleriniz tarafından büyülendiğini gösterir. Hızlı asılma, kişinin konuşmayı bitirmeniz veya o kişiye konuşabileceği bir yer vermeniz için yeterli ve gerekli şeyleri belirlediğini gösterir. Dilde iletilen bir iletişim yoluyla zirveyi yana yatırmak, karşıt bireyin söylem yazışması olduğu şey için coşkunun bir kanıtı olacaktır. Apeksi ters çevirmek, şüphe veya güvenlik açığının bir kanıtı olacaktır. İnsanlar, aynı zamanda, bireye olan eğilimleriyle büyülendiklerini diğerlerinde yüz ifadesiyle gündeme getirir.

Diğer bireyin ayaklarına bir göz atın

İnsanların herhangi bir yerdeki vücudun bir parçası, temel sözsüz istemleri "serbest bırakma"dan daha sık olarak ayaklardır. Bireylerin tesadüfen sözsüz mesajları ayakları aracılığıyla verdiklerinin açıklaması, bu nedenle, zaman zaman dış görünüşlerine ve ayaklar aracılığıyla zorunlu bilgilerin ortaya çıktığı daha yüksek beden konumlarına odaklandıklarıdır.

El sinyallerini izleyin

Ayaklar gibi, eller de görsel bir yazışmaya giriştiklerinde temel sözsüz istemleri serbest bırakır. Bu, bir sonraki yarıya odaklanan bu satırlar boyunca görsel yazışmaları okurken kritik bir ipucu olabilir. Ayakta dururken ceplerde görsel yazışma dönüşlerini izleyin. Ellerini ceplerine veya kafasına koyan kişinin aksine, açık el işaretleri arayışı. Bu, endişeden dışa ve hileye kadar bir şey gösterebilir. El hareketleriyle gösterilen bilinçsiz eğitim bile çok şey söyleyebilir. Bir kişi bir kez el işaretleri yaptığında, bireyin genel gidişatı içinde mantıklı bir şekilde bir tarafgirlik sunabilir (bu sözel olmayan uyarılar, toplantılar boyunca ve bir kez bağlantı kurduktan sonra genel olarak bir göz atmak için vazgeçilmezdir). Masanın üzerine bir dirsek koyarak el ile apeksi desteklemek, bireyin uyum sağladığını ve başucu hala merkezde tuttuğunu gösterecektir. Masanın üzerindeki her dirsekle zirveyi desteklemek. Bir kişi, söz konusu kişiler ile bu doğrultuda işbirliği yaptığı kişi arasında bir öğeyi elinde tuttuğunda, bu, karşıt kişinin önüne geçmesi amaçlanan bir sınırdır. Örneğin, iki kişi konuşuyorsa ve bir kişi o kişinin önünde bir deste kağıt tutuyorsa, bu sözsüz yazışmalarda çek gösterimi olabilir.

Silahların durumunu kontrol edin

Bireyin kollarını vücuduna ve bu şekilde kendisine açılan kapı olarak düşünün. Bir kişi sizinle iletişim kurarken kollarını katlarsa, bu bazen dikkatli, engelleyici bir sinyal olarak görülür. Çapraz kollar, sinirlilik, zayıflık veya kapalı bir kişilik bile gösterebilir. Ne zaman çapraz kollar gerçek bir sırıtış ve genel olarak konuşursak gevşek bir duruş boyunca olsa, bu noktada her şeyin garanti edildiğini, gevşetildiğini gösterecektir. Birisi ellerini kalçalarına koyduğunda, çoğunlukla güç uygulamaya ihtiyaçları vardır ve bu, kadınlardan çok erkekler tarafından kullanılır.

Vücut kısımları

Alt Gövde

Kollar çok fazla bilgi paylaşıyor. Eller çok daha fazlasını paylaşır, ancak bacaklar bize ünlem işareti verir ve bize birinin tam olarak ne düşündüğünü söyleyebilir. Bacaklar, bir kişinin açık ve rahat olup olmadığını size söyleyebilir. Ayrıca kimin baskın olduğunu veya nereye gitmek istediklerini de söyleyebilirler.

bacaklar dokunmadan

Bir kişi ayakta durduğunda, sadece poposuna veya uyluklarına dokunabilecektir. Bu baştan çıkarıcı bir şekilde yapılabilir ya da "Hadi gidelim" der gibi bacaklarını tokatlayabilirler. Ayrıca tahrişi de gösterebilir. Bu, konuşmanın içeriğine dikkat etmeniz gereken zamandır. Bu çok önemli.

işaret eden ayaklar

Dikkatlerinin nerede olduğunu görmek için bir kişinin ayaklarının yönüne bakın. Ayakları her zaman akıllarından geçeni veya odaklandıklarını işaret eder. Herkesin bir öncü ayağı vardır ve hepsi baskın eline bağlıdır. Bizim ilgilendiğimiz biri konuşuyorsa, öncü ayağımız onları işaret edecektir. Ancak, ortamdan ayrılmak isterlerse, ayaklarının bir çıkışa veya gitmek istedikleri yöne işaret ettiğini fark edeceksiniz. Bir kişi konuşma sırasında oturuyorsa, gerçekten neyle ilgilendiğini görmek için ayaklarının nereye işaret ettiğine bakın.

Çok bilmiş

Bu, birinin kendini daha büyük göstermeye çalıştığı bir pozisyondur. Genellikle bacakları açık ve arkaya yaslanmış şekilde oturacaklar. Hatta kollarını açıp başlarının arkasına kilitleyebilirler. Bu normalde kendini baskın, üstün veya kendinden emin hisseden insanlar tarafından kullanılır.

utangaç arapsaçı

Bu genellikle kadınların erkeklerden daha fazla yaptığı bir şeydir. Utangaç veya ürkek hissetmeye başlayan biri, bazen kötü duyguları

engellemek ve kendilerini daha küçük göstermek için bacaklarını alt üst ederek dolaştırabilir. Başka bir utangaç bacak burgu var insanlar ayaktayken yapacaklardır. Bu hareketin asıl eylemi, bir bacağını diğerinin üzerine geçirmek ve sanki bir kaşıntıyı kaşımaya çalışıyormuş gibi o ayağı dizinin arkasına takmaktır.

Üst vücut

Kollar kolayca bir kalkan olarak kullanılabildiğinden, üst beden dili savunmaya geçme belirtileri gösterebilir. Üst beden dili göğsü içerebilir. Biraz üst beden diline bakalım.

eğilerek

Birisi öne doğru eğilirse, bu onları başka birine yaklaştıracaktır. Bunun iki olası anlamı vardır. İlk olarak, sizin bahsettiğiniz şey olabilecek bir şeyle ilgilendiklerini söyleyecektir. Ancak bu hareket romantik bir ilgi de gösterebilir. İkincisi, öne eğilmek kişinin kişisel alanını işgal edebilir; dolayısıyla, bu onları bir tehdit olarak gösterir. Bu genellikle agresif bir görüntüdür. Bu, güçlü insanlar tarafından bilinçsizce yapılır.

süpermen

Bu, vücut geliştiriciler, modeller tarafından yaygın olarak kullanılır ve Superman tarafından popüler hale getirilmiştir. Bunun, bir kişinin onu nasıl kullandığına bağlı olarak çeşitli anlamları olabilir. Hayvanlar dünyasında hayvanlar kendilerini tehdit altında hissettiklerinde kendilerini daha büyük göstermeye çalışacaklardır. Bir ev kedisine ürktüğünde bakarsanız, bacaklarını esnetir ve tüyleri diken diken olur. İnsanlarda da var, o kadar belirgin olmasa da. Bu yüzden tüylerimiz diken diken oluyor. Kendimizi daha büyük gösteremediğimiz için elimizi belimize koymak gibi kol hareketleriyle karşımıza çıkmamız gerekiyor. Bu bize kişinin iddialı hareket etmeye hazırlandığını gösterir.

Sporcuların maçtan önce veya eşlerini dırdır eden bir eşin yapması normaldir. Bir kızla flört eden bir erkek bunu iddialı görünmek için kullanır. Buna hazır olma hareketi diyoruz.

Profildeki Sandık

Bir kişi yan duruyorsa veya 45 derecelik bir açıyla duruyorsa, göğsünü vurgulamaya çalışıyor. Ayrıca göğüslerini dışarı çıkarabilirler, bir dakika içinde bu konuda daha fazlası. Kadınlar bu duruşu göğüslerini göstermek için yaparlar ve erkekler bunu profillerini göstermek için yapar.

Dışa İtme Sandığı

Birisi göğsünü dışarı iterse, vücudunun bu kısmına dikkat çekmeye çalışıyordur. Bu aynı zamanda romantik bir ekran olarak da kullanılabilir. Kadınlar, erkeklerin göğüsler tarafından tahrik edilmeye programlandığını anlarlar. Göğsünü dışarı iten bir kadın görürseniz, yakın ilişkilere davet ediyor olabilir. Erkekler göğüslerini göstermek için göğüslerini dışarı çıkaracak ve muhtemelen bağırsaklarını saklamaya çalışacaklardır. Aradaki fark, erkeklerin bunu kadınlara ve diğer erkeklere yapmasıdır.

Eller

İnsan elinde 27 kemik vardır ve bunlar vücudun çok etkileyici bir parçasıdır. Bu bize çevremizi idare etmek için birçok yetenek verir.

Avuç içi okumak sadece eldeki çizgilere bakmak değildir. Bir kişinin yüzünden sonra vücut dili için en iyi kaynak ellerdir. El hareketleri kültürler arasında farklıdır ve bir el hareketi bir ülkede masum olabilirken diğerinde çok saldırgan olabilir.

El işaretleri küçük olabilir, ancak bilinçaltımızın ne düşündüğünü gösterirler. Bir jest abartılı olabilir ve bir noktayı göstermek için iki el kullanılarak yapılabilir.

Kontrol

Bir kişi avuçları aşağı bakacak şekilde elini tutuyorsa, mecazi olarak başka bir kişiyi tutuyor veya engelliyor olabilir. Bu, şimdi durmanızı söyleyen yetkili bir eylem olabilir. Sakinleşmenizi isteyen bir istek olabilir. Birisi baskın elini bir el sıkışmanın üzerine koyarsa bu açıkça görülecektir. Avuç içleri düz bir şekilde masasına yaslanıyorlarsa, bu baskınlık gösterir.

Avuç içleri başka bir kişiye dönükse, onları savuşturmaya veya itmeye çalışıyor olabilirler. "Dur, yaklaşma" diyor olabilirler.

Parmağını veya tüm elini işaret ediyorlarsa, birisine şimdi gitmesini söylüyor olabilirler.

Selamlama

Ellerimiz diğer insanları selamlamak için çok kullanılır. En yaygın yol bir el sıkışmadır. Avucunun açılması silahları olmadığını gösteriyor. Bunlar, başkalarını selamlarken, el sallarken veya selamlarken kullanılır.

Bu süre zarfında başka bir kişiye dokunuruz ve bu çeşitli sinyaller gönderebilir.

Baskınlık, el sıkışarak ve diğer eli üste koyarak gösterilebilir. Elleri ne kadar süreyle ve ne kadar güçlü sıktıkları, el sıkışmayı ne zaman durduracaklarına karar verdiklerini size söyleyecektir.

Sevgi, el sıkışmanın, gülümsemenin ve diğer el ile dokunmanın süresi ve hızı ile gösterilebilir. Bununla baskın olan arasındaki benzerlik, baskın bir kişinin sadece arkadaşça davranıyormuş gibi davranmaya çalışacağı bir duruma yol açabilir.

Gönderme, avuçlarını yukarı kaldırarak gösteriler alır. Hızlı bir geri çekilme ile birlikte yapışkan olan gevşek el sıkışmaları da boyun eğmeyi gösterir.

Çoğu el sıkışma, eşitliği gösterecek dikey avuç içi kullanır. Sağlam olacaklar, ancak ezilmeyecekler ve doğru süre boyunca, böylece her iki taraf da ne zaman bırakmaları gerektiğini bilir.

Sallamak, insanları selamlamak için harika bir yoldur ve uzun bir mesafeden yapılabilir.

Selamlar normalde belirli bir tarzın reçete edildiği ordu tarafından yapılır.

Tutma

Ellerini tutmuş bir kişi, bir şeyi nazikçe tutabileceğini gösterir. Hassasiyet gösterirler veya kırılgan bir şey tutarlar. Kavrayan eller arzu, sahiplenme veya sahiplenme gösterecektir. Yumruk ne kadar sıkıysa, belirli bir duyguyu o kadar güçlü hissederler.

Birisi ellerini tutuyorsa, kendilerini teselli etmeye çalışıyorlar. Başka birinin konuşmasına izin vermek için kendilerini kısıtlamaya çalışıyor olabilirler. Kızgınlarsa ve saldırmalarını engelliyorsa kullanılabilir. Ellerini ovuşturuyorlarsa, kendilerini aşırı gergin hissediyorlar.

Ellerini arkalarında tutmak, önlerini açtıkları için kendilerine güvendiklerini gösterir. Gerginliklerini gizlemek için ellerini gizleyebilirler. Bir el diğer kolu tutuyorsa, tutuş ne kadar sıkı ve yüksekse, o kadar gergindir.

İki el çeşitli arzuları gösterebilir. Bir eli yumruk yapıyor ve diğeri onu tutuyorsa, bu, birini yumruklamak istediklerini gösterebilir.

Biri yalan söylüyorsa, ellerini kontrol etmeye çalışacaklardır. Onları hala tutuyorlarsa, biraz şüpheli olmak isteyebilirsiniz. Bunların sadece göstergeler olduğunu ve başka sinyaller aramanız gerektiğini unutmayın.

Bir kişi kalem veya bardak gibi bir nesneyi tutuyormuş gibi görünüyorsa, bu kendilerini rahatlatmaya çalıştıklarını gösterir. Bir kişi bir fincan tutuyorsa, ancak çok yakın tutuyorsa ve bardağa "sarılıyor" gibi görünüyorsa, kendilerine sarılıyorlar. Herhangi bir eşyayı iki eliyle tutmak, kendilerini diğerlerinden kapattıklarını gösterir.

Öğeler, kalem tutmak gibi sinir enerjisini serbest bırakmak için dikkati dağıtmak için kullanılabilir, ancak kalemi açıp kapatıyor, karalıyor veya onunla oynuyorlar. Elleri önünde kenetlenmiş ama rahatsa ve baş parmakları birbirine dayamışsa bu zevk gösteriyor olabilir.

Şekillendirmek

Ellerimiz, söylediğimiz şeyleri ve anlamlarını vurgulamak için sözlerimizi havada kesebilir. Görselleştirme oluşturmaya çalışıyoruz.

Bir adam balık avı sırasında yakaladığı balığı tarif etmeye çalışıyorsa, şekli elleriyle göstererek göstermeye çalışabilir. Ayrıca ideal eşinin olmasını istediği belirli bir şekli de oluşturabilir. Diğer jestler, belirli vücut kısımlarını tuttuklarında ve cinsel olarak hareket ettiklerinde daha kaba olabilir.

Yüz

İnsanların yüz ifadesi, söylediklerine güvenip inanmadığımızı anlamamıza yardımcı olabilir. En güvenilir ifade hafif bir gülümsemeye ve kalkık bir kaşa sahip olacaktır. Bu ifade samimiyet ve güven ekecektir.

Birinin ne kadar zeki olduğu hakkında yüz ifadelerinden yargılarda bulunuruz. Çıkıntılı bir burnu olan dar yüzleri olan kişilerin son derece zeki oldukları düşünülüyordu. Gülümseyen ve neşeli ifadeleri olan insanlar, kızgın görünen biri yerine zeki olarak düşünülebilir.

Ağız

Beden dilini okumaya çalışırken ağız hareketlerine ve ifadelerine ihtiyaç vardır. Alt dudağını çiğnemek, kişinin korkulu, güvensiz veya endişeli olduğunu gösterebilir.

Ağızlarını kapatıyorlarsa, esniyor veya öksürüyorlarsa kibar olmaya çalıştıklarını gösterebilir. Onaylanmamayı örtbas etme girişimi olabilir. Gülümseme en iyi sinyaldir, ancak gülümsemeler birçok

şekilde yorumlanabilir. Gülümsemeler gerçek olabilir veya alaycılık, alaycılık veya sahte mutluluğu göstermek için kullanılabilir.

Aşağıdakilere dikkat edin:

- Dudakları büzülmüş.
- Bir kişi dudaklarını sıkarsa, bu bir hoşnutsuzluk, onaylamama veya güvensizlik işareti olabilir.
- Dudaklarını ısırırlar.
- İnsanlar endişeli, endişeli veya stresli hissettiklerinde kiplerini ısırırlar.
- Ağızlarını kapatıyorlar.
- Bir kişi tepkisini saklamaya çalışırsa, gülümsemesini veya sırıtmasını gizlemek için ağzını kapatabilir.
- Ağızları yukarı veya aşağı çevrilir.

Ağızdaki belli belirsiz değişiklikler, kişinin nasıl hissettiğinin bir işareti olabilir. Ağızları biraz yukarı dönükse, kendilerini mutlu veya iyimser hissediyor olabilirler. Ağızları kapalıysa, üzüntü, onaylanmama veya yüzünü buruşturma hissediyor olabilirler.

Olumsuz duygular

Gösterdiğiniz sessiz sinyaller siz farkında olmadan işinize zarar verebilir. 250.000'den fazla yüz sinyalimiz ve 700.000 vücut sinyalimiz var. Zayıf bir beden diline sahip olmak, başkalarına güvenilemeyeceğinize dair sinyaller göndererek ilişkilerinize zarar verebilir. Diğer insanları kapatabilir, yabancılaştırabilir veya rahatsız edebilirler.

Vücut dilinizi kontrol altında tutmalısınız ve bu çok çaba gerektirir. Çoğu zaman bunu yaptığınızın farkında olmayabilirsiniz ve işinize ve kendinize zarar veriyor olabilirsiniz.

Sinyallerinizi yönetmenize yardımcı olmak için, önlemeyi öğrenebileceğiniz birkaç vücut dili ve konuşma hatası vardır. İşte kaçınmanız gereken bazı hatalar:

Yetersiz Yanıt

Biriyle konuşuyorsanız, onu dinlediğinizden emin olmanız gerekir. Bu, gülümsemeniz, başınızı sallamanız ve göz teması kurmanız gerektiği anlamına gelir. İki kişi birbirinin söylediklerine katılmasa bile, söylediklerini işittiğinizi onlara bildirmeniz gerekir. Bu onlara saygı gösteriyor. Bunu yapmazsanız, kötü bir izlenim bırakacaksınız.

"Ama" Kelimesini Kullanmak

Konuşurken sürekli "ama" kelimesini kullanmak birçok soruna neden olabilir. Çoğu zaman, bu bize mazeret uydurmaya çalışıyormuşsunuz ya da ne dediklerini umursamıyorsunuz gibi gelecek. "Ürünün sana zamanında ulaşmadığı için üzgünüm ama havanın nasıl olduğunu biliyorsun" diyebilirsiniz. Bu ifade üzgün olduğunuzu göstermez. Asıl sorunu çözmek yerine suçu havaya atıyorsunuz.

Kişisel alan

Başka birinin kişisel alanını işgal etmek zararlı sonuçlara yol açabilir. İyi bir örnek erkekler, bilseler de bilmeseler de her zaman bir kadının kişisel alanını işgal ediyor gibi görünüyor. Bu, bazı taciz davalarına neden olabilir. Sizinle başkaları arasında kalacak en iyi alan yaklaşık bir buçuk fittir. Asla başka birinin alanına kendi alanınızmış gibi davranmayın.

Çok Hızlı Konuşmak

Hızlı göz kırpmak veya çok hızlı konuşmak sinirlilik ve güvensizlik gösterir. Her cümle arasında duraklamaya çalışın ve siz araya girmeden diğerlerinin cümlelerini bitirmesine izin verin. Göz teması çok önemlidir. İnsanların gözlerinin içine bakmakta zorlanıyorsanız, alnının ortasına bakın. Tüm bu rahatsız edici duygular olmadan göz teması gibi görünüyor.

Dinlemiyor

Yaşamak için ne yaptığın önemli değil, bir süre sonra insanlarla konuşmak zorunda kalacaksın. Herhangi bir ilişkiyi kuracak veya bozacak asıl şey dinlememek. Dinlemek, çalışanlar, tedarikçiler, performans ve satışlarla olan ilişkinizi diğer iletişim biçimlerinden daha iyi etkileyebilir.

çökme

Bir kişi oturduğu yerde yığılırsa, herhangi bir enerjisi veya güveni olmadığını gösterir. Tutku göstermek ve başkalarına kendinize inandığınızı bildirmek önemlidir. Eğer kambur ya da çöküyorsanız, yanlış mesajı gönderiyorsunuz. Duruşunuz güçlüyse, kendinizi enerjik hissedeceksiniz ve bu, ilgili tüm insanlar için bir kazanç olacaktır.

Telefonunuzu Kontrol Etme

Halka açık bir toplantıdaysanız, telefonunuzu uzaklaştırın. Artık herkes telefon bağımlısı ve bu son derece kaba bir davranış. Başkalarıyla etkileşime geçmeyi deneyin ve birkaç dakikada bir telefonunuzu kontrol etmeyi bırakın. Acil bir durumunuz varsa, sorun değil. Dikkatinizi dağıtan şeyler yoksa başkalarıyla bağlantı kurmak daha kolaydır.

Yüz Ezilmiş

Yüzünüzün kırıştığını veya kaşınızın çatık olduğunu fark etmeyebilirsiniz. Bu, başkalarının korkutucu veya düşmanca olduğunu düşünmesine neden olabilir. Başkalarını açık olmaktan vazgeçirebilirsiniz veya bu onların savunmaya geçmesine neden olabilir. Söylediklerini anladığınızı ve desteklediğinizi sözlü olarak temin edebilirsiniz.

Göz Teması Yapmamak

Biri onlarla konuştuğunda hemen boşluğa bakan biriyle çalışırdım. Kimin konuştuğuna bakmazlarsa, başkalarının ne söylediğine

odaklanmanın daha kolay olduğunu iddia ettiler. İnsanlar farklı iletişim türleri kullanabilir ama her zaman göz teması kurarlar. Orta derecede göz teması kurabilseniz bile, güven, ilgi iletecek ve herkesi rahatlatacaktır.

Gülümsememek

Gülümsemenin sizi mutlu hissettirebileceğini biliyor musunuz? İnsanlar tam tersine inanmayı sever. Yüzünüzde güzel bir gülümsemeyi koruyabilirseniz, kendinize daha fazla güven duyacaksınız ve insanlar sizinle çalışmak isteyecektir. Bir surat yapmak istediğini fark edersen, o suratı bir gülümsemeye çevir.

Etrafına Bakmak

Herkes sizinle konuşurken sürekli etrafa bakacak biriyle karşılaşmıştır. Muhtemelen konuşacak başka birini bulmaya çalıştıklarını düşündürür. Bu kişi olma. Konuştuğunuz herkese saygılı davranılması gerekir.

El Sıkışma Çok Zayıf veya Güçlü

El sıkışmaları normalde birinin sizden aldığı ilk izlenimdir. El sıkışmanız çok zayıfsa, profesyonel olmadığınızı ve onlar için yeni olabileceğini gösterecektir. El sıkışmanız çok güçlüyse, onları çok agresif olduğunuz konusunda uyarabilir. İyi bir izlenim bırakmak için mutlu bir ortam bulmaya çalışın.

Diğer insanları dikkatle gözlemlediğinizde, sözel olmayan sinyallerinden duygularını anlayabilirsiniz. Bu göstergeler bir değil garanti. Söylediklerine ve o sırada çevrenizde neler olup bittiğine ek olarak bağlamsal ipuçları kullanılabilir.

3. Bölüm Çevrenizdekileri Nasıl Analiz Edebilirsiniz?

İnsanları analiz etme kapasiteniz, başarılı olup olmayacağınızı belirleyebilir. İnsanlar sosyal hayvanlardır. Önemli yaşam hedeflerimize ulaşmak için neredeyse her zaman diğer insanların girdilerine ihtiyaç duyarız.

İnsan davranışı, insan yaşamının dönemleri boyunca fiziksel, zihinsel ve sosyal hareketlerle ilgili potansiyel ve iletilen sınır.

İnsanlar, diğer canlıların türleri gibi, her biri açık bir fiziksel, fizyolojik ve sosyal olaylar dizilimi ile tanımlanan ilerleyici gelişim dönemlerinden oluşan ortalama bir yaşam seyrine sahiptir. Bu aşamalar doğum öncesi yaşam, başlangıç, gençlik, gençlik ve yetişkinliktir (kıdem sayılır). İnsan gelişimi veya biçimlendirici beyin bilimi, insanın psikolojik, coşkulu ve sosyal yeteneklerindeki ayarlamaları tasvir etmeye ve netleştirmeye çalışan ve kuluçkadan kıdeme kadar tüm yaşam beklentisi üzerinde çalışan bir konsantre alanıdır.

İnsan gelişimi üzerine yapılan en mantıklı araştırma, doğumdan erken olgunlaşmaya kadar olan döneme odaklanmıştır; bu, bu aşamalarda görülen zihinsel değişikliklerin hem hızına hem büyüklüğüne hem de erken yetişkinlikteki ideal zihinsel çalışma içinde tam döngüye girme biçimlerine atfedilebilir. Alandaki çok sayıda uzmanın temel bir ilham kaynağı, önceki aşamalarda yetişkinliğin yaklaşan tam döngü zihinsel kapasitelerinin nasıl geldiğine karar vermek olmuştur.

Ama rollerine uygun olmayan insanları alırsak ne olur? Yenilgiye maruz kalıyoruz. Bu nedenle insanları analiz edebilmek son derece önemlidir. Aşağıdakiler, insanları analiz etmenin bazı faydalarıdır.

Müttefiklerinizi tanımanıza yardımcı olur

Beğenseniz de beğenmeseniz de tüm dünya sizden hoşlanmayacak. Bazı insanlar sizin için olacak ve diğerleri size karşı olacak. Başarı şansınızı en üst düzeye çıkarmak için, sizden hoşlanmayanları

görmezden gelirken sizi seven insanlarla çalışmalısınız. İnsanları analiz etme yeteneğiniz, sizin lehinize olan kişileri belirlemenize yardımcı olacaktır. İnsanların oldukça karmaşık olabileceğini göz önünde bulundurursak, onların gerçek kişiliğini anlama yeteneğiniz abartılamaz. İçin Örneğin, halka hizmet etmeyi içeren bir kariyer peşindeyseniz, kendinizi her türden insanla çevrili bulacaksınız. Açıkçası, bu insanların hepsi senin iyiliğini dilemiyor. Yine de, aynı nefeste, hepsi size karşı değil. Böyle bir durumda, eninde sonunda sizi alt edecek olan düşmanınızla çalışmamak için çok dikkatli olmalısınız. Sırlarını düşmana söylersen, oraya koşar ve her şeyi döker. Düşmana yeterince yaklaşırsanız, zihninize kötü düşünceler ekebilir ve bu da yanlış yöne gittiğinizi görecektir. İyi insanları kötü insanlardan ayırt etme yeteneğinizi geliştirerek tüm bunlardan kaçınılabilir. Elbette bu bir gecede geliştirebileceğiniz bir beceri değil. Sahte olanları tespit etmekte iyi olana kadar tekrar tekrar pratik yapmalısın.

Çatışmayı önlemeye yardımcı olur

Çoğu durumda, beklentilerdeki eşitsizlik nedeniyle çatışma ortaya çıkar. Bir ilişkide erkek, eşinden bir şey beklerse ve bu dileği asla gerçekleşmezse, bu onu üzebilir. Ve bunun tersi doğrudur. Bunlar, bir ilişkide çatışmaya neden olan türden senaryolardır. Adam, partnerinin gerçekte nasıl olduğunu anlamak için zaman ayırmış olsaydı, daha sonra partneri belirli bir şekilde davrandığında şok olmazlardı. Bu nedenle ilişkiye girdiğiniz kişiyi anlamak önemlidir, çünkü bu kavgalarınızı en aza indirecektir. Bir kişiyi analiz etmek, onun tetikleyicilerini anlamanıza yardımcı olur. Kendinizi onlara dahil etmek isteyip istemediğinize karar verme fırsatınız var. Bir hayat arkadaşı arıyorsanız, taviz veremeyeceğiniz bazı şeyler vardır ve bu nedenle, potansiyel adayların bu özelliklere sahip olup olmadıklarını öğrenmek için analiz etmelisiniz. Bu adımı görmezden gelirseniz, çalkantılı bir evlilik yaşama riskiniz vardır. Diğer insanların kişiliklerinin nasıl olduğunu anlamak, kendinizi bu insanların önünde nasıl davranıp davranmayacağınız konusunda

eğitmenin bir şeklidir. Birinin bayat şakalardan hoşlanmadığını öğrendiğinizde, hem bayat bir tavırla hareket etmekten kendinizi alıkoyacaksınız hem de aynı nefeste birinin çok eğlenceli bir tavrı olduğunu fark ettiğinizde sıkılmamaya çalışacaksınız.

Çeşitliliği takdir etmenizi sağlar

İnsan inanılmaz derecede çeşitlidir. Ve bu iyi bir şey. Diğer insanlara dikkat edene kadar bu çeşitliliği gerçekten anlayamazsınız. Asya'dan gelen biri bazı şeyleri sergileyebilir. Ortalama bir Amerikalıdan farklı kişilik özellikleri. Bu, Asyalıyı sizden farklı olduğu için ezmek için bir şans değil, aksine Asyalı'nın benzersizliğini takdir etmek için bir fırsat. Kendilerinden farklı oldukları için başkalarını aşağılayan insanlar sadece dar görüşlüdür. İnsanları analiz etmek, size farklılıklarımızı tanıma ve kabul etme gücü verir. Bu sizi daha kültürlü bir insan yapar. Dünyanın diğer bölgelerine seyahat ederseniz, uyum sağlama zihniyetiniz olduğu için kolayca uyum sağlarsınız. Öte yandan, çeşitliliğin tanınmasına ve takdir edilmesine karşı çıkan biri, kendisine benzemeyen insanlarla karşı karşıya gelecek.

Hedeflerinize ince ayar yapmanıza yardımcı olur

Bir boşlukta yaşamıyoruz. Başkalarının eylemleri, sözleri ve davranışları bizi etkileyecektir. Her insanın hayranlık duyduğu bir idolü vardır. İdolünüz, hayatını takas etmek isteyeceğiniz kişidir. Size umut vermekten başka; Rol modeliniz size bu iş kolunda ihtiyaç duyacağınız çeşitli nitelikleri inceleme fırsatı verir. Örneğin, gazeteci olmak istiyorsanız, bunun sadece dil becerilerine sahip olmakla ilgili olmadığını bilmelisiniz, kişiliğinizi geliştirmeniz gerekir, böylece daha fazla insan sadece etrafınızda rahat olmakla kalmaz, açılıp dışarı çıkmasına izin verecek kadar rahat olur. onların sırları. Diğer insanları keskin bir şekilde gözlemleme pratiğini yaptığınızda, hangi kariyer yolunun niteliklerinize uygun olduğunu belirleme konumunda olursunuz.

İnsanların motivasyonlarını anlamanıza yardımcı olur

Günün sonunda, her eylemin arkasında bir güdü vardır, ancak bu güdüler her zaman açık değildir. Bazı insanlar kim olduklarını anında ortaya çıkaracaklar, ancak gerçek imajlarını küçümsemeye çalışacak insanlar var. Ama iyi bir gözlemciyseniz, neler olduğunu her zaman anlayabilirsiniz. İnsanları analiz etmek için zaman ayırarak, hedeflerinin ne olduğunu anlamak için çok daha iyi bir konumdasınız. Bu bilgiye sahip olmak, kendi kendini koruyan kararlar almanıza yardımcı olur. Manipülatif insanlar, manipülatif gündemlerine ihanet etmeyecek şekilde hareket etmeleri veya konuşmalarıyla tanınırlar. Kişiliklerini analiz ederken ekstra dikkatli olmadıkça, amaçlarını kaçırabilir ve kurbanlarından biri haline gelebilirsiniz.

Bir kişinin güçlü yanlarını anlamanıza yardımcı olur

Her insanın hem zayıf hem de güçlü yanları vardır. Bazılarımızın başarılı olmasının nedeni, güçlü yönlerimizden yararlanmamızdır. Güçlü yönlerimizden yararlanamamak, yaşam hakkında hayal kırıklığına uğramamıza neden olabilir. Güçlü yönlerimizi belirleme becerisi, diğer insanların güçlü yönlerini belirlemede önemlidir. Böylece birlikte çalışacak birini aradığınızda, onların güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilecek ve ekibinizi kaliteli hale getirecek bir konumda olacaksınız.

Davranışı tahmin etmede yardımcı olur

Kişilikleri analiz etme yeteneğiniz, çeşitli insanların farklı koşullar altında nasıl davranacağını tahmin etmede hayati önem taşır. Hayat pürüzsüz bir sürüş değil. Yolda karşılaşılan birçok zorluk var. Ayrıca, çoğunlukla başarı, zorluklarla nasıl başa çıktığımıza bağlıdır. Çeşitli kişilikleri analiz edebilmek, insanların zorluklara nasıl tepki vereceğini anlamanızı sağlar. Örneğin, birinin şiddet içeren bir kişiliğin belirtilerine sahip olduğunu veya öfke sorunları olduğunu fark ederseniz, o kişiyi atlamak isteyebilirsiniz çünkü onun şiddetli doğası yakında ortaya çıkacaktır.

Öyleyse neden davranışı özellikle ölçüyorsunuz?

1. Değişebilir.

Karakter sabittir ve değişmeye zorlanır, bu nedenle çabalarımızı, değişikliklerin yapılabileceği noktada, yani davranışımızda odaklamaya çalışır. Davranış bizim kontrol odağımız içinde olduğundan, davranışa yönelik doğrulanmış eleştiri, belirli bir durum veya meslekle ilgili sorunları ele almak için nerede ve nasıl uyum sağlayabileceğimizi gösteren, kişisel gelişim için yapıcı bir yol sunar.

2. İzlenmeye eğilimlidir.

Karakter, içinde olandır; davranış ortaya çıkan şeydir ve etrafımızdaki herkesi etkiler ve onlardan etkilenir. Davranışı tahmin etmek, başkalarıyla işbirliklerimizi şekillendiren sözlere ve faaliyetlere konsantre olmamızı sağlar. Görünüşte, başka birinin karakteri konusunda uzman değiliz - "kamera dışında" neler olduğu hakkında en ufak bir fikrimiz yok - yine de önümüzde ne görebildiğimiz hakkında yorum yapabiliriz.

Bir grup içindeki uygulamalar hakkında girdi vererek ve alarak, çoğunluk kuralına, kanıt prosedürüne geçiyoruz. Birbirimizin kimliğini doğrulayabilir veya çelişmemize yardımcı olamayız ve anlayışımıza göre atıfta bulunulan uygulamaların kanıtını verebiliriz. Bu, sıkıntılı tartışmaları kişiliksizleştirebilir ve bir şekilde iftira niteliğinde saldırılara dönüşebilecek çatışmaların sıcaklığını ortadan kaldırabilir. Aynı şekilde kayda değer bir öğrenme fırsatı da verebilir - izleyicileriniz, sizinle hiç tanışmadığınız nitelikleri ortaya çıkarabilir.

3. durumsaldır.

Davranış eğilimlerimiz, en uygun olabileceğimiz iş türlerini ve en iyi kiminle çalıştığımızı etkiler. Temel karakter ne olursa olsun, birkaç kişi işte evde olduğundan farklı bir şekilde devam eder, tek ve eşdeğerdir. Belirli bir ortamda davranışı tahmin etmek, konuşmanın çalışma ortamına odaklanmasını sağlarken, daha geniş kapsamlı tahminlerin tümü suları özensiz hale getirebilir.

4. yeryüzüne indi.

Belbin, uygulanacak bir işaret veya birini yerleştirecek bir kap değil, bireylerin birbirlerini daha iyi görmelerine yardımcı olmayı amaçlayan bir dildir. Bireyler Ekip Rollerini ve onları yönlendiren temel fikri anladıklarında, bu dil, çeşitli iş türlerinin nasıl yakınlaştırılabileceğini veya belirli bir toplantıda ne tür taahhütlerin gerekli olduğunu göstermek için bir kestirme yol olarak kullanılabilir.

5. Kişileri ve grupları işaretler.

Niteliklere ve eksikliklere sahip olmak, bireyleri işyerinde giderek daha fazla içine çeken, daha neşeli ve giderek daha kazançlı hale getirir, olumlu bir işyerini ilerletir ve ciro maliyetlerini düşürür.

6. Beklenen olma eğilimindedir.

Davranışları izleyebildiğimiz için, onu da tahmin edebiliriz. Bireyler genellikle her şekilde beklediğimiz gibi devam etmeyebilir - insanlar olarak, genellikle birbirimizi şaşırtma yeteneğine sahibiz - ancak kapsamlı bir şekilde, devam etmek için gerekli olabilecek çalışma, iletme ve başkalarıyla özdeşleşme yöntemlerine batarız. tanımsız bir zaman diliminden önce. Bu, birinin belirli bir aktivite işi için sağlam bir eşleşme olup olmayacağını veya mevcut bir gruba katılıp katılmayacağını önermek için kayıt ve ekip oluşturma için davranış stillerini kullanabileceğimiz anlamına gelir.

7. Başarıyı öngörmede bilgiyle kolayca karşılaştırılabilir.

Sıra dışı bir grup oluşturmak için en ideal yaklaşım, insanları zekaları veya başarıları için seçmek değildir. Ancak, bunların nasıl iletildiğini anlamak ve etkili yazışma tasarımları peşinde koşan grubu şekillendirmek ve yönlendirmek.

8. Tahmin edilmeye eğilimlidir.

Karakter bireye iner – bu onların dünyaya bakış açısıdır. Doğası gereği, davranış aşamalı olarak sıvıdır ve başkalarıyla bağlantılıdır, bu nedenle kendisini normal olarak bir araya gelmeye ödünç verir. Grupları planlamak ve bir araya getirmek için kilit Takım Rolü verilerini toplayabilir veya bir derneğin ne kadar iyi işleyebileceğine bakmak için iki kişinin davranış eğilimlerine rehberlik edebiliriz.

İlk İzlenim Sanatında Nasıl Ustalaşılır

Güvenilir ve becerikli olmanız durumunda birinin seçim yapması saniyeler aldığından ve araştırmalar erken tanışmaların son derece zor olduğunu gösterdiğinden, yeni insanlarla tanışmanın getirdiği ağırlık makul derecede olağanüstü.

Kesinliği artırmaya çalışırsanız, ancak önce güveni sağlamadıysanız, çabalarınız geri tepecektir. Ne kadar nefret edilirse edilsin kimsenin pes etmesine gerek yok. Etkilemeye çalıştığınız biri size güvenmezse, hiçbir yere varamazsınız; Aslında, manipülatif göründüğünüz için şüphe bile uyandırabilirsiniz.

Güvenilirliğin yetenekten daha önemli olduğunu anladığınızda, yaptığınız ilk tanıtımların sorumluluğunu üstlenebilirsiniz. Burada başka biriyle tanıştığınızda bunu devam ettirmenizi sağlayacak birkaç ipucu:

1. Önce tanıştığınız kişinin konuşmasına izin verin.

Onlara tartışmada gruba liderlik etme şansı verin ve genellikle buna yardımcı olmak için harika sorular sorabilirsiniz. Söz almak hemen gücü gösterir ve bu, güven oluşturmanıza olanak sağlamaz. Bireyler anlaşıldıklarını hissettiklerinde güven ve sıcaklık oluşur ve bunun gerçekleşmesi için tonlarca paylaşım yapmaları gerekir.

2. Olumlu sözsüz iletişimden yararlanın.

Hareketlerinize, ifadelerinize ve konuşma tarzınıza dikkat etmek ve emin olmak, karıncaları bir gezintiye çıkarmak gibi insanları size çekecektir. İstekli bir ses tonu kullanmak, kollarınızı çaprazlamak, temas halinde kalmak ve konuşmacıya doğru eğilmek, genellikle önemli bir etkiye sahip olabilecek olumlu sözsüz iletişim türleridir.

3. Telefonunuzu uzaklaştırın.

Güveni bir araya getirmek ve telefonunuzu aynı anda taramak zordur. Hiçbir şey, tartışma ortasında bir anlık mesaj veya hatta telefonunuza hızlı bir bakış gibi kişileri kapatamaz. Bir tartışmaya odaklandığınızda, tüm canlılığınızı tartışmanın etrafında toplayın. Kendinizi onlara kaptırdığınızda, tartışmaların giderek daha keyifli ve çekici olduğunu göreceksiniz.

4. Gündelik şaka için birkaç dakika ayırın.

Kulağa önemsiz gelebilir, ancak araştırmalar, toplantılara yalnızca beş dakikalık sıradan sohbetlerle başlamanın sonuçları iyileştirdiğini gösteriyor. Pek çok güven üreticisi, örneğin sıradan sohbetler, motivasyonlarını anlamayan bireyler için boşuna bir alıştırma gibi görünebilir.

5. Bölünmemiş dikkat uygulayın.

Bölünmemiş dikkat, ne söyleyeceğinizi hemen düzenlemek yerine, diğer bireyin ne söylediğine odaklanmak anlamına gelir. Hızlı sorular sormak, gerçekten odaklandığınızı göstermek için inanılmaz bir yöntemdir. Anlayıp anlamadığınızı kontrol etmiyorsanız veya bir test sorgusu yapmıyorsanız, konuşmamalısınız. Sadece bir sonraki söyleyeceğiniz şeyi düşünmek değil, konuşmacıdan düşüncenizi kaldırmakla kalmaz, tartışmayı yönetmek, ifade etmek için giderek daha önemli bir şeye sahip olduğunuzu düşündüğünüzü gösterir. Bu, konuşmacının sorunlarına verilen yanıtlarla hemen araya girmemeniz gerektiği anlamına gelir. Bireylere yardım etme ihtiyacı insani bir içgüdüdür, ancak çoğumuzun anlamadığı şey, bir tavsiye ya da cevapla araya girdiğimizde diğer kişiyi kapattığımız ve güveni sarstığımızdır. .

6. İşinizi bitirin.

İnsanlar, onlar hakkında paylaşmaları gerekmeyen şeyleri bildiğinizde buna bayılırlar. Korkutucu şeyler değil, LinkedIn sayfalarından veya organizasyon sitelerinden kazanma çabasını bir kenara bıraktığınız kesinlik. Bu, tesadüfi deneyimler için işe yaramayabilir, ancak, örneğin, olası bir çalışan buluşması veya potansiyel bir müşteriyle bir konferans gibi, ilk toplantının zamanın hazırlandığı durumlarda hayati önem taşır. Buluştuğunuz kişilerin hemen hemen her birini, organizasyonlarını, organizasyonlarının temel zorluklarını vb. bulabildiğiniz kadar keşfedin. Bu, sürüşünüzü ve görevinizi öne çıkararak yetenek ve güvenilirlik sergiler.

İşin aslı, eğer bunlardan herhangi biriyle özdeşleşebiliyorsanız, ancak akraba okuma becerilerinizi güvenilir bir şekilde geliştirmeye çalışmıyorsanız, mesleğinizi ve maaşınızı alt üst ediyorsunuz demektir. Bu kadar temel. Bireyleri okumak için gereken yetenekler son derece basit ve inanılmaz derecede uygulanabilir. Her halükarda, yeteneklerle ilgili çok sayıda yanlış anlama ve yanlış uygulama vardır ve bunların ikisi size tam olarak istemediğiniz sonuçları getirebilir.

4. Bölüm Çevremizdeki insanları ve dünyayı anlamak

His ve algı

Duyum ve algı, dünyamızda olup bitenleri nasıl tercüme ettiğimiz ve yorumladığımız konusunda önemli bir rol oynar. Benzer görünseler de, farklı bir amaçları vardır. Duyum için, çevremizi tat, dokunma, ses ve koku yoluyla algılama sürecini ifade eder. Bu bilgiler daha sonra işlenmeden beynimize gönderilir, ardından algı devralır, bu da duyuları yorumlamak ve daha sonra etrafımızdaki her şeye anlam kazandırmaktır. Bu ikisini tanımlamak, psikolojide oynadıkları rolü ve duyuların nasıl yorumlandıkları ile birlikte nasıl çalıştığını görmemizi sağlayacaktır. Önce duyumdan başlayalım.

Tanım olarak, duyum, duyularımızın bilgiyi derlediği ve beyne ilettiği süreç olarak tanımlanır. Bilginin algılanması, oda sıcaklığı, uzak bir tren, ışığın parlaklığı, parfüm kokusu ve konuşmayı duyduğumuzda içerir. Yapamadığımız başka duyular da var. Örneğin radyo dalgalarını, vücudumuzda dolaşan mikroskobik parazitleri, röntgenleri ve radyo dalgalarını fark edemeyiz. Ve sadece yapabileceklerimizi hissetmemiz sağlanıyor. Niye ya?

Cevap aşağıdaki eşikte;

1. Mutlak Eşik. Bu, duyularımızın bir şeyi fark ettiği bir noktadır. En yumuşak ses ve en ufak dokunuş budur. Bunun altında ne olursa olsun, bildirilmez.

2. Fark Eşiği. Bir uyaranı hissettiğimizde, uyaranın değişip değişmediğini belirlememiz gerekir, Peki ama nasıl? Fark eşiği bunu halleder. Bir değişikliğin meydana geldiğini belirlemek için gereken değişiklik miktarıdır.

3. Sinyal Algılama. Bu, neye odaklanmak istediğimizi tespit etmek ve diğer her şeyi görmezden gelmek için bir eylemdir. Örneğin, birkaç

kişinin konuştuğu kalabalık bir odada bir şeye odaklanmanız gerekiyorsa.

4. Duyusal Adaptasyon. Bu, bu gerçekleştiğinde bir süre boyunca değişmeden kalmış bir uyaranla ilgilidir; bunu fark etmek istiyoruz. Örneğin, bir parfüm hissettiğinizde ama bir süre sonra görmeyi bıraktınız, neden? Değişmeden kalırlar, daha az duyarlı hale geldi ve siz buna adapte oldunuz.

Bu duyum için, hadi algıyı kontrol edelim.

Algı, algıladığımız şeylerin duyularımız aracılığıyla yorumlanması anlamına gelir. Bu bizi hayvanlardan ve hatta diğer insanlardan farklı kılar.

Beynin duyular yoluyla aldıklarını tercüme etmek için; beyin, yersiz tekrarlara izin vermemek için belirli bir gruba alınan bilgileri düzenler.

Sabit Algısal Sabitliği Korumak

Bir nesne her değiştirildiğinde mantıklı olmaz. Tamamen işlememiz gerekiyor ve neyse ki o şekilde de olmuyor. İnsanlar algılama yeteneğinde sabitliği koruyabilir. Bu da, algı sabitliğini, nesneleri farklı görme yeteneği olarak tanımlayacak, ancak nesnenin özelliklerini yeniden yorumlamamız gerekmeyecek.

Şimdi, duyunun, duyu alıcılarımız tarafından kurulan fiziksel dünya hakkında girdi olarak tanımlandığını ve algının, zihnin duyumu düzenlediği, yorumladığı ve seçtiği süreç olarak kabul edildiğini özetleyebiliriz. Yani bir şeyi hissediyorsak ve yorum yoksa, kesinlikle onu hissetmenin bir anlamı yok. Bu gerçek hayatta nasıl uygulanabilir? Hayatta, kişinin başarısını etkileyebilecek hem olumlu hem de olumsuz algılar vardır. Ve anahtar ne?

Daima bir bahçe gibi zihninizde çalışın, her gün olumsuz algıyı ayıklayın ve çiçek olan bitkiyi bırakın. bu Negatif düşüncelerin

kalmasına ne kadar izin verirseniz, o kadar çok negatif algıya sahip olursunuz. Bu nedenle, hayata bakış açınızı değiştirmeniz çok önemlidir. Değişimi deneyimleyebilmek için daha çok çalışmalısın. Sahip oldukların için şükretmeye devam et. Hangi yöntem, her gün her zaman lehinize çalışan beş olumlu şeyi listeleyin. Olumlu algılama yeteneğinizi genişleteceksiniz. Çevremizdeki dünyayı anlamamız öğrenmeyi içerir. Ama öğrenme nedir ve koşullanma ile nasıl bağlantılıdır? Cevapları almak için okumaya devam edin .

Öğrenme ve Koşullandırma

Sinir sistemimiz de öğrenme sürecine dahil olur. Fakat nasıl tanımlanır ve diğer kavramlar nelerdir? Tanımı gereği öğrenme, sinir sistemimizin çevredeki uyaranlarla ilgili olarak değiştirdiği, böylece davranışsal tepkilerimizde bir değişiklik meydana getirdiği ve çevremizde işlev görmemize izin verdiği adaptif bir işlevdir.

Başlangıçta, çevresel uyaranlara cevap vermek için sinir sisteminde süreç biraz kurulur. Sonuç olarak, sinirsel yollar güçlendirilebilir, etkinleştirilebilir, hatta budanabilir ve tüm bunlar davranışsal tepkilerimizde bir değişiklik meydana getirebilir.

Refleksler ve içgüdüler söz konusu olduğunda, bunlar doğuştan gelen davranışlardır. Yani doğal olarak oluşurlar ve öğrenmeyi talep etmezler. Bununla birlikte, öğrenme, deneyimden kaynaklanan davranışta bir değişikliktir. Davranış psikolojisi alanında, temel olarak öğrenilen ölçülebilir davranışları içerir; bunun yerine, duygular ve tutumlar gibi içsel durumları anlamak için çok çalışıyorsanız.

Ancak öğrenmede üç temel yön vardır, bunlar klasik koşullanma, edimsel koşullanma ve gözlemsel öğrenmedir. İlk ikisi, klasik ve edimsel koşullanma, eğer çağrışımsal öğrenmeyi oluşturur, onların çağrışımları birlikte meydana gelen olaylar arasında geliştirilir. Üçüncüsü ise, gözlemleyerek öğrenme, başkalarını gözlemleyerek öğrenmedir. Üç öğrenme türü hakkında ayrıntılara girelim.

Klasik koşullanma.

Klasik koşullanma, uyarıcıları ve düzenli olarak birlikte meydana gelen olayları ilişkilendirmeyi öğrendiğimiz süreç olarak tanımlanır. Sonuç olarak, daha sonra ne olacağını tahmin etmeyi öğreniriz. Örneğin; Bazı uzmanlar, bir nesnenin sesini yiyeceklerin varlığıyla ilişkilendirmeyi seven hayvanları eğitmiştir. Örneğin Ivan, köpeğini zil sesiyle yemeğin varlığı arasındaki ilişkiyi tanımlaması için şartlandırmayı başardı. Bu başarıldı çünkü her seferinde; köpek çanın sesini duyar, aklına şu gelir. Öğle yemeği zamanı. Yani bir bakıma o sahne köpeğin yemeği tahmin etmesini sağlıyor.

Edimsel koşullanma.

Bu, davranışların pekiştirildiği veya cezalandırıldığı, böylece bir tepkinin güçlendirildiği öğrenme süreci olarak tanımlanır. Bu nedenle, hoş sonuçlarla desteklenen herhangi bir eylemin tekrarlanma olasılığı daha yüksekken, ardından hoş olmayan deneyimlerin izlediği eylemlerin tekrarlanma olasılığı daha düşüktür. Dolayısıyla bu, yalnızca cezaların veya ödüllerin davranışı etkileyebileceği anlamına gelir.

Gözlemsel öğrenme.

Bu tür öğrenme, bir kişi başkalarının davranışlarını gözlemlediğinde ve bu davranışları taklit ettiğinde ortaya çıkar. Örneğin, çocukların yetişkinleri öğrenmesi veya taklit etmesi yaygındır, bu nedenle taklit etmeniz gereken doğru bir tutum varsa, bunu başarmanın en iyi yolu olarak gözlemsel öğrenmeyi uygulamak.

Hem tedavi hem de reklam endüstrisinde kullanılmaktadır. Ticari sektörde genellikle çekici modeller bulunur. Böylece çağrışımsal öğrenme ilkelerini uygularlar.

Dikkat

Bilişsel psikoloji dünyasında dikkat, üzerinde çalışılan bir kavramdır ve çevremizde belirli bilgileri aktif olarak nasıl işlediğimizi ifade eder. Çoğu zaman, etrafımızda birçok duyumlar olup bitiyor; dikkat

talep ederler. Ne yazık ki, dikkat kaynaklarımız sınırsız değildir; sınırları vardır. Bu nedenle, tüm bu duyumları nasıl deneyimleyebileceğimizi ve hala sadece belirli bir şeye odaklanabileceğimizi ve elimizdeki kıt kaynakları çevremizdeki dünyayı anlamlandırmak için nasıl kullanabileceğimizi bulmamız gerekiyor.

Psikolog uzmanları tarafından tanımlandığı gibi, dikkat, aynı anda çok sayıda olası nesne veya düşünce çizgisinden, parlak ve canlı bir biçimde zihnin ele geçirmesi olarak tanımlanır. Ya da diğerlerine daha fazla dikkat etmek veya ilgilenmek için bazı şeylerin geri çekilmesi olarak tanımlanabilir.

Dikkat, dikkati belirli bir şeye odaklamakla ilgili değildir; aynı zamanda bilgi ve uyaranlar için büyük bir mücadeleyi görmezden gelmeyi de içerir. Dikkat, an ile bağıntılı olmayan bilgiyi, algıyı, duyumu ve ardından hayati olan bilgiye enerjiyi odaklamayı mümkün kılar.

Ek olarak, dikkat sistemi, biz tutarsız ayrıntılarımızı gönderirken çevremizdeki belirli bir şeye odaklanma yeteneği sunar. Bazı durumlarda, dikkatimiz belirli bir şeye odaklanabilir ve bu da diğer şeyleri görmezden gelmemize neden olabilir. Yani, çevredeki bir şeye odaklandığımızda, bazen önümüzde olan birkaç şeyi kaçırırız. Bu yüzden çoğu zaman bir odada kendinizi o kadar kaptırırsınız ki birinin size yaklaştığını veya tuvalete girdiğini fark etmezsiniz.

Ancak dikkatin nasıl çalıştığını ve algınızı nasıl etkilediğini daha derinlemesine anlamak için, vurgulanan bu birkaç noktayı aklınızda bulundurun.

Dikkat Sınırlıdır.

Araştırmacılar, belirli bir görevde kalma yeteneğimizi etkileyen şeyin, uyaranla ne kadar ilgilendiğimizi ve bizi çevreleyen dikkat dağıtıcı şeylerin sayısını içerdiğini bulmuşlardır. Kapasite ve süre söz konusu olduğunda dikkat sınırlıdır. Bu nedenle, dikkatimiz sınırlı olduğu için çoklu görev iyi çalışmıyor.

Dikkat Seçicidir.

Çünkü dikkatin sınırlı olduğu anlaşılmıştır. Neye odaklanacağımız konusunda seçici olmalıyız. Neye dikkat edeceğimiz konusunda seçici olmalıyız. Bu aşama o kadar hızlıdır ki çevremizde olup bitenleri ihmal ettiğimizi neredeyse hiç hatırlamayız.

Dikkat, Bilişsel Sistemin Temel Bir Parçasıdır.

Dikkat doğumda bile mevcuttur. Bu, yönlendirme refleksleri, çevremizdeki hangi olaylara dikkat edilmesi gerektiğini belirlemeye yardımcı olduğunda ortaya çıkar. Ve o aşamadan itibaren, yönlendirme refleksi yaşamımız boyunca bize ölçülemez faydalar sağlamaya devam eder. .

Dikkatle ilgili bu gerçeği anlamak, üretkenliğimizi zenginleştirir, her seferinde bir şeye odaklanmak yerine çoklu görevlere daha fazla enerji harcamamızı engeller, bu da olumlu düşünmeyi geliştirecek ve sonunda başarıya götürecektir.

İstihbarat

Zeka, psikolojide sıklıkla konuşulan bir husustur, ancak zekanın ne olduğunu tanımlayan belirli bir standart yoktur. Bazıları zekanın tekil olduğunu savunurken, diğerleri bunun genel bir yetenek olduğunu söylerken, bazıları hala zekanın çok çeşitli yetenekleri, yetenekleri ve becerileri kapsadığında ısrar ediyor. Bugün tutulan görüşler ne olursa olsun, istihbarat konusunda fikir birliği var. Onlar:

1. Öğrenme. Bilgi edinme, elde tutma ve uygulama becerisi - bunlar öğrenmenin hayati parçalarıdır.
2. Sorunları Tanımlayın. Bilgiyi kullanmak için, olası problemlerin tanımlanması ve ilgilenilmesi gerekir.
3. Problemi çöz. Öğrenmenin çıktısı, bilgiyi almak ve onu tanınan sorunu çözmek için kullanmaktır.

Zeka, planlama, akıl yürütme, mantık ve problem çözme gibi çeşitli zihinsel yetenekleri içerir.

Ayrıca duyabildiğimiz, görebildiğimiz, hatta tadabileceğimiz bir şey değil mi? Ama zekanın sonucuna bakabiliriz. Ancak, kişinin zekasını arttırmanın bir yolu olan büyük bir soru konileri var mı? Neyse ki, cevap evet. Bilişsel eğitim ve farmakolojik müdahaleyi düşünen psikologlar, bu nedenle beynin gelişimine yardımcı olacak yaklaşım.

Kişinin zekasını geliştirmenin inanılmaz yolları vardır;

1. Egzersiz yapın. Düzenli. Zekanızı geliştirmek istiyorsanız, beyninizi ve vücudunuzu çalıştırmalısınız. Antrenman gerektiren bir kas gibi, beyninizin de ihtiyacı var. Kullandığınız zaman, vücudunuza enerji veriyorsunuz ve bu, beyninize bir enerji dalgasına yol açabilir. Egzersiz, daha iyi konsantre olmanıza ve öğrenmeyi daha erişilebilir hale getirmenize yardımcı olur. Bu nedenle beyninizi ne kadar olumlu kullanırsanız, o kadar yetenekli ve büyük düşünür olursunuz. Beyninizi çalıştırdığınızda odaklanma yeteneğiniz artacaktır.

2. Meditasyon. Meditasyonun başardığı şey nöroplastisitedir. Bunu başlattığım anda, beyin fizyolojik değişiklikleri daha iyi hale getirebilir. Ek olarak, meditasyon gri ve beyaz beyin maddesini geliştirir. İşlevleri farklıdır. Örneğin, gri madde bilginin işlenmesinden sorumludur, beyaz madde ise iletişim becerilerini geliştirir.

3. Daha Az Televizyon İzleyin. Bunun üzücü bir gerçek olabileceğini biliyorum, ama ne kadar rahat kabul edersen o kadar iyi. Televizyon izlerken daha az düşünür ve böylece zihinsel gücünüzü kullanamazsınız. Bu nedenle, canınız rahatlamak istiyorsa, kitap okuyun veya bir bulmaca oyunu oynayın.

4. Zorlu Seçimleri Okumak. Okuma, kişinin eleştirel düşünmeyi anlama ve teşvik etme yeteneğini geliştirir. Bu nedenle, yetenek sunanlar arasından daha fazla kitap seçin.

Bu kitaplara örnek olarak gazeteler, klasik romanlar, çok içerikli dergiler verilebilir ve yeni kelimelerle karşılaştığınızda bunları sözlüğünüzden kontrol edin veya konuyu bilen ve açıklayabilecek bir uzmana sorun.

5. İyi Dinlenin. Psikologlar, yeterli uykunun sağlanmasının zekayı artıracağına dair yaygın bir inanca sahiptir. Erken yatıp 8 saat kaliteli dinlenmek kişinin kendini yenilenmiş hissetmesine yardımcı olur, uyandığında üretkenliğe dalmış olur ve beynini optimum seviyede kullanır.

6. Yaz. Uzman olmanıza gerek yok, gördüğünüz veya okuduğunuz bir şeyi alın. Bunu yapmak görsel simülasyonu ve kinestetik geliştirecektir. Ayrıca, iki taraflı simülasyonu geliştirmek için baskın olmayan elinizle yazma alıştırması yapın.

7. Video Oyunları Oynayın. Yeni oyunlar oynamak için kaliteli zamanlara yatırım yapın. Size hızlı düşünme yeteneklerini uygulayacak yeteneği veren Ines'i arayın. Tıpkı bilim adamlarının önerdiği gibi, oyun Tetras .

8. Kriptolojiye Yatırım Yapın. Mantık bulmacası beyin zekasını ve işleyişini geliştirir. Bulmaca, çözmek için kodlarla yazılmış bir mesaj içerir. Sürekli oynandığında simülasyon yeteneğinizi güçlendirecek ve rahatlayacaksınız.

Bilinç Durumu

Eşsiz hislerinizin, çevrenizin, hislerinizin, anılarınızın ve düşüncelerinizin ayrı farkındalığı, bilincin tamamıyla ilgilidir. Bireydeki bilinç her zaman değişir. Örneğin, bu kitabı okurken odaklanmış olmanız çok muhtemeldir, ancak bir noktada bilinciniz daha önce bir iş arkadaşınızla yaptığınız bir şeye kaymıştır. Orada durmayabilir, ancak bir andan diğerine dramatik bir şekilde değişmek üzere hareket edebilir, ancak sonuçta, deneyiminiz zahmetsiz görünüyor.

Fark etmiş olabileceğiniz gibi, benzer olan tüm farkındalık biçimleri değildir. Bu nedenle, farkındalık durumlarını etkileyebilecek çeşitli şeylerin yanı sıra, insan bilincinin çeşitli durumları vardır.

Her sabah kendinizi her zaman enerjik hissettiğiniz, hipnozu sorguladığınız ve hatta rüyalarınızı açıklamaya çalıştığınız hiç aklınıza geldi mi? Bütün bunlar, bilincin nasıl çalıştığına dair birkaç kavramdır. Kısaca bahsedilen tüm bunlar, çeşitli şekillerde etkilenebilen insan bilinci ile ilgilidir.

Vücut Saatleri.

Birçoğu güne tam bir enerjiyle başlar, ancak gün ortasına kadar, aşağı iner. Bazıları için sabahları enerjik olmaya çalışırlar ve sonuç alamazlar, ancak şaşırtıcı bir şekilde akşamları toparlanırlar. Enerji seviyelerindeki bu günlük dalgalanma, sirkadiyen ritim veya vücudun saati olarak tanımlanır. Bilinç ve diğer psikolojik durumlar üzerinde önemli etkileri vardır.

Uyku ve Bilinç.

Uykunun evreleri vardır, yani NREM (hızlı olmayan göz hareketi)

Uyku döngüsünün başlangıcı olan 1. Aşama ve nispeten hafif bir uyku aşamasıdır. Bu aşama, uyanıklık ve uyku arasında var olan bir geçiş dönemi olarak kabul edilir.

2. aşamada, bir kişi uyuduğunda, insanlar çevrelerinin daha az farkına varırlar, vücut ısıları düşer, nefes alıp verme ve kalp oranı daha sabit hale gelir. Bu aşama yaklaşık 20 dakika sürer. Aşamada, insanlar toplam uykularının %50'sini bu aşamada geçirirler.

Aşama 3'te kas gevşer, kan basıncı ve solunum hızı düşer ve en derin uyku gerçekleşir. Aşamada, bazıları uyurgezerlik yaşar ve uyku sırasında ortaya çıkma eğilimindedir. Son kısım olan REM (-hızlı göz hareketi) aşaması, beynin daha aktif hale geldiği, vücudun gevşediği ve hareketsiz kaldığı, rüyaların gerçekleştiği ve gözlerin hızla hareket ettiği aşamadır.

Rüyalar ve Bilinç.

Rüya, uyku sırasında yaşanan her türlü görüntü, düşünce ve duyguyu içerir. Canlı olabilir ve belirsiz ve kafa karıştırıcı görüntülerle dolu olabilir. Özetle, rüyayı karakterlerinizin mihenk taşları olarak görebilirsiniz.

Hipnoz ve bilinç.

Hipnoz çalışması, ağrı yönetimi ve kilo kaybı gibi çeşitli alanlarda kullanılmıştır. Birçoğu hipnozun etkili bir terapötik araç olduğunu bulmuştur. Bazıları için hipnotize edildiğinde bir kopukluk hissettiklerini kaydederken, bazıları için yüksek düzeyde bir rahatlama elde ederler. Ve bazıları için, eylemlerinin bilinçli iradelerinin dışında gerçekleştiğini düşünüyorlar. Ve bazıları için, hipnoz altındayken konuşmalar yapmanın tamamen farkında olabilirler. Ama yine de hipnoz doğum sırasında ağrıyı azaltmakta, diş tedavisi sırasında ağrıyı kontrol altına almakta, romatoid artrit tedavisinde kullanılmaktadır.

Uyuşturucu ve Bilinç.

Psikoaktif ilaçlar, kronik tıbbi durumların tedavisinde kullanılır. Ciddi problemler oluşturabilir ve insan bilinci üzerinde bir etki yaratabilirler.

Psikoaktif bir bitki kullanan birinin zihinsel durumu daha yüksek zehirlenme riski taşırdı. Bunun nedeni, maddeleri alan kişinin bitkinin psikoaktif maddesinin gücü üzerinde hiçbir kontrolü olmamasıdır.

Bu ilaçlara erişmek sağlığınıza zarar verebilir ve genel refahınızı etkileyebilir.

Bölüm 5: Etkinizi Artırma Adımları

Proje yöneticileri için yetkisiz etkilemek kritik bir görevdir. Kedilerin bakımı, güçlü proje yönetimi ve iletişim becerilerinin bir kombinasyonunu gerektirir. Etkileyici kaldıraçlarla birleştirerek en karmaşık projelerde ustalaşabilirsiniz. Etkileme yetkisi olmayan beş form vardır.

Uzmanlık

Uzmanlık önemli bir unsurdur. Bir projede çeşitli roller bir arada işlev gördüğünden teknik bilgi önemlidir. Sektörler arası bir birimde faaliyet gösterdiğiniz zaman, iş deneyimi çok önemli olabilir. Önerilerinizi ve isteklerinizi desteklemek için uzmanlığınızı kullanın. Bir proje yöneticisinin tanımlarından biri, bir son teslim tarihini desteklemek için bir zaman çizelgesinin kısıtlamaları olacaktır.

Bilgi

Bilgi değiş tokuş edildiğinde en etkilidir. Öğrendiğiniz bilgileri günlük, açık ve özlü bir şekilde paylaşarak başkalarını etkileyin. Bir proje yöneticisi olarak öncelikleriniz ve planlarınız var. Farklı çalışma gruplarında roller ve sorumluluklar karmaşık olabilir. Haber iki yönlü bir yol. Hemen toplamayı ve öğrendiklerinizi ifade etmeyi unutmayın. Paydaşların bilgisi, proje ekiplerinin ana proje sponsoru hakkında akılda tutması gereken kilit bilgilerdir.

Kaynaklar

Doğru araçlar, projenin başarısı için çok önemli bir faktördür. Başarı ve başarısızlık arasındaki ayrım, sermayenin yaratıcı kullanımı olabilir. Örnekler vererek programı etkileyin. Beklenen ana sonuçları belirleyerek ve sonuçlara ulaşmak için gereken becerileri kaydederek yetenekleri etkileyin. İstihdam baskısını ve hedef sorunlarını yöneterek vatandaşları etkileyin .

ilişkiler

İnsanlar hakkında bilgi edinin ve daha derin ilişkiler kurun. Bu, neler yapabileceğinizi öğrenmenize yardımcı olur. Tepkileri ve davranışları şoklardan ziyade eleştirilere hazırlayın. Derin ve uzun süreli ortaklıklarda periyodik ödüller için başvurmalısınız. Son olarak, insanların zorlukları birlikte çözmelerine yardımcı olan bir dostluk duygusu da vardır.

Davranış

Eylemler veya insanları nasıl algıladığınız, en önemli etkileyen faktörlerden biridir. Dürüst ve doğrudan olun – uzun zamandır dürüstlüğünüzdeki bir çatlağı kabul ediyorsunuz. İnsanların zamanını boşa harcamayın - hazırlıklı ve organize olun. Bilgi ve baskı etkileşir ama acı değil. Ses tonunuz, kelime seçiminiz ve zor durumları tanımanız en güçlü etkiniz olabilir.

Yetki

Yargı yetkisine ilişkin açıklama. yargı yetkisi. Otorite kesinlikle insanları etkilemenin en bariz yoludur. Sermayeyi doğrudan kontrol ediyorsanız, rotalarını ve hedeflerini siz belirleyeceksiniz. Başkasının etkisini kullanmanın yeri ve zamanı vardır. Örneğin, büyük kaynak bağımlılıklarının üstesinden gelemezseniz patronları arayın. Yine de, daha sonra kişisel olarak düzeltmeye çalışmadınız.

İnsanları Değerlendir

Minnettarlık, başka bir büyük etkileyici/lider/rol model kalitesidir. Etkili liderler, insanları doğru yöne kanalize etmek için basit takdirin gücünü bilir. İnsanlara teşekkür etmek, bir projeye harcadıkları çabayı takdir etmek ya da becerilerini herkesin önünde övmek gibi basit bir jest, onların size olan sadakatini teşvik etmede uzun bir yol kat eder.

Daima başkalarının çalışmalarını veya çabalarını tanımayı seçin ve onları başkaları için parlayan rol modeller olarak yükseltmeye

odaklanın. Bir kişinin moralini, parlak bir örnek olarak sunulmak kadar yükselten çok az şey vardır. Bu sadece kişiyi harika hissettirmekle kalmaz, aynı zamanda size yardımcı olur. yapılması gereken doğru şeyi pekiştirin. Herkes takdir edilmek ve değer verilmek ister ve bu nedenle, işleri olması gerektiği gibi yapmak için motive olacaktır.

Sizi sevecen bir lider yapabilecek başka bir ipucu, potansiyel olarak utanç verici veya garip bir durumda insanların yüzünü kurtarmasına yardımcı olma yeteneğidir. Kişi size ömür boyu borçlu hissedecektir. Onlara sarsılmaz bir sadakat uyandıran zor bir durumdan kurtulmalarına yardım ettiğiniz için derin bir şükran duygusu hissedecekler.

Odağı kişinin gafından saptırmaya yardımcı olabilirsiniz. Örneğin, birisi yanlışlıkla veya yanlışlıkla söylememesi gereken bir şey söylerse, kimse fark etmeden veya büyük bir şey olmamış gibi davranmadan önce konuyu çabucak değiştirin.

Bol Tutku ve Coşku Gösterin

Yaptığınız her şey için karnınızda meşhur ateşi taşıyın. Bu sizi karşı konulmaz bir etkileyici yapar. İnsanlar, liderler/rol modeller bir şeyi sırf bunun için yaptıklarında ve gerçekten sonsuz tutku rezervleriyle çalıştıklarında farkı anlayabilirler. Bir projeye/amaca yönelik doğru miktarda tutku ve bağlılık gösterdiğinizi görmek, başkalarını da aydınlatıyor. Bu da etkinizi artırır. Ölümsüz arayışınızda sizinle birlikte çalışmak için başkalarını cezbeder.

Tutarlı Kalın

Tutarlılık ve bağlılık, büyük bir etki katalizörüdür. Eylemlerinizin ne kadar güvenilir olduğunu ortaya çıkararak olumlu yönde etkinizi hızlandırır. Güvenilir, kararlı ve güvenilir insanlar, davranışlarını sürekli olarak kendilerine uygun olana göre değiştiren insanlardan daha fazla saygı ve itaat kazanırlar.

Eylemlerinizi ve kelimelerinizi tutarlı tutun. Yaptığınız kurallarla tutarlı kalın. Tutumunuzda, politikalarınızda ve liderlik modelinizde tutarlı olun. Her şeyden önce, kendi/takımınızın hedeflerini gerçekleştirme çabalarınızda tutarlı kalın. Vazgeçmeyen insanlar çok sayıda takipçi çekebilir. Tutarlı insanlar güvenilir olarak görülür ve yepyeni projeler, girişimler ve sorumluluklarla güvenilmek için tercih edilen kişilerdir.

Çözümler bulmak

Çözüm sağlayıcılar her zaman sorun çıkaranlardan daha çok aranır. Çözüm odaklı bir zihniyetiniz varsa, etkileyiciniz her zaman artar. İnsanlar, daha çözüm odaklı bir zihniyete sahip olan ve en karmaşık sorunlara dahiyane çözümler bulabilen liderlere/rol modellerine akın ediyor.

Yanal düşünme, yapıcı problem çözme becerileri ve çığır açan çözümler kullanan insanlar genellikle insanları mıknatıs gibi çeker. Yenilikçi düşünceleri ve pozitif yaklaşımları ile anında güvenilir ve sevimli hale gelirler.

Bölüm 6: Etki kaynakları

1. Kişisel Motivasyon

Özellikle çalışanların kişisel motivasyonu zayıfsa, davranışı değiştirmek zor olabilir. Hemşireler, hemşirelik raporunun çok uzun sürdüğünü görebilir. Bu denklemi değiştirmek için eylemleri manipüle etmek için yeni motivasyonlar geliştirmeniz gerekebilir. Çoğu bebek, son derece koordineli taburculuk planlamasının bugün yeni bir odak noktası olduğunun farkındadır. Tüm çalışanları kapsamıyorsa ve güncel değilse bu nasıl olabilir? Yatak başı yuvarlatma, hem hasta temasını iyileştirmek hem de taburcu hazırlık ihtiyaçlarını tanımak için bir fırsat olarak yenilenebilir. Çoğu hemşire kendini işine adamış ve şefkatli uygulayıcılar olduğundan, bu gereksinimlerin kaçırılması çok büyük insani etkilere sahip olabilir ve endişe edilmelidir.

2. Kişisel Yetenek

Çoğu zaman, eylemlerimizi değiştireceğimiz zaman bunun sadece bir motivasyon eksikliği olduğuna inanırız. Bu her yerde böyle olmayabilir. Gerçekte, başarılı influencerlar, diğerlerini yeteneklerini geliştirmeye ve geçişi daha olası hale getirmeye teşvik etmeye aşırı yatırım yapıyor. Yeni bir hemşireye rapor vermek rahat olabilirken, hasta ve aileyi dinleyicilere eklemek bu dinamiği değiştirebilir. Bu yeni forumda standartlaştırılmış raporlama platformları sağlamak, hemşirenin yeterlilik hissini büyük ölçüde artırabilir. Bu durumlar, hasta ve ailesinin sahip olabileceği her türlü çözüm ve endişeyi içerebilir.

3. Akran Basıncından Yararlanın

Akran baskısı, değişim davranışı üzerinde muazzam bir etki sağlayacaktır. Herhangi bir özel hemşirelik ortamında fikir liderleri vardır. Fikir liderlerini değişim sürecine dahil etmek önemlidir. Fikir

liderleri ilerlemenin öncüleri olabilir ya da bağlantısı kesilirse yaratıcı girişimleri sabote edebilir. .

4. Gücü Sayılarda Bulun

Etki miktar olarak mevcuttur. Hasta başı çalışması gibi bir değişiklik yaparsanız, çalışanlarınızın otomatik olarak başlangıçta %100 satın alması gerekmez. Çok sayıda özel hemşireye ihtiyacınız var, ancak her turda değişimi etkilemek için yeterli sosyal sermayeye ihtiyacınız var.

5. Tasarım Ödülleri ve Talep Sorumluluğu

Ölçülen şeyin genellikle ödüllendirildiği söylenir. Hasta başı raporundaki yukarıdaki kritik faaliyet, yıllık performans incelemesine dahil edilmiş olsaydı, hemşirelik personelinin ilgisi kolaylıkla çekilebilirdi. Günümüzde başarı değerlendirme yöntemlerinin çoğuyla ilgili sorun, bunların çok yaygın olması ve bu tür davranış standartlarını içermemesidir.

6. Ortamı Değiştirin

Davranışsal faktörlere bakarsak, çevresel kontrolü nadiren bir etki nedeni olarak düşünürüz. Bazen basit değişiklikler bir birim ayarındaki davranışı etkileyebilir. Hastabaşı raporu örneğinde, bir bakım tesisinde veya birimde personelin oturup rapor verecek bir yeri yoksa ne olur? Ya teyp raporunda teyp yoksa? Bir hemşirenin yalnızca hastaların kümelendiği aynı coğrafi bölgede hizmet vermesini garanti edersek ne olur? Ya hemşirelerimizin gerektiğinde hasta odasında oturup rapor vermelerine izin verip teşvik etsek? Ya işçilerimizden, başucu izleme yeteneklerini geliştirmek için alanımızın düzenini nasıl ayarlayabileceğimize dair öneriler istesek?

Değişimi teşvik etmek kolay bir süreç değildir. Etkili etkileyiciler, ilerleme için zemin hazırlamak için ne kadar istekli olursanız, o

kadar etkili olacağınızı anlarlar. Vardiya için tek beden uymuyor. Bu, birden fazla kontrol noktası gerektirir ve performans zaman içinde yeniden değerlendirilmelidir.

Bölüm 7: Etkileme ve İkna Sanatı?

Etkili ve ikna edici olmak, gerçekten geliştirebileceğiniz bir beceridir. Doğru ipuçları ve bilgilerle etkileme ve ikna etme sanatında ustalaşabilir ve bunu hayatınızın çeşitli alanlarında uygulayabilirsiniz. Bir girişimciyseniz veya günlük rutini başkalarını kendi bakış açınıza göre görmeye ikna etmeye ve sizinle aynı fikirde olmalarını sağlamaya ihtiyaç duyan biriyseniz, ikna konusunda uzmanlaşmak bir avantajdır. Kendi kariyerinizi seçtiğiniz andan itibaren bu tür bir kişiliği geliştirmeniz gerekir.

Mükemmel ikna becerileri ile yeni fikirlerinizi halka sunmanız daha kolay olacaktır. Doğru ortakları ağınızın bir parçası olmaya ikna edebilir, çözümler oluşturup doğru kişilere sunabilir, potansiyel yatırımcıları fikirlerinizi finanse etmeye ikna edebilir ve müşterileri sizden satın almaya ikna edebilirsiniz.

İyi haber şu ki, bu yeteneğe sahip olabilirsiniz. İşte ikna sanatında ustalaşmanın birkaç yolu:

Tekrarlama alıştırması yapın

Tekrarlama, insanların dikkatini çekmeniz için etkili bir yoldur. Pek çok insan, özellikle girişimciler, seçtikleri alandaki tutkularının, mesajlarını doğru kitleye net bir şekilde göndermelerine ve kalabalığın arasından sıyrılmalarına yardımcı olmak için yeterli olduğu konusunda yanlış varsayımda bulunuyor. Bu yanlış bir varsayımdır çünkü halkın çeşitli kaynaklardan erişebileceği aşırı miktarda bilgi ile öne çıkmanız zor olacaktır. Aslında, bugün halkın çoğunluğu, istenmeyen girdileri göz ardı etmenin bir yolu olarak filtreler oluşturmuştur.

Tekrarlama pratiği yaptığınızdan emin olarak bununla mücadele edebilirsiniz. Hem sözlü hem de yazılı olarak birçok kez görürler ve duyarlarsa, büyük olasılıkla halkı mesajınızın duyulmaya değer olduğuna ikna edeceğinizi unutmayın. İyi haber şu ki, bu tekrarla

ikna etme becerisini kendi kişiliğinize de çekebilirsiniz, özellikle de bu konuda ustalaşmanıza yardımcı olduğu için. .

Hayal gücünü kullan

İkna sanatında ustalaşmanın bir başka yolu da kendinizin ve hedef kitlenizin hayal gücünü kullanmaktır. Örneğin, "bu ürünü alarak ne kadar mutlu olacağını hayal edebiliyor musun?" gibi şeyler söyleyebilirsin. Bu, dinleyicilerinize, söylediklerinizi kabul etmesi veya sunduğunuz şeyi alması durumunda ne almayı bekleyebileceklerinin net bir resmini çizme fırsatı verecektir. Önerdiğiniz şeyi izlemenin zevkini ve yapmazsa büyük olasılıkla hissedeceği acıyı hayal etmesine izin verin.

Erken bir evet almaya çalışın

Örneğin bir girişimciyseniz, hedef kitlenizi önemsiz konularda bile sizinle aynı fikirde olmaya ikna etmeye çalışın. Hava durumu kadar basit olabilir, bir nesnenin renginin mavi olup olmadığı, politika vb. Birinin sizi sevmesini sağlamanın ikna etmenin en önemli yönlerinden biri olduğunu unutmayın. Eğer muhatap olduğunuz kişi sizinle aynı fikirdeyse bu hedefe ulaşmanız mümkün olacaktır.

İkna sanatında hala acemi iseniz, o zaman hedef kitlenizin sunduğunuz şeyin gerçek değerini açıkça görmesine izin vermeye çalışın. Ayrıca, sahip olmamaya karar verirlerse neleri kaçıracaklarını da açıkça belirtmelisiniz. "İstiyor musun", "istiyor muydun" vb. gibi yönlendirici soruların gücünden yararlanın.

Sorular, hayır demekte zorlanmaları için yeterince yönlendirici olmalıdır. Soruları, mümkün olan en kısa zamanda sizinle aynı fikirde olmaya ikna etmek için kitlenizle yaptığınız konuşma türüne uygun olduklarından emin olmak için özelleştirmeniz gerekir.

Güveninizi geliştirin

Kendinizden emin değilseniz, ikna sanatında ustalaşmayı bekleyemezsiniz. Kitleniz, söylediklerinize ne kadar güvendiğinizi görmelidir. Kendiniz hakkında şüpheleriniz varsa, birinin

söylediklerinize inanmasını nasıl bekleyebilirsiniz? Ne kadar yetkin olursanız olun, hedef kitleniz güveninizi hissetmiyorsa, büyük olasılıkla savaşı kaybedersiniz ve onları ikna edemez hale gelirsiniz.
.

İkna becerilerinizi geliştirmeye gelince, bir ihtiyacı kolaylaştırmanın ne kadar önemli olduğunu tam olarak anlayarak güveninizi geliştirebileceğinizi unutmayın. Pek çok kişinin yardımınıza ihtiyacı olduğunu ve karşı karşıya oldukları belirli bir sorunun yanıtlarını sizin elinizde tuttuğunuzu unutmayın. Sunduğunuz veya söylediğinizin önemli olduğuna ve bir soruna çözüm sağlayabileceğine inanın - bu, hangi alanda olursanız olun - web tasarımı, yiyecekler vb.

Birilerinin ürünlerinizi, hizmetlerinizi ve çözümlerinizi her zaman yararlı bulacağını unutmayın. Birisi için çok değerli bir şeye sahip olduğunuza inanmak, kendinize olan güveninizi önemli ölçüde artırabilir, böylece birini ikna etmenizi/ikna etmenizi kolaylaştırır.

Dinleme becerilerinizi geliştirin

Müşterileriniz, arkadaşlarınız, meslektaşlarınız, yeni başlayan girişimciler, küçük işletme sahipleri veya endüstri uzmanları olsun, birini dikkatle dinleme yeteneği, birini başarılı bir şekilde ikna etmeye çok katkıda bulunur. Niyetli dinleme yoluyla, bulunduğunuz alan hakkında çok daha fazlasını öğreneceksiniz. Konuşmaktan çok dinlemeye çalışın. Karşı taraf büyük olasılıkla onun zamanına gerçekten değer verdiğinizi hissedeceğinden, konuşmadan geçirdiğiniz zamanın en hayati anlar olduğunu unutmayın.

Dinlemenin ikna edici olmanın anahtarlarından biri olduğu da bilinmektedir. Örneğin, Columbia'daki bir işletme okulunda yürütülen bir çalışmada, araştırmacılar, birçok çalışanın dinleme becerilerine çok fazla değer verdiğini ve bunun iknanın başarılı bir şekilde uygulanmasına yol açtığını keşfettiler. Yaptıkları bir dizi deney ve testle, birinin ikna etme veya etkileme yeteneğinin, eylemi yaparken sözlü olmayı seçtiği zamanlamayla büyük bir ilişkisi

olduğunu öğrenebildiler. Konuşmasanız ve sadece dinleseniz bile, beden dili ve ipuçlarını kullanarak başkalarını ikna edebileceğinizi unutmayın.

Tüm ikna çabalarınıza bağlantıyı nasıl entegre edeceğinizi öğrenin

Kimi etkilemeye/ikna etmeye çalıştığınıza bakılmaksızın, bir bağlantı kurmak çok önemlidir. İnsanlar olarak, onlarla bağlantı kurarak duygusal çekicilikler kullanırsanız, onların olumlu yanıt verme olasılığının yüksek olduğunu unutmayın. Örneğin, büyük filozof Aristoteles, inandırıcı, mantıksal olarak tartışmacı ve duygusal çekiciliklerin bir karışımını kullanırsanız, insanların etkilenmesinin büyük ölçüde mümkün olduğunu keşfetti. Duygusal çekiciliği daha fazla kullanmak, ikna edilebilecek insan sayısını da artırır.

İnsanları çoğu zaman ikna etmeye ihtiyaç duyan bir girişimciyseniz, o zaman bu konsepti kendi lehinize de kullanabilir ve yansıtabilirsiniz. Akıllıca bir ipucu, ses tonlamalarınızı, fiziksel ipuçlarını ve karizmanızı eşleştirerek onlarla daha duygusal bir düzeyde bağlantı kurmaktır. Bu, duygusal bir bağlantı kurmada çok büyük bir yardımdır, böylece konuştuğunuz kişinin sizin de benzerlikleriniz olduğunu anlamasını sağlar. Bu, sonunda bir güven bağı oluşturacaktır.

Övgü vermeyi öğrenin

İkna becerilerinizi geliştirmeye gelince, övme sanatını da öğrenmeniz gerekir. İnsanları dinlemeden veya onlara değer verdiğinizi hissettirmeden sadece fikirlerinizle onları çekmeye odaklanırsanız, kendilerini önemsiz hissedeceklerdir. Bu, bugün sahip olduklarınızı dikkatle dinlemek yerine incinmiş egolarını onarmaya odaklanmalarına neden olacaktır. İyi haber şu ki, onları övmeye başlarsanız, onlar için daha sevimli olabilirsiniz. Konuştuğunuz kişi hakkında iyi bir şey bulun ve onu övün.

Yaptığınız övgülerle sizi sevimli bulduğunda, sizi dinlemesi ve fikrinize katılması için onu ikna etmeniz daha kolay olacaktır. Birini övmek, kişisel başarısını elde ediyormuş gibi hissetmesini sağlayabilir. O zaman senden daha çok hoşlanacak ve tam potansiyeline ulaşma konusunda ona çok yardımcı olacağını düşünmeye başlayacak.

Yine de övgü sunarken dikkatli olduğunuzdan emin olun. Boş övgüler kullanmaktan kaçının. Bunu yapmak yalnızca çabalarınıza zarar verir.

Bölüm 8: Güçlü Sözlü ve Sözsüz İpuçları

Sözlü iletişim hem sözlü hem de yazılı kelimeleri kapsar. Sözcükler, insanların, özellikle yüz yüze olmadıklarında, düşünce ve mesaj alışverişinde bulunmak için kullandıkları bir iletişim biçimidir. Bu, kullanılan en sık iletişim biçimidir ve en çok güvendiğimiz iletişim biçimidir.

Sözlü iletişimin bir örneği, iletişimin kitle gruplarına sözlü olarak yürütüldüğü ve gerçekleştirildiği topluluk önünde konuşmayı içerir. Sözlü iletişimin diğer örnekleri arasında arkadaşlarınız, aile üyeleriniz, iş arkadaşlarınız, müşterileriniz ve hatta gününüzü sürdürürken karşılaştığınız rastgele yabancılarla yaptığınız günlük konuşmalar yer alır. Sözlü iletişim, kısacası, her gün oluyor ve o kadar rutin hale geldi ki, artık neredeyse aktif olarak düşünmeden yapıyoruz.

Aktif düşünce gerektiren sözsüz iletişimin aksine. Bu iletişim biçiminin güvenilecek hiçbir sözü veya sesi yoktur. Gözlerinle gördüğünden ve ondan ne çıkardığından başka bir şey değil. Sözsüz bir iletişim biçimi olan niyetimizi iletmek için jestler, vücut hareketleri ve yüz ifadeleri kullandığımızda.

Her iki iletişim biçiminin de sahip olduğu şey, önemli olmalarıdır. Genel iletişim sürecine eşit derecede önemli katkıda bulunurlar. Hatta sözsüz iletişimin daha önemli olduğunu bile söyleyebilirsiniz. Herhangi biri üzerinde bıraktığınız ilk izlenim sözsüzdür. İlk merhaba ve el sıkışmadan önce bile. Örneğin iş görüşmelerini ele alalım. İyi bir ilk izlenim bırakmanın ne kadar önemli olduğu yeterince vurgulanamaz. İyi bir ilk izlenim bırakmak, bir iş görüşmesi sırasında kesinlikle çok önemlidir. Odaya girdiğiniz andan itibaren, potansiyel işvereninizle sözsüz tavırlarınız aracılığıyla iletişim kuruyorsunuz. Duruşunuz, yüz ifadeniz, yaptığınız jestler, işvereninizin sizi değerlendirirken aradığı ipuçları olacaktır.

Aynı yaklaşım, müşterilerle tanışmak veya iş toplantıları yapmak gibi diğer durumlar için de geçerlidir. İnsanlarda bıraktığınız izlenim, başarınızın sonucunu belirlemede büyük bir belirleyici faktör olabilir. Tüm doğru kelimeleri söylemek, ancak Yanlış beden dili, aradığınız sonuçları size vermeyecektir.

İnsanları Sözlü İfadeleriyle Analiz Etme

Sözlü ifadelerin önemini göz ardı edersek, analiz ve gözlem becerilerimiz eksik ve yetersiz olacaktır. Sözlü ifadeler, kişiliklerimizin, niyetlerimizin ve duygularımızın kapılarının sayısız anahtarına sahiptir.

Duyduğunuz kelimelerden çok şey anlayabilirsiniz. İnsanları sözlü ifadeleriyle analiz etmek, sözel olmayan davranışlardan daha az çaba ve kurnazlık gerektirir. Sözlerimizin niyetlerimizi, duygularımızı ve kişiliklerimizi nasıl ortaya koyduğuna derinlemesine bir göz atacağız. Çevrenizdekilerle günlük etkileşimlerinizde karşılaşacağınız yaygın konuşma ipuçlarını dahil edeceğim. İletişimin bu önemli yönünü inceleyelim.

Kelimeler, Davranış ve Kişilik Arasındaki İlişkiyi Anlamak

Yaptığınız (sözsüz) veya söylediğiniz (sözlü) her şey kişiliğiniz hakkında çok şey anlatır. İnsanları analiz etmede ustalaştığınız zaman, eylemlerimiz, düşüncelerimiz ve inançlarımız arasında bir sinerji olduğunu ve her birinin kim olduğumuz hakkında tam bir resim sağlamak üzere hizalandığını anlayacaksınız. Kullandığınız kelimeler beden dili ile karşılaştırıldığında önemsiz gibi görünse de aslında arzularınız, güçlü yanlarınız, güvensizlikleriniz ve duygularınız hakkında çok şey söyleyebilir.

Kelimeler Kişiliğinizi Nasıl Ortaya Çıkarır?

"Hey! Bir gecede uzadın mı?" İlk bakışta, bu ifade arkadaşça bir şaka gibi görünüyor ve olumsuz bir hava göstermiyor. Şimdi, ifadeye başka bir algıdan bakarsanız, bunun bize konuşmacının zihnini bir

an için görme fırsatı verdiğini anlayacaksınız. Bu bağlamda konuşmacı boy farkını çok önemser. Bunu nereden biliyorduk?

Onlardan korktuğunuz için bütün gün yılanları düşünürseniz, deriyi yılanla kolayca karıştırabilirsiniz.

Başka bir deyişle, önemsediğimiz şeyleri fark ederiz. Arkadaşça şakayı gözlemlediğinizde, kişinin kişisel yüksekliği konusunda endişeli olabileceğini anlayacaksınız. Bu endişe arkadaşının boy farkını fark etmesine yardımcı oldu.

Bu ifade aynı zamanda konuşmacının kendi yüksekliği konusundaki güvensizliğinden de kaynaklanabilir. Sözlü ifadeleri analiz etmeye gelince, oyundaki çeşitli faktörleri göz önünde bulundurmanız gerektiğini unutmayın ve buna beden dilini izlemek de dahildir. Bütünlük içinde, iletişimin her iki yönü - sözlü ve sözsüz - diğeri olmadan eksiktir.

Devam etmeden önce, insanları şakalar aracılığıyla nasıl analiz edebileceğinize hızlıca bir göz atalım.

Şakaların Etrafındaki Peçeyi Açmayı Öğrenin

İki genç bir restorana gitti. Garson siparişleri almak için geldiğinde, çocuklardan biri şaka yollu, "Bir milyon dolara mal olan bir şey istiyorum" diye yanıtladı. Sıradan bir gözlemci için bu normal ve yumuşak bir şakadır. Zeki bir gözlemciye göre bu çocuk para konusunda endişeli. Belki ailesi bir tür mali krizden geçiyor olabilir ya da ailesi ve sevdikleri ona paranın önemini öğretmiş olabilir.

Her şakada her zaman gizli bir mesaj vardır. Bu nedenle, bu fıkraları analiz etmeyi öğrenmek, size konuşmacının en derin arzuları ve kişiliği hakkında bir fikir verecektir. İnsanların kullandığı kelimelerin ne kadar iyi hazırlanmış olursa olsun, derin bir anlamı olduğunu bilmelisiniz. Bir kişi, niyetleri hakkında çok daha fazlasını açığa vurduğunun farkında olmadan size bir fıkra anlatabilir. Bu yüzden sizi küçük düşürmek için incitici şakalar yapanları analiz etmek kolaydır.

Hikayeler Güçlüdür

Önyargılı bir hikayeyi sözlü veya yazılı olarak tanımak kolaydır. Onu dinleyerek veya çalışmalarını okuyarak hikaye anlatıcısının ruhuna etkili bir şekilde göz atabilirsiniz. İşte incelememiz için bir örnek:

A deneğinin bakış açısından: Dün gece arkadaşlarımla ve iri yapılı, kaslı esmer bir adamla ıssız bir sokakta yürüyordum. komşu çalıdan çıktı ve saldırmak için bize doğru geliyor gibiydi. Ama son saniyede fikrini değiştirdi ve yanımızdan geçti.

B deneğinin bakış açısından: Akşam geç saatlerde, anahtarlarımı yakındaki çalılıklara yanlış yere koyduğumda gezintiye çıkıyordum. Anahtarlarımın üzerimde olmadığını fark ettiğimde hava kararmak üzereydi. Randevuma hazırlanmak için bir an önce eve gitmem gerektiğinden zaman benden yana değildi, bu yüzden anahtarları hissedene kadar çalıları aradım ve aradım. Heyecanla sokağa fırladım ve eve koşmaya başladım. Heyecanımdan, korkmuş bir grup gençle neredeyse çarpışıyordum.

Her iki hikaye de bize olay hakkında farklı bir algı verdi. İlk bakış açısı, adamın yüzündeki heyecan ifadesini görmeyen bir gence aitti. Bunun yerine devasa, büyük ve karanlık kelimelerini vurguladı. Öyleyse neden çalıdan atlayan adamın fiziksel özelliklerine vurgu yaptı? Şey, çünkü onu en çok ilgilendiren kısım bu. Adamın ani görünümü ve fiziksel boyutu nedeniyle korkmuştu ve bu hikaye üzerinde büyük bir etki yarattı. Diğer adamın bakış açısına baktığınızda tam ve net bir resmimiz var ve bu, hikayelerdeki algının gücüdür.

Bu yüzden biri size bir hikaye anlattığında, hikayeyi incelemenizi ve hikayenin vurgulanan noktalarını not etmenizi istiyorum. Bunu yaparak, insanları nasıl etkili bir şekilde analiz edeceğinizi bileceksiniz.

Bilmeniz Gereken Ortak Kelime İpuçları

Kelimeler zihne açılan kapılar gibidir. Sözcükler genellikle insanların düşünce süreçlerini analiz etmek için kullanılır ve birinin düşüncelerini anlamaya en yakın olan kişi, konuştuğu kelimeleri deşifre etme ve dinleme yeteneğinize bağlıdır. Bir kişinin düşüncelerini ortaya çıkaran kelimelere kelime ipuçları denir.

Bu kelime ipuçları, konuştukları veya yazdıkları kelimeler aracılığıyla insanların davranış kalıplarını analiz etme ve tahmin etme şansınızı artırır. Sözcük ipuçları tek başına bir kişinin kişiliğini belirleyemez, ancak bize bireyin davranışsal özellikleri ve düşünce süreci hakkında bir fikir verir. hipotezlerinizi çizebilirsiniz ipuçlarından yola çıkarak iletişimin diğer yönünü dikkate alarak bir sonuca varın.

Beynin Kelimeleri Nasıl İşlediğine İlişkin Bir Bakış

Hepimizin hemfikir olduğu bir şey var: insan beyni çok verimli. Sadece düşündüğümüzde fiilleri ve isimleri kullanırız.

Örneğin, "yürüdüm" veya "atladım". Sıfatlar, zarflar ve konuşmanın diğer bölümleri, düşüncelerin yazılı dile veya konuşulan kelimelere dönüştürülmesinin ikinci aşamasında eklenir. Bu aşamada eklediğimiz kelimeler, kim olduğumuza ve ne düşündüğümüze dair bir fikir verir.

Temel ve basit cümle sadece bir özne ve bir fiilden oluşur. Örneğin, "Yürüdüm" fiili ifadesi yalnızca ben (özne) zamirinden ve yürüdü fiili olan nesneden oluşur. Bu temel cümleye eklenen herhangi bir başka kelime, yalnızca fiilin eylemini veya ismin niteliğini değiştirir. Bu kasıtlı eklemeler veya değişiklikler, yazarın veya konuşmacının davranışsal özellikleri ve kişiliği hakkında bir fikir verir.

Sözcük ipuçları, davranışsal tahminler yapmamıza veya başkalarının kişiliğiyle ilgili hipotezler geliştirmemize yardımcı olur. "Hızlı yürüdüm" sözlü ifadesine bir göz atın. Bu cümledeki ipucu kelimesi, yürüdüğü fiilin bir modifikasyonu olarak hizmet ettiği için hızlıdır. Bu ipucu kelimesi, ifadede bir aciliyet duygusu uyandırdı, ancak bize

bir sebep vermedi. Bir kişi randevunun aciliyeti nedeniyle "hızlı yürüyebilir".

Bu ifadeyi kullanan kişiler titiz olarak kabul edilir. Titiz insanlar güvenilirdir ve toplumsal normlara saygı duydukları ve beklentileri karşılamak istedikleri için randevuya geç kalmaktan nefret ederler. Bu bireyler grubu, çalışanlarını hayal kırıklığına uğratmak istemedikleri için de iyi çalışanlar yapacaktır.

Tersine, kötü bir üne sahip karanlık ve yalnız bir alanda da hızla yürüyebilirsiniz. Hızlı yürümenizin nedeni kötü hava koşulları da olabilir.

Özetle, insanlar çeşitli nedenlerle hızlı yürümek kelimesini kullanabilirler. Konuşmacıyı veya yazarı çevreleyen koşullarla ilgili olarak her zaman sözlü ifadeleri okumak önemlidir.

Sözsüz İletişim Türleri

1. Dış görünüş

Dış görünüşler, muazzam ölçüde sözsüz yazışmalardan sorumludur. Bir sırıtma veya kaş çatma ile ne kadar veri aktarılabileceğini düşünün. Bir bireyin yüzündeki ifade, ne söylemeleri gerektiğini duymadan önce bile düzenli olarak gördüğümüz ana şeydir.

2. Hareketler

Amaca yönelik geliştirmeler ve işaret, kelimeler olmadan önem vermek için önemli bir yöntemdir. Temel hareketler, sayısal toplamları göstermek için parmakları sallamayı, göstermeyi ve kullanmayı içerir. Farklı hareketler özneldir ve kültürle tanımlanır.

Mahkeme ortamlarında, hukuk danışmanlarının, yasal dinleyicilerin duygularını etkilemeye çalışmak için çeşitli sözsüz işaretleri kullandıkları bilinmektedir. Bir avukat, çelişen avukatın iddiasının monoton olduğunu önermek için saatine bakabilir veya hatta onların güvenilirliğini baltalamaya çalışan gözlemciler tarafından sunulan beyanda alevlenmiş gibi görünebilir. Bu sözel olmayan işaret o kadar çığır açıcı ve güçlü olarak görülüyor ki, birkaç yargıç

mahkemede ne tür sözlü olmayan uygulamalara izin verildiğine bile noktasal kısıtlamalar getiriyor.

3. Paralinguistik

Paralinguistic, gerçek dilden izole edilmiş sesli yazışmalara atıfta bulunur. Bu, örneğin konuşma tarzı, kargaşa, etkilenme ve ses perdesi gibi faktörleri içerir. Konuşma tarzının bir cümlenin önemi üzerindeki inanılmaz etkisini düşünün. Sağlam bir konuşma tarzında söylendiğinde, dinleyiciler onay ve heyecanı tercüme edebilir. İsteksizce söylenen benzer sözler, itiraz ve entrika yokluğunu iletebilir.

Temel olarak konuşma tarzınızı değiştirmenin bir cümlenin önemini değiştirebileceğini tüm çeşitli yolları düşünün. refakatçi Size nasıl geçindiğinizi sorabilir ve "İyiyim" standardı ile tepki verebilirsiniz, ancak bu kelimeleri gerçekten nasıl ifade ettiğiniz, gerçekten nasıl hissettiğinizi büyük ölçüde ortaya çıkarabilir. Virüslü bir konuşma tarzı, iyi olmadığınızı önerebilir, ancak bunu incelemek istemezsiniz. Parlak, neşeli bir konuşma tarzı, gerçekten çok iyi yaptığınızı ortaya çıkaracaktır. Ciddi, üzgün bir ton, sizin iyiye aykırı bir şey olduğunuzu ve belki de arkadaşınızın daha fazla sorması gerektiğini gösterecektir.

4. Sözsüz İletişim ve Duruş

Duruş ve gelişme aynı şekilde çok fazla veri aktarabilir. Sözsüz iletişim üzerine araştırmalar esasen 1970'lerden beri gelişmiştir, ancak iyi bilinen medya, özellikle Julius Fast'in Body Language kitabını dağıttıktan sonra, koruyucu duruşlar, kol kesişme ve bacak çaprazlamanın aşırı çevirisine odaklanmıştır.

Bu sözel olmayan uygulamalar duyguları ve tavırları gösterebilse de, sözlü olmayan iletişimin son zamanlarda kabul edilenden tartışmasız daha fazla göze batmayan ve daha az kesin olduğunu öne sürenlere bakın.

5. Proksemikler

Bireyler, aynı şekilde önemli bir sözsüz yazışma türü olan "bireysel alan" gereksinimlerine sıklıkla atıfta bulunurlar. İhtiyacımız olan ayrılık ölçüsü ve yanımızda bir yer olduğunu gördüğümüz odanın ölçüsü, sosyal standartlar, sosyal arzular, durumsal faktörler, karakter nitelikleri ve doğa seviyesi gibi çeşitli değişkenlerden etkilenir. Örneğin, başka biriyle rahat bir tartışma yaparken gerekli olan bireysel alan ölçüsü, kural olarak 18 emekleme ile dört fit arasında değişir. Sonra tekrar, bir insan kalabalığına hitap ederken gereken bireysel ayrılık 10 ila 12 fit civarındadır.

6. Göze Bakma

Gözler, sözsüz yazışmalarda önemli bir görev üstlenir ve bakma, bakma ve titreme gibi şeyler önemli sözsüz uygulamalardır. Bireyler, bireyleri veya sevdikleri şeyleri deneyimledikleri noktada, yanıp sönen artışların ve eksik çalışmaların hızı genişler. Başkasına göz atmak olabilir Tehdit edici vibe, entrika ve büyülenme dahil olmak üzere bir dizi duygu gösterin.

Bireyler de aynı şekilde birinin açık sözlü olup olmadığına karar vermenin bir yolu olarak göz dikmelerini kullanırlar. Tipik, dikkatli bakış teması sıklıkla bir kişinin temiz ve güvenilir olduğunun bir işareti olarak alınır. Kurnaz gözler ve iletişimde kalamama, sonra tekrar, birinin yalan söylediğinin veya hile yaptığının bir işareti olarak düzenli olarak gözlenir.

7. Haptik

Dokunma yoluyla ifade vermek, bir başka önemli sözsüz davranıştır. İlk aşamalarda ve erken gençlikte dokunmanın önemi üzerine çok sayıda araştırma yapılmıştır.

Hanımlar genel olarak teması, ilgiyi, ilgiyi ve bakımı iletmek için kullanırlar. O halde erkekler, başkaları üzerinde güç veya komuta beyan etmek için teması kullanmaya mecburdurlar.

8. Görünüm

Gölgelendirme, giysiler, saç modelleri ve görünümü etkileyen farklı unsurlar konusundaki kararlarımız ayrıca sözsüz iletişim için bir yöntem olarak görülüyor. Görünüm aynı şekilde fizyolojik tepkileri, kararları ve anlayışları değiştirebilir. Görünüşüne bağlı olan biri hakkında hızla verdiğiniz tüm gösterişsiz kararları bir düşünün. Bu ilk tanıtımlar önemlidir, bu nedenle uzmanların aktivite arayanların potansiyel işletmelerle yapılan görüşmeler için uygun giyinmesini önermesinin nedeni budur.

9. Kalıntılar

Öğeler ve resimler aynı şekilde sözsüz olarak iletmek için kullanılabilecek aygıtlardır. Örneğin, çevrimiçi bir toplantıda, karakterinizle web'de konuşmak ve kimliğinizin ne olduğu ve sevdiğiniz şeyler hakkında veri vermek için bir sembol seçebilirsiniz. Bireyler, belirli bir resmi oluşturmak için düzenli olarak çok fazla enerji harcarlar ve kendileri için önemli olan şeyler hakkında veri aktarmayı amaçlayan makalelerle kendilerini kuşatırlar. Örneğin kıyafetler, bir birey hakkında çok büyük miktarda veriyi iletmek için kullanılabilir. Bir dövüşçü egzoz takacak, bir polis memuru üniforma giyecek ve uzman beyaz steril bir ceket giyecektir. Basit bir bakışla, bu kıyafetler bireylere bir bireyin profesyonel olarak neyi başardığını söyler.

Bölüm 9: Yüz İfadeleri

Duygular, yüz ifadelerinin ötesinde başka faktörlerden kaynaklanır. Örneğin, duygular büyük ölçüde insan inanç sisteminin ve depolanmış bilgilerin bir işlevidir. Diğer bir deyişle, ortalamadan daha az puan aldığınızda sinirlenirsiniz çünkü mevcut sistem bunu yeterince akıllı olmamakla eşitler. Ve saklanan bilgiler size testi tekrarlama veya ciddi bir istihdam pozisyonu alamama riskiniz olduğunu hatırlatır ve tüm bu konu sizi umutsuz, üzgün ve stresli hissettirir.

İnanç sistemi ortalamanın altında bir başarısızlık olarak görmediyse ve saklanan bilgiler böyle bir puan için olumlu bir görünüm gösteriyorsa, puandan mutlu veya heyecanlı hissedeceksiniz.

Ayrıca ağzınızı rastgele seğirtmek; her iki durumda da, kişinin kasıtlı olarak mesajı dinlemediğini veya mesajın önemini küçümsemediğini gösterir. Yüz hareketi, dudakların kapatılması ve ağzın gargara ile döndürülmesine benzer şekilde ağzın sağa veya sola rastgele seğirilmesiyle gerçekleştirilir. Yüz ifadesi aynı zamanda konuşmacıya veya mesaja karşı açık bir küçümseme belirtmek içindir. Yüz ifadesi, konuşmacıya veya mesaja karşı tiksintiyi ifade etmenin kaba bir yolu olarak kabul edilir ve ne pahasına olursa olsun bundan kaçınılmalıdır.

Bir kişinin dudaklarını sıkıca kapatması, kişinin öfkeli hissettiğini ancak öfkesini göstermek istemediğini gösterir. Dudakları sıkıca kapatmak, kişinin huzursuz olduğunu ancak ne pahasına olursa olsun konsantre olmakta zorlandığını da gösterebilir. Rahatsızlığın kaynağı yakın komşular, mesaj veya konuşmacı olabilir. Bu jest aracılığıyla kişi, tüm insanlar mesajdan hoşlanmadığı için konuşmacının konuşmayı bitirmesini istediğini belirtir.

Kişi sinirlendiğinde veya konuşmacının söylediklerini şiddetle onaylamadığında, kişi yüzünü buruşturur. Yüz buruşturma, kişinin söylenenlerden iğrendiğini gösterir. Filmlerde veya canlı röportajlar

sırasında, muhtemelen, kişinin iğrenç olduğunu düşündüğü bir konu veya kişiden bahsedildiğinde, görüşülen kişi yüzünü buruşturur. Yüzünü buruşturmak, birinin ona karşı güçlü bir nefret beslediğini gösterir. mesaj veya konuşmacı. Sert bir sandalyede oturması, havalandırması yetersiz bir oda veya düşmanca bir komşunun yanında oturması nedeniyle rahatsız olan bir kişi de mesajla ilgili olması gerekmeyen bir yüz buruşturma gösterebilir.

Kişi mutluysa, muhtemelen daha az gergin bir yüze ve gülümsemeye sahip olacaktır. Olumlu haberler ve olumlu duygular, bir gülümseme veya daha az gergin bir yüz görünümü olarak kendini gösterir. Öte yandan, kişi olumsuz duyguları işliyorsa, vücut kaslarına baskı uyguladığı için kişinin yüzünün gerilmesi muhtemeldir. Birinin mutlu olduğu zamanki gibi gerçek bir gülümseme, ortalama bir eğriden daha geniştir ve geçicidir. Çok geniş olan uzun süreli bir gülümseme, kişinin mesaja veya konuşmacıya sırıttığını gösterir. Uzun süreli bir gülümseme, kişinin duyguyu taklit ettiğini de gösterebilir.

Aynı şekilde, donmuş bir yüz de yoğun korkuyu gösterebilir. Örneğin, cinsel yolla bulaşan hastalıklar veya izleyicileri korkutan bazı tıbbi durumlar hakkında bir sağlık bilinci forumuna katılırken korkmuş yüzler gördünüz. Bu ayarda, seyircinin yüzü duraklatılmış gibi görünecektir. Konuşmacı tıbbi durumun ürkütücü yönlerini sunarken gözler ve ağız hareketsiz kalabilir. Negatif duyguların, yüz kaslarının normal bilinçli ve bilinçsiz hareketlerini yavaşlatabileceği görülüyor.

Öğretmen veya eğitmen iseniz, öğrencilerinizden sık sık yüz ifadeleri ile karşılaşırsınız. Öğretmen olduğunuzu varsayarsak, sınavları duyurduğunuzda veya puanların bittiğini belirttiğinizde şok, tedirginlik ve onaylamama ifade eden yüz ifadeleri fark ettiniz.

Bu yüz ifadelerinden öğrencilerin kendilerini rahatsız, kararsız ve endişeli hissettiklerini anlayacaksınız. Ani ve rahatsız edici bir haber verildiğinde öğrenciler kırışıklık çizgileri gösterecek, aşağıya

bakacak, gözleri sonuna kadar açık ve ağızları açık olacak. Öğrenciler sınava hazır olduklarını belirtseler de yüz ifadeleri aksini gösteriyor.

Tüm iletişim biçimleri gibi, yüz ifadelerinin etkili bir şekilde okunması, hedef kişinin yüz ifadelerini anlamalarına rağmen okuduğunuzun farkında olmadığı durumlarda gerçekleşir. genel iletişimin ayrılmaz bir parçasıdır. Başka bir deyişle, kişi üzerinde çalışıldığının farkına vardığında, beklenen şekilde hareket edecek veya beklenen tepkiyi donduracaktır. Birinin seni hissettiğini fark etmeye benzer.

Altta yatan duygu, kişinin gösterdiği yüz ifadesini etkilediğinden. Belirtildiği gibi, beden dili, bir bireyin gerçek durumunu ortaya çıkarmaya yardımcı olan sözlü iletişimi geçersiz kılar. Beden dilinin sözlü iletişime üstün geldiğine dair olası bir argüman, vücudun fizyolojik ihtiyaçlarını diğer ihtiyaçlara göre önceliklendirmesi olabilir. Fizyolojik ihtiyaçlar, bir bireyin hayatta kalması için kritik öneme sahiptir.

Yüzyıllar boyunca insan vücudu, fizyolojik ihtiyaçlara öncelik vererek hayatta kalma oranını artırmak için programlanabilirdi. Beden dili, büyük ölçüde bir bireyin fizyolojik durumunu gösterir; bu, bireye ve diğerlerinin kişinin gerçek fizyolojik durumuna saygı duymasına yardımcı olmayı amaçlar.

Bölüm 10: İletişimde Mesafe

Amerika Birleşik Devletleri'ne odaklanarak, insanların yüz yüze iletişim kurmak için kullandıkları dört tür mesafe vardır. Bu mesafeler; mahremiyet, kişisel mesafe, sosyal mesafe ve genel mesafedir. Mahrem mesafeden başlayarak, iki kişi arasındaki sıfır ila iki fit boşluk bu bölgeyi işaretlediğinden, son derece gizli alışverişler için kullanılır. Samimi mesafeye bir örnek, kucaklaşan, yan yana duran veya el ele tutuşan iki kişiyi içerir. Bireylerin yakın mesafeleri, birbirleriyle benzersiz bir konfor düzeyini paylaşırlar. Kişi, yakın çevresinde birisinin kendisine yaklaşması konusunda rahat değilse, önemli ölçüde sosyal rahatsızlık yaşayacaktır.

İlk olarak, yakın tanıdıkların yanı sıra aile ile konuşmak için kişisel mesafe kullanılır. Kişisel mesafe iki ila dört fit arasında değişebilir. Mahrem mesafeye benzer şekilde, eğer bir yabancı kişisel alana girerse, yabancıyla bu kadar yakınlıkta olmaktan rahatsızlık duyması muhtemeldir.

İkincisi, iş alışverişlerinde veya yeni insanlarla tanışırken ve insan gruplarıyla etkileşimde bulunurken kullanılan sosyal mesafe var. Sosyal mesafe, diğer mesafelere göre daha geniş bir kapsama alanına sahiptir. Menzili dört ila on iki fittir ve bağlama göre değişir. Öğrenciler, tanıdıklar veya iş arkadaşları arasında kullanılır. Beklendiği gibi, sosyal mesafedeki çoğu katılımcı birbirleriyle fiziksel temas göstermiyor. Genel olarak, bazıları diğerlerine kıyasla daha fazla fiziksel mesafe gerektirdiğinden, insanların tercih edilen sosyal mesafenin derecesi konusunda çok spesifik olmaları muhtemeldir. Çoğu durumda, birey, sosyal etkileşimler için gerekli olan uygun sosyal mesafeyi elde etmek için geriye veya ileriye doğru ayarlayacaktır.

Üçüncüsü, bireyler arasında on iki veya daha fazla fit olan kamusal mesafeye sahibiz. Kamusal mesafeye bir örnek, iki kişinin halka açık bir parkta bir bankta oturmasıdır. Çoğu durumda, halka açık bir parkta bir bankta oturan iki kişi, kamusal alanı korumak için

birbirinin en uzak ucunda oturacaktır. Daha önceki yakınlık türlerinin her biri, bireyin belirli bağlamlarda uygun mesafe türünün ne olduğuna ilişkin algısını önemli ölçüde etkileyecektir. Proksemiklerin nasıl kullanılması gerektiğine dair bireysel algılara katkıda bulunan faktörlerden biri de kültürdür. Farklı kültürlerden bireyler, uygun kişiliğin ne olduğu konusunda farklı bakış açıları gösterirler; boşluk olmalıdır.

Dördüncüsü, bireylerin kendilerine ait gibi hissetmeye meyilli oldukları ve kişisel alanlarını kontrol etmeleri gerektiği bir bölgecilik kavramı vardır. Kişisel alanımızı korumaya meyilliyiz. Birisi bu kişisel alanı işgal ettiğinde, o zaman birey, açık bir izin olmaksızın bir toprak işgali olduğu için olumsuz tepki verecektir. Bir noktada, yakınınızda duran kişiden rahatsız olduğunuz için bir yabancıdan sizden biraz uzak durmasını istediniz. Bazen bir kişinin yanında durmak da ürkütücü olduğunuzu ve kişiye zarar vermek niyetinde olduğunuzu gösterebilir.

Biri biriyle konuşuyorsa, o kişi kişisel alanınızı ihlal eder ve buna izin verirsiniz, o zaman bu, samimi fikirlere açık olduğunuzu gösterir. Bu bağlamdaki samimi fikirler, kişinin başka biriyle konuşabileceği son derece kişisel konuları içerir. Örneğin, televizyon izleyen bir kadınla yakın ve temas halinde yürür ve otururs anız ve davranışlarınızı onaylarsa, bu, doğası gereği mahrem olabilecek kişisel bir konuşma yapmanıza izin vereceğinin göstergesidir. Bu tür bir tartışma, sağlık sorunlarınızı veya zihinsel sağlığınızı içerebilir ve mutlaka cinsel sorunlarınızı içermeyebilir. Bu nedenle, kişisel mesafeyi istila etme ihtiyacını dikkatlice tartmak gerekir.

Çocuklarla ilgili olarak, kişisel mesafeyi ihlal etmek, kendilerini rahatsız hissettikleri için donmalarına neden olacaktır. Bir öğretmen bir öğrencinin yanında oturuyorsa veya bir öğrencinin yanında duruyorsa, öğrencinin huzursuz ve gergin hissetmesi muhtemeldir. Ancak, kişisel alanın işgaline izin verilen ve gerekli görüldüğü durumlardır. Örneğin, görüşmeler sırasında veya bir doktor tarafından muayene edilirken, avantajlı olan kişinin özel alana

girmesine izin verilir. Görüşme sırasında panel hareket edebilir veya sizden yaklaşmanızı isteyebilir, bu da kişisel alanınızı ihlal edebilir. Bir doktor da size daha yakın durabilir, kişisel alanınızı işgal edebilir, ancak bu, hizmetlerine yönelik profesyonel talep nedeniyle gereklidir.

Bu nedenle, kişi kişisel mesafeden kaçındığında ve bireyin bu alanın içinde olması beklendiğinde, kişi daha az özgüvenli veya utanmış hissedebilir. Örneğin, bir çocuk utanç verici bir şey yaptıysa, konuşma sırasında ebeveyninden uzakta oturması veya ayakta durması muhtemeldir. Bu nedenle, ihtiyaç duyulduğunda kişisel alana yaklaşmak ve kalmak için kişinin kendinden emin, kendinden emin ve takdir edilmesi gerektiği anlaşılıyor.

Ek olarak, yoğun duygular sırasında kişisel alanda kalmak, kişiyi esnek, anlayışlı ve cesur olarak gösterebilir. İki sevgili veya kavga eden kardeş düşünün, ancak her biri yerleşik kişisel alanda kalır. İletilen mesaj, bireyin diğer kişiden gelen yoğun duygularla başa çıkabileceğinden emin olmasıdır. Çoğu insan için, kişinin, etkilenen kişinin bilinen davranışlarını kaldırabileceğine güvendikleri için, kendilerini üzgün hissettiklerinde sevgililerinin kişisel mesafelerinde kalmasına izin verirler. Kişisel alanda olmak, bir kişiyi fiziksel vuruş aralığına yerleştirdiğinden, çoğu insan kişisel alanlarına yalnızca güvenilir ve tanıdık kişilerin girmesine izin verir.

Aynı derecede önemli olan, kişisel alanın işgalinin profesyonel taleplerin bir parçası olduğu için haklı gösterilmesidir. Bir öğrencinin matematiksel bir denklemi çözmesine yardım etmeye çalışan yeni bir öğretmen düşünün. Bu açıdan öğretmen okula yeni geldiği için yabancıdır. Öğrenciye yakın oturarak veya ayakta durarak öğretmen kişisel alanı işgal eder, ancak bu bağlamda yerleşik normlar öğrencinin rahatsızlık duymamasını sağlar. Vurgulamak gerekirse, bu vaka benzersiz değildir, çünkü insanların bilinen veya tanıdık olmayan kişileri kişisel alanlarında yalnızca onlara güvenirlerse kabul edecekleri ve bu durumda öğrencinin herhangi bir öğretmenin yanında kendini güvende hissettiği

beklentileriyle uyumludur. Bu nedenle, iletişimde mesafenin işlevselleştirilmesi, yerleşik kültür tarafından aracılık edilir ve yönetilir.

Çoğu durumda, etkileşimin kişisel veya sosyal alanda gerçekleşmesine izin vermeden önce genel mesafe ile başlanabilir. Örneğin, turnuvalar sırasında bir öğrenci olarak, diğer kolejden öğrenciyle birdenbire bir bağlantı hissetmeden ve onun potansiyel bir kız arkadaş veya erkek arkadaş olarak kişisel alana geçmesine izin vermeden önce sözsüz iletişim başlatmış olabilirsiniz. İlk başta, hedef kişi sizi bir yabancı olarak gördü ancak kamusal alanda sözsüz iletişim kurmanıza izin verdi. Kişi sizinle daha fazla bağlantı kurma ihtiyacı hissettiğinde ve size şüphenin avantajını verdiğinde, kişisel alanına girmek için kamusal mesafe ve sosyal mesafeyi aşmanıza izin verdi.

Örneğin, iletişimde mesafe ve uzay çalışmaktan çok şey öğrenilebilir. Sosyal ve kişisel mesafelere girmesine izin verilmesi, kişinin kendisine duygusal olarak zarar vermeyeceğinize güvendiği anlamına gelir. ve fiziksel olarak. Samimi mesafe için, bu mesafeye izin verilmesi, o kişinin size çok güvendiğini ve ona asla zarar veremeyeceğinizden emin olduğunu ve çok şey paylaştığınızı gösterir. Örneğin, bebeğini kendisine yeterince yakın tutan bir anne, bebeğin güvenlik ve korumadan emin olduğunu hissettirir. İki sevgili hareket ettiğinde, yüzleri neredeyse birbirine değene kadar yakınlaşmak, diğer kişinin kendini güvende ve korunmuş hissettiğine dair güven ve güveni akla getirir.

Bununla ilgili olarak, çocuğunuzla veya sevgilinizle tartışıyorsanız ve kişi sizden fiziksel olarak uzaklaşıyorsa, bu, sizin kişisel mesafesinde olduğunuz için kişinin artık kendini güvende hissetmediğini gösterir. Birinin sizinle aranızdaki mesafeyi genişletmesine neden olabilecek sorunlar, sizden şiddet görme riskini ve duygusal sorunları içerir. Ara sıra şiddet uygularsanız, sevgiliniz veya çocuklarınız kişisel mesafeyi sosyal mesafeye kadar genişletecektir çünkü bu, kişiliğiniz ve karakteriniz nedeniyle

kendilerini güvende hissettikleri yerdir. Daha sonra, önceki davranışınızın iletişim sırasındaki mesafeyi de etkileyeceği anlaşılıyor.

Bununla birlikte, bireylerin etkileşim mesafesini uzatmasına neden olan diğer sorunlardır ve bunlar arasında tıbbi bir durumun olması veya hijyen sorunlarının olması sayılabilir. Örneğin, terliyseniz, karşınızdaki kişi sizinle aranızdaki iletişim mesafesini uzatmayı tercih edebilir. Ağız hijyeni sorunlarının olması, koku onları kapattığı için diğer kişinin sizden uzaklaşmasına da neden olabilir. Bu nedenle iletişimciler arasındaki mesafenin yorumlanması, bu mesafeyi etkileyen hijyen ve sağlıkla ilgili konuları da içermelidir.

Örneğin, bazı tıbbi durumlar, insanların sizden biraz uzaklaşmasına veya fiziksel olarak size daha yakın olmasına neden olabilir. Örneğin bazı durumlar tedirginliği çekebilir ve buna epilepsi de dahildir. Epilepsili kişiler nöbet geçirirler ve bu, yanlışlıkla düştükleri için insanlara daha yakın olmaktan rahatsızlık duymalarına neden olabilir. Öte yandan, işitme sorunları veya boğaz ağrısı, etkili iletişimi kolaylaştırmak için insanların fiziksel olarak size daha yakın olmasına neden olabilir. Bununla birlikte, sözsüz iletişim biçimleri olarak uzay ve mesafeyi analiz ederken bunlar istisnadır, ancak gerektiğinde dikkate alınmalıdır.

Bazı durumlarda, kişisel mesafeyi yalnızca koşullara göre istila etmek memnuniyetle karşılanabilir. Örneğin, dolu bir stadyumda bir maça katılırken veya bir sinemada bir film izlemek için otururken, oturma düzenlemeleri nedeniyle kişi kişisel istilasına uğrayacaktır. Bu bağlamda, kişi bu düzenlemeden rahatsız olabilir, ancak durum üzerinde çok az kontrolü vardır. Kişisel alanlara değer verir ve korumaya çalışırken, bazı durumlar kontrol dışı olduğu için bu alanın işgaline izin vermemize neden olur.

Bölüm 11: Karanlık psikoloji ve manipülasyon

Psikolojik manipülasyon olarak da bilinen Karanlık Manipülasyon, dolaylı, aldatıcı ve/veya el altından taktikler yoluyla birinin nasıl davrandığını veya başkalarını nasıl algıladığını değiştirmeyi amaçlayan bir sosyal etki biçimidir. Manipülatör, bu taktikleri çıkarlarını başkasının pahasına ilerletmek için kullanır. Kullandıkları yöntemler dolambaçlı ve sömürücü olarak görülebilir.

Şimdi, sosyal etki her zaman karanlık ve olumsuz değildir. Manipülatörün gündemine ve taktiklerini nasıl kullandıklarına bağlıdır.

Nasıl bir sonuç elde etmek istiyorlar? Örneğin, insanlar sevdiklerinin kötü alışkanlıklarından veya davranışlarından vazgeçmelerine yardımcı olmak için duygusal manipülasyonla müdahaleleri sıklıkla kullandılar. Sosyal etki zararsız olduğunda, kişi kendisine sunulanı seçme veya reddetme hakkına sahiptir. Belirli bir karar vermeye zorlanmazlar. Durum böyle değilse, o zaman karanlık manipülasyondur ve kişi, diğer kişiden bir şeyler elde etmek için çıkarlarını bir avantaj olarak kullanıyor.

Manipülatörleri motive eden bazı şeyler şunlardır:

1. Yaşamlarındaki güçsüzlük hissi nedeniyle kontrolün sizde olduğunu hissetme ihtiyacı.
2. Başkaları üzerinde bir güç veya otorite duygusu hissetme ve benlik saygısını yükseltme ihtiyacı.
3. Can sıkıntısı hissini yerine getirme ihtiyacı. Çoğu zaman manipülatörler, başkalarına zarar vermeyi bir oyun türü olarak görür.
4. Bazen manipülatör bilinçli olarak ne yaptıklarının farkında değildir. Genellikle duygularının geçersiz olduğunu hissederler ve bu duyguları başkalarına tahmin ederler, yani bağlılık korkularını haklı çıkarmaya çalışırlar.

5. Suç teşkil edebilecek gizli bir ajandaya sahip olmak. Bu, genellikle finansal varlıklarını elde etmeyi hedefleyen yaşlılar veya korunmasız zenginler üzerinde sıklıkla kullanılan finansal manipülasyonu içerebilir.

Manipülatörün bilmesi ve bilmesi gereken üç şey vardır:

- Saldırgan niyetlerini ve davranışlarını nasıl gizleyeceğinizi ve istediğinizi elde etmek için nasıl tatlı ve hoş olunacağını, yani birini yağlamak.
- Kurbanlarının güvenlik açıklarını bilin. Bu, manipülatörün hangi taktiklerin daha etkili olacağını bilmesini sağlayacaktır.
- Acımasız olmakla ilgili hiçbir ahlaki çekinceye sahip olmamak ve kurbanı bir şekilde incitmenizi umursamamak. Son, söylendiği gibi, araçları haklı çıkarmaktır.

Karanlık Üçlü

Kişilik Zafiyetleri

Manipülasyon avcıları veya karanlık manipülatörler, kurbanlarını kontrol etmek için birçok teknik kullanır. Belirli kişilik tiplerine sahip belirli insan türlerini ararlar. Genellikle manipülatörlerin avı olan bu tip kişilikler, düşük özsaygısı olan veya hiç olmayan, memnun etmesi kolay olan, özgüveni düşük veya hiç olmayan, atılganlık duygusu olmayan ve çok naif kişilerdir.

Bu kişilik özelliklerini daha ayrıntılı olarak açıklayalım:

- Saf olanlar, hayatlarındaki belirli insanların kurnaz, dolambaçlı ve acımasız olabileceği gerçeğini kabul etmeyi neredeyse imkansız buluyorlar. Mağdur olduklarını sürekli inkar edecekler.

- Aşırı vicdanlı olanlar, akıllarının arkasından haklı olduklarını bilseler bile, manipülatöre şüphe avantajı sağlarlar. Olmadıklarını umuyorlar ve suçu üstleniyorlar.
- Kendine güveni düşük olanlar, kendilerinden ve yaşadıklarından şüphe duymaya başlarlar, iddialı olmazlar ve dalga geçmek istemedikleri için kolayca savunmaya geçerler.
- Duygusal olarak bağımlı olanlar, itaatkar ve bağımlı bir kişiliğe sahiptir. Kurban duygusal olarak daha bağımlı olduğunda, manipülatörün onları sömürmesi ve manipüle etmesi daha kolay olur.
- Aşırı entelektüel olanlar, manipülatöre inanmak ve başkalarına, özellikle de kurbanın kendisine zarar verme nedenlerini anlamaya çalışmak isterler.

Başkalarını kendi çıkarları için kullanma eğiliminde olanlar "Karanlık Üçlü" kapsamına girerler. Bu kitapta daha önce tanımlandığı gibi, "hayranlık ve özel muamele (narsisizm olarak da bilinir) arama, duygusuz ve duyarsız olma (psikopat) ve başkalarını manipüle etme eğilimini içeren bir dizi özelliktir. saldırganlık, dürtüsellik ve cinsel fırsatçılık gibi pek çok istenmeyen davranıştan oluşur.

İnsanlar bu özelliklerin belirtilerini gösterdiğinde, istediklerini elde etmek için başkalarını kullanmaktan kurtulmaya çalışıyorlar. Bu kişilik özelliklerinin her biri insanlar için hayatı zorlaştırabilir, ancak bu özelliklerin tümü bir araya geldiğinde herhangi birinin zihinsel sağlığı için tehlikeli olabilir. Bu kişilik özelliklerinden herhangi birine sahip olanlar şu davranışlardan bazılarını gösterir: birden fazla seks partneri aramak, istediklerini elde etmek için agresif davranmak, yüksek veya düşük benlik saygısına sahip olmak ve kendilerini yüksek görmemek. Bu özelliklerin çoğu erkekler tarafından gösterilir.

Karanlık üçlü hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak, sizi manipüle etmek ve kendi çıkarları için kullanmak isteyenlerden kendinizi korumanıza yardımcı olacaktır. Üçlü içindeki üç kişilik özelliğinin tümü arasındaki farklılıkları analiz etmek için araştırma yapılmıştır. Her üç kötü niyetli kişiliğin de "kendi çıkarları için agresif davrandığını ve empati ve pişmanlıktan yoksun olduğunu keşfettiler. Motivasyonları ve taktikleri değişse de, başkalarını manipüle etme, sömürme ve aldatma konusunda yeteneklidirler. Sosyal normları ve ahlaki değerleri ihlal ederler ve yalan söylerler, aldatırlar, aldatırlar, çalarlar ve zorbalık yaparlar.

Bununla birlikte, psikopati ve Makyavelizm, kötü niyetli davranışlarından dolayı daha çok ilişkilidir. Narsist şemsiyenin altına düşenler çok savunmacıdır ve şaşırtıcı derecede kırılgandır. Kibirleri ve egoları, yetersizlik duygularının sadece bir örtüsüdür. Erkekler, biyolojik faktörlerin (testosteron) yanı sıra sosyal normlar nedeniyle psikopatik özelliklere ve davranışlara eğilimlidir.

Bu üç kişilik bozukluğundan birine sahip olan kişilerin güvenilir olmadığını, bencil olduğunu, açık sözlü olmadığını, kibar veya alçakgönüllü olmadığını ve boyun eğmeyen veya taviz vermeyen; bunların hepsi, herhangi bir ilişki türü için iyi olmayan niteliklerdir. Karanlık üçlü özelliklerinden herhangi birini sıralayan birini tanıyorsanız, bu tekniklerin kurbanı olup olmadığınızı görmek isteyebilirsiniz.

Manipülasyon Teknikleri

Yalan söylemek, manipülatörlerin kullandığı ilk tekniklerden biridir. Patolojik yalancılar veya psikopatların kurbanlarını şaşırtmak istediklerinde kullandıkları bir tekniktir. Onlara sürekli yalan söylüyorlarsa, kurbanları genellikle gerçeğin farkında olmayacaklardır. Bu taktiği kullananların bununla ilgili hiçbir ahlaki ve etik kaygısı yoktur.

Birini manipüle etmek için kullanılabilecek başka bir taktik, yarı gerçekleri anlatmak veya bir hikayenin sadece bir kısmını

anlatmaktır. Bunun gibi insanlar, kurbanı dezavantajlı duruma soktuğu için genellikle her şeyi kendilerine saklarlar. İhtiyaçları karşılanana kadar hikayenin geri kalanını anlatmayı bekleyerek istediklerini elde edebilirler.

Sık sık ruh hali değişimleri olan birinin yanında olmak, kişiyi manipülasyonlarına karşı savunmasız hale getirebilir. O kişinin hangi ruh halinde olacağını, mutlu mu, üzgün mü yoksa kızgın mı olacağını bilmemek manipülatör için çok faydalı bir taktik olabilir. Mağduru dengeden uzak tutar ve manipüle etmesi kolaydır çünkü genellikle manipülatörün onları iyi bir ruh halinde tutmak için istediğini yaparlar.

Narsistlerin sıklıkla kullandığı bir başka taktik de aşk bombalaması olarak bilinir. Bu mutlaka bir ilişki içinde olmanız gerektiği anlamına gelmez, ancak arkadaşlıkta da kullanılabilir. Bu taktiği kullananlar, kurbanı ölümüne cezbedecek ve bunun başlarına gelen en iyi ilişki veya dostluk olduğuna inanmalarını sağlayacaktır. Kurbanı istedikleri şey için kullanacaklar ve işleri bittiğinde onları bırakacaklar ve kurbanın ne olduğu hakkında hiçbir fikri yok.

Manipülatör tarafından aşırı durumlarda kullanılabilecek bir taktik cezalandırmadır. Bu, kurbanın hiçbir şey yapmamış olsa bile yanlış yaptığı bir şeyden dolayı suçlu hissetmesine neden olur. Kurbanlarına verebilecekleri bazı cezalar, sürekli dırdır etmek, bağırmak, zihinsel taciz, onlara sessiz muamele ve hatta fiziksel şiddet kadar kötüdür.

İnkar genellikle bir manipülatör bir köşeye itildiğini hissettiğinde ve sahte oldukları için açığa çıkacaklarını hissettiklerinde kullanılan bir taktiktir. Bu durumda, kurbanı manipülatörün suçlandığı şeyi yaptıklarına inandıracak şekilde manipüle edeceklerdir.

Gerçeği döndürmek, politikacılar tarafından sıklıkla kullanılan bir taktiktir. Gerçekleri onların ihtiyaçlarına veya isteklerine uyacak şekilde çarpıtmak için kullanılır. Sosyopatlar bu tekniği kötü

davranışlarını gizlemek ve kurbanlarına haklı çıkarmak için kullanırlar.

Küçültme, bir manipülatörün davranışlarını ve/veya eylemlerini küçümseyeceği zamandır. Eylemleri zararlı olduğunda aşırı tepki verdiği için suçu kurbana yüklerler ve kişinin böyle hissetmek için geçerli bir nedeni vardır.

Manipülatörün kurbanmış gibi davranması genellikle ilginçtir. Bunu gerçek kurbanlarından sempati veya merhamet kazanmak için yaparlar. Bunu, kurbanlarının, özellikle de o kişinin ıstırabının nedeninin kendileri olduğunu hissettiklerinde, yardım etme ve acılarına son verme sorumluluğu hissetmeleri için yaparlar.

Manipülatörün suçu kurbana yüklemesinin bir başka yolu da kurbanı hedef almak ve onu yanlış yapmakla suçlamaktır. Manipülatör manipülasyonlarını kurbandan gizlerken, kurban daha sonra kendini savunmaya başlayacaktır. Bu tehlikeli olabilir, çünkü kurban kendini savunmaya o kadar odaklanmıştır ki, önünde neyin doğru olduğunu fark etmeyi unutur.

Olumlu pekiştirme taktiğini kullanmak, kurbanı, manipülatörün istediğini elde etmesine yardımcı olacak bir şey elde ettiğini düşünmesi için kandırır. Bu, onlara pahalı hediyeler almak, onları övmek, onlara para vermek, davranışları için sürekli özür dilemek, onlara çok fazla ilgi göstermek ve her yerde onları yağlamak yoluyla olabilir.

Bir kişinin biriyle nerede durduğunu bildiği zamanlar vardır. Bununla birlikte, herhangi bir ilişki türünde, manipülatör, herkesin hala aynı sayfada olduğunu düşündüğü için kurbanını şaşırtmak için hedefi hareket ettirmeye devam edebilir.

Manipülatörlerin kullanmayı sevdiği bir başka manipülasyon taktiği, saptırma olarak bilinir. Bu taktik genellikle belirli bir konuşmayı manipülatörün yaptığı şeyden uzaklaştırmak için kullanılır. Yeni

konu, mağdurun manipülatörün ne yaptığına veya yapmaya çalıştığına odaklanmasını sağlamak için yaratılmıştır.

Alaycılık, mağdurun utanç yoluyla özgüvenini ve güvenini azaltmak için kullanılabilecek bir taktiktir. Manipülatör, genellikle diğer insanların önünde kurban hakkında bir şeyler söyleyerek alay eder. Bu, manipülatörün kurban üzerinde güç kazanmasını sağlar çünkü kendilerini çok küçük hissettirirler.

Suçluluk gezileri, bir manipülatörün kurbanlarına karşı kullanacağı başka bir taktiktir. Bu durumda, kurbanlarına sık sık onları umursamadıklarını ya da sevmediklerini söylerler; bencil olduklarını ve hayatlarının kolay olduğunu göstereceklerdir. Mağdurun kafası karışır ve endişelenir çünkü manipülatörü, onları önemsediklerini ve onlar için her şeyi yapacaklarını bilmelerini sağlayarak memnun etmek isterler.

Bir manipülatörün suçu üstlenmesinin bir başka yolu da, kurban onları taktikleriyle suçladığında masum kartı oynamaktır. Şok gibi davranacaklar veya suçlamada kafa karışıklığı gösterecekler. Şaşırma eylemi kurbanı ikna eder ve yargılarını ve hissettiklerinin yanlış olup olmadığını sorgulamalarını sağlar.

Bir manipülatörün kullanabileceği tehlikeli bir taktik aşırı saldırganlıktır. Öfke ve saldırganlık, kurbanı boyun eğmeye zorlamak için kullanılır. Öfke ve öfke, kurbanı konuşma hakkında konuşmayı bırakmaya korkutan bir taktiktir. Manipülatörün öfkesini kontrol altında tutmaya yardım etmek istiyorlar.

İzolasyon, manipülatörler tarafından kullanılan bir başka tehlikeli taktiktir. Manipülatörlerin kurbanlarını ailelerinden, arkadaşlarından ve manipülatörü gerçekte kim olduklarını açığa çıkarabilecek sevdiklerinden uzak tutmak için kullandıkları bir kontrol mekanizmasıdır. Manipülatör bunu biliyor olabilir kurbanları manipüle edilebilir, ancak arkadaşları ve aileleri onların içini görebilir ve kurbanlarını kullanmaları henüz bitmedi.

Psikopatlar ve sosyopatlar gibi manipülatörlerin kullandığı son taktiklerden biri de sahte sevgi ve empatidir. Bu tip insanlar kendilerinden başkalarını sevmeyi bilemezler ve başkalarını sevmekte ve empati kurmakta zorlanırlar.

Başkalarını Manipüle Etmek İçin Karanlık Psikoloji Nasıl Kullanılır?

Etrafımızdaki insanlar, avantaj sağlamak ve istediklerini elde etmek için bizi manipüle etmek, etkilemek, ikna etmek ve korkutmak için her gün karanlık psikoloji taktiklerini kullanabilirler. Bildiğiniz gibi karanlık psikoloji, zihin kontrolü ve manipülasyon bilimini ve sanatını içerir. Psikoloji, insan davranışının ve eylemlerimizin, etkileşimlerimizin ve düşüncelerimizin incelenmesi olduğu için karanlık psikolojiden farklıdır. Bazı insanların kafası karışır ve psikoloji ile karanlık psikoloji arasındaki farkı bilmez. Ancak, başkalarını manipüle etmek istiyorsanız, karanlık psikolojiyi nasıl kullanacağınızı bilmeniz gerekir.

İşte başkalarını manipüle etme taktiklerini bilen farklı türden insanlar-

a) Manipülasyon bir sanattır ve masrafları başkasına ait olsa bile önce ihtiyaçlarınızı karşılayacak taktikleri bilmeniz gerekir. Bu tür insanların benmerkezci oldukları bilinse de, iş başkalarını manipüle etmek ve korkutmak olduğunda iyidirler. Bu insanlar sonuçlardan rahatsız olmazlar ama ne olursa olsun başkalarından önce kendi gündemleri vardır.

b) Topluluk önünde iyi konuşan insanlar, dinleyicilerin duygusal durumunu en üst düzeye çıkarmak için karanlık psikolojik ve ikna taktiklerini kullanırlar ve bu da ürünlerinin satışında (izleyiciye ne satarlarsa satarlarsa) artışa yol açar. Bu insanlar ayrıca diğer insanların duygusal kargaşalarından yararlanmanın anını ve zamanını da bilirler.

c) Bazı insanlar gerçek sosyopat oldukları için klinik tanı ile karşılaşırlar. Bununla birlikte, bu insanlar genellikle entelektüeldir,

çekicidir ancak yanlarında dürtüseldir. Sırf bu insanların fazla bir şeyi olmadığı için vicdan azabı ve duygusallık eksikliği hissetme yeteneği, yüzeysel bir ilişki kurar ve karanlık taktikler kullanarak masum insanlardan faydalanırlar. Kimsenin duygularıyla ilgilenmezler ve masumlar gerçek yüzlerini öğrendikten sonra başkalarının ne yapabileceğinden en az rahatsız olurlar.

d) Siyasetteki insanlar (olağan politikacılar), insanları, sadece oy almak ve iktidar partisi olmak için gerekli olanı yapacaklarına ve sıradan insanlar lehine faaliyetlerde bulunacaklarına ikna etmek için karanlık taktikler kullanırlar.

e) Bazı avukatlar veya avukatlar, gerçeği bilip bilmeden ve hatta gerçeği bildikten sonra bile, davayı kazanmak için istediklerinin sonucunu elde etmek için karanlık manipülasyon taktiklerini kullanarak sadece davayı kazanmaya odaklanırlar. Adaletten rahatsız olmazlar, sadece itibarları ve özgüvenleriyle ilgilenirler.

f) Daha yüksek bir pozisyonda olan ve şirketlerin bölge başkanı olarak görevlendirilen şirket ofislerindeki kişiler, astlarından uyum, daha yüksek performans veya daha fazla çaba elde etmek için karanlık psikolojik taktikler kullanırlar. 'Astlarının neyi hak ettiği' veya 'kuruluş içinde yaptıkları işe göre maaşlarının haklı olup olmadığı' umurlarında değildir.

g) Satış departmanında yer alan kişiler, genellikle, diğer insanları sattıklarını satın almaya ikna etmek ve ikna etmek için bu karanlık etkileme taktiklerinin çoğunun farkındadır. Sadece ürünlerini satmak ve kar elde etmekle ilgilendikleri için müşterileri bile gizleyebilirler.

Artık bu karanlık hileleri kullanarak sizi kandırabilecek farklı insan türleri hakkında bilgi sahibi olduğunuza göre, işte insanları manipüle etmek ve onlara istediğinizi yaptırmak için farklı karanlık psikolojik taktikler.

1) Ürününüzü satmak istiyorsanız ve müşterilerinizi ürününüzü kesinlikle satın almalarını sağlamak için manipüle etmek istiyorsanız, bir tuzak seçeneği kullanabilirsiniz. Üçüncü seçenek olarak kullanabilirsiniz. Örneğin, iki üründen daha pahalısını satmak gibi zahmetli bir durumla karşı karşıyaysanız, üçüncü seçeneği ekleyerek pahalı ürünü daha çekici ve çekici hale getirebilirsiniz. bundan emin olmalısın tuzak seçeneği, daha pahalı seçenek için aynı fiyat olmalı, ancak daha az etkili olduğunu garanti etmelidir. Satışı artırmak ve daha fazla müşteriyi pahalı ürününüze çekmek için iyi bir stratejidir.

2) Bir tartışmayı kazanmak için, rakibin sizinle aynı fikirde olmaktan başka seçeneği kalmayacak şekilde hızlı konuşun. Daha hızlı konuşursanız, diğer kişiye söylediklerinizi anlaması için daha az zaman verir ve sizinle aynı fikirde olurlar. Karşınızdaki kişi sizinle aynı fikirdeyse tam tersini yapmanız gerekirken, yavaş konuşmak onlara söylediklerinizi değerlendirmek ve analiz etmek için zaman kazandıracağından daha iyidir.

3) Manipüle etmek istediğiniz kişilerin beden dilini kopyalayabilirsiniz. Vücut hareketlerini taklit etmek onları etkileyecek ve sizi onlara daha da yaklaştıracak ve sizden hoşlanmaya başlayabilirler. Diğer kişinin konuşmasını, oturmasını ve yürümesini ustaca taklit ederseniz, muhtemelen onları kopyaladığınızı fark etmeyeceklerdir ve bu onların isteklerinize göre hareket etmelerini sağlayabilir.

4) İstediğiniz ve ihtiyacınız olanı size vermeleri için diğer insanları korkutmak, insanları manipüle etmenin karanlık psikolojik taktiklerinden biridir. Endişeli insanlar, çevrelerindeki tehlikeyi düşünmekle meşgul olabileceğinden, daha sonra isteklere genellikle olumlu yanıt verir. Bu onları korkmuş hissettirir ve senin dediğin gibi yapar. Ek olarak, bazen, hiçbir şey söylemeseniz bile, neye ihtiyacınız olduğunu anlayacak ve sizin için yapmalarını söylediğiniz şeyi yapacaklardır.

5) İnsanların size etik davranmasını sağlamak için gözlerin bir görüntüsünü göstermeniz gerekir. Karşınızdakini izleyen, fark eden ve gözlemleyen bir kişi olarak yakındaki gözlerin resmini yayınlayarak imajınızı oluşturmanız gerektiği anlamına gelir. Diğer insanlar sizi asla bir yan seçenek gibi kabul edemezler ve ödünç alınan tüm eşyaları zamanında iade ederler.

6) İnsanlar için böyle bir ortamı ayarlayın ki daha az bencil davransınlar. Örneğin, bir kafede pazarlık yapıyorsanız, söylemeye gerek yok, konferans odasında olduğunuza kıyasla daha az agresif olursunuz. Genellikle insanlar, çevrelerinde tarafsız nesneler olduğunda daha az bencil davranma eğilimi gösterirken, işle ilgili nesneler onları işgal ederse daha fazla saldırganlık ve bencillik eğilimi gösterirler.

7) Amacınızı karmaşık tutmaya çalışın ve insanların ilk hamlede anlamasını basitleştirmeyin. İsteğinize uymak için, onları şaşırtın. Örneğin, ürününüzün fiyat etiketini 4 dolara tutmak yerine 400 peni yapın, böylece insanlar önce 400 peni'nin ne kadar dolar kazanacağını analiz etsinler ve eğer pazarlık yaparlarsa bunu dolar yerine peni olarak yapacaklar. Veya verilen fiyatın gidilecek bir anlaşma olduğunu düşünebilirler.

8) Birinin amaçlarına ulaşmasına veya sorunlarını çözmesine yardım ederseniz, diğer kişi sizin onlar için yaptıklarınızdan kendilerini sorumlu hissedeceğinden, iyiliğinize karşılık verme eğilimindedir. Bu şekilde zamanı geldiğinde karşınızdaki kişiyi manipüle edebilirsiniz ve taktiklerden biridir.

9) Zihinsel olarak yorgun ve bitkinken soru sormaya çalışın.

10) Karşınızdakini her zaman kaybetmeye değil kazanmaya odaklayın. Üstelik ürününüzün tüm özelliklerini ve faydalarını anlattıktan sonra en son fiyatını beyan edin. Örneğin, arabanızı 1000 dolara satıyorsanız, her zaman önce diğer kişinin özelliklerini, özelliklerini ve faydalarını bilmesini sağlayın. Ardından fiyatını

beyan edin. Avantajlar, müşteriyi araca doğru çekecek ve ardından fiyat bir kısıtlama olmayacaktır.

11) Fiil kullanmayın; diğer kişinin size karşı davranışını değiştirmek için daha fazla isim kullanmaya çalışın. İsimleri kullanırsanız, bu, onu kullandığınız kişinin kimliğini pekiştirecektir. Aynı zamanda, anlamlı olacak belirli bir grubu da gösterecektir.

Manipülasyonla Nasıl Başa Çıkılır?

Manipülasyon herhangi bir zarara yol açmasa veya konuyu acil bir tehlikeye atmasa da, belirli bir durum veya konu ile ilgili olarak amaçlanan konunun tutum, akıl yürütme ve anlayışını aldatmak ve değiştirmek için tasarlanmıştır ve kendinizi ve sevdiklerinizi korumak için iyidir. Buna karşı.

Evde veya işte farklı insanlarla etkileşim kurmak için bir kültüre veya topluma kabul edilen bir genç gibi sosyal etki takdire şayandır. ayrıcalık ve hakkı ile ilgili herhangi bir sosyal etki bireylerin gözünü korkutmadan karar vermeleri genellikle yararlı bir şey olarak görülür.

Öte yandan, insanlar başkalarını kendi isteklerine karşı manevra yapmaya ikna ettiklerinde, sosyal etki küçümsenir. Etki çok yıkıcı olabilir ve genellikle doğası gereği çok zayıf olarak görülür.

Bu baştan çıkarmanın kurbanı, baştan çıkaran kişinin istediği şeyi sağlamaz, baştan çıkarıcı ayrılır. Bu nedenle, kurban kullanıldığını hissetmeye başlarsa ve baştan çıkarıcıdan seks yapmazsa, baştan çıkaran kişi ilişkiyi bırakıp bir sonraki kurbanına geçer.

Baştan çıkarıcı, ilişkideki diğer ortak hakkında endişe duymaz. Gerçek bir baştan çıkarıcı, diğer kişiyi yalnızca bir araç olarak görecektir, baştan çıkarıcının istediği zevki elde etmesine yardımcı olan bir şey. Bu alet yapması gereken işi yapmayı bırakır bırakmaz, baştan çıkarıcı, işi onlar için yapacak yeni bir kişi bulmaya devam edecektir.

Karanlık bir baştan çıkarıcı, bir ilişkiden diğerine hızla geçebilir veya uzun süre bir ilişkide kalabilir. Her şey duruma ve baştan çıkaranın kurbanı ne kadar süre kontrol altında tutabileceğine bağlıdır. Bazı kurbanlar oldukça hızlı bir şekilde ayağa kalkar. Kurban karanlık baştan çıkaranın kontrolü altında ne kadar uzun süre kalırsa, ayrılmaları o kadar zor olur.

Bu, karanlık baştan çıkarıcının kurbanlarını nasıl seveceğini öğrendiği anlamına gelmez. Bu basitçe, karanlık baştan çıkarıcının işlerin bu haline alıştığı ve kurbanı olduğu yerde tutmak için güçlerini ve zihin kontrol tekniklerini kullanacakları anlamına gelir.

Karanlık baştan çıkarmanın farkında olmanız önemlidir. Bazı erkekler özgüven kazanmalarına yardımcı olmak, reddedilme korkusuyla ilgili bazı sorunlardan kaçınmak ve kadınlarla tanışmalarını kolaylaştırmak için bazı karanlık baştan çıkarma fikirlerini kullanmayı seçebilse de, bu teknikleri kullanacak pek çok kişi var çünkü yapmıyorlar. diğer kişiyi gerçekten umursamıyorum. İlişkide ulaşmak istedikleri belirli hedefleri vardır ve bu süreçte kim zarar görürse görsün oraya ulaşacaktır.

Sonunda bu ilişkilerden birine girerseniz, yıkıcı olabilir. Karanlık manipülatör, istediklerini elde etmek için karanlık baştan çıkarma tekniklerini kullanma konusunda gerçekten yeteneklidir. Savunmasız bir mağdur bulacaklar ve mağdurun o anda ihtiyaç duyduğu doğru çözümü sunacaklar. Örneğin, önemli bir ilişkiden yeni çıkmış bir kurban bulabilirler ve o kurbanın artık yalnız kalmaması gerektiğini hissetmek için devreye girerler.

Baştan çıkarıcı, çekici, eğlenceli ve o kurban için mükemmel bir insan olacak. Kurban ruh eşini bulmuş gibi hissedebilir, ancak baştan çıkarıcı sadece ilişkiden istediğini elde etmek için oradadır. Tabii ki bir süre sürebilir, ancak kurban artık baştan çıkaranın ihtiyaçlarını karşılamaz karşılamaz, baştan çıkarıcı gitmiş olacaktır.

Bu, kurbanın incinmesine ve kırılmasına neden olur. Baştan çıkarıcıya aşırı güvenmiş olabilirler (çünkü baştan çıkaran kurbanı

okuma konusunda yeteneklidir ve bu güveni kazanmak ve istediklerini elde etmek için tam olarak ne yapması ve söylemesi gerektiğini bilir) ve şimdi kırılmışlardır. Depresyon ve kaygı yaşayabilirler ve hatta gelecekte başkalarına güvenmekte zorlanabilirler.

Karanlık baştan çıkarma ile gelen tüm bu olumsuzluklar nedeniyle, işaretlere dikkat etmek önemlidir. Bir narsistle veya bir psikopatla karanlık bir baştan çıkarmayla karşılaşırsanız, işaretleri izlemek daha da önemlidir. Bu kişiler, diğer kişinin ne istediğini önemsemek için orada değiller. Sadece kendilerine bakarlar, istediklerini hak ettiklerini düşünürler ve bunun diğer kişiye nasıl zarar vereceğini umursama kapasiteleri yoktur.

Romantizm, çekicilik, bir ruh eşi bulduğunuza dair karşılıklı duygu (hepsi baştan çıkarıcı tarafından istediklerini elde etmek için yaratılmıştır) dahil olmak üzere ilişkinin başlama şekli nedeniyle, işler birçok yanlış yöne gitmeye başladığında, bu muhtemelen sizin için çok geç olacak, kurban, çekip gidecek. Bu, özellikle o resme, ilişkide ne istediğinize dair iyi bir fikriniz olmadan girdiyseniz doğru olabilir. Bu net resim olmadan, beklentilerinizi karşılamadığında o ilişkiden uzaklaşma kararlılığına sahip olamazsınız.

Bu nedenle, ilişki başlamadan önce ilişkiden ne elde etmek istediğinizi bildiğinizden her zaman emin olmalısınız. Bu, ilişki başka bir şeye dönüşürse hazırlıklı olmanıza yardımcı olacaktır çünkü seçtiğiniz yoldan ne zaman uzaklaştığını görebileceksiniz. O ilişkide kalacağınız ve kötü muameleyi kabul edeceğiniz yerde öz değerinize bu kadar zarar vermeden önce kendinize bunun ne olduğunu görme şansı vereceksiniz.

Bu zor olabilir. Çoğu zaman, başka biriyle ilişki içinde olmadığımız sürece hiçbir şeye değmezmişiz gibi bir ilişkiye ihtiyacımız olduğunu hissederiz. Sonra, bir ilişki içinde olmadığımızda, bir şeylerin eksik olduğunu hissedeceğiz ve uygun olan ilk ilişkiye atlıyoruz. İşte sorunlar burada başlayacak.

Bir sonraki ilişkiye geçmeden önce, ruh arayışına biraz zaman ayırmanız önemlidir. Her zaman bir ilişkide olmamakta yanlış bir şey olmadığını unutmayın. Kendinize biraz zaman ayırmak ve o anda hayatınızın neresinde olduğunuzu ve bir sonraki ilişkinizde ne olmasını istediğinizi gerçekten keşfetmek bir fark yaratabilir.

Bu size ne tür bir ilişki içinde olmak istediğiniz konusunda iyi bir fikir verir. Bir sonraki ilişkiye sadece muhtaç olduğunuz için veya yalnız kalmaktan endişe ettiğiniz için atlamayacaksınız. Aklınızda belirli hedefler olacak ve ilişkinin doğru yönde gitmediğini düşünüyorsanız, karanlık baştan çıkarıcı çok derine inmeden ve sizi kontrol etmeye çalışmadan önce adım atabileceksiniz.

Burada yapmanız gereken ilk şey, biraz derin düşünme ve hatta biraz ruh arayışı ile başlamak ve hayatınızın o döneminde tadını çıkarmak istediğiniz ilişkinin ayrıntılarına karar vermektir. Bu ortaklıkta diğer kişiden ne istediğinizi açıklayın. Bu ilişkide nasıl hissetmek istediğinizi açıklayın. Bazı net sınırlar belirleyin ve sonra neden bu sınırlara sahip olduğunuzu anladığınızdan emin olun.

Bölüm 12 İnsanları Okumak ve Analiz Etmek İçin İpuçları ve Püf Noktaları

Artık hızlı okumaya ve bunun neyle ilgili olduğuna bakma şansına sahip olduğumuza göre, doğru hedefi seçmemize yardımcı olması için hızlı okumayı kullanmanın bazı yollarına dikkat etmenin zamanı geldi. doğru şekilde hedefleyin ve üzerlerinde kullanmak için doğru tekniği seçebileceğimizden emin olun.

Hızlı okuma yapmak göründüğü kadar zor değildir. Çoğu zaman etrafımızdakileri fark etmeden hızlı bir şekilde okuyacağız. Birini görmezden geldiyseniz veya onlardan öfke ve hayal kırıklığı hissettiğiniz için uzak durduysanız ve onlarla birlikte olmak istemediyseniz, bu, o kişinin nasıl olduğunu görmek için hızlı okumayı nasıl kullandığınıza bir örnektir. yapın ve sonra onlardan kaçınarak kendinizi koruyun.

Yine de bir manipülatör olarak, bunu bir adım öteye götürmeniz gerekiyor. Amacınız, gizlenmiş olabilecek bazı şeyleri, hedefin ve etrafınızdaki diğerlerinin paylaşmak istemeyeceği şeyleri yakalamaktır, ancak sonunda bunu duyguları, eylemleri ve kendi sezgileriniz aracılığıyla yaparlar. Bu şekilde hedefinizi gerçekten tanımaya başlarsınız ve onları manipüle etmeyi kolaylaştırabilirsiniz. Hedefinizi hızlı okumak ve çevrenizdeki diğer insanları her durumda hızlı okumak söz konusu olduğunda odaklanabileceğiniz bazı ipuçları ve teknikler şunları içerir:

Sezginizin Size Söylediklerini Dinleyin

Bir hedefle çalışmak söz konusu olduğunda sezginiz çok önemli olacak. Bazen mükemmel bir hedef gibi görünen birini bulursunuz, ancak onlarda sezginizi çatıya gönderen bir şey var ve onunla rahat hissetmiyorsunuz. Doğru hedefi beklemek ve sezginizi dinlemek, araya girip süreçte çok fazla çalışma ve sorunla sonuçlanmaktan çok daha iyidir.

Çoğu zaman sezgimiz, bilinçli zihnimiz yetişmeden önce bir şeyleri hissedecek ve bilecektir. Ve nasıl takip edeceğimizi öğrenirsek ve bize verdiği uyarıyı dinlersek, bazı eylemlerin bizim için en iyi yol olmadığını göreceğiz. biraz saçma gelebilir ve orada birçok fırsatı kaçırıyormuşuz gibi, ama gerçekte, bu süreçte bizi çok fazla iş ve çabadan kurtarabilir.

Şimdi, manipüle edilmekten kaçınmanıza yardımcı olmak için sezginiz de devreye girebilir. Sırf karanlık manipülasyonu ve karanlık psikoloji kullanıyor olmanız, başka birinin aynı şeyi size yapmaya çalışmadığı veya bazı etkilere karşı bağışık olduğunuz anlamına gelmez. Bunun sizi birçok sorunla karşı karşıya bırakacağını ve kendi manipülasyonunuzla istediğiniz sonuçları elde etmenizi zorlaştıracağını varsaymak. Birisi aynı anda hem üzerinde çalışıyor hem de sizi manipüle ediyorsa, başka birini nasıl manipüle edip istediğinizi yapmasını sağlayabilirsiniz?

Sezginizi dinlemek, yalnızca başka bir kişiyi hızlı okumanıza ve ihtiyaçlarınız için doğru hedefi seçmenize yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda kimsenin sizden faydalanmamasını da sağlar. Bir başkasının bu taktikleri sizin üzerinizde kullanmaya çalıştığını, özellikle de aynı anda kullandığınızda bunu hissedebileceksiniz. Bu nedenle, bu sezgiyi dinleyin, böylece süreçte kendinizi de güvende tutabilirsiniz.

Burada inceleyeceğimiz son şey, hedeften gelen duygusal enerji fikridir. Bu duygusal enerji size o kişi hakkında çok şey anlatacak ve onun ne hissettiğini ve nasıl davranacağını anlamanıza yardımcı olabilir. Birisi daha mutlu ve iyimser olduğunda, bu genellikle onun iyi bir gün geçirdiği veya iyi bir haber aldığı anlamına gelir ve muhtemelen size yardım etmek ve bir iyilik yapmak isteyecektir. Ancak moralleri bozuk olduğunda ve kendilerini iyi hissetmediklerinde, muhtemelen daha kapalı olacaklar ve istediğinizi elde etmek için birlikte çalışmak daha zor olacaktır.

Şimdi, farklı bir ruh halindeki biri aynı şekilde tepki vermeyebilir. Kendini açmak istemeyebilirler, eğer kötü bir ruh halindeyseler, dünyanın onları elde etmek için dışarı çıktığını düşünecekler ve bir iyilik istediğinde daha fazla hüsrana uğrayacaklar. Yoksa üzülürler ve size yakın olmak isterler. Bu tür bir kişiden bir iyilik isterseniz veya onları manipüle etmeye çalışırsanız, sonu sizin için kötü olacaktır. Hedef üzülecek, sizi reddedecek ve yaratmaya çalıştığınız ilişkiyi ve bağı sonlandırabilir.

Bu, ümidinizi kesmeniz gerektiği anlamına gelmez. Ancak bu, istemek, iltimas veya hedefinizi manipüle etmeye çalışmak için doğru zaman olup olmadığını durup düşünmenize yardımcı olur. Ancak bu, daha sonra manipüle etmeye hazır olmayacakları anlamına gelmez. Bu sadece, önce biraz iş yapmanız gerektiği anlamına gelir.

Bu, şu anda işiniz için kapıyı açmayabilir, ancak daha sonra açacaktır. Hedef, durum hakkında daha iyi hissetmelerine yardımcı olmak için zaman ayırdığınız için minnettar olacak ve onları güldürdüğünü, günlerini daha iyi hale getirdiğini ve huysuz bir ruh halinden çıkmalarına yardımcı olduğunu hatırlayacak. Ve daha sonra, daha iyi bir ruh halinde olduklarında ve biraz yardıma ihtiyacınız olduğunda, yol boyunca herhangi bir sorun yaşamadan size yardım etmeye daha istekli olacaklardır.

İnsanları hızlı okumak, psikoloji planınıza ekleyebileceğiniz benzersiz bir şeydir ve bazı manipülasyonlarınızı gerçekten bir sonraki seviyeye taşıyabilir. Bu yöntem, hedeflemek istediğiniz kişiyi gerçekten tanımanızı sağlayacak ve doğru hedefi bulmanızı, onları nasıl manipüle edeceğinizi anlamanızı ve hatta bazı manipülasyonlara başlamak için doğru zamanın ne zaman olduğunu öğrenmenizi kolaylaştıracaktır.

Başkalarını Okumak İçin Adım Adım İpuçları

1. Aklınız için bir çizim tahtası oluşturun

İnsan ve davranış, yaşayan bir insanın nefesine yakın olduğu kadar yakındır. Ancak, onlardan çok çeşitli uygulama biçimleri beklemelisiniz. Bir halk otobüsünde olabilirsiniz ve biri aniden boğazını temizler. Bu, otobüste yerdeki duruma veya minibüste biten bir olaya bağlı olarak çok şey ifade ediyor. Bu olduğunda, bunun ne anlama gelebileceği konusunda kendinize tahmin edilebilir bir fikir verirsiniz ve insanları anlamanın kaynağı da budur.

Başka bir kişi sakallarını kaşıyabilir, bu da çoğu zaman yapılan tartışmaya karşı onaylamama veya meydan okumama anlamına gelebilir. Bu nedenle, etrafımızdaki her şeye gerektiği gibi dikkat etmek, insanların ne zaman bacak bacak üstüne attığını veya aniden gözlerini kıstığını ya da boyunlarını okşadığını anlamada uzun bir yol kat eder. İnsanlar bunları yapar ve her seferinde farklı nedenlerle davranırlar ki bu da zaman zaman öfke, sinirlilik, aldatma veya onaylamama anlamına gelir. Yeterince komik, belirli bir sinyal binlerce anlama gelebilir, bu yüzden şunu sorarsınız: tam anlamı? Asla aşırıya kaçmaz; tek yapmanız gereken, eldeki durumun zihinsel bir resmini elde etmektir. Bu şekilde, fikriniz ve sinyal arasında oluşturduğunuz temel veya arka plan kontrolü eşleşir.

2. Tutarlılıkları kontrol edin

Zihninizde oluşturduğunuz zihinsel resme ve birinin sözlerine veya jestlerine çok dikkat etmek, onu doğru şekilde vurmanın kesin bir yoludur. Nasıl demek istiyorum? Söz konusu kişi için oluşturduğunuz ilk geçmiş kontrolü ile şu anda yaptığı şey arasındaki ani değişiklikler hakkında sizi her zaman bilgilendirmeye çalışmalısınız. Tutarsızlık, kötü bir oyunun babasıdır, bu yüzden bunu not almalısınız. Bir süre açıklayayım, şirketinizin baş üreticisi her zaman işyerine erken geliyor ve günlük işlerin kapanmasından hemen sonra çıkıyor.

Birdenbire geç gitmeye başladığını fark ettiniz, sizce ne oluyor? Bu sizi daha sonra ne olmuş olabileceğine dair başka sorulara götürür?

Tutarlılıkları incelemek, size statükoya ve sonunda ne zaman şekil değiştirdiğine dair bir ışık verir. Davranışındaki son değişikliğin bilmediğiniz, onaylamanız gereken ve daha fazlasını bilmenin temelini oluşturan bir şeyden kaynaklandığını fark edeceksiniz. Ayrıca, bu tür tutarsızlığın kesin nedenini bilmek için daha fazla soru sorarak daha fazla sorgulamanız için zemin oluşturur.

3. Hareketleri önceden not alın

Unutmayın, eylemler öylece gerçekleşmezler, karşılık gelen bir anlam taşırlar. Tabii ki, aynı anda bir jest kombinasyonuna sahip olma olasılıkları var ve bunun ne anlama geldiğini tekrar merak ediyorsunuz. Önemli bir şey değil, sadece daha önce dikkat edin ve arka plan kontrolünüze ve eskisine yeni katılan yeni keşfedilen hareketlerle alaka düzeyine bakın. Birinin kişiliğini eleştirel olarak incelemek, onlarla çekincesiz ilişki kurmanın açık bir göstergesidir ve söz konusu kişinin riskleri, egoyu, zorlukları, yorgunluğu, vb. nasıl ele aldığını bilmeyi içerir.

Örneğin, baş yapımcınız işyerinden bu kadar erken ayrıldıktan sonra yine de başka bir garip sinyal veriyorsa, sence de bu kadar erken değil mi? arkasını kollamalı mı? İnsanları bu şekilde incelediğinizde size başka bir harika mesaj verdiğini keşfedersiniz ve zincir böyle devam eder. Sadece önlemi not edin ve durumla başa çıkmak için daha dikkatli olun.

4. Uygun bir karşılaştırma yapın

İnsanların davranışlarındaki değişikliği fark etmek güzel ama neyin değiştiğini ve neden değiştiğini bilmek daha güzel. Normalden farklı davrandığı için bir süredir birini inceliyor olabilirsiniz, ancak yakınlaşmanız gerekiyor. Eylemin ne kadar tekrarlandığından, gerçekleştiği mekandan ve kiminle gerçekleştiğinden emin olmak için gözlemlerinizi anahtar haline getirin. Bu çalışma sanatı, kişinin kim olduğu, kim olduğu ve ikisi arasındaki ince çizginin daha net bir resmini verir.

Sorgulama, varsayımları daha iyi anlamak için ilk elden teoridir, bu nedenle gerektiği gibi daha hızlı hareket edebilmeniz için uygun bir karşılaştırma yapmak çok önemlidir. Para söz konusu olduğunda kişi farklı davranıyor mu? Kişi, gözlemlerinizle yüzleştikten sonra iyi ilişki kuruyor mu? Bunlar ve daha birçok soru gündeme gelecek ve bir yön belirlemeye başlayacaksınız.

5. Ses gücünü ve yürüme duruşunu belirleyin

Suçlulukla ilişkili baskı nedeniyle, en etkili kişi, zayıf sesli kişi değildir. Bir sesin gücü, söz konusu kişinin kusurlu olup olmadığını belirler. Ancak, yüksek bir sesin kendinden emin ve güçlü olandan farklı olduğunu bilmelisiniz. Bu nedenle, sorunlar ortaya çıktığında veya sözlü iletişim yoluyla insanların zihinlerini okumanız gerektiğinde, her zaman kalabalığın içindeki emin sese dikkat edin. Örneğin: Baş yapımcı durumunda, yürüme duruşunu ve kafasını nasıl yaptığını not edin. Bununla, insanları bu şekilde başarılı bir şekilde analiz etme olasılığı yüksektir çünkü başı eğik, suçluluk duygusuyla yüzleşecek özgüvenden yoksun olduğu anlamına gelebilir.

Çözüm

Başkalarını etkileme yeteneği çok yararlı bir işlevdir. Etkileyenler, tutarlı performans sağlayan ortak bir davranış koleksiyonunu paylaşır. Kararlarını etkilemek için akranlarınızla güçlü bir ilişki kurmak önemlidir.

Influencer'lar bir fikrin avantajlarını keşfeder ve kişi üzerinde, yani marka etkileyicilerinin kendileri üzerinde önemli bir etkisi olması için etrafına bir senaryo veya koşul yerleştirir. Influencerlar sadece reklamcılar değildir, büyük işadamlarından biri oldukları ve web sitelerine sahip oldukları için sadece forum oluşturmadıkları gerçeğiyle yüzleşelim. Sadece kendi işinizi kurabileceğiniz için rekabet edip satmazsınız. Sadece unvanlarını satıyorlar. Başka bir işletmeyi veya kurumu desteklediğinizde, markanın veya kuruluşun adını izlemiş gibi olursunuz.

Etkileyenler, diğer ve yüksek esneklik seviyelerini manipüle etmenin başka yollarını keşfederler. Örneğin, bir influencer, Eylül ayı sonuna kadar belirli sayıda takipçiye ulaşacağını tahmin ediyor, ancak sonuçlar çok uzak veya amaçlanan hedefe ulaşmadı, bu nedenle influencer takipçilerini arıyor ve en üst düzeye çıkarmak istiyor. Son derece çevik bir etkileyicinin her zaman bir senaryoyu manipüle edebileceğini unutmayın.

Robert Dale Goleman - Daniel Brandon Bradberry - Travis Greene Carnegie

Duygusal zeka 2.0

Daha iyi bir yaşam, işte başarı ve daha mutlu ilişkiler yaşamak için. Sosyal becerilerinizi, duygusal çevikliğinizi geliştirin, insanları yönetin ve etkileyin

© Yazan: JOSEPH GRIFFITH

Kitap açıklaması

İlerleme kaydetmeden uzun süre aynı yerde sıkışıp kaldığınızı mı hissediyorsunuz? Son zamanlarda aldığın kararlar her yerdeymiş gibi mi hissediyorsun? Daha güçlü ilişkiler kurmak, işte ve okulda başarılı olmak ister misiniz? Kariyerinize ve kişisel gelişiminize ulaşmak ister misiniz?

Kendinizi duygusal zeka olarak görüyor musunuz?

Değilse, emin olun doğru yere geldiniz!

Akılda tutulması gereken önemli bir şey, Duygusal Zekanın duygularınızı tanımanıza, yönetmenize ve anlamanıza ve bunların başkalarının duygularını nasıl etkilediğine yardımcı olmada önemli bir rol oynadığıdır. İster kişisel yaşamınızda, ister evde veya işyerinde olsun, performansınızı duygusal zeka yoluyla besleyebilirsiniz.

Güven, iyimserlik, empati, öz kontrol ve sosyal becerilerinizin, hayatınızın her alanında başarıyı hızlandırmak için el ele çalıştığı bir yer düşünün. Bunu istemiyor musun?

Bu kitapta öğreneceksiniz;

- Duygusal Zeka Nedir?
- Duygusal zekanın anahtarları
- Duygularınızı ve başkalarının duygularını nasıl tanımlayabilirsiniz?
- Düşüncelerinizi ve akıl yürütmenizi yönlendirmek için duygularınızı nasıl kullanabilirsiniz?
- Olayların ortaya çıkmasıyla duyguların nasıl değiştiğini ve geliştiğini anlamak
- Kollarınızı duyguların verilerine açmayı başarmak ve bunu başarı için bilinçli seçimler yapmak için kullanmak

Peki, hala ne bekliyorsun?

Sezgilerinizi keskinleştirmenin ve kendinizi başarı ve daha iyi bir yaşam için konumlandırmanın zamanı geldi.

Benimle gel!

Tanıtım

Muhtemelen evde, okulda veya işyerinde Duygusal zekayı duymuşsunuzdur. Bu kavramın popülaritesi artmaya devam ediyor, özellikle de insanların başarıya ulaşmak için çabaladığı, ancak hedeflerini gerçekleştirmek için duygusal duygularını nasıl kullanacaklarını bilemediği beyin ölümü gerçekleşen bir dünyada.

"Duygusal zekanın gelişen bir işyerinde veya genel yaşamda akranlar arasında neden önemi artıyor?" diye düşünüyor olabilirsiniz.

Akılda tutulması gereken önemli bir şey, duygusal zekanın bir trend olmadığıdır! Kalmak için burada. Dünyanın dört bir yanındaki büyük şirketler tarafından derlenen raporlara ve istatistiklere göre, duygusal zekaya sahip kişilerin şüphesiz kârlarını etkilediği açıktır. Örneğin, bir çalışanın duygusal zekası yüksekse, sadece üretken olacak ve şirkete gelir getirmeyecek, aynı zamanda kişisel ve kariyer hedeflerini de gerçekleştirecektir.

Etrafınıza bakın – evde veya işyerinde – yüksek duygusal zekaya sahip tanıdığınız insanlar var mı? Gerçekten iyi dinleyici olan insanları tanıyor musunuz? Koşullardan bağımsız olarak, iyi iletişim kurabilirler. Sanki ne zaman söyleyeceklerini ve nasıl söyleyeceklerini tam olarak biliyorlar, böylece başkaları gücenmez. Bu insanlar ilgili, düşünceli ve sorunlara çözüm bulabilirler. Onlara rehberlik için yaklaştığınızda, sizi hayatta iyimser ve daha umutlu hissetmenizi sağlarlar.

Muhtemelen duygularını yönetme sanatında ustalaşmış başka insanları tanıyorsunuzdur. Stresli bir durum tarafından kışkırtıldıklarında sinirlenmek yerine, sakince bir çözüm bulmak için soruna farklı bir perspektiften bakmayı seçerler. Bu insanlar mükemmel karar vericilerdir ve içgüdülerini dinleme sanatında ustalaşmışlardır. Güçlü yönlerinden bağımsız olarak, kendilerine

dürüst bir gözle bakmaya isteklidirler. Eleştirileri olumlu karşılar ve performanslarını geliştirmek için kullanırlar.

Öyle insanlar ki biz de onlar gibi olabilelim diyoruz.

Onları ayıran şey, yüksek derecede duygusal zekadan başka bir şey değildir. Buna da sahip olabilirsiniz. Çevrenizdeki insanların duygusal ihtiyaçlarını karşıladığınızdan emin olarak her durumda duygularınızı nasıl yöneteceğinizi öğrenebilirsiniz.

“Ben asla böyle olamam. Ben bu insanlar gibi olmak için gerekenlere sahip değilim.”

Pekala, size bu insanlar gibi olabileceğinizi söylemek için buradayım. Duygusal zekayı hayatınızın her alanına kabul etmeye başladığınızda, teknik yeteneklerinizde, ilişkilerinizde ve genel başarınızda bir gelişme görmeye başlayacaksınız. Performansınızı körükleyebileceğiniz şey duygusal zekadır. Duygularınızı anlayıp yönetebilmeniz ve hayatınızın her alanında başarıyı hızlandırabilmeniz için güveninizi, iyimserliğinizi, öz kontrolünüzü, empatinizi ve sosyal becerilerinizi etkiler.

Mesleğiniz ne olursa olsun, küçük veya büyük bir kuruluşta çalışıyor olmanız, şirketinizde kıdemli veya genç olmanız fark etmez. Önemli olan, duygusal enerjilerinizi kontrol etmede ne kadar etkili olduğunuzu anlamak, başarılı bir maceranın başlangıcıdır. Evet, duygusal zeka, eğitim müfredatımızda öğretilen ve test edilen bir şey olmayabilir, ancak gerçek şu ki, gerçekten önemli.

İyi haber şu ki, bu sizin ve benim öğrenebileceğimiz bir şey, bu nedenle duygusal zeka becerilerinizi geliştirmenize ve bunları günlük yaşamda uygulamanıza yardımcı olacak tüm ipuçlarını içeren bir kitap derledik. Müşterilerimiz, bu becerilerin yalnızca hayatta ilerlemelerine nasıl yardımcı olduğu konusunda değil, aynı zamanda onları motive etmelerine ve başkalarını daha iyi olmaları için ilham vermelerine nasıl yardımcı olduğu konusunda bize olumlu geri bildirimler verdiler.

Kısacası, duygusal zeka, duygularınızı tanımlamanıza, onları etkili bir şekilde yönetmenize ve başkalarının duygularına yapıcı bir şekilde tepki vermenize yardımcı olan şeydir. Bu duyguların düşüncelerinizi ve eylemlerinizi nasıl şekillendirdiğini anladığınızda, davranışlarınızı daha iyi kontrol eder ve duygularınızı etkili bir şekilde yönetmenize yardımcı olacak yeni bir beceri seti oluşturursunuz. Duygusal olarak bilinçli olduğunuzda, kendinizi gelişmeye ve gerçekte kim olduğunuza dair daha derin bir anlayışa konumlandırırsınız. Bu Böylece çevrenizdeki insanlarla daha iyi iletişim kurabilir ve ilişkilerinizi güçlendirebilirsiniz.

Başlamak için duygusal zekanızın temelini keşfetmelisiniz. Bunu yapmanın en iyi yolu;

Duygularınızı gözlemleme alıştırması yapın

Hayatınıza bir göz atın – büyük ihtimalle yaşam tarzınızın ne kadar telaşlı ve meşgul olduğunu fark edeceksiniz. Kendinizle ve duygusal duygularınızla bağlantınızı kaybetmenizi kolaylaştıran bu tür bir yaşamdır. Gün boyunca çeşitli noktalar için bir zamanlayıcı ayarlayarak duygularınızla yeniden bağlantı kurmaya çalışmalısınız. Zamanlayıcı çalar çalmaz yaptığınız şeyi durdurun, iki ayağınızın üzerinde durun ve derin bir nefes alın. Sonra düşüncelerinizi o anda ne hissettiğinize, duyguların nereden geldiğine ve bu hissi bedeninizde nerede hissettiğinize ve nasıl hissettirdiğine getirin. Bunu ne kadar çok uygularsanız, o kadar çok ikinci doğanız olduğunu anlayın.

Nasıl davrandığına dikkat et

Öz-farkındalığı uygularken, farklı durumlarda nasıl davrandığınıza ve kendinizi nasıl taşıdığınıza dikkat etmelisiniz. Belirli bir duyguyu deneyimlediğinizde, eylemlerin nasıl olduğunu ve günlük aktivitelerinizi nasıl etkilediğini gözlemleyin. Yakında, duygusal duygularınızı yönetmenin kolay olduğunu ve tepkilerinizin daha bilinçli hale geldiğini anlayacaksınız.

Fikrini sorgula

Hepimiz bir "fikir balonu"na düşmeyi kolaylaştıran hiper bağlantılı bir dünyada yaşıyoruz. Başka bir deyişle, kendinizi, fikirlerinizin her zaman başkaları tarafından pekiştirildiği bir varoluş halinde buluyorsunuz. İstediğiniz son şey, sesinizin tamamen kaybolması çünkü her zaman hayatın kaprisleriyle ve başkalarının sizin için karar verdiği şeylerle akıyorsunuz.

Hikayenin her iki tarafını da değerlendirmek için zaman ayırmalı ve görüşlerinizi güvenle öne sürmelisiniz. İnsanların senin hakkında ne düşündüğü ve senin fikirlerin önemli değil. En önemli şey, haklı olduğunuzu hissettiğinizde bile fikirlerinizi sorgulamaya istekli olmanızdır. Bu şekilde, başkalarını daha iyi anlar ve onların fikirlerine daha açık hale gelirsiniz.

Duygusal duygularınızdan sorumlu olun

Sorumlulukla ilgili ilk şey, duygularınızın ve eylemlerinizin sizden geldiği gerçeğini kabul etmektir. Durumun veya koşulların nasıl olduğu önemli değil çünkü kimse size yaptığınız gibi tepki vermenizi söylemiyor. Kimse sana hissettiklerini hissetmeni söylemez. Duygularınızın ve eylemlerinizin sorumluluğunu kabul ettiğinizde, hayatınızı olumlu yönde etkilemeye başlarsınız.

Hayatınızdaki pozitifleri kutlayın

Duygusal zekanın anahtarı, hayatınızdaki tüm pozitifleri kutlamak ve üzerinde düşünmektir. Kimsenin mükemmel bir hayatı yok - hepimiz iniş ve çıkışlardan geçiyoruz. Hayatınızda daha fazla pozitif veya negatif olması önemli değil. Küçük veya büyük her galibiyeti kutlamanın hilesi. Hayatınızdaki pozitifleri kucakladığınızda, daha fazla esneklik geliştirmenize izin verir ve zorlukları başarıyla aşabilmeniz için tatmin edici ilişkilerden zevk alma şansınızı artırırsınız.

Negatifleri görmezden gelmeyin

Hayatınızdaki pozitifleri kucaklamayı ve kutlamayı seçmiş olmanız, negatifleri görmezden geldiğiniz anlamına gelmez. Olumlu duygular gibi, sahip olabileceğiniz tüm olumsuz duyguları yansıtmak için zaman ayırmalısınız. Bu, bu olumsuz duyguların temel nedenini anlamanıza yardımcı olacak, böylece onları nasıl kontrol edeceğinizi ve çok yönlü bir birey olacağınızı öğreneceksiniz.

Nefes almak

Hayat önünüze ne çıkarsa çıkarsın, sadece nefes almak için zaman ayırmayı unutmamalısınız. Derin nefes almak için zaman ayırmak, yalnızca duygularınızı yönetmede ustalaşmanıza yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda patlamalardan kaçınmanıza da yardımcı olur. Kapıdan çıkın ve yüzünüzü soğuk suyla yıkayın, yürüyüşe çıkın ya da sadece temiz hava alın - sinirlerinizi yatıştıracak her şey. Bu, duruma etkili bir şekilde yanıt verebilmeniz için neler olup bittiğini anlamanıza yardımcı olmada uzun bir yol kat eder.

Bununla birlikte, duygusal zeka ömür boyu süren bir süreçtir! Bu, bir gecede geliştireceğiniz bir şey değildir. Gerçek şu ki, duygusal zekanızı geliştirmek için; Yol boyunca sürekli iyileştirmeleri kabul etmek için zihninizi eğitmelisiniz - böylece her geçen gün daha iyi olabilirsiniz.

Bölüm 1 Duygusal zeka nedir ve neden önemlidir?

Çoğu insan, hayatımızda olması gereken bir şey olsa bile, duygusal zekanın ne olduğunu bilmiyor. Duygusal zeka, basitçe duygusal duygularımızı tanımlama ve onları ve çevremizdeki insanların duygularını yönetme yeteneğini ifade eder.

Duygusal zeka genellikle üç temel beceriyi içerir;

- Duygusal farkındalık – duygusal duygularınızı tanımlama ve adlandırma yeteneği
- Duygusal duygularımızı kullanma ve bunları problem çözme, düşünme ve akıl yürütmeye uygulama becerisi
- Gerektiğinde onları düzenlemeyi ve çevremizdeki insanların da aynı şeyi yapmasına yardım etmeyi içeren duygusal duygularımızı yönetme becerisi

Psikometrik bir testi veya ölçeği olan genel zekanın aksine, duygusal zekanın bir testi yoktur. Birçok insanın duygusal zekayı gerçek bir yapı olarak değil, kişilerarası bir beceri olarak düşünmesinin nedeni budur. Ancak, tüm eleştirilere rağmen, duygusal zeka bazen duygusal bölüm olarak anılır.

Günümüzde birçok şirket, duygusal zeka testlerini, yüksek duygusal zekanın bir kişiyi iyi bir iş arkadaşı veya lider yapacağını düşündükleri için başvuru ve mülakat süreçlerine dahil etmiştir.

Duygusal zeka ile iş performansı arasında bir bağlantı olduğunu gösteren araştırma çalışmaları olsa da, hiçbir korelasyon göstermeyen başka araştırmalar da var. Duygusal zekayı ölçmek için bilimsel olarak geçerli bir ölçeğin olmaması, kişinin evde veya işyerinde duygusal zekasını doğru bir şekilde ölçmesini veya tahmin etmesini zorlaştırmaktadır.

Peki, duygusal olarak zeki olmak ne anlama geliyor?

Eh, duygusal olarak zeki olan biri, olumsuz – üzgün, hüsrana uğramış – ya da olumlu – mutlu ve süptil olsun, duygusal

durumlarının son derece bilincinde olan kişidir. İçinde bulunduğunuz durumdan bağımsız olarak duygusal duygularınızı tanımlayabilir ve bunları etkili bir şekilde yönetebilirseniz, duygusal zekaya sahip olma ihtimaliniz yüksektir. Duygusal olarak zeki olarak adlandırılmanız için, başkalarının deneyimlediği duygulara göre ayarlandığınızı göstermelisiniz. Başkalarının neler yaşadığını hissedip anladığınız zaman daha iyi bir arkadaş, ebeveyn, ortak veya lider olursunuz. İşin güzel yanı, bu kitapta size vereceğimiz ipuçlarıyla bu becerileri kolayca geliştirebilirsiniz.

Bununla birlikte, duygusal zeka kitlelere ilk tanıtıldığında, eksik halkayı benzersiz bir şekilde doldurmada rol oynadı: Ortalama IQ'ya sahip insanlar, yüksek IQ'ya sahip olanlardan daha iyi performans gösterdi. Bu anormallik nedeniyle, çoğu insanın IQ'nun tek başarı kaynağı olduğunu varsaydığı şeye büyük bir anahtar atıldı.

Şimdi, birçok araştırma çalışması, duygusal zekanın, yüksek performanslılar ile grubun geri kalanı arasında ayrım yapmada merkezi bir faktör olduğuna işaret ediyor. Bu korelasyon o kadar güçlü ki, en iyi performans gösterenlerin %90'ından fazlasının yüksek duygusal zekaya sahip olduğu söyleniyor.

Başka bir deyişle, duygusal zeka, her birimizin sahip olduğu soyut şeydir ve nasıl davrandığımızı, sosyal karmaşıklıklarla nasıl başa çıktığımızı ve başarıya ulaşmak için nasıl kararlar aldığımızı etkiler.

EQ'nun hayatımızdaki önemine rağmen, gerçek şu ki, onun soyut doğası, ona ne kadar sahip olduğumuzu ve eksik olursak onu geliştirmek için neler yapabileceğimizi bilmemizi zorlaştırıyor.

Öyleyse, duygusal zekaya sahip olduğunuzu nasıl anlarsınız?

Güçlü duygusal kelime dağarcığı

Hepimiz farklı türden duygusal duygular yaşarız, ancak gerçek şu ki, onları aynı şekilde ele almıyoruz. sadece birkaç tane var duygularını olduğu gibi doğru bir şekilde tanımlayabilen insanlar. Araştırmalar, insanların en az %36'sının duygularını ortaya çıkar çıkmaz

tanımlayabildiğini gösteriyor. Bu çok büyük bir sorun çünkü çok sayıda bireyin duygusal duygularını etiketleyemediği ve dolayısıyla yanlış anlamaya katkıda bulunduğu anlamına geliyor. Bu, insanların neden mantıksız kararlar aldığını ve verimsiz davranışlar sergilediğini açıklıyor.

Yüksek bir EQ'ya sahip olduğunuzda, yalnızca duygularınıza hakim olmakla kalmayacak, aynı zamanda onları anlayacak ve bunu yapmak için geniş bir duygu dağarcığı kullanacaksınız. Birinin "kötü" hissettiğini söylediği zamanlar olsa da, gerçek şu ki, duygusal zeka kişinin duygularını özellikle sinirli, ezilmiş, hüsrana uğramış veya endişeli olarak belirlemesine izin verir. Başka bir deyişle, kelime seçiminiz spesifik olduğunda, tam olarak ne hissettiğinize, kökenine ve bunların üstesinden gelmek için ne yapmanız gerektiğine dair daha derin bir anlayış kazanırsınız.

İnsanlar hakkında merak

İçe dönük veya dışa dönük olmanız farketmez çünkü duygusal olarak zekiyseniz, çevrenizdeki insanlar hakkında merak uyandırırsınız. Yüksek bir EQ'ya giden önemli bir geçit olan empati gösterebilmeniz bu tür bir merak yoluyla olur. Birine onu önemsediğinizi ve yaşadıklarını ne kadar çok gösterirseniz, onlar hakkında o kadar çok merak edeceksiniz.

Değişimi benimsiyorsun

Duygusal olarak zekiyseniz, değişime sürekli uyum sağlama esnekliğine ve yeteneğine sahipsiniz. Değişme korkusunun felç kalmanızın nedeni olduğunu ve hayattaki mutluluğunuz ve başarınız için büyük bir tehdit olduğunu bileceksiniz. Etrafınızda gizlenen değişimi aramalı ve ardından bu değişikliklerin olması durumunda bir eylem planı oluşturmalısınız.

Güçlü ve zayıf yönlerinizi biliyorsunuz

Duygusal olarak zeki olduğunuzda, yalnızca duyguları anlamakla kalmayacak, aynı zamanda nelerde iyi olduğunuzu ve ne olduğunuzu

da bileceksiniz. korkunç Başarıya ulaşmak için kendinizi daha iyi konumlandırabilmeniz için çevrenizdeki düğmeleri kimin ve neyin ittiğini bileceksiniz. Yüksek bir duygusal zekaya sahip olmak, basitçe, güçlü yönlerinize güvenebileceğiniz ve potansiyelinizi gerçekleştirmek için onlardan yararlanabileceğiniz, aynı zamanda zayıf noktalarınız hakkında farkındalığınızı artırabileceğiniz ve böylece sizi tam potansiyelinize ulaşmaktan alıkoymamanız anlamına gelir.

Sen iyi bir karakter yargıcısın

Duygusal zekanın çoğunun sosyal farkındalığa dayandığını biliyor muydunuz? Bu sadece insanları okuma, onların neyle ilgili olduğunu bilme ve yaşadıklarına dair daha derin bir içgörü kazanma yeteneğinizdir. Zamanla, bu beceri, diğerlerinin sizin için bir gizem haline gelmemesi için olağanüstü bir karakter yargıcı olmanıza yardımcı olmada uzun bir yol kat eder. Onları neyin harekete geçirdiğini, onları motive eden şeyleri ve yüzeyin altında saklamaya çalıştıklarını anlamanızı sağlar.

incitmek zor

Başkalarının derinize girmesini zorlaştırdığınız kişiyi güçlü bir şekilde kavramak. Duygusal olarak zekiyseniz, kendinize güvenirsiniz ve açık fikirlisiniz - oldukça kalın bir cilt geliştirmenize yardımcı olan iki faktör. Gerçek şu ki, mizah ve aşağılama arasında zihinsel bir çizgi çizebileceğiniz için kendinizle dalga geçebilir veya başkalarının sizinle ilgili şaka yapmasına izin verebilirsiniz.

Hataları bırakmak

Duygusal olarak zekiyseniz, geçmiş hatalarınızı düşünmekten daha iyisini bilirsiniz. Unuttuğunuz şeyleri unutmadan kendinizi onlardan uzaklaştırabilirsiniz. Hatalarınızı güvenli bir mesafede, ancak gerektiğinde onlara başvurabilecek kadar kullanışlı tuttuğunuzda, kendinizi gelecekteki zorluklara karşı konumlandırır ve başarıya ulaşırsınız.

Kimse bunun parkta bir yürüyüş olacağını söylemedi. Gerçek şu ki, hatırlamak ve derin düşünmek arasındaki bu gergin ipte yürümek için rafine bir öz-farkındalığa sahip olmalısınız. Sen ne zaman geçmiş hatalarınızı düşünün, kendinizi endişeye hazırlar ve utangaç hale gelirsiniz. Öte yandan, geçmişteki hatalarınızı tamamen unutmak, gelecekte bunları tekrarlamanızı kolaylaştırır.

Bunları dengelemenin anahtarı, başarısızlıklarınızı iyileştirme külçelerine nasıl dönüştüreceğinizi öğrenmektir. Bu şekilde, her düştüğünüzde tekrar zıplama eğilimi yaratırsınız.

kin tutma

Kinlere tutunduğunuzda, stres tepkisi olarak olumsuz duyguları harekete geçirdiğinizi biliyor muydunuz? Ne zaman hoş olmayan bir geçmiş olayı düşünsen, vücut hayatta kalmanın bir yolu olarak bir savaş ya da uçuş moduna girer. Bu, sizi bir tehditle karşı karşıya kaldığınızda ya savaşmaya ya da tepeler için kaçmaya zorlar.

Gerçek şu ki, tehdit yakın olduğunda, bu tepki hayatta kalmanız için gereklidir. Bununla birlikte, tehdit eski tarihte yatan bir şey olduğunda, onu tutmak sadece vücudunuza zarar verecek ve zamanla sağlığınızı olumsuz yönde etkileyecektir. Emory Üniversitesi'ndeki araştırma çalışmalarına göre, bulgular kin tutmanın kan basıncımızı ve kalp hastalığımızı yükseltme eğiliminde olduğunu gösteriyor.

Kısacası, bir kin beslediğinizde, strese tutunmayı seçiyorsunuz. Ve eğer duygusal olarak zekiyseniz, bu eğilimden ne pahasına olursa olsun uzak durmanız gerektiğini bilirsiniz. Kin bıraktığınız zaman, bu bir zayıflık işareti değildir. Bunun yerine, kendinizi daha iyi hissetmenizi sağlar ve daha iyi sağlık ve genel refah için sizi hazırlar.

Toksik insanları nötralize eder

Zor insanlarla uğraşmak sadece sinir bozucu değil, aynı zamanda enerji tüketiyor. Yüksek duygusal zeka ile, duygularınızı kontrol altında tutabilmenizi sağlayarak toksik insanlarla etkileşimlerinizi

kontrol etme konusunda daha iyi bir konumdasınız. Toksik bir insanla yüzleşmeniz gerektiğinde, ona mantıklı yaklaşmanın önemini bilirsiniz.

Başka bir deyişle, duygularınızı tanımlayabilir ve hayal kırıklıklarından kaynaklanan öfkenizin kaosu körüklemek için elinizden gelenin en iyisini yapmamasını sağlayabilirsiniz. Ayrıca karşınızdaki kişinin bir bakış açısı olduğunu ve nereden geldiklerini dinleyebilirseniz, ortak paydada hemfikir olduğunuzu ve kalıcı bir çözüm bulduğunuzu da bilirsiniz. İşler tamamen rayından çıksa bile, duygusal zekası yüksek insanlar, kendilerini aşağı çekmemelerini sağlamak için zehirli insanları bir tuz tuzu ile alabilirler.

mükemmellik aramayın

Duygusal zekası yüksek insanlar mükemmelliği bir hedef olarak belirlemezler çünkü mükemmelliğin var olmadığını çok iyi bilirler. Gerçek şu ki, hepimiz insanız ve tek başına bu gerçek bizi yanılabilir kılıyor. Mükemmelliği bir hedef haline getirdiğinizde, gerçek şu ki, kendinizi sadece çabalarınızdan vazgeçmek veya azaltmak istemenize neden olan rahatsız edici bir başarısızlık duygusuna hazırlıyorsunuzdur.

Başka bir deyişle, zamanınızın çoğunu, ilerlemek yerine başarısızlıklarınızdan ve neyi farklı şekilde yapabileceğinizden şikayet ederek geçirirsiniz. Duygusal zeka, başardığınız her küçük başarıyı kutlamayı unutmadan, başarısızlığı kendinizi geliştirmek için bir ders olarak görmenizi sağlar, böylece gelecekte daha fazlasını başarmak için motive olabilirsiniz.

bağlantıyı kes

Şebekeden düzenli olarak ara verebildiğinizde, bu yüksek duygusal zekayı gösterir. Bunun temel nedeni, kendinizi düşünmek için zaman ayırmanın stresten uzak durmanın ve anı yaşayabilmeniz için her şeyi kontrol altında tutmanın en iyi yollarından biri olmasıdır.

Kendinizi 7/24 erişilebilir kılmak, sizi sürekli stres yaratan bagajlar için hazırlar.

Sadece nefes almak ve hiçbir şey yapmamak için zaman zaman kendinizi çevrimdışı olmaya zorlamalısınız! Gadget'larınızı kapattığınızda ve sadece kendinize odaklandığınızda, zihninizin ve vücudunuzun bir mola vermesine izin vermiş olursunuz. Araştırmaya göre, teknolojiye ara vermek – e-posta okumak kadar basit bir şey – stres düzeylerini düşürebilir. Teknoloji sayesinde sürekli iletişim kurabilir ve günün her saatinde müsait olmanızı bekleyebiliriz. Bu, stressiz bir anın tadını çıkarmanızı zorlaştırır. günlük hayatın yoğunluğundan uzak. Mola verdiğinizde, işiniz ne zaman telefonunuza düşer diye düşünmeden düşünce treninizde bir değişiklik yapmanıza izin verir ve rahatlarsınız.

Kafein alımını sınırlayın

Sürekli kafein aldığınızda, savaş ya da kaç tepkisinin kaynağı olan adrenalin salınımını tetiklersiniz. Hayatta kalmaları için hızlı bir şey lehine rasyonel düşünceden kaçınmayı kolaylaştıran bu mekanizmadır.

Pekala, anlaman gereken bir şey var ki, bir ayı seni kovalıyorsa, bu tür bir hayatta kalma mekanizması harikadır. Ancak bu, mahkeme e-postalarına yanıt verirken ihtiyacınız olan bir şey değildir. Gün boyunca çok fazla kafein almak, vücudunuzu sürekli olarak aşırı uyarılmış bir stres durumunda tutar, öyle ki duygularınız eylemlerinizi aşmaya başlar. Yüksek duygusal zeka ile kafeinin sizin için iyi olmadığını bilir ve sizi en iyi şekilde kullanmasına izin vermekten kaçınırsınız.

Yeterli uyku almak

Duygusal zekanızı artırmak ve stres seviyenizi yönetmenize yardımcı olmak için uykunun önemini abartmak zordur. Her gün yeterince uyumak, beyne yeniden şarj olması, günün anılarını karıştırması, saklaması ve sizin için iyi olmayan her şeyi atması için

gereken zamanı vermenizi sağlamada önemli bir rol oynar. Bu, bir kez kalktığınızda beyninizin sadece uyanık olmasını değil, aynı zamanda yola çıkmaya hazır olmasını sağlar!

Duygusal zekası yüksek insanlar uykudan mahrum kaldıklarında öz kontrollerinin, hafızalarının ve dikkatlerinin azaldığını anlarlar. Bu nedenle, bundan sonra uykuyu birinci önceliğiniz haline getirdiğinizden emin olun. !

İzlerinde olumsuz kendi kendine konuşmayı durdur

Negatif kendi kendine konuşmanın, seni tüm potansiyeline ulaşmaktan alıkoymasına izin veriyor musun? Aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, olumsuz düşüncelere kafa yorduğunuzda, gücünüzü onlara verdiğinizdir. İşin püf noktası, aklınıza olumsuz düşünceler geldiğinde, bunların gerçek olup olmadığını kendinize sorun.

Bir şey her zaman oluyor ya da hiç olmuyormuş gibi hissettiğinizde, bunun beynin bir tehdidi algılama şekli olduğunu anlayın. Duygusal zekaya sahip insanlar, olumsuzluk döngüsünden kurtulmak, yeni bir yaşam görüşü kazanmak, iyimserlik ve pozitiflikle ilerlemek için düşüncelerini gerçeklerden ayırabilirler.

Kimsenin sevincini sınırlamasına izin vermeyeceksin

Başkalarının fikirlerinin zevk ve tatmin duygunuzu yok etmesine izin veriyor musunuz? Bunu yaparsanız, artık mutluluğunuzun efendisi olmadığınızı anlamalısınız. Duygusal olarak zeki olmak, yaptığınız bir şey hakkında kendinizi iyi hissettiğinizde, kimsenin fikirlerinin veya sözlerinin bu iyi duyguyu sizden almasına izin vermeyeceğiniz anlamına gelir.

Evet, onların sizin hakkınızda söylediklerine veya düşündüklerine karşı tepkilerinizi kapatmak zor olabilir. Ancak, kendinizi onlarla karşılaştırmanıza gerek yok. İşin püf noktası, fikirlerini bir tuz tanesi ile almaktır. Bu şekilde, başkalarının sizin hakkınızda ne düşündüğü, yaptığı veya söylediği önemli değil, öz-değerinizin içinizden

yükselmesine izin verir ve düşünce sürecinizi ve eylemlerinizi kontrol altına alırsınız.

Bununla birlikte, IQ'nun aksine, duygusal zekanın dövülebilir olduğunu unutmamalısınız. Zihninizi yeni, duygusal olarak zeki davranışları tekrar tekrar uygulamak için eğitirken, bu onları alışkanlıklara dönüştüren yeni yolların büyümesini teşvik eder. Beyniniz bu davranışların kullanımını, eski ve yıkıcı davranışlarla olan bağlantılarını güçlendirmeye başlayacak ve yok olacak. Siz farkına bile varmadan, çevrenize hiç düşünmeden duygusal zeka ile karşılık vermeye başlarsınız.

Duygusal zekanın önemi

Duygusal zekanın sunduğu birçok fayda vardır ve bunların çoğunu ilerideki bölümlerde ayrıntılı olarak tartışacağız. Bununla birlikte, duygusal zeka, bizi tatmin edici ve mutlu bir yaşam yolunda yönlendirmede önemli bir rol oynar. Bu, temel olarak, duygusal tepkilerimize zeka standartlarını uygulayabileceğimiz ve bu tepkileri, inanç sistemlerimizle mantıksal olarak tutarlı olduklarından emin olmak için anlayabileceğimiz bir çerçeve sunarak olur.

Sürekli değişen iş yerleri ve araştırma yapısıyla, başkalarıyla bir ekip olarak uyumlu bir şekilde çalışabilmemiz, değişime etkili bir şekilde yanıt verebilmemiz ve değişime uyum sağlayabilmemiz ve iş hedeflerimizi gerçekleştirebilmemiz için stresi yönetebilmemiz için duygusal zeka sanatında ustalaşmalıyız. başarıyla Duygusal zekanızı geliştirmeye çalıştığınızda, kendinizi kişisel mutluluk, profesyonel başarı ve genel refah için hazırlarsınız.

2. Bölüm Duygusal Zekanın Dört Özelliği

Öz yönetim

Kendi kendini yönetmenin duygusal zekanızla ne ilgisi olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Akılda tutulması gereken önemli bir şey, öz-yönetim, duygularınız hakkında bildiklerinizi kullanmayı içerir, böylece onları çevrenizdeki insanlarla olumlu etkileşimler oluşturabilecek şekilde yönetebilirsiniz. Duygularınızın sizi her durumda motive etmesini istiyorsunuz. Negatif duygularınız olduğunu kabul ettiğinizde, kendinizi eylemlerinizi kontrol edecek şekilde konumlandırırsınız.

Bir an için düşünün – iş yerinizde bir yöneticiyseniz, kendiniz ve durumlara tepki verme şekliniz üzerinde kontrolünüz yoksa insanların sizinle çalışmak isteyeceğini mi düşünüyorsunuz? Güven Bana; hiç kimse, eylemleri hakim ruh hali tarafından bilgilendirilen biriyle çalışmak - daha az etkileşim kurmak - istemez. Başkalarına zorbalık ve bağırarak sonuçlara ulaşmak geçmişte kaldı. İnsanların haklarının farkında olduğu ve işçilere insanlık dışı muamele edilmesini sağlamak için iş mahkemelerinin bulunduğu modern dünyada bunun yeri yoktur.

Kendi kendini yönetmenin asla kızgın olamayacağınız anlamına geldiğini söylemiyorum. Hepimiz bazen sinirlerimizi bozan durumlardan geçeriz ve sinirlenmek son derece mantıklıdır. Bununla birlikte, duygusal olarak zeki olmanın anahtarı, duygularınızın kontrolünün sizde olmasını ve onları problem çözümüne yönlendirebilmenizi sağlamaktır.

Bazı insanlar, zihinlerinde belirli bir durumun olumsuz yönlerini abartma konusunda güçlü bir eğilime sahiptir. Onlardan biriyseniz, neler olup bittiğine ve istenen sonucu elde etmek için neler yapabileceğinize dair gerçekçi bir görüşe sahip olabilmeniz için bu tür durumlarda yansıtıcı döngüyü uygulamalısınız.

Duygusal zekanızı harekete geçirmek için duygularınızı öyle bir şekilde kullanmalısınız ki, eylemleriniz hakkında yapıcı kararlar

verebilirsiniz. Stresli olduğunuzda, duygularınızın kontrolünü kaybetmek kolaydır. Uygun şekilde hareket etme yeteneğini kaybetmek kolaydır ve düşünceli. Bunu bir perspektife oturtmak için, stresli ve bunalmış olduğunuz bir zamanı düşünmek için bir dakikanızı ayırın. Açıkça düşünmek kolay mıydı? O anda mantıklı kararlar verdiniz mi?

Muhtemelen değil!

Stresli ve bunalmış olduğunuzda, net bir şekilde düşünme ve duygularınızı doğru bir şekilde değerlendirme yeteneğinizden ödün verilmeye eğilimlidir. Gerçek şu ki, duygular size kendiniz ve çevrenizdeki insanlar hakkında bilgi veren küçük bilgi parçalarıdır. Bununla birlikte, stres ve tehdit karşısında, bizi rahatlık alanlarımızdan çıkarıyor gibi görünüyor ve yeteneklerimizin ve kendimizin kontrolünü kolayca kaybediyoruz.

Öz-yönetim, yalnızca stresi yönetmenize değil, aynı zamanda duygularınızın düşüncelerinizi ve öz kontrolünüzü geçersiz kılmaması için her durumda duygusal olarak mevcut kalmanızı sağlar. Durumdan haberdar olmanızı, dürtüsel duyguları, eylemleri kontrol etmenizi ve bunları sağlıklı bir şekilde yönetmenizi sağlayan bilinçli seçimler yapmanızı sağlar. İnisiyatif almanıza, hayatınızdaki en önemli şeylere bağlanmanıza, bu taahhütleri yerine getirmenize ve değişen koşullara uyum sağlamanıza olanak tanır.

Kendi kendine yönetimin üç adımı

Adım 1 Ne hissettiğinizi tanımlayın

Çoğu zaman, bir toplantıyı kaçırdığınızda, bir teslimatı kaçırdığınızda, eşinizle ilgili bir rahatlığınız olduğunda veya çevrenizde bir şeylerin yanlış gittiğine dair uzun vadeli hisleriniz olduğunda, bu duyguyu tanımlamanız önemlidir. Öfke mi, üzüntü mü, kaygı mı, yoksa hayal kırıklığı mı? Başlangıç noktanız ne olursa olsun, bu konuda bir şey yapmadan önce öz farkındalığınızı nasıl kullanacağınızı öğrenmelisiniz.

Adım 2 Altta yatan nedeni belirleyin

Bu genellikle çok zorlu bir adımdır çünkü duygusal duygularınızın temel nedenini değerlendirmeniz, yansıtmanız ve dürüstçe bulmanız gerekir. Patronuna kırgın mısın çünkü sana bunu söylediler hedefleri kaçırdın mı? Bir ilişkisi olduğundan şüphelendiğiniz ve sizi üzgün, hayal kırıklığına uğramış veya hüsrana uğramış hissettiren eşiniz mi? Duygularınızın temel nedenini bulun.

Adım 3 Yasası

Hangi duyguları hissettiğinizi ve bunların nereden geldiğini öğrendikten sonra sıra harekete geçmenizdir. Olumsuz duygular döngüsünden çıkmak için her zaman yapabileceğiniz bir şey vardır. Bu, sahip olduğunuz duyguların haksız veya yersiz olduğunu veya onları yanlış kişiye yönlendirdiğinizi anlamak kadar basit bir şey olabilir.

Duygusal duygularınızın ardındaki gerçeği fark ettiğinizde, kızgın veya stresli olduğunuzda bile onları yönetebilmek için onlar üzerinde daha iyi kontrol sahibi olursunuz. Beni yanlış anlamayın – bu duygular yokmuş gibi davranın ve onları boşverin demiyorum. Hayır, orada olduklarını kabul etmeli ve onları yönetmeye istekli olmalısınız.

Kendini yönetme sanatında ustalaştığında, kendini her durum hakkında mantıklı düşünmeye ve bunlarla başa çıkmanın çeşitli yollarını belirlemeye hazırlarsın. Bu şekilde sahip olduğunuz öfke ve korkuyu azaltırsınız, böylece duygusal zeka seviyeniz normalin üzerine çıkar.

Aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, ekibinizin doğru davranışların neler olduğu, neyin kabul edilebilir neyin kabul edilemez olduğu konusunda ipuçları için her zaman size bakacağıdır. Kendi duygularınızı kontrol edemediğinizi gösteriyorsanız, onlara basitçe onların duygularını kontrol etmeleri

için bir sebep olmadığını söylüyorsunuz. İnsanları istenmeyen alışkanlıkları taklit etmeye teşvik eden, bu öz disiplin eksikliğidir - Goleman'ın "duygusal kaçırma" olarak adlandırdığı şey. Diğer bir deyişle, zihninizin ilkel duygularınızın etkisi altına girmesine izin vererek durumu gerçekçi ve objektif bir şekilde değerlendirmenize engel oluyorsunuz.

Gerçek şu ki, bu duygusal çöküntüler yavaş yavaş ve istemsiz olarak gelişiyor ve belirtileri genellikle gözden kaçıyor. Sık sık zorbalığa uğradığınızda ve desteklenmediğinizi hissettiğinizde, davranışınız sonunda olumsuz sonuçlara yol açabilir. sonuçlar. Ancak, kendi eylemlerinizin ve çevrenizdeki insanların davranışlarının dürüst bir değerlendirmesini yaptığınızda, yalnızca sorunun ne olduğunu belirlemekle kalmayacak, aynı zamanda sorun kontrolden çıkmadan önce olası çözümlere de ulaşacaksınız.

Başka bir deyişle, duygusal zeka öz yönetiminizi geliştirmenin anahtarı, davranışlarınızın dürüst bir değerlendirmesini yapmaktır. Olumsuz bir davranış biçimini tanımladığınızda, onu ortadan kaldırmak veya kontrol etmek için çalışabilirsiniz.

Bir düşünün, sık sık başkalarının ruh hallerinin ve tutumlarının sizi etkilemesine izin veriyor musunuz? Sizin veya ailenizin/ekibinizin herhangi bir üyesinin bu şekilde etkilendiği zamanlar oldu mu?

Eğer öyleyse, durumu değerlendirirken objektif olabilmeniz için kendinizi yalıtmak için bilinçli bir çaba göstermenizin tam zamanıdır. Sadece bir avuç insan senin üzerinde bu tür bir etkiye sahip olabilir ve onların kim olduğunu bilmelisin. O kişiyle, bir bakıma normal bir iş ilişkisinden daha derin olan kişisel bir ilişkiniz olduğu için olabilir. Saygı duyduğunuz, yakından tanımladığınız veya hayran olduğunuz biri olabilir.

Mesele şu ki, duygularınızı etkiledikleri gerçeğine dair farkındalığınızı arttırıyorsunuz. Onların var olduğunu bilmek, duygularının sizin üzerinizdeki olumsuz etkisini en aza indirmede önemli bir rol oynar, kim olduğunuzu benimser, böylece ruh

hallerinin ve tutumlarının sizi neden etkilediğini öğrenebilirsiniz. Bu bilgiye sahip olduğunuzda, bu olumsuz duyguları etkisiz hale getirmek için bilinçli bir çaba gösterebilirsiniz.

Kendi kendini yönetme becerilerinizi geliştirmek için ipuçları

- Nefes almak
- Duygular ve mantık arasındaki farkı ayırt edin
- Hedeflerinizi hayatınızda önemli biriyle paylaşın - bir akıl hocası veya bir eş
- Birden ona kadar say
- üzerinde uyu
- güvendiğin biriyle konuş
- güle güle
- Bunu düşün
- kendinle daha iyi konuş
- görselleştirin
- Yeterli uyku almak
- Beden dilinizi kontrol altına alın
- Egzersiz yapmak
- Yapabileceklerinizi kontrol edin ve yapamadıklarınız üzerindeki kontrolü bırakın

Steve Jobs, Apple Geliştirici Konferansı sırasında izleyicilerden biri ona açıkça saldırdığında ne yaptı? On yıl uzakta kaldıktan sonra şirketine geri dönen Steve Jobs, birileri tarafından herkesin önünde saldırıya uğradı ve nasıl karşılık verdiğini biliyor musunuz? Burada tartıştığımız bazı öz-yönetim taktiklerini kullandı.

İlk şey, bir şey söylemeden önce birkaç saniye duraklamasıydı. 10'a kadar saymış olabilir veya saymayabilir, ama durdu ve derin bir

nefes aldı. Bu ona kendini toparlaması, bir şey söylemeden önce duruma gerçekçi bir bakış açısı getirmesi için zaman tanıdı. Sonra sudan bir yudum aldı ve dedi ki: " *Biliyorsun, arada sırada bazı insanları memnun edebilirsin ama...* "

Sadece bunu yapmak, zihninin olumlu bir zihniyete dönüşmesine izin verdi. Daha sonra uzun bir duraklama daha yaptı - muhtemelen bundan sonra ne söyleyeceğine dair düşüncelerini toplamak için. Siz de aynısını yapabilirsiniz – duygularınızın farkında olun ve duygularınızı yeterince yönetin. Önemli olan diğer insanların sizin hakkınızda ne söylediği veya düşündüğü değildir; önemli olan onların düşüncelerine, eylemlerine ve sözlerine nasıl tepki verdiğinizdir!

Öz farkındalık

Duygusal öz-farkındalık, duygusal zekanın ikinci unsurudur. Kişinin duygularını ve performanslarını nasıl etkilediğini anlama yeteneğini ifade eder. Şu anda neler yaşadığınızı bir düşünün, bu konuda ne hissediyorsunuz, neden böyle mi hissediyorsun? Elde etmeye çalıştığınız şeye nasıl yardımcı oluyor veya zarar veriyor?

Kişisel farkındalık aynı zamanda başkalarının sizi nasıl gördüğü ve kendi imajınızı büyük resimle nasıl hizalayabileceğinizle ilgilidir. Bu, size gerçekçi bir özgüven duygusu veren güçlü ve zayıf yönlerinizi net bir şekilde hissetmekle ilgilidir. Aynı zamanda, hareket tarzınızı belirlerken daha kararlı olmanız için değerlerinizin ve amacınızın ne olduğu konusunda size netlik sağlayan bir şeydir. Bir lider olarak, samimi ve özgün olabilir, vizyonunuz hakkında inançla konuşabilirsiniz.

Bir şirketteki baş teknoloji görevlisinin, farkında olmadan meslektaşlarına zorbalık yaptığı aşağıdaki örneği ele alalım. Mesele şu ki, bu memur işinde iyidir, ancak başkalarını yönetmede berbattır. Genellikle favorileri oynarlar, insanlara ne yapmaları

gerektiğini söylerler ve söyleyeceklerini dinlemiyor gibi görünürler. Sevmediği kişi dışlanır. Davranışlarıyla yüzleştiklerinde, hemen inkar edip başkalarını suçlarlar veya sorunun sizde olduğunu söyleyerek size dönerler.

Bu teknik adam hakkında ne düşünüyorsun?

Eh, duygusal öz farkındalıktan yoksundurlar.

Araştırmaya göre, kibirli, inatçı ve zorba bir patron, astları tarafından genellikle yetersiz olarak görülüyor. Bu karakter özelliklerinin, zayıf finansal sonuçlar, yeteneğin kötü yönetimi ve genç meslektaşların motivasyon/ilham eksikliği ile güçlü bir ilişkisi olduğu gösterilmiştir. Genellikle, zayıf bir ekip lideridirler.

Korn Ferry Han Group tarafından yürütülen bir araştırma, duygusal öz-farkındalık konusunda çeşitli güçlü yönlere sahip liderlerin en az %92'sinin yüksek enerji ve performansa sahip ekiplere sahip olduğunu bildirdi. Başka bir deyişle, harika bir lider olduğunuzda, çalışanlar arasında motivasyonu ve ekstra çabayı harekete geçiren olumlu bir duygusal iklim yaratma eğilimindesiniz ve bunun nedeni iyi bir duygusal öz farkındalıktır. Öte yandan, düşük öz-farkındalığa sahip liderlerin olumsuz bir çalışma ortamının en az %78'ini oluşturduğu bildirildi.

Bununla birlikte, akılda tutmanız gereken şey, duygusal öz farkındalığın tek seferde elde edebileceğiniz ve onunla bitirebileceğiniz bir şey olmadığıdır. Bunun yerine, elde ettiğiniz her fırsatı beslemeye devam etmeniz gereken bir özelliktir. Bu, kendinizin farkında olmak için yaptığınız sürekli bir çaba ve bilinçli bir seçimdir. İşin iyi yanı, ne kadar çok pratik yaparsanız, o kadar çok içinize yerleşir ve doğal hale gelir. Kısacası, kendinin farkında olmak, davranışta olumlu bir değişime izin vermek için duyusal deneyiminizi düzenli olarak kontrol etmektir.

Duygusal zekanızı geliştirmenin ilk adımı, duygularınız hakkında farkındalığınızı artırmaktır. Şu anda hissettikleriniz, genellikle erken

yaşamınızda deneyimlediğiniz şeylerin bir aynasıdır. Öfke, korku, sevinç ve üzüntü gibi temel duyguları yönetme yeteneğinin tümü, erken yaşamdaki duygusal deneyimlerinizin tutarlılığına ve kalitesine bağlıdır. Küçük bir çocukken birincil bakıcınız duygularınıza değer verdiyse ve anladıysa, duygularınızın yetişkin yaşamınızda büyük bir varlık olma olasılığı yüksektir. Ancak, bunun tersi olursa, duygularınızdan kaçmaya veya saklanmaya çalışma şansınız vardır.

Aşağıdaki sorular üzerinde düşünmek için bir dakikanızı ayırın;

- Bir andan diğerine akan ve değişen duygusal duygular yaşıyor musunuz?
- Duygusal hislerinize göğüs ağrısı, mide krampları veya boğaz tıkanıklığı gibi güçlü fiziksel hisler eşlik ediyor mu?
- Bireysel duygu ve duygular yaşıyor musunuz ve bunlar yüz ifadelerinize yansıyor mu?
- Dikkatinizi ve başkalarının dikkatini çekecek kadar güçlü yoğun duygular yaşayabilir misiniz?
- Duygusal duygularınıza çok dikkat ediyor musunuz ve bunlar karar vermenizi etkiliyor mu?

Bu deneyimlerden herhangi biri bir zil çalmazsa, o zaman duygularınızı kapatmış veya azaltmış olabilirsiniz. Duygusal zekanızı geliştirecek ve duygusal olarak istikrarlı ve sağlıklı olacaksanız, temel duygularınızla bağlantı kurmanız önemlidir. onları kucaklayın ve onlarla rahat olun. Bunu başarmanın tek yolu, farkındalık uygulamaktır.

Başka bir deyişle, dikkatli olmak, dikkatinizi kasıtlı olarak yargılamadan şimdiki ana odaklamayı seçmektir. Tam o anda ne yaptığınıza dikkat etmeniz, dikkatinizi ve düşüncelerinizi o anda yaptığınız şeye kaydırmanıza yardımcı olur, böylece daha büyük resmi değerlendirebilirsiniz. Çevrenizden daha fazla haberdar olmanız için zihninizi sakinleştirebilir ve odaklayabilir.

Öz farkındalığınızı nasıl geliştireceğinize dair ipuçları

Konfor alanından çık

"Sihir, konfor bölgesinin dışında gerçekleşir!" Deyişini duymuş olabilirsiniz. Eh, bu duygular için de geçerlidir. Hayatınıza bakarsanız, duygusal duygularınızdan kaçtığınız birkaç durum olduğunu fark edeceksiniz - ve yalnız değilsiniz. Ancak, fark etmeniz gereken bir şey, bunun uzun vadeli bir plan olmadığıdır. Duygularınızın yüzeye çıkmasına ve taşıdığı bilgileri sunmasına izin vermelisiniz.

Duygusal olduğunuzu onlardan uzaklaştırmaya çalışmak veya onlardan kaçmak yerine, kendinize nasıl rehberlik edeceğinizi öğrenmelisiniz. Ne hissettiğinizi görmezden gelemezsiniz çünkü yaparsanız, kendinize bir fayda sağlamıyorsunuz çünkü o anda yok olacaklar ve daha sonra yeniden ortaya çıkacaklar.

Konfor alanınızdan çıkmanın o kadar da kötü olmadığını anlayın. Sınırlarınızı genişletecekseniz, sizi rahatsız edebilecek şeyleri yapma isteğini geliştirmelisiniz. Güven bana, pratikle; emeğinizin tüm meyvelerinin tadını çıkarmaya başlayacaksınız.

Tetikleyicilerinizi tanımlayın

Tetikleyiciyi, sizi duygulandıran ve sizi belirli bir şekilde hareket etmeye teşvik eden herhangi bir madde, durum, kişi veya koşul olarak düşünün. Örneğin, sizden beslenen bir yöneticiniz olabilir. başkalarının enerjisi bir vampir gibi ve bu seni sinirlendiriyor. Bazı işlere konsantre olmanız gerektiğinde, meslektaşlarınızın telefonda yüksek sesle dedikodu yaptığı ve yüksek sesle güldüğü gürültülü bir ortam olabilir. Etkili iletişim veya insan yönetimi becerilerinden yoksun bir iş arkadaşı olabilir.

Her ne ise, çoğu insan genellikle kapatarak yanıt verir. Bu, duygusal patlamaların tabu sayıldığı bir yerde başınıza gelen bir şeyse, o duygusal duyguları içine hapsetmenin size hiçbir faydası

olmayacağını bilin. Bunun nedeni, beden dilinizin çığlık atacak olması ve yeterince meraklı birinin bunu fark etmesidir.

Tetikleyicilerinizi tanımlamayı öğrendiğinizde, kendinizi gelişmiş duygusal zeka için hazırlıyorsunuz. Bunun nedeni, eylemlerinizin sonucunu kontrol etme yeteneğini nasıl geliştireceğinizi öğrenmeye başlamanızdır. Nasıl sakinleşeceğinizi, eylemlerinizin sorumluluğunu üstlenmeyi ve ruhunuzu korumayı öğreneceksiniz. Bunu yapmak için, belirli durumları belirlemeli ve oradan genellemeye başlamalısınız. Düğmelerinize neyin bastığını daha derinden anladığınızda, durumlar daha kolay yönetilebilir hale gelir çünkü yaşadığınız duygular artık sizin için sürpriz olmayacaktır.

Tetikleyicilerinizin temel nedenini belirlemek için sonuna kadar gitmeniz de önemlidir. Başka bir deyişle, bu insanların veya durumların neden sinirlerinizi bozduğunu tam olarak öğreniyorsunuz. Gürültülü bir çevrenin neden ajitasyon veya tahrişi tetiklediğini düşünüyorsunuz? Okuma ve yazmada, dinleme ve konuşmada olduğundan daha yetenekli olduğunuz için mi? Ya da belki de size işyerinde size zorbalık yapan eski bir yöneticiyi hatırlattıkları için yöneticinizden nefret ediyorlar? Tepkilerinizin yanlış kişiye yönlendirildiğini belirlediğinizde, insanlarla daha iyi anlaşabilirsiniz.

Duygularını yargılama

Duygular okyanusun dalgaları gibidir; gelip gidiyorlar. Gerçek şu ki, onlar sadece oldukları şeydir - duygular - ne eksik ne fazla! Duygularınızı "iyi" veya "kötü" veya "olumlu" veya "olumsuz" olarak etiketlemeye çalışmak, yalnızca onları tanıma yeteneğinizi kaybetmenize ve bunlarla ilgili farkındalığınızı artırmanıza neden olur. bu insan doğası önlerine çıkan her şeyi yargılamak ve sonra onları iki büyük kutuya ayırmak istemek. Gerçek şu ki, bunu yapmak yalnızca işleri ters tepecek.

Mesele şu ki, "kötü ya da olumsuz" bir duygu olarak gördüğünüz her şey otomatik olarak ne pahasına olursa olsun kaçınmak

isteyeceğiniz bir şey olacak. Gerçek şu ki, kötü hissetmenin veya olumsuz duygulara sahip olmanın getirdiği bazı utançlar vardır. Öte yandan, olumlu ya da iyi duygularınız olduğunda, onların oyalanmasını istersiniz ve hatta bunlara sahip olduğunuz için kendinizi ödüllendirmeniz gerektiğini görebilirsiniz. Sorun şu ki, onların çılgınca koşmalarına izin veriyorsunuz, bu da sonunda enerjinizi tüketiyor.

Mesele şu ki, duygu iyi ya da kötü ya da olumlu ya da olumsuz olsun, belirli bilgiler taşırlar. Ya bir şey elde ettiğiniz için mutlu olursunuz, gerçeklik beklediğinizden farklı olduğu için hayal kırıklığına uğrarsınız ya da bir şeyi kaybettiğiniz için üzülürsünüz.

Ancak, duygularınızın olduğu gibi – yargılamadan – gelip gitmesine izin verirseniz, o zaman onların ne olduğunu ve zihnin ne iletmeye çalıştığını anlama fırsatınız olabilir. Başka bir deyişle, duygularınız sizi kontrol etmeye çalışmadan sadece kendi rotasını çizecek ve ortadan kaybolacaktır.

Kötü bir ruh hali içinde karar vermeyin

Hayatta her şeyin yanlış yönde hareket ettiğini hissettiğimiz zamanlar vardır. Buna şanssızlık, moral bozukluğu ya da depresyon deseniz de gerçek şu ki hiçbir şeyi doğru hissetmiyorsunuz çünkü düşüncelerinizi bulandıran siyah bir perde var.

Sorun şu ki, kötü ruh hali beyninizi bir kez ele geçirdiğinde, hayatımızda olan iyi şeyleri gözden kaçırmak kolaydır. Yaşadığınız yerden, çalıştığınız yerden, yaptığınız işten ve çevrenizdeki insanlardan nefret ettiğinizi hissetmeye başlarsınız. Düşündüklerinizin ve hissettiklerinizin doğru olmadığını içten içe bilseniz de, bu düşünce ve duygulardan kurtulamıyor gibisiniz.

Akılda tutmanız gereken bir şey, duygusal zekanın öz-farkındalık yoluyla durumu ve durumu not etmemize yardımcı olduğudur. olduğu gibi kabul edin. Ve bunu değiştirmek için yapabileceğiniz çok az şey olduğunu bilerek bunu kabul etmeniz gerekir. İşin püf noktası

beklemektir – zamanla; sadece geçecek. Başka bir deyişle, bu noktada, en azından bu bölgenin dışına çıkana kadar, hayatınızı değiştirecek kararları almayı ertelemeye çalışın!

İyi bir ruh hali içinde karar vermeyin

Bu, sadece kendinizi iyi hissettiğiniz için büyük kararlar vermek istemediğiniz dengenin diğer tarafıdır - mutlu, kendinden geçmiş veya bir şey hakkında heyecanlı. Bir düşünün, sokaklarda yürürken bir satıcıyla karşılaştığınızda, sattıkları şey hakkında sizi heyecanlandırmaya çalışırlar ve zihninizin kontrolünü kaybedersiniz. Bu öyle olur ki, size mallarını sunduklarında, buna değmeyen bir şey için daha fazla ödeme yapmanızı sağlayacak kadar iyi hissetmenizi sağlarlar.

Beni yanlış anlama – iyi hissetmenin kötü bir şey olduğunu söylemiyorum. Mesele şu ki, kötü ruh halleriniz kadar iyi ruh hallerinize de dikkat etmelisiniz.

Kuş bakışı görünümüne geçin

Hiç birinin size "her şeyin üstünde olduğunuzu" söylediğini duydunuz mu? Pekala, bu duygusal zeka için de geçerli bir şey. Kendinizi yukarıdan izleyebilmeniz için kişiliğinizin üzerinde yükseldiğinizi hayal etmek için bir dakikanızı ayırın. Kendinizi bir kartal gibi yükseğe uçtuğunuzu ve sonra yukarıdan kendinizi izlediğinizi düşünün - bir gözlemcinin gözünden kendinizi daha büyük bir şekilde görebildiğinizi. Kendiniz hakkında ne kadar çok şey göreceğinizi ve anlayacağınızı düşünüyorsunuz?

Kendinize yukarıdan bakmayabilirsiniz, ancak gerçek şu ki, bir gözlemcinin kendiniz hakkındaki görüşünü almak, davranışınızı anlamak için ihtiyacınız olan şey olabilir. Hayatta yaşadığınız her durumda düşüncelerinizin ve duygularınızın farkında olmanızı sağlayacaktır. Tüm bilgileri işleyebilmeniz ve olaylara yeni bir bakış açısı kazandırabilmeniz için kendinize tetikleyici ve tepki vermeyi

denemelisiniz. Buradaki amaç, tüm katmanların altında yatan gerçek duygusal duyguları sürekli olarak kendinize hatırlatmaktır.

Değerlerinizi ve eylemlerinizi buna göre yeniden gözden geçirin

Durduğum yerden, hayat oldukça dinamik. Her gün yaptığımız iş türü zor ve ailelerimiz çok talepkar. Tüm bunların ortasında bile yeni bir şeyler öğrenmek, eğlenmek ve huzur içinde olmak için zaman ayırmanız önemlidir. Çocuklarınızla spor yapmak, en sevdiğiniz dizileri izlemek, e-postaları yanıtlamak ve arkadaşlarınıza ve ailenize telefon etmek gibi size bunları sağlayan etkinliklere katılın. Tüm bu aktiviteler gününüzü doldurmaya yeter. Ancak, bunlar aynı zamanda içinizde ne olduğuna bakmanız gerekirken odaklanmanızın dışa odaklanmasının nedenidir.

Aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, yapılacaklar listenizdeki tüm bu şeylerin bunaltıcı olabileceği ve kalan tüm enerjinizi tüketebileceğidir. İşin püf noktası, değerlerinizi ve eylemlerinizi durdurmak ve gözden geçirmektir.

İşiniz sizi rahatsız eden şeyleri yapmanızı gerektiriyorsa, iş arkadaşlarınız size doğru davranıyorsa, hayatınızdaki en önemli şeyler için yeterli zamanınız olup olmadığını kendinize sormak için zaman ayırın. veya mevcut yolunuz sizi birkaç yıl içinde olmak istediğiniz yere götürürse.

Bütün bunlar sizi bugün ve gelecek hakkında korkutmak için değil, bunun yerine değerlerinizi, güveninizi, sorumluluklarınızı değerlendirmenize ve bunların sürdürülebilir olup olmadığını belirlemenize yardımcı olmak için var. Amaç, dünyayı nasıl değiştirmek ve onu siz ve aileniz için daha iyi bir yer haline getirmek istediğinizdir.

Kendini kontrol et

Öz farkındalığın çoğunlukla içsel bir süreç olduğunu ve içinizde olup bitenlerin dış etkileri olduğunu anlamak önemlidir. Bu nedenle, her

şeyin yolunda olduğundan emin olmak için kendinizi düzenli olarak muayene etmeyi öğrenmelisiniz.

Yüzünüzün nasıl göründüğünü bir düşünün, gözleriniz şişmiş mi, makyajınız doğru yapılmışsa, kıyafetleriniz yakışmış mı? Kırışmaya mı başladın? Çalışma alanınız düzenli mi? Çalışırken doğru duruşu alıyor musunuz? Öyle mi güvenle iletişim? Yürürken uzun adımlar atar mısınız?

İşin püf noktası, normal benliğinizin farkında olmanızı ve stresli hissettiğiniz zamanlara karşı tetikte olmanızı sağlamaktır. Her şeyin değiştiğini fark edin ve etrafınızda ve çevrenizde olup bitenlerin farkında olduğunuzda, bilinçli zihninize ulaşmadan önce stres faktörlerini yeterince hızlı bir şekilde seçmek kolaylaşır.

Kör noktanızı geri bildirimle doldurun

Bilgi pencerelerini hatırlamalısın - ki bu sadece kimsenin bilmediği mahrem kısımlarına atıfta bulunur. Her birimizin üç bölümü var. Çoğumuzun farkında olduğu şey, kendimizin özel ve kamusal yönleridir. Ancak, fark edemediğimiz şey o kör noktadır – göremediğimiz kısımdır.

Gerçek şu ki, kendinize bakış açınız tarafsız olamaz, ancak diğer insanlar sizin gerçekte ne olduğunuzu görebilir. Soru şu ki, başkalarının yardımını aramaya istekli misiniz? Kendiniz hakkında size geri bildirimde bulunmak için güvendiğiniz biriyle - eş, partner, ebeveyn veya arkadaş - konuşmalısınız. İletişim kuralına uyduğunuzdan emin olun - geri bildirim istediğinizde konuştuğunuzdan daha fazla dinlemelisiniz. Kalbinizi gerçeğe açmalısınız ve savunmaya geçmek yerine, size en yakın kişilerin gözlemlerini onları geri tutmaya çalışmadan doğru bir şekilde anlatmasına izin verin.

Bununla birlikte, duygusal zekanın temellerinden biri öz farkındalıktır. Duygularınızı, bu duyguların temel nedenini ve onlara

tepkinizi nasıl belirleyeceğinizi öğrenmenin yolu öz-farkındalıktır. Zamanla, zihninize ve onun gerçek amacına hizmet etmek için kullanabilmeniz için onların kontrolünde nasıl ustalaşacağınızı öğreneceksiniz.

İstediğiniz son şey, duygusal hislerinize gerçekten dikkat etmeden hayatın hareketlerinden geçmek. Duygularınızı tamamen görmezden gelmek veya sizi kontrol etmelerine ve en iyisini elde etmelerine izin vermek istemezsiniz. Duyguların güçlü güçler olduğunun farkına varın. ya hayatında mucizeler yarat ya da hayatını tamamen mahvet. Kendini tanıma sanatında ustalaşarak, sonunda hayatınızın kontrolünü elinize alabilir ve onu gitmek istediğiniz yöne yönlendirebilirsiniz.

Sosyal farkındalık

Duygusal duygularınızı tanımak ve anlamak bir şeydir. Yine de, başkalarının duygularını ve yaşadıklarını doğru bir şekilde alıp anlamak oldukça farklıdır. Duygusal zekanızı geliştirecekseniz, sosyal farkındalık pratiği yapabilmek için sevdiğiniz şeyleri askıya almaya istekli olmalısınız. Konuşmayı, kafanızda monologlar kurmayı, daha bir kelime bile söyleyemeden başka birinin cevaplarını tahmin etmeyi ve biri konuşurken cevaplar yaratmaya çalışmayı bırakmalısınız.

Başka bir deyişle, sosyal farkındalık, odağınızı kendinizden dışa doğru başkalarına bakmanızı, onlar hakkında bilgi edinmenizi ve onları takdir etmenizi gerektirir. Sosyal farkındalık, yalnızca başkalarının duygularını tanıma değil, aynı zamanda onları anlama yeteneğimize dayanmakla ilgilidir. Yalnızca duygularımıza odaklanmak bize cazip gelse de, içinde yalnızca sizin olmadığınız bir ortamda çalışacaksanız bu lüks orada değildir.

Duygularınızı diğer insanlara göre ayarladığınızda, onlarla ne olduğuna dair hayati ipuçlarını yakalamanıza izin verdiğinizi fark edin. Bu sayede odayı okuyabilir ve yönlendirdiğiniz kişiye bağlı olduğundan emin olmak için tepkinizi ölçebilirsiniz.

Nasıl yaparsın?

Baktığınız lensin net olduğundan emin olun

Bu basitçe, hazır bulunmanız ve başkalarına bölünmemiş dikkatinizi vermeye istekli olmanız gerektiği anlamına gelir. Rol almak için kendini hazırlamalısın Beş temel duyunuzu kullanarak bir gözlemcinin duygularından yararlanın ve altıncı hisinizin duygularınız olduğunu anlayın.

Duygularınızın beyin için önemli lensler olduğunu ve diğerlerinden gelen ipuçlarını yorumlamanıza yardımcı olan şey olduğunu unutmayın. Duygularınızı başkalarına fazla yansıtmamak için yeterince dikkatli olduğunuzdan emin olun. Bunun yerine, onları uyanık kalmak ve başkalarının neler yaşadığına odaklanmak için örümcek duyuları olarak kullanın.

Vücut dillerini izleyin

Birisi duygularını ifade etmek için her zaman doğru kelimeleri bulamasa da, gerçek şu ki beden dili her şeyi söylüyor. Sürekli iletişim halindedir. Araştırmaya göre mesajın ne kadarının beden diliyle yorumlandığı henüz net değil. Ancak, anlamanız gereken bir şey var ki, kelimeler ve beden dili arasında bir uyumsuzluk olsa bile, ikincisine inanıyorsunuz, değil mi?

Bu nedenle bir kişinin beden dilini değerlendirirken; baştan sona bir değerlendirme yapmalısınız. Onların gözleriyle başlayın ve gözlerinizin onlarınkiyle kilitlenmesine izin verin - yanıp sönüyorlar mı, değişiyorlar mı yoksa başka tarafa mı bakmaya çalışıyorlar? Bu aldatma, üzüntü veya depresyonun göstergesi olabilir. Yüzlerine bakın, gülümsemeleri zorlama mı yoksa gerçek mi? Duruşları ne olacak - dik mi yoksa kambur mu? Elleri kıpır kıpır mı? Tüm bu ipuçları, başkalarıyla etkileşime girerken sosyal farkındalığınızı bilgilendirmeye yardımcı olur.

Dikkatli dinle

Dinleme, iletişim yollarından biridir. Birinin, diğerinin ne söylediğine gerçekten dikkat etmeden - dinleyerek - durmadan konuşmasının hiçbir yolu yoktur. Bu sadece kelimelerle değil, aynı zamanda seslerinin tonuyla, bu kelimelerin kullanılma hızıyla ve kelimeler arasındaki boşlukla da ilgilidir.

Başkalarıyla etkileşime girerken, sadece ne söylemeleri gerektiğine, nasıl söylediklerine ve ilk etapta neden söylediklerine dikkat etmek için yaptığınız her şeyi durdurmak için bilinçli bir çaba göstermeyi öğrenmelisiniz. Biri seninle konuşurken, devam etme bir e-postayı yanıtlamak, mesajlaşmak veya başka bir etkinlik yapmak. Vermeye çalıştıkları her bilgiyi doğru bir şekilde alabilmeniz için onlara bölünmemiş dikkatinizi verin, gözlemleyin ve dinleyin.

Bununla birlikte, sosyal farkındalık, diğer insanların bize bir mesaj iletirken kullandıkları sözel olmayan ipuçlarını tanımamıza ve yorumlamamıza yardımcı olmada uzun bir yol kat eder. Başkalarının ne hissettiğini, duygularının her an nasıl değiştiğini ve onlar için gerçekten neyin önemli olduğunu anlamanıza yardımcı olan bu ipuçlarıdır.

Dikkatin duygusal ve sosyal farkındalığın bir müttefiki olduğunu unutmayın. Sosyal farkındalığınızı oluşturmak için, sosyal süreçte farkındalığın önemli rolünü kabul etmelisiniz. Gerçek şu ki, kafanızın içinde kapana kısılıp önemli olmayan şeyleri düşündüğünüzde sözel olmayan ipuçlarını alamayacaksınız. Eğer sosyal olarak farkında olacaksanız, o anda orada olmalısınız.

Çoklu görev yeteneğinizle gurur duyabilirsiniz, ancak gerçek şu ki, diğer insanlarda meydana gelen ince duygusal değişimleri kaçırmanıza neden olacak ve bu da sonunda onları anlamanıza engel olacaktır. İşin püf noktası, düşüncelerinizi bir kenara bırakıp etkileşimin kendisine odaklanmaktır. Değişen duygusal deneyimlere dikkat gerektiren bir alma-verme süreci olduğunun farkına vararak diğer kişinin duygusal tepkisinin akışını izleyin.

Başkalarına odaklanarak, öz farkındalığınızın azalması gerekmez. Zamanınızı ve çabalarınızı başkalarına yatırdığınızda, duygusal durumunuz, değerleriniz ve inançlarınız hakkında daha derin bir anlayış kazanmayı kolaylaştırırsınız. Başkalarının görüşlerini ve fikirlerini ifade etmelerini duymaktan rahatsızsanız, kendiniz hakkında önemli bir şey öğrenirsiniz.

İlişkileri yönetimi

Bu, ilişkilerinizi etkili, tatmin edici ve verimli kılmakla ilgilidir. Bunu yapmanın püf noktası, insanlarla iletişim kurarken sözel olmayan ipuçlarını ne kadar etkili kullanabileceğinizin farkına varmaktır. diğerleri. Gerçek şu ki, çevremizdeki insanlara duygu ve düşüncelerinizle ilgili sözsüz mesajlar vermekten kaçınmanız neredeyse imkansızdır.

Yüzünüzdeki kaslar - özellikle göz, alın, ağız ve burun çevresindekiler - duyguları kelimelere bile gerek duymadan iletmede önemli bir rol oynar. Ayrıca diğer insanların duygularını okumanıza izin verirler. Bu ipuçlarını nasıl kullanacağınızı ve yorumlayacağınızı öğrendiğinizde, ilişkilerinizi önemli ölçüde geliştirebilirsiniz.

Diğer yol ise stresi azaltmak için mizah ve oyun kullanmaktır. Bunlar strese karşı doğal panzehirlerdir ve olayları perspektifte tutabilmeniz için yükü azaltabilirler. Gülmek sadece stresi azaltmakla kalmaz, aynı zamanda sinir sistemini de dengeye getirir, bedeni sakinleştirir, zihni keskinleştirir ve empati kurmanızı sağlar.

Son olarak, çatışmaları başkalarına yakınlaşmak için fırsatlar olarak görmeyi öğrenmelisiniz. Her insan ilişkisinde çatışmalar ve anlaşmazlıklar oldukça kaçınılmazdır. İhtiyaçlarınızı, beklentilerinizi ve fikirlerinizi her zaman karşılayamazsınız - ve bu mutlaka kötü bir şey değildir. Gerçek şu ki, çatışma iyidir ve onları sağlıklı ve yapıcı bir şekilde çözmek, insanlar arasındaki güveni güçlendirmede uzun bir yol kat eder. Çatışma tehdit edici olarak algılanmadığında yaratıcılığı, özgürlüğü ve ilişkilerin güvenliğini teşvik edebilir.

Etkili ilişki yönetimi için kriterler

Karar

Belirli bir durumda en iyi hareket tarzının ne olduğuna ilişkin her kararı siz vermelisiniz. Bu, başkalarının nasıl hissettiğine ve neden böyle hissettiğine dair anlayışınızı derinleştirmek için yaptığınız önceki araştırmalarla bilgilendirilmesi gereken bir şeydir.

Gerçek şu ki, başkalarıyla etkileşim kurmanın çeşitli yolları ve bir şey söylediğiniz ya da yaptığınız zaman alacağınız farklı tepkiler hakkında düşünceleriniz olacak. Bunun sizin üzerinizdeki etkisinin ve bunu nasıl uygun şekilde yönetebileceğinizin farkında olma şansınız da var.

Başkalarıyla etkileşim

Başkalarıyla etkileşim şekliniz, yaptığınız araştırma tarafından bilgilendirilmelidir ve bunu yazabilir veya onlarla yüz yüze veya grup tartışmaları yoluyla iletişim kurabilirsiniz.

Bir sonuç

Ne söylediğinizin veya yaptığınızın ve nasıl söylediğinizin, elde etmek istediğiniz belirli sonuçlar tarafından bilgilendirildiğini anlamalısınız. Bu, ilişki yönetimini kasıtlı bir faaliyet haline getiren şeydir.

ihtiyaçlarınız

Arzu ettiğiniz sonuçlar, birer birer karşılamak istediğiniz belirli ihtiyaçlar tarafından yönlendirilmelidir.

3. Bölüm Duygusal Zeka ile ilgili mitleri yok etmek

Bir insan ve bir lider olarak duygusal zekanın önemini görmemek biraz zor. Duygusal zeka sayesinde hem iş hem de genel olarak hayatta başarıya ulaştım. Müşterilerimin acı noktalarını görmeme ve anlamama, olumlu bir çalışma ortamını teşvik etmeme ve hem işyerinde hem de dışarıdaki ilişkilerimi geliştirmeme yardımcı olan bu beceridir.

Bununla birlikte, duygusal zekanın popülerliğine ve kullanışlılığına rağmen, onu çevreleyen çeşitli efsaneler vardır. Onlara sahip olmak gerçekten utanç verici çünkü hayatınıza başarı ve mutluluk getirmek için kullanabileceğiniz güçlü bir şey olabilir. Kariyerinizde ve yaşamınızda bundan en iyi şekilde yararlanabilmeniz için duygusal zeka hakkında bırakmanız gereken bazı yanlış kanılar burada.

Duygusal zeka yok

Duygusal zeka diye bir şeyin olmadığına inanan psikologlar da dahil olmak üzere insanlar var. Gerçek şu ki, duygusal zeka nispeten yeni bir kavramdır ve farklı insanların onun ne olduğunu tanımlamanın farklı yolları vardır. Akılda tutmanız gereken bir şey, duygusal zekayı test etmenin bilimsel bir şey olmadığıdır.

Duygusal zeka gerçektir ve insanların bu alana ilgilerini ifade etmeye çalıştıkları 30'lu ve 40'lı yıllara dayanan bir şeydir. Edward Thorndike, sosyal zeka terimini ortaya attı ve bunun hayatımızda ve yaptığımız işte başarılı olmamızı sağlamada nasıl önemli bir bileşen olduğunu açıkladı. Goleman 1995'te onu bir sonraki seviyeye taşıyana kadar birkaç kişi duygusal zekaya katkıda bulundu.

Bu, bir gazetecinin kavramı kitlelere yaymasını gerektirse de, gerçek şu ki psikologlar on yıllardır bu kavramı anlamaya çalışıyorlar. Bazıları bunun var olmayan bir şey olduğuna inanırken, varlığına şiddetle inanan ve kanıtlayan birkaç uzman daha var.

Her şey empatiyle ilgili

İnsanlarla duygusal zeka bilimi hakkında onlarca yıl yazıp konuştuktan sonra bile, hala bir veya daha fazla duygusal zeka efsanesine inanan insanların olması ilginçtir. Şok edici olan, çoğu insanın duygusal zekanın tamamen empatiyle ilgili olduğunu düşünmesidir.

Empati, duygusal zekanın bir bileşeni olsa da, gerçek şu ki, tüm yeteneğin sadece bir parçası. Sadece büyüleyici bir şekilde empatik olmaktan çok daha karmaşıktır. Kişinin kendi duygusal duygularını ve çevresindeki insanların duygularını tanıma, bu duyguları nasıl yöneteceği ve başkalarıyla etkili bir şekilde etkileşim kurma kapasitesidir. Kişi sosyal, duygusal ve zeka yetkinlikleri arasında sağlıklı bir denge kurmayı duygusal zeka yoluyla öğrenir.

Bu farkındalıkla ilgili değil, davranış değişikliği ile ilgili

Araştırmacılara göre, ham bilgi kendi içinde davranış değişikliği ile ilgili değildir. Örneğin, sigara içmenin, her gün hızlı yemek yemenin ve fiziksel egzersiz yapmamanın sağlığımız için kötü olduğunu hepimiz biliyoruz. Bu bilgiyle bile, insanların genel refahlarını destekleyen seçimler yapabilmeleri için alışkanlıklarını değiştirmeye motive olmaları gerekir. İstenen sonucun gerçekleşmesi için insanları doğru türde çevreye davet etmekle ilgilidir.

Bir başkasının duygusal duygularının farkında olmanız, duygusal zekanızın yüksek olduğu anlamına gelmez. Sahip olduğunuz bilgiyi ve bunu yapma motivasyonunu ve eylemlerinizi destekleyen doğru ortamı kullanmakla ilgilidir.

Yönetici iseniz işe alım sürecinde duygusal zekayı avantajınıza kullanabilirsiniz. İnsanların duygusal zeka düzeylerini taramak zarar vermezken, iyi olan onları eğitmek ve EQ'larını geliştirmek için doğru becerilerle donatmaktır. Bundan böyle, bu becerilerin iyi kullanıldığı bir kültür ve çevre oluşturabilirsiniz.

Duygusal zeka, diğer kişilik özellikleriyle eşittir

Duygusal zekayı, diğerlerinin yanı sıra iyimserlik, sakinlik, uyumluluk, motivasyon ve mutluluk gibi kişilik özellikleriyle eşit tutmanın hiçbir yolu yoktur. Bu kişilik özellikleri çok önemli olmasına ve kişinin hayatında başarıya ulaşmasına yardımcı olmasına rağmen, gerçek şu ki onların zeka ile çok az ilgisi vardır. Duygularla çok az ilgisi vardır ve gerçek duygusal zeka ile kesinlikle hiçbir ilgisi yoktur.

Ne yazık ki, duygusal zekayı karakter özellikleriyle karıştırma eğiliminde olan eğitimli psikologlar var. Gerçek şu ki, bu kişilik özellikleri, duygusal zeka adı verilen bir ürün yelpazesinde karıştırmak yerine tam olarak oldukları gibi adlandırılmalıdır.

Duygusal zeka başarıyı öngörür

Onlarca yıldır insanlar hayatta en başarılı olanların duygusal olarak zeki olduğunu düşünüyorlar. Duygusal zekanın bir kişinin nasıl iletişim kurduğunu, liderlik ettiğini ve müzakere ettiğini nasıl etkilediğini görmek kolay olsa da araştırmalar, seçtiğimiz ve sevdiğimiz insanlarla iş yapma eğiliminde olduğumuzu gösteriyor.

Evet, duygusal zeka kişinin başarısında önemli bir rol oynar, ancak tek gösterge/tahmin edici değildir. Dünyanın dört bir yanındaki en başarılı insanlara bir göz atın ve onları tek tek değerlendirin - çoğunun bir gram bile duygusal zekadan yoksun olduğunu görünce şaşıracaksınız.

Anlamanız gereken şey, insanların çok çeşitli olduğu ve başarıya ulaşmanın, başarılı liderler olmanın, başarılı bir profesyonel hayatın tadını çıkarmanın ve parlak bir şirket kurmanın eşit derecede farklı yolları olduğudur. Ne yazık ki bazıları için duygusal zeka denklemin bir parçası değil. Applied Psychology dergisinde yayınlanan araştırmaya göre, duygusal zeka ile iş performansı arasında bir ilişki yok.

Ya EI'niz var ya da yok

Bazı insanlar duygusal zekanın doğuştan geldiğine inanır. Başka bir deyişle, güçlü bir şekilde, onunla veya onsuz doğduğunuz bir şey olduğunu düşünüyorlar. Gerçek şu ki, duygusal zeka herkesin öğrenip geliştirebileceği bir şeydir.

Evet, bir gecede olmayabilir, ancak sürekli olarak öz-farkındalık, ilişki yönetimi, sosyal farkındalık ve öz-yönetim uygularsanız duygusal olarak zeki olabilirsiniz. Bu beceriler sayesinde, duygularınızı doğru yönde ve doğru nedenlerle nasıl kanalize edeceğiniz konusunda ustalaşabilirsiniz. Başlamanın en iyi yolu, sözlerinize dikkat etmek ve tetikleyicilerinizi bilmektir. Güven Bana; Empati becerilerinizi bir kez artırdığınızda, duygusal zekaya ulaşma yolundasınız demektir.

Zihinsel olarak güçlü olmak için duygusal zekadan vazgeçmelisin

Son birkaç yılda, birkaç kişi zihinsel dayanıklılığın önemini tartışmaya çalıştı. Bu, genellikle orduda hizmet vermiş kişilere, özellikle de Donanma Mühürleri ve deniz piyadelerine yönelik bir şeydir.

Bu tavsiyenin, kişinin odaklanmasını ve esnekliğini güçlendirmesine yardımcı olmada daha yararlı olduğunu buldum. Bununla birlikte, duygusal zeka söz konusu olduğunda, zihinsel olarak güçlü insanlar, kendilerini ve etraflarındaki insanların duygularını görmezden gelme eğilimindedir. Ve bu, duyguların bir zayıflık işareti olduğuna dair yanlış anlamalarla çatışan bir şey.

Kendi duygusal duygularınızın ve çevrenizdeki insanların farkındalığını artıramıyorsanız, kesinlikle duygusal olarak zeki olduğunuzu söylemenin hiçbir yolu yoktur. Zihinsel olarak güçlü olmaya çalışmak yerine, diğer insanların duygularınızı size karşı kullanmasına izin vermemelisiniz. Örneğin, yüksek performanslı bir atlet görürseniz, "bölgede" gibi görünebilirler, ancak gerçek şu ki, etraflarında neler olup bittiği hakkında hiçbir fikirleri yoktur. Oyun bitene kadar sakin kalmaya meyillidirler.

Zihinsel dayanıklılığın sadece daha katı zaman çizelgeleri sürmekle ilgili olmadığını anlayın. Kendinizi ve etrafınızdakileri ve onların nereden geldiklerini daha iyi anlamanız için sadece içinizde ne olduğunu dinlemek için bir ara vermekle ilgilidir. Bu, duygulara fazla kapılmamak için disipline sahip olmakla ilgilidir.

Duygusal zekanın karanlık tarafı yoktur

Ne zaman duygusal zeka hakkında konuşsak, her zaman olumlu bir şey hakkındadır. Ancak, diğer tüm güçler gibi, her şeyin her zaman bir aydınlık ve karanlık tarafı vardır. Sırf kendi bencil ihtiyaçlarını tatmin edebilmek için korkuyu körükleyen bir lider buna iyi bir örnektir. Bu durumda, çalışanları kontrol altında tutmak veya sadece insanların onlara oy vermesini sağlamak olacaktır.

İnsanlar duygusal becerilerini geliştirdiklerinde, başkalarını manipüle etme olasılıklarını artırırlar. Bunun temel nedeni, duygusal duygularınızı kontrol edebildiğinizde, gerçek duygularınızı maskeleme eğiliminde olmanızdır. Diğer insanların belirli duygusal duygular yaşadığını bildiğinizde, onların kalp atışlarını çekmeniz ve çıkarlarına aykırı hareket etmeleri için onları motive etmeniz olasıdır.

Bu, duygusal zeka konusunda dikkatli olmaya başlamanız gerektiği anlamına gelmez. Duygusal zekanızı güçlendirdiyseniz, başka birinin gözlerinizi kapatmaya ve muhakemenizi bulandırmaya çalıştığını anlamak için daha iyi bir konumda olacaksınız. .

Kararlarımızı etkilemez

Gerçekte, duygusal bir önyargı olmadan karar vermek mümkün değildir. Gerçek şu ki, her duygu, birinin ne söylediğinden veya fiziksel olaylardan bağımsız olarak bir dış uyaranla başlar. Bu noktadan sonra beyin, vücudun duyarlı hormonlar üretmesine neden olan duygusal bir his üretir. Bu hormonlar, olumlu ya da olumsuz bir duygu yaratmak için kan dolaşımına girer.

Duygusal zeka ile fiziksel refah arasında bir ilişki yoktur.

Araştırma çalışmalarına göre, daha yüksek bir duygusal zekaya sahip olmak, bireyin psikolojik ve fiziksel sağlığının iyileşmesi ile ilişkilidir. Bu senin ve benim bariz olarak düşünebileceğimiz bir şey, değil mi?

Ruh halimizi fark etme, anlama ve onarma yeteneğine sahip olmak, yaşamda daha sağlıklı kararlar vermemizi sağlamada uzun bir yol kat eder. Örneğin, stresliyseniz, bu duygunun üstesinden gelmek için rahatlatıcı yiyeceklere, sigaralara, alkole veya başka bir şeye yönelme ihtiyacı hissedebilirsiniz. Ne yazık ki, yöneldiğiniz tüm bu şeyler sağlıksız ahlaksızlıklardır. En kötüsü, bu duygusal duyguları görmezden geldiğinizde, yorgunluk, mide ağrısı, kas gerginliği ve kalp hastalığı gibi potansiyel olarak yaşamı tehdit eden diğer rahatsızlıklar gibi semptomlar yaşamaya başlarsınız.

Bölüm 4 Duygusal Zekanın Nasıl Geliştirileceğine İlişkin Adımlar

Adım 1 Duygularınıza dokunmak

Gün boyunca olaylara karşı duygusal tepkilerinizi not edin

Duygusal duygularınızı gün boyunca deneyimlerinize yerleştirmek kolaydır. Unutulmaması gereken bir şey, deneyimleriniz hakkında nasıl hissettiğinizi kabul etmek için zaman ayırmanın duygusal zekanızı geliştirmek için kritik öneme sahip olmasıdır. Duygularınızı görmezden gelmek, zihniyetiniz ve kendinizi nasıl taşıdığınız üzerinde önemli etkisi olan önemli bilgileri görmezden geldiğiniz anlamına gelir. Dikkatinizi duygusal duygularınıza odaklamayı seçmelisiniz, böylece onları deneyimlerinizle kolayca ilişkilendirebilirsiniz.

Örneğin, bir toplantıda işyerindeyseniz ve hala görüşünüzü sunarken bir meslektaşınız aniden sözünüzü keserse. Hangi duyguları deneyimleme olasılığınız var? Yaptığınız iyi işler için ne övülüyorsunuz, ne hissedersiniz?

Duygularınızı olduğu gibi adlandırma alışkanlığı kazandığınızda, çevrenizdeki ve yaşadığınız her deneyimin, bu deneyimlerin uyandırdığı duygularla ilgili farkındalığınızı artırırsınız. Bu şekilde duygusal zekanızı yavaş yavaş artırmaya başlarsınız.

İşin püf noktası, gün boyunca duygularınıza dokunma alışkanlığı kazanmanızdır. Uyanır uyanmaz ve yatmadan önce neler hissettiğinizi düşünün ve bunu bir alışkanlık haline getirin.

Vücudunuza dikkat edin

Duygusal duygularınızın fiziksel tezahürlerini görmezden gelmeye çalışmak yerine onları dinlemeye başlamalısınız. Zihninizin ve vücudunuzun birbirine bağlı olduğunu ve hiçbiri olmadan diğerinin hayatta kalamayacağını anlayın. Başka bir deyişle, beden ve zihin birbirini derinden etkiler. .

Duygusal zekanızı yükseltmek için, fiziksel ipuçlarını nasıl okuyacağınızı öğrenmeli ve bunları hangi duyguları yaşadığınızı bulmak için ipucu olarak kullanmalısınız. Örneğin, stresli olduğunuzda midenizde bir düğüm, göğsünüzde bir sıkışma veya hızlı nefes alma gibi hissedebilirsiniz. Üzgün olduğunuzda, yavaş ve ağır uzuvlarla kalkmak gibi gelebilir. Mutlu veya endişeli olduğunuzda midenizde kelebeklerin uçuştuğunu veya kalbinizin hızla attığını hissedebilirsiniz.

Duygularınızın ve davranışlarınızın nasıl bağlantılı olduğunu gözlemleyin

En son ne zaman güçlü bir duygu hissettiğinizi düşünmek için bir dakikanızı ayırın; nasıl tepki verdin

Çoğu zaman, güçlü duygusal duygular hissettiğimizde, onlarla uğraşmak zorunda kalmamak için onları maskelemeye çalışırız, daha azı insanların bir şeyler yaşadığımızı anlamasını sağlar. Eh, duygusal zeka, gerçekten düşünmeye zaman ayırmadan tepki vermeyi seçmek yerine, gün aşırı yaşadığınız her durumda içgüdülerinize uyum sağlamakla ilgilidir.

Dürtülerinizi neyin harekete geçirdiğine dair daha derin bir anlayış kazandıkça, duygusal zekanızı o kadar çok artırdığınızı ve böylece gelecekte davranışlarınızı değiştirmek için bildiklerinizi kullanmak için daha iyi bir konumda olduğunuzu fark edin.

İşte birkaç davranış örneği ve bunların altında yatan şey;

- Utanmış veya güvensiz hissetmek, başkalarından uzaklaşmanıza ve sohbete katılmanıza neden olabilir.
- Kızgın olduğunuzda, sesinizin yükseldiğini veya öfkeyle uzaklaştığını fark edebilirsiniz.
- Bunaldığınızda, panikleyebilir ve hayatınızdaki en önemli şeyin izini kaybedebilirsiniz.

Kendi duygularınızı yargılamaktan kaçının

Sahip olduğunuz her duygusal duygunun geçerli olduğunu biliyor musunuz - olumsuz olsa bile? Dikkat etmeniz gereken bir şey, duygularınız olumsuzdurlar, onları yargılamak yalnızca onları tam olarak hissetme yeteneğinizi ve dolayısıyla onları olumlu olarak kullanamamanızı engeller.

Bunu şu şekilde düşünün - hissettiğiniz her duygu, etrafınızda olup biten bir şeyle bağlantılı bilgi parçalarını taşır. Bu bilgi olmadan, tepki vermenin doğru yolunun ne olduğu konusunda karanlıkta kalacaksınız. Bu, duygularımızı hissetme yeteneğimizin bir zeka biçimi olmasının nedenini açıklar.

Evet, bu bir gecede ustalaşabileceğiniz bir şey değil, ancak olumsuz duyguları bırakma pratiğiyle, onları çevrenizde olup bitenlerle etkili bir şekilde ilişkilendirebilirsiniz. Örneğin, aşırı derecede kıskançsanız, kendinize sormanız gereken ilk şey, bu duygunun tüm durum hakkında size ne söylediğidir. Her olumlu duyguyu tam olarak deneyimlemeniz de önemlidir. Memnuniyetinizi veya mutluluğunuzu hayatınızda olup bitenlerle ilişkilendirmeye çalışın, böylece onları nasıl sık sık hissedeceğiniz konusunda ustalaşabilirsiniz.

Duygusal geçmişinizdeki kalıplara dikkat edin

Duygularınızı tanımayı öğrenmenin bir yoludur, ancak onları deneyimlerinizle ilişkilendirmek tamamen farklıdır. Güçlü bir duygunuz olduğunda, en son böyle hissettiğiniz zamanı yansıtmaya çalışmak önemlidir. Olaydan önce, sırasında ve sonrasında neler olduğunu değerlendirmeye çalışın.

Bu, davranışınız üzerinde daha fazla kontrol uygulayabilmeniz için bir kalıp görmenize yardımcı olacaktır. Durumu daha önce nasıl ele aldığınızı ve sonucun ne olduğunu not edin. Bu şekilde, istenen sonucu alabilmek için durumu farklı şekilde ele almak için bu sefer daha iyi bir karar verebilirsiniz. Ayrıca, durumlara tepki verme şeklinizde bir kalıp olup olmadığını belirleyebilmeniz için duygusal

tepkilerin ve her geçen gün nasıl hissettiğinizin bir günlüğünü tutmanız da önemlidir.

Nasıl davranacağınıza karar verme alıştırması yapın

Aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, hissettiğiniz duygulara engel olamamanızdır. Ancak, her şeye bağlı kalmayı seçebilirsiniz bu senin çevrende oluyor. Bu bilgi seti olmadan, uygun şekilde nasıl tepki vereceğiniz konusunda muhtemelen karanlıkta kalırsınız. Bu yüzden duygularınızı hissetme yeteneğine sahip olmak bir zeka biçimidir.

Hayatınızda hoş olmayan bir şey olduğunda, duygularınızı hissetmek için biraz zaman ayırmalısınız. O üzüntü ve öfke dalgasının seni ele geçirmesine izin ver. Bu dalga bir kez ortadan kalktıktan sonra, uygun hareket tarzının ne olması gerektiğine karar vermeniz sizin için bir sonraki adımdır. Duygularınızı bastırmak yerine, onlarla iletişim kurmalı veya havlu atmak yerine denemeye devam etmelisiniz.

Duygularınızdan kaçmaya çalışmayın. Evet, olumsuz duygularınızın yüzeye çıkmasına izin vermek yapılacak en iyi şey olmayabilir ve kendinizi aptalca içerek, kafanızı filmlere gömerek veya acınızı dindiren alışkanlıklar edinerek onları bastırmak isteyebilirsiniz. Gerçek şu ki, bunu yaptığınızda EQ'nuz düşmeye başlayacak.

Adım 2 Diğer insanlarla bağlantı kurma

Açık fikirli ve uyumlu olun

Duygusal zeka söz konusu olduğunda, açık ve uyumlu olmak el ele gider. Dar bir zihniniz olduğunda, genellikle düşük bir EQ'nuz olduğunu söylüyorsunuz. ancak zihninizin açık olmasına izin verdiğinizde, yalnızca içsel olarak neler olup bittiğini anlamak ve düşünmekle kalmaz, aynı zamanda çatışmaları kendinden emin ve sakin bir şekilde ele almak da kolaylaşır. Sadece başkalarının neler yaşadığının sosyal olarak farkına varacak ve olasılıkların size açılmaya başladığını göreceksiniz.

EQ'nuzu güçlendirmenin en iyi yollarından biri radyo veya televizyondaki tartışmaları dinlemektir. Argümanın her iki tarafını da göz önünde bulundurduğunuzdan emin olun ve hangi incelikleri yakından incelemenizi gerektirdiğini öğrenin. Birisi sizin gibi tepki vermediğinde, ona kızmaya çalışmayın. Bunun yerine, neden böyle tepki verdiklerini düşünün ve olaylara onların bakış açısından bakmaya çalışın.

Empati becerilerinizi geliştirin

Empati, basitçe, başkalarının nasıl hissettiğini tanıma ve böylece onlarla duygularınızı paylaşabilme yeteneğini ifade eder. Aktif bir dinleyici olduğunuzda, ne hissettiklerini daha iyi anlamak için başkalarının söylediklerine dikkat edebilirsiniz. Başka bir deyişle, durumu ilişkilerinizi geliştirmeye yardımcı olacak bilinçli seçimler yapmak için kullanıyorsunuz ve bu duygusal zekanın bir işaretidir.

Empatinizi geliştirmek istiyorsanız, kendinizi diğer kişinin yerine koymaya istekli olmalısınız. Aynı durumda siz olsaydınız nasıl tepki vereceğinizi düşünmeye çalışın. Aynı durumu yaşamanın nasıl bir şey olduğunu aktif olarak hayal ettiğinizde, yalnızca yaşadıkları zorluklarla özdeşleşmekle kalmayacak, aynı zamanda destek ve bakım yoluyla onlara yardım etmenin yollarını da göreceksiniz.

Güçlü duygular yaşayan birini gördüğünüzde, kendinize sormanız gereken ilk şey, aynı durumda nasıl tepki vereceğinizdir. Diğer kişinin ne söylediği veya yaşadığıyla gerçekten ilgilenmek, daha hassas tepki vermenizi sağlamanıza büyük ölçüde yardımcı olur. Düşüncelerinizin bir o yana bir bu yana sürüklenmesine izin vermek yerine, kendinize sorular sorun ve söylediklerini özet halinde yazın ki, onlarla sohbet ettiğinizi bilsinler.

İnsanların beden dilini okuyun

Satır aralarını okumalı ve vücut diline ve yüz ifadelerine odaklanarak diğer kişinin gerçekten ne hissettiğini anlamalısınız. İnsanların vücut dilleri ve yüz ifadeleri farklı bir şey söylediğinde bir

şeyler söylediği zamanlar vardır. Daha az belirgin olanı görebilmek için gözlemci olma alıştırması yapmalısınız - çünkü insanların duygularının yattığı yer burasıdır.

Bir başkasının vücut dilini ve yüz ifadelerini doğru bir şekilde yorumlayabildiğinizden emin değilseniz, bir test çözmeyi deneyin. Seslerini yükselttikleri zaman, sadece stresli olmadıklarını, aynı zamanda tüm durum için kızgın olduklarını da gösterir.

Başkaları üzerindeki etkinizi görün

Duygusal zeka söz konusu olduğunda, başkalarının duygularını anlamak savaşın sadece yarısıdır. Onlar üzerinde ne gibi bir etkiniz olduğunu anlamanız da önemlidir. İnsanların yanındayken, onları gergin, endişeli, öfkeli veya neşeli yapma eğiliminde misiniz? İnsanların tartıştığı bir odaya girdiğinizde, heyecanlanıp daha fazla mı açılıyorlar yoksa konuşmayı geri çekip konuşmayı sonlandırıyorlar mı?

Bunları bir perspektife oturttuğunuzda, yalnızca değiştirmeniz gereken kalıpları belirlemekle kalmayacak, aynı zamanda durumu iyileştirmek için uygun şekilde nasıl değiştirebileceğinizi de göreceksiniz. Sevdiklerinizle kavga etmeye veya çevrenizdeyken insanların yakınlaşmasına neden olan biriyseniz, başkaları üzerindeki duygusal etkinizi geliştirmek için tutumunuzu değiştirmeyi düşünmeniz gerekebilir.

Sevdiklerinize duygusallığınız hakkında ne düşündüklerini ve daha iyi bir insan olmak için nerede geliştirebileceğinizi sorarak başlayın. Ses tonunuz, dinleme becerileriniz veya başka bir şey olabilir. Her ne ise, güvendiğiniz insanlardan başkaları üzerindeki etkinizi ve daha iyiye doğru değişmenize nasıl yardımcı olabileceklerini anlamanıza yardım etmelerini isteyebilirsiniz.

Duygusal olarak dürüst olmaya çalışın

Birisi size yüzünde bir kaş çatma ile "iyi" olduğunu söylediğinde, bu dürüstçe iletişim kurmadıkları anlamına gelir. Aynı şey olur; sen bir

konuşmanın diğer tarafındaki kişisin. Farkına varman gereken bir şey, insanların seni daha iyi okuyabilmesidir. Duygularınız hakkında fiziksel olarak açılabilmeniz gerekir. Bir tartışmaya girdiğinizde, insanlara kızgın, üzgün veya hayal kırıklığına uğradığınızı söyleyin. Bir şey sizi mutlu ediyorsa, o mutluluğu ve sevinci etrafınızdaki insanlarla paylaşın.

Kendiniz olduğunuzda, diğer insanların sizi daha iyi tanımasını kolaylaştırırsınız. İnsanlara nereden geldiğinizi gösterdiğinizde size daha çok güvenme eğiliminde olacaklar. Bu, yapmamanız gereken bir şey dedi Unutma, bir çizgi var: Etrafındaki insanları incitmemek için duygularını kontrol etmeyi öğren.

Adım 3 EQ'nun Pratik Kullanıma Alınması

İyileştirme için yeriniz olduğunu görün

Hayatta, entelektüel olarak yetenekli olmak çok önemlidir. Bununla birlikte, duygusal olarak zeki olmak temel bir ihtiyaçtır. Duygusal zekanız yüksek olduğunda, iş fırsatlarını sunarken veya daha iyi bir ilişkiye öncülük ederken daha iyi bir konumda olursunuz. Önceki bölümde tartıştığımız duygusal zekanın dört temel unsuru, hayatınızın neresinde iyileştirmeye ihtiyacınız olduğunu anlamanıza yardımcı olacaktır. Öz-farkındalık mı, öz-yönetim mi, sosyal farkındalık mı, yoksa ilişki yönetimi mi? Her ne ise, onu geliştirmeye çalışabilir ve duygusal zekanızı artırabilirsiniz.

EQ'nuzu yükselterek stres seviyenizi düşürün

Birinin stresli olduğunu söylediğini duyduğunuzda, basitçe söylediği şey, çok çeşitli duygular tarafından boğulmuş hissettiğidir. Hayat, ilişki ayrılıklarından iş kaybına kadar değişen zor durumlarla doludur. Bunların arasında, herhangi bir günlük sorunu bir meydan okuma haline getirme potansiyeline sahip milyonlarca stres tetikleyicisi vardır. Çok stresliyseniz, istediğiniz gibi davranmak zordur. Bununla birlikte, stresi azaltmanıza yardımcı olacak bir planınız olduğunda, duygusal zekanızı ve onu çevreleyen tüm yönleri geliştirme şansınız olur.

Stresinizi ne tetikler? Stresinizi hafifletmek için ne yapabilirsiniz? Arkadaşlarla takılmaktan doğanın tadını çıkarmak için yürüyüşe çıkmaya kadar her türlü stres atma yönteminin bir listesini yapın - onu iyi bir şekilde kullanmak için her şeyi yapın. Bununla birlikte, stres seviyenizin kontrolden çıktığını düşünüyorsanız, ihtiyacınız olan yardımı profesyonel bir terapistten almayı düşünmelisiniz. Size stresle başa çıkmanız için gereken araçları verebilir ve bu süreçte EQ'nuzu yükseltebilirler.

Evde ve işte daha neşeli olun

İyimser olduğunuzda, hayattaki güzelliği görmek daha kolay hale gelir. Duygusal duygularınızı hayatınızdaki insanlarla paylaşabilmeniz için farkındalığınızı günlük nesnelere dönüştürmek kolaylaşır. Güven Bana; kimse iyimserlikten yoksun biriyle oturup vakit geçirmek istemez.

İyimser olduğunuzda, insanları kendinize çeker ve bu bağlantıların sunduğu tüm olasılıkların tadını çıkarırsınız. Negatifseniz, direncinizi artırmak yerine insanları kendinizden uzaklaştırırsınız. Duygusal zekaya sahip insanlar, kendilerini ve çevrelerindeki insanları daha mutlu ve güvende hissettirmek için mizah ve eğlencelerini nasıl kullanacaklarını bilirler ve zor durumların üstesinden gelmek için kahkahayı kullanabilirler.

Bölüm 5 Okulda/işyerinde Duygusal Zeka

Her geçen gün, her birimiz duygu yüklü kararlar veriyoruz. Ne zaman bir şey planlasak, A planımızın B planından daha iyi olduğunu hissederiz ve sonunda içgüdülerimize veya duygularımıza göre seçimler yaparız. Ancak, ilk etapta bu duyguların nereden geldiğini anladığımızda, ancak o zaman birbirimize uyum sağlayabiliriz - özellikle bir ekip halinde çalışırken.

Küreselleşmenin artmasıyla birlikte okul veya iş yaptığımız yerler daha çok kültürler arası ve küresel hale geldiğinden duygusal zeka hayatımızda önemli bir yer edinmiştir. Küreselleşme nedeniyle, bu duyguları nasıl ifade ettiğimizle birlikte etkileşimlerimiz de karmaşık hale geldi.

Hatırlamanız gereken bir şey var ki, okulda veya işyerinde duygusal zekanın tamamı, yukarıdan yoğun bir baskı altında olsanız bile, iyi ilişkileri ifade etmek, anlamak ve yönetmek ve sorunları ele almaktan ibarettir.

Günümüzde geleneksel zeka ölçütü, matematik ve okuduğunu anlama gibi alanlarda mantığa ve muhakemeye önem vermektedir. İşyerindeki başarımızı ve verimliliğimizi belirleyen şeyin bu tür bir akıl yürütme olduğu genel fikri de ikna edici ve sezgiseldir. Bunun temel nedeni, çevremizdeki gerçekleri kavrama ve sindirme yeteneğimizi ölçmesidir.

Ancak, zekanın tek bir biçimi olduğu fikri son zamanlarda yoğun bir incelemeye tabi tutulmuştur. Sınıfta, birçok psikolog çoklu zeka teorisini benimsemiştir. Testlerde ölçülen iki ana alan, sözel-dilsel zeka ve mantıksal-matematik zekayı içerir. Ancak bunlar, çeşitli özelliklere sahip dokuz farklı zeka parçasından sadece ikisi.

Bununla birlikte, tüm bu istihbarat iş dünyasına girmenin yolunu bulamadı. Örneğin, çoğu dansçının, sporcunun ve diğer fiziksel emek biçimlerinin kullandığı şey bedensel-kinestetik zekadır. Bu zeka

formu sayesinde zihinler, daha büyük düşünme ve başarıya ulaşma olasılıklarına açıldı.

Öte yandan, rasyonel zeka ile ilgili fikirler, bilimsel düşüncelerin ilk kez kodlanmasından kısa bir süre sonra meydana gelen aydınlanmadan kök salmıştır. Doğa filozofları tarafından kullanılan en erken yön, bireylerin çevrelerindeki dünyayı istedikleri gibi değil, olduğu gibi görmeye çabalamalarını gerektiren rasyonel nesnellik fikriydi. Bu fikir ilk bakışta kulağa hoş gelse de sorun, insanların gerçek hayattaki sorunlara çözüm bulmak için içgüdülerini kullanmaktan ve duygularını kullanmaktan uzaklaşmalarına neden olmasıdır. Akılcı zekanın sadece somut gerçeklere değil, aynı zamanda verimsiz kazan-kaybet senaryolarından kaynaklanan mantıksal akıl yürütmeye de odaklanmadığını belirtmek önemlidir.

Günümüzde işyerinde mükemmelleşmek, kişilerarası zeka ile içsel zeka arasında bir denge kurmak demektir. İlki, basitçe diğer insanların duygularını, ruh hallerini, arzularını ve motivasyonlarını tespit etme ve bunlara yanıt verme yeteneğini ifade eder. Öte yandan, ikincisi, inançlarımız, değerlerimiz ve düşünce süreçlerimizle daha uyumlu olmamız için kendi farkındalığımızı artırma yeteneğine atıfta bulunur.

Bu kavramları birleştirdiğinizde, duygusal zekaya ve bunların iş liderliği ile nasıl ilişkili olduğuna dair iyi bir genel bakış elde edersiniz. Rasyonel zekanın yol gösterici etkisine sahip olmadığınızda, duygusal zeka, artık iş hedeflerine yardımcı olmayacak şekilde öznel hale gelir. Bununla birlikte, uygun şekilde kullanılırlarsa, iç işbirliklerini ve dış ittifakları yönlendirmenin anahtarı olarak hizmet eder.

EI, işyerinde ve okulda iletişimin anahtarıdır

En rafine haliyle, duygusal zeka, bizim bakış açımızla çelişse bile başkalarının bakış açısını tam olarak anlamamıza yardımcı olması açısından önemli olan empati sunar. Araştırmaya göre, duygusal zekası yüksek kadınların erkeklere kıyasla kapsayıcı bir liderlik

tarzını benimseyerek işbirlikçi şekillerde hareket etme eğiliminde olduğunu gösteren kanıtlar var.

Duygusal zekayı uyguladığınızda kadın ya da erkek olmanızın bir önemi yok, sahip olduğu çok daha fazla fayda var. işyerinde ve sektördeki tüm paydaşlara sunmak. Bu;

- Başkalarının motivasyonlarını anlayarak liderlerin çalışanları arasında iyi işlere ilham vermesine ve motive etmesine yardımcı olmak.
- Masaya daha fazla insanı getirmek ve grup düşüncesinin tuzaklarından kaçınmaya yardımcı olmak.
- Liderleri yalnızca olasılıkları tanımakla kalmayıp, diğer insanların ilk etapta farkında olmayabilecekleri fırsatlar üzerinde hareket etmeleri için güçlendirmek
- Böyle adil ve tarafsız bir şekilde çatışma tespiti ve çözümüne yardımcı olmak
- Daha yüksek moral üretmek ve diğer insanların profesyonel potansiyellerini sonuna kadar kullanmalarına yardımcı olmak.

Tıpkı rasyonel zeka gibi, duygusal zeka da sizin ve benim çaba sarf ederek ve daha fazla çalışmak için isteyerek zaman ayırarak geliştirebileceğimiz bir şeydir. Duygusal zekayı geliştirmenin ilk adımı, iç gözlem gücünüzü güçlendirmektir. Duygusal duygularınızı, düşünce süreçlerinizi ve önyargılarınızı tanımakla ilgilidir, böylece karar verirken sadece bilgi sahibi olmakla kalmaz, aynı zamanda çok yönlü olurlar. Duygusal zekayı kullandığınızda, kendinize güvenerek hareket etmeli, korku ve endişelerinizin üstesinden gelmeli ve statükoyu sorgulayabilmeli ve ani tepkileri atlayabilmelisiniz.

İşe alım süreçlerinde duygusal zeka

Teknik beceriler, eğitim yoluyla kazandırılabilecek şeyler olsa da, gerçek şu ki, işyerinde işe alım sürecinde duygusal zekayı öğretmek daha zordur. Şirketler duygusal zeka teorilerini işe alım süreçlerine

ve tüm alanlardaki mesleki gelişimlerine entegre edebilirken, gerçek şu ki bunu %100 doğrulukla elde etmek kolay değil.

Örneğin, giriş seviyesi çalışanları işe alırken, aynı yeni pozisyon veya terfi için yarışan bir grup adayınız olduğunda EQ'larını test etmek isteyebilirsiniz. Çoğu yönetici, lider ve paydaş, yüksek duygusal zekaya ve yüksek liderlik potansiyeli, gelişim sürecinin bir parçası olarak daha iyi sonuçlar verme eğilimindedir.

İşyerindeki çoğu rol duygusal zekadan yararlanabilse de, gerçek şu ki tüm roller yüksek düzeyde gelişmiş duygusal zeka gerektirmemektedir. Kişi kariyer basamaklarında ne kadar yükselirse, duygusal zeka o kadar değerli hale gelir.

Bu, İnsan Kaynakları veya Halkla İlişkiler departmanları gibi profesyonellerin, çoğunlukla işe alım sürecinde yer aldıkları için duygusal zekadan neden çok yararlandığını açıklıyor. Bunun temel nedeni, duygusal gelişimlerinin şirketlerin katkılarını en üst düzeye çıkarmasına ve gelecekteki büyüme ve gelişmeler için yatırımlarını optimize etmesine yardımcı olmada önemli bir rol oynamasıdır.

Küreselleşen ekonomide duygusal zeka

Küresel ekonominin bir ortaklıklar, müzakereler ve iletişim sistemine dönüşmesi gibi, duygusal zeka da kamusal alanda daha büyük bir rol oynamaktadır. Bu nedenle duygusal zeka, kendini kontrol etme, azim ve baskı altında bile artan performans ve üretkenlik gibi özelliklerle güçlü bir şekilde ilişkilidir. Liderlere, değişime ayak uydurmak ve uyum sağlamak, aksiliklerle başa çıkmak ve becerileri ne olursa olsun hedeflere ulaşmak için duygusal dayanıklılık sunan şeydir.

Ekonominin nasıl dönüştüğü önemli değil. En önemlisi, geleneksel zekanın küresel ekonomide her zaman başarının merkezi olacağıdır. Bununla birlikte, tüm rollerin en teknik olanlarının bile, çeşitli paydaş portföyleriyle ağlarını büyük ölçüde genişletmesini, karmaşık atmosferlerde roller üstlenmesini ve en beklenmedik

durumlarla başa çıkmak için hem duygusal hem de zihinsel sermayeye yatırım yapmasını gerektirdiğini unutmayın. Hem rasyonel hem de duygusal zeka kalıcıdır ve her ikisini de sergilemek için parlak liderler, yöneticiler ve öğrenciler gerekir.

Bölüm 6 Duygusal Zeka ve sağlık

Fiziksel sağlık

Araştırmaya göre, duygusal zekanın doğrudan fiziksel sağlığımız üzerinde önemli bir etkisi olduğunu gösteren kanıtlar var. Duygusal zekanın geleneksel bir yönünü kullanmak yerine, EQ'nun temel yönüne hitap eden özellik meta-ruh hali ölçeğini (TMMS) kullansanız daha iyi olur;

Dikkat

Bu, not alma ve dikkatimizi ruh halimize odaklama yeteneği anlamına gelir.

netlik

Bu sadece ruh halinizin doğasını açıkça anlama yeteneğini ifade eder.

Tamirat

Bu, olumlu bir ruh hali sürdürebilen birini ifade eder; Amaçlarına ulaşmak için olumsuz duyguları onarmak gerekliydi.

Olaylara bu açıdan baktığınızda duygusal zekanın insanın fiziksel sağlığını etkileyebileceğini fark edeceksiniz. Örneğin, dikkat, netlik ve onarım gücüne sahipsiniz; Aşağıdaki senaryonun sizin için geçerli olma olasılığı yüksektir.

İlk olarak, kolayca sinirli hissetmeye başlayabilir ve aklınızı tek bir şeye koyamıyor gibi olabilirsiniz. Birkaç düşünceden sonra, geç uyandığınız ve çocukları okula hazırlamak ve işe hazırlanmak zorunda kaldığınız için kahvaltı yapmadığınızı fark ediyorsunuz. Uyandığından beri sahip olduğun tek şeyin iki fincan kahve olduğunun farkındasın. Temel hissettiğiniz şey açlık sancılarıdır. Kendinize sağlıklı bir atıştırmalık hazırlamak için dinlenme odasına gitmek için ara vermeye karar veriyorsunuz çünkü daha 2 saat olan öğle yemeğine kadar bekleyemiyorsunuz.

Yukarıdaki basit örnekte, gerçek şu ki, ruh halinize dikkat ettiniz, altında yatan nedeni belirlediniz ve hissettiğiniz olumsuz duyguları kontrolden çıkmadan önce onarmak için çaba sarf ettiniz - bir çözüm bularak. ihtiyaçlarınızı karşılayacak ve istediğiniz sonuca katkıda bulunacaktır.

Bu örnekte ne fark ediyorsunuz? Gerçek şu ki, duygusal zeka kişinin sağlığını olumlu yönde etkiler.

Yürütülen birkaç araştırma çalışması, duygusal stres ve kalp, hormonal ve enzimatik aktiviteye davranışsal tepki unsurlarıyla eşleşiyor. İlgili araştırma katılımcılarından bazıları, hatırlama ve değerlendirme de dahil olmak üzere travmatik duygusal olayları hakkında yazıyorlar. Bu seanslar sırasında tansiyonları değerlendirildi.

Araştırma çalışmalarının kapsamlı bir açıklamasını sunmadan, sonuçlar, duygusal duygularını doğru bir şekilde algılayan kişilerin stresli durumlarla başa çıkabileceğini gösterdi. Ayrıca tıbbi yardım arama, vücutlarındaki değişiklikleri kabul etme ve proaktif olarak daha iyi bir sağlık elde etmek için bir çözüm arama konusundaki tereddütlerin üstesinden gelme yeteneğini de gösterdiler.

Bu, iyileştirilmiş bir diyet, alkol bağımlılığının üstesinden gelme ve düzenli bir egzersiz rejimi gibi alışkanlıklarda kendini gösterebilecek bir şeydir. Tüm bu davranış kalıpları, güçlü duygusal zeka, artan dinamizm seviyesi, kişisel gerçekliği kabul etme ve kendi iyiliğinden sorumlu olma ile ilişkilidir.

Başka bir deyişle, öz-farkındalık, motivasyon ve öz-yönetim, yaşamınızda nasıl ve ne zaman tezahür ettiklerine bakılmaksızın, olumlu sağlıktan yararlanma olasılığınızı artırır.

Akıl sağlığı

Araştırmaya göre, zihinsel sağlık koşulları, daha düşük duygusal zeka seviyeleriyle bağlantılıdır. Örneğin, Borderline kişilik bozukluğu (BPD) olan birinin, duygusal duyguların ifadesine karşı

yüksek hassasiyet gösterdiği gösterilmiştir. Nedir ilginç olan, BPD'li kişilerin genellikle duygularını ve gerçekte ne anlama geldiklerini etiketlemek için mücadele etmeleridir. Bunun dezavantajı, duygularını kontrol edememeleridir.

Depresyonu olan birinin daha düşük EQ puanına sahip olduğu gösterilmiştir. Bu tür insanlar, değişen duygusal bağlamlara karşı daha az duyarlılık gösterme eğilimindedir, bu nedenle olumsuzluk içinde sıkışıp kalmalarına neden olur.

Öte yandan sosyal kaygı, düşük bir EQ ile de ilişkilendirilmiştir. Böyle bir kişi, başkalarının onlar hakkında ne düşüneceği veya söyleyeceğinden korkma eğilimindedir. Sosyal ipuçlarını yanlış yorumlamalarına neden olan düşmanlık gibi tarafsız ifadeleri algılama olasılıkları yüksektir.

Unutulmaması gereken diğer bir şey de, madde bağımlılığının duygusal zeka ile ilgili yönlerde ciddi eksikliklere katkıda bulunmasıdır. Daha önce bahsettiğimiz koşulların aksine, uyuşturucu kullanımı, duygusal algı ve düzenlemenin bozulmasına katkıda bulunur.

Daha da ilginç olan, araştırma çalışmalarının düşük duygusal zeka ile kendine zarar verme alışkanlıkları arasında bir bağlantı olduğunu göstermesidir. Başka bir deyişle, bazı insanlar duygularını düzenlemenin bir yolu olarak kendine zarar vermeyi kullanır. Birinin duygusal zekasını geliştirerek, onların zihinsel sağlıklarını önemli ölçüde etkilersiniz, öyle ki insanlar saldırganlık eğilimlerini azaltabilir ve travmadan çabucak kurtulabilir.

Bu, ruh sağlığı bilincinin neden arttığını ve risklerin hizmetleri gerecek boyutlara ulaşmasını açıklıyor. Ruh sağlığı konusunda daha fazla araştırma yapılmış olsa da, gerçek şu ki, bu alanda daha fazla bilgiye ihtiyacımız olduğu gerçeğinden kimsenin şüphesi olmasın. Ruh sağlığı, herhangi bir yaşta, cinsiyette, meslekte veya kültürde herkesi etkileyebilecek bir durumdur. Akıl sağlığı sorunlarının

ortaya çıkmasının birkaç nedeni vardır ve yine de diğeriyle aynı kabul edilebilecek tek bir vaka yoktur.

Bu nedenle, insanların zihinsel sağlık sorunlarından kurtulmalarına yardımcı olan stratejileri desteklemek için duygusal zekayı öneriyoruz. Beni yanlış anlama; Terapiyi değiştirmeniz gerektiğini söylemiyorum ve duygusal zeka ile tıbbi yardım. Bununla birlikte, spektrumun alt ucundaki zihinsel sorunlardan muzdarip insanlar EI'den çok faydalanabilir.

Öz-farkındalık yoluyla, kişi güçlü ve zayıf yönlerini belirleyebilir ve bunları kendi yararına kullanabilir. Zayıf alanlarınızı bildiğinizde, zihinsel dengenizi geliştirebilmeniz için kendinizi geliştirmek için daha iyi konumlandırabilirsiniz. Öz farkındalığın duygusal zekanın temel bir bileşeni olduğunu ve çok çeşitli alanlarda test edildiğini unutmayın. Bir kişinin zihinsel sağlık sorunları olduğunda, duygularının farkındalığını artırmak, sorunları kontrolden çıkmadan önce tanımalarına olanak tanır - önlem almak tedavi etmekten daha iyidir!

Bu nedenle öz-farkındalık zihinsel dengemizin ayrılmaz bir parçasıdır. Örneğin, duygularınızın ve eylemlerinizin farkındaysanız ve duygularınızı kontrol etmek için yardıma ihtiyacınız olan belirli alanlar olduğunu fark edebiliyorsanız, onları nasıl yöneteceğinizi etkili bir şekilde öğrenebilirsiniz. Bunun nedeni, farkındalığınızın duygusal duygularınıza ve onları yönetmek için kullanabileceğiniz stratejilere kaymasıdır. Başa çıkabileceğinizden daha fazla görev üstlenmek yerine tamamlayabileceğiniz projeleri üstlenir, stres seviyelerini düşürür ve zihinsel dengeyi sağlarsınız. Bunu yapmak sadece daha iyi olmanıza yardımcı olmakla kalmayacak, aynı zamanda özgüveninizi geliştirecek, pozitiflik yaratacak, zihniyetinizi geliştirecek, hayatınızda denge ve mutluluğu kolaylaştıracaktır.

Zihinsel durumunuzu iyileştirmenin ve duygusal zekanızı artırmanın pek çok yolu var. Bunu başarmanın yollarından biri, farkındalık uygulamasıdır. Farkındalık, insanların mevcut

durumlarıyla başa çıkmalarına yardımcı olmada önemli bir rol oynar. Örneğin, sadece derin bir nefes almak için durakladığınızda, yalnızca zihninizin şimdiki ana geçmesine izin vermekle kalmaz, aynı zamanda zihninizin ve bedeninizin dengeyi ve daha fazla kontrolü yeniden kazanmasına da izin verirsiniz.

Zihinsel dengeye ulaşmanın diğer yolu meditasyondur. Herkes meditasyonla kendini rahat hissetmeyecek olsa da, gerçek şu ki çok etkilidir. Meditasyon yapmak için dindar olmanız gerekmez. Meditasyon yaptığınızda, zihninize odak ve kapsamı sunarsınız. Duygusal dengesizlikle baş etmesi gerekiyor. Zihinsel olan bir şey sağlık, enerji ve motivasyon eksikliği ile ilişkili olmasıdır. Bununla birlikte, meditasyon yaptığınızda ve zihninizin olumlu kendi kendine konuşma ve olumlamalarla beslenmesine izin verdiğinizde, yalnızca tüm olumsuzlukları serbest bırakmakla kalmaz, aynı zamanda zihnin dengenin eksik olduğu olasılıkları görmesine de izin verirsiniz.

Evet, zihinsel sağlık sorunları olan biri, düşünce sürecini olumlu yönde değiştirmeyi düşünmeyebilir. Bununla birlikte, burada ve oradaki küçük değişiklikler, yaşamlarına pozitiflik getirmede uzun bir yol kat eder. Bir şeyi yapamayacaklarını düşünmek yerine, bunu basitçe " *Bunu yapmak için gerekenlere sahibim " gibi olumlu bir şeye dönüştürebilirler* .

Diğer numara, duygusal zekayı artırdığı gösterilen bir şey olan müziği kullanmaktır. Sadece kişinin ruh halini ve duygularını iyileştirmekle kalmaz, aynı zamanda kişiye kendilerini, duygularını, düşüncelerini ve ilerlemesini değerlendirme fırsatı sunan bir yansıtıcı süreç kullanmaya teşvik eder.

Büyümeyi gerçekleştirmek için, hem içsel hem de dışsal ihtiyaçlarınızı – fiziksel, zihinsel, beslenme, fizyolojik veya hepsinin bir kombinasyonu olabilir – karşılamak için kendinizi motive etmeyi öğrenmelisiniz. Motivasyonu kullanmanın en iyi yolu, onu süreç hedeflerini etkin bir şekilde kullanarak yönlendirmektir. Ruh sağlığı

boyutunda, temel itici güçlerden biri, enerji yaratmada motivasyonun kullanılmasıdır. Araştırmaya göre, bir kişi motivasyondan yoksun olduğunda, ruh sağlığının bir yönüne sahip olma riskiyle karşı karşıyadır. Bugün, bu eğilimi tersine çevirmek için kendi kendine olumlu konuşma ve hedef belirleme gibi motivasyon stratejilerinin kullanımını benimseyin.

Son olarak, kaç arkadaşın var? Bu arkadaşlıklar kaliteli mi? Pek çok arkadaşa sahip olmak bir şeydir, ama sizi kollayan ve sizi her gün daha iyi bir insan haline getiren arkadaşlara sahip olmak çok başka bir şeydir. Kaliteli dostluk budur ve ruh sağlığı vakalarının ihtiyaç duyduğu destek türüdür. Duygusal zekanızı geliştirmek için yeni insanlarla tanışma ve yeni ilişkiler kurma fırsatları aramalısınız. Bu, zihinsel sağlık sorunları olan insanlar için zorlayıcı bir şey olsa da, gerçek şu ki, yeni arkadaşlıklar kurma ve mevcut olanları büyütme amacınız kişinin açılıp başarılı olmasına izin verdiğinde, kendini doğru zaman ve mekanda konumlandırmak bunu mümkün kılar. güven tutarlılığı

7. Bölüm Duygusal Zeka ve ilişkiler

Kalıcı bir ilişkinin sırrı duygusal zekadır. Bunun temel nedeni, duygusal zekanın insanları etraflarında meydana gelen değişikliklerden son derece haberdar etmesidir - bu değişiklik ister küçük ister büyük olsun. Duygusal zekanızı geliştirdiğinizde, ortaklarımızda aradığımız duyarlılığınızı artırmış olursunuz. Aktif farkındalık ve empati yoluyla, romantizmin dinamiklerinde hafif bir değişiklik olduğunda bunu hissederek buna göre hareket etme yeteneği kazanacaksınız.

Her zaman hayalini kurduğunuz aşk türünü elde etme potansiyeline sahip olduğunuzu anlayın. Derin yakınlıktan, gerçek bağlılıktan, karşılıklı nezaketten ve duygusal ilgiden keyif aldığınız bir ilişki. Bunun nedeni sadece empatidir – doğuştan gelen duygusal deneyimlerimizi başkalarıyla paylaşma yeteneğidir.

Bununla birlikte, herhangi birinin bu yakınlık ve romantizm yüksekliğine ulaşması için, yüksek duygusal zekanın tüm becerilerine ihtiyacınız var - keskin duygusal farkındalık, kabul, uyanık aktif bir sosyal farkındalık. Duygusal farkındalığınız, aşkta şehvetle veya sarhoş olarak hata yapmaktan kaçınmanıza yardımcı olacaktır. Öte yandan kabul, gözetimsiz bırakılırsa bize zarar verme potansiyeline sahip duyguları deneyimlememize yardım etmede uzun bir yol kat eder. Son olarak, neyin işe yarayıp neyin yaramadığını bilmemiz için ilişkimizi değerlendirmemize yardımcı olan aktif farkındalık uyanıklığıdır.

Öyleyse, duygusal olarak zeki romantik ilişkileri nasıl kurabiliriz?

Farkına varmanız gereken bir şey var ki, yanlış aşıkları seçip başarısız bir evlilikle sonuçlanmak zorunda değilsiniz, oturup uzun süreli ilişkinizden romantizmin sızmasını izlemek zorunda değilsiniz. İlişkinizin içine bakın ve siz ve eşiniz arasında çatışan ihtiyaçlar ve istekler olup olmadığını belirleyin. Gerçek şu ki, romantizmle dolu sevgi dolu ve sağlıklı bir ilişkiyi hak ediyorsunuz.

İstediğiniz son şey, aşk hayatınızda can sıkıntısına veya çekişmeye teslim olmaktır.

Gerçek şu ki, her zaman istediğiniz sevgiyi elde etme potansiyeline sahipsiniz. Bu, aşkı bulabilmeniz için duygusal zekanızın zirvede olması gerektiği anlamına gelmez. Araştırmalar, aşık olan çoğu insanın kalplerini eğitmek için motive olmalarına yardımcı olduğunu gösteriyor. Bu, derinden tutkulu aşıkların çoğunun neden seksenlerinde olduğunu açıklar, çünkü her iki partnerdeki yüksek duygusal zekanın, büyümeyi asla bırakmayan, kıvılcımını kaybetmeyen ve her zaman onları hem bireysel hem de güçlendirmeye çalışan bir romantizme katkıda bulunduğunu öğrenirler. toplu olarak.

İlişkinizdeki EQ'yu şu şekilde artırabilirsiniz;

İlişkinizde aktif olarak değişiklik arayın

Etrafınıza bir bakın ve tanıdığınız tüm insanların ilişkileri olduğunu fark edeceksiniz, hiçbirinin değişimden hoşlanmadığını fark edeceksiniz. İnsanlar, aşklarını ve birbirlerine olan çekiciliğini yok edeceğini düşündükleri için değişimden korkarlar. Ancak bunun tersi doğrudur. Değişim, kaçırdığınız her şeyi fark etmenize yardımcı olur.

Aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, değişimin mutlaka daha kötü olması gerekmediğidir. Araştırmalar, işlerin genellikle değişimin diğer tarafında her zamankinden daha iyi çıktığını gösteriyor. Romantik ilişkinizi doğası gereği değişmesi gereken bir organizma olarak düşünün. Bir ilişkinin büyümesi değişim yoluyla olur. Değişimi kucaklama yeteneğiniz, cesaret ve iyimserlik duygusu kazanmanıza yardımcı olmada önemli bir rol oynar.

İlişkinizi düşünmek için bir dakikanızı ayırın - partnerinizin sizden en çok neye ihtiyacı var? Yeni bir şey mi? İşleri birlikte yeniden değerlendirmek için zamana mı ihtiyacınız var? Hayatınızda,

ilişkideki rollerinizde biraz değişiklik talep eden dış etkiler var mı? Kendinizi eskisinden daha mutlu mu sanıyorsunuz?

Duygusal zeka olmadan, bu soruları yanıtlamak çok zor ve korkutucudur ve birkaç sevgilinin kontrolden çıkana kadar değişimin sinyallerini görmezden gelmesinin nedeni budur.

Zorluklara sorun değil fırsat olarak bakın

İnsanların ikilemleri sorunlardan ziyade zorlu fırsatlar olarak görmelerine yardımcı olan şeyin cesaret ve iyimserlik olduğunu biliyor muydunuz?

Sizin ve eşinizin ne kadar yaratıcı olabileceğinizi düşünmek için bir dakikanızı ayırın. Bu, duygular için birbirinizi suçlamanıza gerek olmayan noktadır. Başka bir deyişle, olumsuz duygusal etkiler tarafından kontrol edilmezsiniz. Geçmişte yaptığınız hataları tekrarlamamak için yeterince uyanıksınız.

Yüksek duygusal zeka ile, sorunları büyüme fırsatları olarak görmeye başlamanız için teslimiyetlerden ve tekdüzeliklerden özgürsünüz. Sorun ortaya çıktığında korkmuyorsunuz çünkü basitçe aşağı inip sorunları çözmek için biraz beyin fırtınası yapabileceğinizi biliyorsunuz. Farklılıkları birbirinizle tanışmanız, yakınlaşmanız için fırsatlar olarak görüyorsunuz, böylece hem birlikte hem de bireysel olarak zaferin diğer tarafında daha güçlü bir şekilde ortaya çıkabilirsiniz.

Birbiriniz için sahip olduğunuz tüm duygulara saygı gösterin

Gerçek şu ki, hiçbirimiz ortaklarımız hakkında yaptığımız keşiflerden memnun değiliz. Bununla birlikte, fark etmeniz gereken bir şey, duygular söz konusu olduğunda hepsini kabul etmeniz gerektiğidir. Birine aşık olmak, asla sinirlenmeyeceğiniz, hayal kırıklığına uğramayacağınız, kıskanmayacağınız veya incinmeyeceğiniz anlamına gelmez.

Gerçek şu ki, bu duygulara nasıl tepki vereceğiniz tamamen size kalmış. En önemli şey, onları hissetmenizdir. Birkaç ilişki suçlama

yüzünden mahvoldu ve milyonlarca çift, derin yakınlık ihtiyaçlarını utanç yüzünden görmezden geldi. Gerçek şu ki, bu şeyler korku, endişe ve öfkenin acımasız hatırlatıcılarıdır. Duygusal zekanızı geliştirmek için ne gerekiyorsa yaptıysanız, birlikte hayatınıza devam edebilmek için duyguları birlikte deneyimlemeyi seçeceksiniz.

Aşk hayatında gülmeye devam et

Birkaç çift, duygularını farkında bile olmadan entelektüelleştirir. Onlardan biriyseniz, ihtiyacınız olan şeyin kabul olduğunu anlamalısınız ve bunun büyük bir kısmı bol bol kahkaha ile gelir. İlişkinizde kabul görmek için birbirinizle gülmeyi öğrenmelisiniz.

Birlikte gülmeyi beceremiyorsanız, muhtemelen birbirinizin benzersiz kusurlarına ve kaçınılmaz tökezlemelerine kendinizinkinden daha fazla dayanamayacaksınız. Sürprizleri kucaklama yeteneğiniz olmayacak; ne kadar hoş olurlarsa olsunlar. Ancak duygusal zekanızı geliştirmeye çalıştığınızda, yalnızca ilişkinizi sürekli geliştirmenizi sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda mükemmellik beklentilerine asla kapılmayacağınızdan da emin olacaksınız.

Eşiniz veya partneriniz etrafta olmadığında nasıl hissettiğinize dikkat edin.

Neyse ki, ilişkinizin nasıl gittiğini tam olarak izlemek için kullanabileceğiniz birkaç yol var. Bunlar, hayatınızın geri kalanının nasıl olması gerektiğini anlamaya çalışırken, refahınızı ölçmenin üç ölçülü yoludur.

İlk olarak kendinize kendinizi huzursuz mu yoksa sinirli mi hissettiğinizi sormaktır. Evlilikte mutlu geçen bir gecenin ardından kendinizi gün boyu sürüklenirken mi buluyorsunuz? İkiniz de yalnız vakit geçirmenize rağmen kendinizi ailenize ve arkadaşlarınıza içerliyor musunuz?

Farkına varman gereken bir şey, aşkın asla bir tünel vizyonundan beslenmediğidir. Her zaman enerji, zihin açıklığı ve yardımseverlikten yoksunsanız, partnerinizle güvercinler gibi havladığınız yerin önemli olmadığını anlayın. Evet, birlikte yaptığınız tüm seksten keyif alabilirsiniz, ancak sabah veya ertesi gün enerjiniz yoksa, bir şeyler ters gidiyor demektir.

Öyleyse, diğer kişinin "o" olduğunu nasıl bilebilirsin?

Gerçek şu ki, ilk aşık olduğunuzda, barışmak üzere olduğunuz kişinin "o" olduğunu bilmelisiniz. İstediğiniz en son şey bir hata yapmak, yanlış evliliğe girmek ve cansız bir birlikteliğe girmek. İşte bilmenize yardımcı olacak bazı ipuçları;

Aklını değil vücudunu dinle

Ne yazık ki, çoğu insan eşini hissettikleriyle hiçbir ilgisi olmayan ve bunun yerine düşündükleriyle ilgisi olan nedenlerle seçer. Dahası, ilişkilerimizi işlerin nasıl olması ya da olması gerektiğine göre yönlendirme eğilimindeyiz.

İşte burada yanlış yapıyorsun!

Gerçek şu ki, aşkta kaybetmek, duygularının senden kaçmasına izin verdiğin için değil, zihninin senden kaçmasına izin verdiğin için.

Pek çok nedenden dolayı aşık olduğunuzu düşünebilirsiniz - delicesine aşık olma, şehvet, statü, güvenlik veya sosyal kabul gibi. Gerçek aşkı bulduğunuzu düşünüyorsunuz çünkü mevcut partneriniz beklentilerinizi karşılıyor ve hayalinizdeki partnerin kafasında oluşturduğunuz bir imaj var. Farkına varman gereken şey şu ki, nasıl hissettiğini bilmiyorsan, seçimin yalnızca yanlış olmaya mahkum!

Hayalinizdeki partneri ne zaman hayal etseniz, en iyi şey, bedeninizle kontrol edebilmeniz için seçiminizi haklı çıkarmak için bu tür zihinsel tartışmayı taşımaktır. Derin bir nefes alın, zihninizin ve vücudunuzun gevşemesine izin verin ve kafanızdan çıkıp vücudunuza odaklanarak odaklanın. İçgüdüleriniz size ne söylüyor?

İçinde sürekli büyüyen, bir şeylerin yanlış olduğunu söyleyen kalıcı bir his var mı? Eğer öyleyse, o zaman seçiminizin yanlış olma ihtimali var!

Gerçek şu ki, zihinsel imajınıza karşı fiziksel hislerinizin sizi yönlendirmesine izin verirseniz, *gerçekten ne istediğinizi asla bilemezsiniz* .

Tüm vücudunuzdan gelen mesajlara kulak verin

Yeni bir ilişki içindeyken, vücudunuzun geri kalanından net sinyaller almak zor olabilir çünkü muhtemelen etrafta dolaşan tüm cinsel arzular tarafından boğulurlar. Bu, migren, enerji eksikliği, kas gerginliği ve mide ağrıları gibi diğer önemli ve daha ince duygulara neden dikkat etmeniz gerektiğini açıklar. Bu duygular basitçe, arzularınızın gerçekten ihtiyacınız olan şey olmadığı anlamına gelebilir.

Ancak, kendinizi sevgiyle parlıyor, canlılık ve enerji kıvılcımı buluyorsanız, gerçek anlaşma bu olabilir. Sadece şehvet veya delilik ise, büyük olasılıkla bunu hayatınızın ve ilişkilerinizin diğer bölümlerinde de hissedeceksiniz.

Kendinize şu yüksek duygusal zeka sorularını sormak için bir dakikanızı ayırın;

- Bu ilişki bana ve hayatımın tamamına enerji veriyor mu? İş hayatım düzeldi mi? Kendime daha iyi bakıyor muyum?
- Kafam ve odağım daha mı düz? Yaratıcı ve daha sorumlu muyum?
- "Aşık olma duygularım", ilişkideki diğer kişiyi önemsemenin olumlu duygularının ötesine geçiyor mu? Çevremdeki insanlara karşı eskisinden daha cömert, daha verici ve empatik miyim?

Gerçek şu ki, vücudunuzdan aldığınız tepkiler tam olarak duymak istediğiniz şeyler değilse, olaylara daha büyük bir perspektiften

bakabilmeniz için kaybetme korkularınızı aşmanın zamanı gelmiştir. Bu noktada gerçek aşkınızı bulamadığınızı öğrenmek, sizi tüm kalp ağrılarından, acılardan ve ileride yaşamayı göze aldığınız bir yığın olumsuz duygusal hatıradan kurtaracaktır. Bunu, aynı hatayı tekrar yapmaktan ve gelecekte acı bir aşkla sonuçlanmaktan alıkoyacak bir miras olarak kabul edin.

Ulaşmak için bir şans verin

Yeni bir ilişki içindeyken, her zaman tetikte olma hissi vardır. Birbirimizi derinlemesine tanımak söz konusu olduğunda, otomatik olarak engeller ve duvarlar koyma eğilimindeyiz. İlişkinin bu noktasında kendinizi açık ve savunmasız bıraktığınız zaman, gerçek anlamda diğer kişiye karşı hissettiğiniz sevginin gerçek olup olmadığını bulmaya çalışırken, korkma eğiliminde olursunuz.

İlk ulaşan kişi siz olmalısınız. Bu, samimi bir sırrı ortaya çıkaracak, sevgi gösterecek, her şey korkutucu göründüğünde kendinize gülecek bir şey. Bir düşünün – diğer kişinin tepkileri sizi canlılık ve sıcaklıkla dolduruyor mu? Eğer öyleyse, o zaman akraba bir ruh bulmuş olma ihtimaliniz var. Değilse, duygusal zekası düşük birini buldunuz ve nasıl yanıt vermek istediğinize karar vermenin zamanı geldi.

Sevildiğini hissetmek için neye ihtiyacın var, ne istiyorsun

Gerçekten sevdiğiniz birini bulacaksanız, o zaman ne istediğiniz ile onsuz yaşayamayacağınız arasındaki farkı bilmelisiniz. Bunlar, doğru yapmanıza yardımcı olacak egzersizlerden bazıları;

Diğer partnerde sizin için en önemli olduğunu düşündüğünüz en az beş özellik veya özellik seçerek başlayın. Bu karakter özelliklerini azalan sırada sıralayın. Bazı özellikler, diğerleri arasında, düzenlilik, maceracı, mizah, duygusal, açık, düşünceli, akıllı, sevecen, parasal açıdan başarılı, saygın, ünlü, karizmatik, manevi, güçlendirici, besleyici ve konuşkan olabilir.

Her bir özelliği değerlendirirken, bunların sizi enerjik, sakin ve duygusal olarak harekete geçirip geçirmediğini kendinize sorun. Bu özelliklerin sizi hoş, nahoş veya kayıtsız hissettirip hissettirmediğini öğrenin.

Bir arzunun geçici ve yüzeysel olacağını, ihtiyaç olarak gördüğünüz bir şeyin ise otomatik olarak daha derin bir duygu seviyesinde kaydedileceğini anlayın.

Bu alıştırmayı defalarca tekrarlayın, böylece aşkta neye ihtiyaç duyduğunuz ve ne istediğiniz arasındaki farklar hakkında daha derin bir fikir edinebilirsiniz. Kendinize, ilişkideki diğer kişinin bu ihtiyaçları karşılamaya aşık olduğunuzu düşünüp düşünmediğini sorun.

Düşük EQ ortağına nasıl yanıt verilir

Farkına varmanız gereken bir şey, hepimizin duygusal kaslarımızı aynı oranda geliştirmediğidir. Sevgilinize kıyasla duygusal zekanız yüksekse en önemli şey onlara nasıl cevap vereceğinizi öğrenmektir.

Partnerinizin hangi kelimeleri duymasını istersiniz? Hangi kelimeleri kullanacağınızı yeniden düşünmek için zaman ayırmalısınız. Tam olarak neye ihtiyacınız olduğundan ve buna neden ihtiyaç duyduğunuzdan emin değilseniz, mesajınızın karıştırılma olasılığı yüksektir.

Sizin ve eşinizin birlikte yürüyüşe çıkmak, randevuya çıkmak veya brunch yapmak için acele etmediğiniz bir zaman seçmelisiniz. Bu sırada, sohbetin içinde olduğunuzdan emin olun, böylece sonunda ikiniz de tartışmayı hatırlayabilirsiniz. Gün boyunca eşinize ihtiyaçlarınız ile ilgili “Hissediyorum” metin mesajları gönderin. Bu, partnerinizin kendilerinde neyin yanlış olduğunu görmesine yardımcı olacak ve iyileştirme şansı verecektir. Örneğin, onlara “Her gün sevişmek istiyorum ama sarımsak ve soğan kokusundan hoşlanmıyorum” diye mesaj atabilirsiniz. Yatmadan önce dişlerini fırçalamak ister misin?"

Partnerinizin defansif yanıt verme olasılığı yüksektir. Eğer yaparlarsa, endişelerini onlara tekrarlamalısınız. Mesajı tekrarlayın ve onun hakkında söyleyeceklerine dikkat edin. Mümkünse, onlara ilettiklerinizi duyduklarından emin olana kadar tekrar tekrar tekrarlayın.

8. Bölüm EQ ve Sosyal Zeka Arasındaki Etkileşim

Sosyal zekanın insanlarla deneyim geliştirmek ve çevremizdeki başarısızlıklarımızdan ve başarılarımızdan öğrenmekle ilgili olduğunu belirtmek önemlidir. Çoğu durumda, sosyal zeka, insanların genel olarak incelik, akıllı sokak veya sağduyu olarak adlandırdığı şeydir.

Duygusal zekası yüksek insanlar hakkında dikkat edeceğiniz şey, farklı insanlarla sohbet etmeleri ve doğru kelimelerle sözlü olarak iletişim kurabilmeleridir - dolayısıyla sosyal ifade olarak adlandırılır.

Ek olarak, bu tür insanlar çok çeşitli sosyal rolleri ve sorumlulukları nasıl yürüteceklerini öğrenmekte ustadırlar. Oyunun resmi olmayan kurallarını iyi bilirler, mükemmel dinleyicilerdir ve etraflarındaki insanları neyin harekete geçirdiğini derinlemesine analiz edebilirler. Bunu, dikkatlerini diğerlerinin söyleyeceklerine ve davranışlarına odaklayarak bilirler.

Sadece çok çeşitli sosyal rolleri yerine getirmenin çeşitli yollarını bilmekle kalmazlar, aynı zamanda çok çeşitli kişiliklerle rahat olabilmeleri için becerilerini uygulamaya koyabilirler. Başka bir deyişle, kendileri hakkında başka insanlarda nasıl bir izlenim yarattıklarına dikkat ederler. Bu, herkesin yapamayacağı bir şeydir, çünkü başkalarının önünde kendi imajınızı kontrol etmek ve yönetmek ile başkalarının gerçek benliğinizi görmelerine izin verirken makul derecede otantik olmanızı sağlamak arasında hassas bir dengeye ihtiyaç duyar.

Bununla birlikte, aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, sosyal zekanın daha çok gelecekle ilgili olduğudur. İnsanların hayatta kalmak için çabalayabilmeleri ve başkalarıyla iyi geçinmenin, durumlardan kurtulmanın ve olumlu bir sonuç elde etmenin en iyi yolunu bulabilmeleri için ortaya çıktı. Sosyal zeka konusunda kağıt niteliklere sahip olup olmamanız önemli değil. En önemlisi, bunu

hayata nasıl uygulayacağınızı bilmiyorsanız, ilişkilerinizi zorlayabilir veya mahvedebilir ve fırsatları kaybedebilirsiniz.

Evet, insanlara çok açık bir şekilde geri bildirimde bulunmak istediğiniz, ancak mesajı yapıcı bir şekilde iletmek için sözlerinizi düzenlemek istediğiniz zamanlar vardır. ayağınızı ağzınıza sokmamak için uzun bir yol kat eder. Sosyal zekadan farklı olarak, duygusal zeka daha çok şimdiyle ilgilidir, dolayısıyla duygu ve hislerle yakın ilişkisi vardır. Birinin yüz ifadelerini okuduğunuzda, mutlu olup olmadıklarını kolayca anlayabilirsiniz. Eldeki durum hakkında gergin, utangaç veya kızgın olup olmadıklarını anlayabilirsiniz.

Ancak, duygusal zekanın sosyal yeterliliklerinden bazıları nelerdir?

Okumaya devam etmek!

EQ'nun sosyal yeterlilikleri

Empati

Birinin olaylara başka birinin bakış açısından bakmasını istediğimizde, onlara ilk söylediğimiz şey “ *kendini onların yerine koy* ” olur. Eh, empati tam olarak budur. Başka bir kişinin görüşlerini, düşüncelerini ve duygularını anlayarak iletişim kurma ve liderlik etme yeteneğidir.

Empatimizi geliştirdiğimizde, gerçek şu ki kendimizin daha iyi versiyonları oluyoruz. İlişkilerimizi güçlendiriyor ve daha anlamlı hale getiriyoruz. İşyerinde başarı için çalışıyoruz. Sağlığı ve genel yaşam kalitesini iyileştirdiğinin farkındayız.

Şirketinizdeki en iyi performans gösterenlere bakarsanız, fark edeceksiniz ki, bunların %90'ı yüksek duygusal zekaya sahip. Bunun nedeni, insanların düşüncelerini, duygularını ve hislerini ne kadar çok anlarsa, başka birinin düşüncelerini, duygularını ve duygularını anlamada o kadar iyi olmalarıdır. Başkalarını dinlemede daha iyi olduğumuzda, daha iyi insanlar oluruz.

Ama empatiden yoksun olduğunuzda ne olur?

Araştırma çalışmalarına göre, bilim adamları empati eksikliğini hırsızlık, cinayet ve uyuşturucu ticareti gibi çok çeşitli toplumsal kusurlara bağladılar. Tutsakları bir düşünün, empatik insanlar mı? Büyük olasılıkla değil. Bu insanların çoğu empatiden yoksun ve kurbanlarının ne hissetmiş olabileceğini düşünmek bile umurlarında değildi. Eğer empatileri olsaydı, bunun onları hapse atacak eylemlerde bulunmalarını engellemiş olma ihtimali yüksekti.

Unutulmaması gereken bir şey, empatinin diğer insanlara güvenme yeteneği olduğudur. Gerçek şu ki, arkadaşlarınız umursadığınızı hissettiğinde, onların güvenini kazanırsınız. Size güveniyorlarsa, bu sadece sizinle risk almaya ve size karşı daha açık olmaya istekli olacakları anlamına gelir. Arkadaşlarınızın sizinle açıklıkla iletişim kurmasının nedeni, size olan güvenlerini inşa etmeleridir.

Başka bir deyişle, güven büyümeye devam ettikçe bilgi, düşünce ve duyguların paylaşımını teşvik eder. Sizin ve diğerlerinin birbirinizle ilişki kurduğu temeli genişleten bu paylaşım şeklidir. Bir an düşünün, arkadaşlarınız ilgi alanları ve fikirleri hakkında konuştuğunda, onları dinlerken ne yaparsınız?

Basit - onlara bölünmemiş dikkatinizi vermek için yaptığınız şeyi durdurun. Empati ile, konuşma sırasında diğer insanların duygularına ilişkin farkındalığınızı artırabilirsiniz. Biri sizden yardım istediğinde, onun sözleriyle değil beden diliyle söylediklerini anlamanız önemlidir.

İletişimin önemli bir bölümünün genellikle sözel olmayan ipuçlarıyla bağlantılı olduğunu unutmamalısınız. Gerçek şu ki, farkına bile varamayabiliriz, ancak diğerlerinin yanı sıra yüz ifadelerimizle, gürültümüzle, jestlerimizle iletişim kurduğumuzda empati, sözel olmayan bu ipuçlarının ne anlama geldiğini anlamamızı sağlar. Sözel olmayan ipuçlarının ne anlama geldiğini öğrendiğinizde, diğer kişinin gerçekten nasıl hissettiğini anlamada daha iyi olursunuz.

Duygusal zekada sağlam bir temel, bir empati gösterisiyle başlar!

Pratik yaparak ve doğru süreci kullanarak empatinizi geliştirebilirsiniz. Empatiyi bir sonraki seviyeye taşımak mümkündür, bu da genel duygusal zekamızı artıran bir şeydir. Sen ne zaman Doğru araçlara sahipseniz, empatiyi öğrenme süreci mutlaka maliyetli veya karmaşık olmak zorunda değildir.

Empati Türleri

Üç tür empati vardır;

Bilişsel Empati

Bu basitçe, diğer kişinin ne hissettiğini ve ne düşünebileceğini bilmemize yardımcı olan empati türünü ifade eder. Genellikle "bakış açısı alma" olarak adlandırılır. Bu empati türü akıl, düşünce ve anlayışla bağlantılıdır. İnsanların müzakere etmelerine, motive olmalarına ve çok çeşitli bakış açılarını anlamalarına yardımcı olmak için uzun bir yol kat ediyor.

Bunun tek tuzağı, hissettiklerini hissetmek için kendinizi başka birinin yerine koymamaktır.

Aklınızda bulundurmanız gereken bir şey, bilişsel empatinin duygularla olduğu kadar düşünceyle de ilgili olmasıdır. Gerçek şu ki, üzüntüyü anlamak, üzüntü hissetmekle aynı şey değildir.

İşinizi kaybettiğiniz için eve üzülerek geldiyseniz, partneriniz bu şekilde cevap verirdi. Bir doktorun hastalıklarını anlamaya çalışmak için hastalarına baktığı gibi. Hastanın duygularına dalmazlar. Başka bir deyişle, bilişsel empati, sorunlara beyin gücüyle yanıt vermekle ilgilidir.

Bu, diğer kişinin kafasına girmeniz gereken durumlarda, durumları ile incelik ve anlayışla etkileşime girebilmeniz için büyük bir varlık olabilir. Bilişsel empatiyi elmalarla armutları karıştırmak olarak düşünün. Bu, başka bir kişinin ne hissettiğini gerçekten anlamanız için, onları bir şekilde hissetmeniz gerektiği anlamına gelir.

duygusal empati

Bu basitçe, başka biriyle birlikte fiziksel olarak duygularınız bulaşıcıymış gibi hissetme yeteneğini ifade eder. Beyindeki ayna nöronları, fiziksel duyumlar ve duygularla ilgilidir. Bilişim Teknoloji insanların kişilerarası ilişkilerini ve kariyerlerini tamamlamalarına yardımcı olmada önemli bir rol oynar.

Bunun tuzakları, duygusal empatinin bunaltıcı ve hatta bazı durumlarda uygunsuz olabileceği gerçeğidir.

Diğer kişinin duygularını doğrudan hissetmeyi içerdiğinden, duygusal empatinin sağlam olduğunu düşünmeye yardımcı olur. Empat terimini duydunuz mu? Bu, başka bir kişinin duygusal ve zihinsel durumunu tam olarak üstlenme yeteneğine sahip bir kişi anlamına gelir. Ne yazık ki, bu tepki biçimi beyinden ve düşünceden kopuk görünebilir. Bununla birlikte, duygusal empati, insan ayna nöronlarında derinden kök salmıştır.

Her birimizin, hayvan benzeri davranışlar sergileyen birini gördüğümüzde belirli şekillerde ateşlenen nöronları vardır. Hem beyindeki hem de vücuttaki eylemleriyle ilişki kurmanızı sağlar. Bu tam olarak duygusal empatinin yaptığı şeydir - belirli durumlara tepki olarak başka birinin deneyimlerini hissetmek.

Sevdiğinizi bir an için düşünün – size gözyaşları içinde gelirler. Ne hissediyorsun? Gerçek şu ki, kalp atışlarınızda bir çekim hissetme eğiliminde olacaksınız. Biriyle bu şekilde bağlantı kurduğunuzda, yakınlığınızı güçlendirir ve ikiniz arasında güçlü bir bağ kurarsınız.

Bilişsel empati gibi, duygusal empatinin de bir ters tarafı vardır ve bu, üzücü duygularınızı yönetemediğiniz zaman olur. Bu genellikle duygusal tükenmeye yol açar. Başka bir deyişle, başka bir kişinin deneyimlediğini çok fazla hissettiğinizde, çok küçük etkileşimleri bile bunaltıcı hale getirme riskiyle karşı karşıya kalırsınız.

şefkatli empati

Bu, yalnızca başka birinin içinde bulunduğu kötü durumu anlamakla kalmayıp aynı zamanda onlarla birlikte hissettiğiniz türden bir empatidir. Yardım etmek için kendiliğinden dokunuyorsunuz. Eylemler, duygular ve zeka ile ilgilidir. Bu, diğer kişiye karşı tamamen düşünceli olmanıza yardımcı olmada önemli bir rol oynar.

Bu tür empatinin dezavantajı, her zaman ona sahip olmak için çabalıyor olmamız, ancak buna tam olarak sahip olamamamızdır. Çoğu durumda, şefkat gereklidir. Diğerlerinin yanı sıra parasal müzakereler, siyasi ikna için uygun olabilir. Sevdiklerimize verdiğimiz ilk tepkidir ve ilgili iki taraf arasında güçlü bir denge kurar.

Unutulmamalıdır ki kalp ve düşünceler birbirine zıt değildir. Gerçek şu ki, karmaşık bir şekilde bağlantılılar. Başkalarıyla olan doğal bağımızı onurlandırmamız şefkatli empati yoluyla olur. Çocuğunuz gözyaşları içinde size geldiğinde, neden ağladığını anlamaya ve duygusal deneyimlerini paylaşarak ve iyileşmesine yardımcı olarak onu rahatlatmak istediğinize yönlendirilirsiniz. İşlenecek çok şey var.

Daha fazla duygu, düşünce, sabitleme ve yuvarlanma ile bir tarafa veya diğerine sallandığımızı hissettiğimiz zamanlar vardır. Şefkatli empati ile ilgili olan şey, orta yolu seçmek ve sonra duruma uygun şekilde yanıt vermek için duygusal zekamızı kullanmaktır. Bu, diğer kişinin ne isteyebileceğini düşünmekle ilgilidir - tutulmak, durumunu düzeltmek için harekete geçmek ya da sadece dinlemek. Bunu, mutlaka üzüntüden bunalmış hissetmeden veya bir şeyleri düzeltme ihtiyacı duymadan yaparsınız.

Başka bir deyişle, şefkat bize en zorlu durumlarla bile başa çıkmamız için dikkatli bir dokunuş verir.

Bununla birlikte, hatırlamanız gereken bir şey, empatinin sallantıda olduğudur. Başka bir deyişle, başka birinin ruhuna çok fazla girerseniz, kendinizinkini kaybetme riskiniz var mı? Onların dünyasında çok derinlere dalarsanız, insan deneyiminin ayrılmaz bir

parçasını kaçırma riskini alıyor musunuz? Çok fazla hissediyorsanız, uygunsuz mu? Çok az hissediyorsan, canın acıyorsa?

Tüm empati türlerinin aynı olmadığı gibi, tüm durumların eşdeğer olmadığını anlamalısınız.

Her tür empatinin uygulanabilir olduğu kendi hayatınızdaki gerçek hayattan bir örnek düşünmek için bir dakikanızı ayırın. gerektiğine inanıyorum Hayatınızın bir noktasında şefkatli empatiyle karşılaştınız. Her tür empatinin, tıpkı diğer herhangi bir dengeleme eylemi gibi, duygusal uygunluk kazanmak için pratik gerektirdiğini anlayın. Etkili bir şekilde empati kurabileceğiniz tatlı bir nokta bulmak, çalışmaya değer.

Bugün yap!

Başarılı bir yaşam için empati nasıl geliştirilir?

- İçeride ve dışarıda sessiz olun
- Hem izle hem dinle
- Kendine ne hissettiğini sor
- İçgüdülerinizi test edin
- Kendinle yarış
- Geri bildirim almak
- Sadece kafanızı değil kalbi keşfedin
- Başkalarının yerine geçin ve önyargılarınızı inceleyin
- Merak duygunuzu geliştirin

Sosyal beceriler

Bu, duygusal zeka bağlamında diğer insanların duygularını etkili bir şekilde ele almak ve etkilemek için ihtiyaç duyduğumuz becerilere atıfta bulunan geniş bir terimdir. Bu kulağa manipülasyon gibi gelse de, gerçek şu ki, başkalarına gülümsemenizi sağlamanın onları da

gülümsettiğini anlamak kadar basittir. Gülümsemeniz sayesinde, birinin eskisinden çok daha iyi ve olumlu hissetmesini sağlayabilirsiniz.

Sosyal becerileri, duygusal zeka bulmacasının son parçası olarak düşünün. Kendinizi bir kez anlayıp yönetebildiğinizde, ancak o zaman diğer insanların duygularını ve hislerini anlayabilir ve onları etkileyebilirsiniz.

En önemli sosyal becerilerden bazıları;

İletişim yetenekleri

Bu, duygusal zekanın hayati bir parçasıdır; başkalarının söyleyeceklerine dikkat etmeli ve duygu ve düşüncelerinizi onlara etkili bir şekilde iletmelisiniz.

İyi bir iletişimcinin ne olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Eh, çevrenizdeki insanları iyi dinleyebiliyorsanız, onların ne olduğunu anlayın. dedi ve açık ve tam bilgi paylaşımı isteyin, o zaman iyi bir iletişimci olursunuz. Başkalarının sorunlarını duymaya hazırsanız ve yalnızca iyi haberleri duymaya hazır değilseniz, o zaman iyi bir iletişimcisiniz.

İyi iletişim, zor durumlarla başa çıkmak, onları düzeltmek ve sorunların alevlenmesine izin vermemek anlamına gelir. Mesajın doğru olması için kayıt olduğunuzdan ve iletişimde duygusal ipuçlarıyla hareket ettiğinizden emin olmalısınız.

Liderlik özellikleri

Bu kulağa tuhaf gelebilir, ancak dikkat etmeniz gereken bir şey, liderlik becerilerinin hepsinin sosyal becerilerin bir parçası olduğudur. Duygusal zeka liderliğin büyük bir parçasıdır ve tersi değildir. Dikkat etmeniz gereken şey, liderlik becerileri ve duygusal zekanın ayrılmaz bir şekilde birbiriyle bağlantılı olduğudur. Daha önce de belirttiğimiz gibi, yalnızca kendi duygularına ve çevrelerindeki insanların duygularına uyum sağlayabilen insanlar etkileme umuduna sahiptir.

İyi liderliğin kilit yönlerinden biri, etki ve başkalarını da yanınızda getirme yeteneğine sahip olmaktır. Buna karizma diyebilirsiniz ama gerçek şu ki liderlik bundan çok daha derindir. Kısacası, iyi bir duygusal zekadır.

İyi bir lider olmak için, bir vizyonu ifade etme ve başkalarını onunla heyecanlandırma yeteneğine sahip olmalısınız. Resmi veya gayri resmi olmanız fark etmez; İşin püf noktası, birlikte çalıştığınız insanlara liderlik, destek ve rehberlik sunmanızı, her bir kişiyi sorumlu tutmanızı ve örnek olarak liderlik etmenizi sağlamaktır.

ikna becerileri

İkna, basitçe insanları heyecanlandırma, kalplerini fikirlerinize kazanma ve onları önerdiğiniz hareket tarzına yönlendirme sanatına atıfta bulunur. İkna edici olduğunu bildiğiniz insanlara bakarsanız, onların sadece etkilemeleri gerektiğini değil, aynı zamanda belirli bir durumda başkalarının duygusal akımlarını okuma ve sözlerini çevredeki insanlara hitap edecek şekilde ince ayar yapma yeteneğine de sahip olduklarını fark edeceksiniz. onlara .

Çatışma yönetimi becerileri

Çatışmaların herhangi bir zamanda ortaya çıkabileceğini hepimiz biliyoruz. Hiç yoktan var gibi görünüyorlar. Ancak, çatışmaları ortaya çıkar çıkmaz çözme sanatı hem evde hem de işyerinde çok önemlidir. Her şey, diplomasi ve nezaketin önemi ve bunların çeşitli durumlarda zorlukların üstesinden gelmek için nasıl kullanılabileceği konusundaki farkındalığımızı artırarak başlar.

İyi bir çatışma yöneticisi olmak, onları çözerken anlaşmazlıkları açıkça ortaya çıkarmaya istekli olmanız gerektiği anlamına gelir. Bilgi paylaşımını, tartışmaları ve açık tartışmaları teşvik etmenin, gizli akımları en aza indirmenin, her iki tarafın diğerinin duygularını ve mantıklı pozisyonunu tanımasına yardımcı olmanın bir yolu olarak kullandığınızdan emin olmalısınız, böylece bir kazan-kazan çözümü elde edebilirsiniz.

9. Bölüm Duygusal Boşalmayı Anlamak ve Onlarla Başa Çıkmak

Hayat Kolay değil; Hepimiz bunu biliyoruz. Pek çok iniş ve çıkışlar, dağlar ve vadiler, inişler ve çıkışlar var ve gerçekten ne bekleyeceğinizi asla bilemezsiniz. Hayatın bizim için herhangi bir şeyle başa çıkmanın biraz zor olduğu zamanlar vardır. Sebebinin ne olduğu önemli değil, ama gerçek şu ki, düştüğümüzde bizi tekmelemenin bir yolunu buluyor.

Farkına varmadığımız bir şey, acı çektiğimizde duygusal ve zihinsel olarak tükendiğimizdir. Mesele şu ki, bunların etkileri bizim görebildiğimiz şekillerde tezahür ediyor. Enerjimiz, fiziksel olarak tükenmiş hissettiğimiz noktaya kadar tükenir ve o noktada yapabileceğimiz şey yıkılmaktır. Duygularınızı daha iyi kontrol etmek ve yönetmek için kendinizi konumlandırabilmeniz için hayatın ne zaman çok fazla olduğunu bilmelisiniz. İşte dikkat etmeniz gereken bazı işaretler;

Umutsuzluk

Bu, duygusal olarak tükendiğinizin bir işaretidir. Fırtınaları ittiğinizde, savaştığınızda ve pençe attığınızda, tüm enerjiniz tükenir ve kendinize, işler daha iyi görünmüyorken neden canınızı sıktığınızı sormaya başlarsınız. Bu umutsuzluk noktasıdır ve çok tehlikelidir. Bu noktaya geldiğinizde, bunun sizin yaşam biçiminiz olduğunu kabul ettiğiniz için acınızı ve ıstırabınızı kalıcı hale getirme riskini alırsınız. Bu noktadaysanız, yardım aramanın tam zamanı.

Sık sık ağlamak

Çoğu insan için ağlamak gençlik yıllarında geride bıraktıkları bir şeydir. Yaşlandıkça duygularımızı daha iyi yönetir ve kontrol ederiz ve sadece hayatımızda büyük bir şey olduğunda ağlarız. Ancak bazılarının sınırları zorlandı ve ağlamak hızla onların yaşam tarzı haline geldi - hüzünlü bir film sizi ağlatır, birileri size yanlış yapar ve

bu sizi ağlatır ya da eski bir dost sizden af diliyor ve sizi korkutuyorlar. ağlamak.

Böyle kolayca ağlıyorsanız, duygusal olarak yorgun olduğunuzu gösterir. Başka bir deyişle, en küçük duygusal zorlama bile sizi gözyaşlarına boğar.

Uykusuzluk hastalığı

Uyumakta zorluk mu yaşıyorsunuz? Bunun duygularınızla bir ilgisi olabilir. Duygusal olarak tükendiğinizde, uykusuzluk çekme riskiniz vardır. Sırf stresli olduğunuz için kolayca uykuya dalacağınızı düşünebilirsiniz. Bununla birlikte, uykusuzluk sıklıkla, zamanın çoğunu derin düşünceler içinde geçirmeniz, kafanızdaki şeytanlarla savaşmanız ve iyi bir gece uykusu çekmekte zorlanmanız nedeniyle ortaya çıkar.

Motivasyon eksikliği

Duygusal olarak tükendiğinde, hiçbir şey için çabalamayı umursamıyor gibisin. Artık sabahları sizi uyandıran hedefleriniz yok. Siz sadece hayatın dalgalarından geçiyorsunuz ve onun sizi istediği yöne yönlendirmesine izin veriyorsunuz. Kendinizi işinizi, sağlığınızı, hijyeninizi ve ailenizi ihmal ederken buluyorsunuz.

Önyargısız olma

Hayat seni sert bir şekilde yumruklamışsa, kendini çevrendeki diğer insanlardan ayırmak kolaydır. Acının hayatınızın bir parçası olmasına izin verdiniz, öyle ki ona karşı hissizleştiniz çünkü çok fazla şey yaşadınız ve gerçeklik artık sizin için yok.

Sizi duygusal olarak yıpratan şeyin ne olduğunu bulmalısınız. Partneriniz mi, aileniz mi, arkadaşlarınız mı, işiniz mi, patronunuz mu? Biri enerjinizi kuru emiyorsa nasıl yaparsınız?

- sürekli onları düşünüyorsun
- fiziksel olarak yorgunsun

- Onlar gidince mutluluğu bulursun
- seni kaldırmıyorlar
- Bir kez birlikte olduğunuzda, biraz aksama süresine ihtiyaç duyarsınız
- senden çok şey istiyorlar
- Konuştuklarında, eskisinden daha fazla hüsrana uğramanıza neden olurlar.
- Onların yanındayken ne demek istediğini söyleyemiyorsun.

Duygusal tükenme yaşıyorsanız yapabileceğiniz şeyler

Egzersiz yapmak

Ne zaman yorulsanız, egzersiz genellikle aklınıza gelen en son şeydir - sonuçta, egzersiz yapmak bir tür fiziksel strestir. Ancak araştırmalar, egzersiz yaptığımızda bunun zihinsel stresi azaltabileceğini gösteriyor. Sadece zihinsel dengenize yardımcı olmakla kalmayacak, aynı zamanda bedende, kalpte, ruhta ve metabolizmada değişiklikler getirecektir. Depresyon ve strese karşı uyarıcı ve sakinleştirici bir etki sunar.

Araştırmalar, egzersiz yapmanın kortizol ve adrenalin gibi vücut stres hormonlarının seviyelerini azaltabileceğini göstermiştir. Bunun yerine, endorfin adı verilen ve kasları sıkılaştıran doğal ağrı kesiciler ve ruh hali yükselticileri olarak adlandırılan iyi hissettiren hormonların salınımını teşvik eder.

Nefes egzersizleri

Nefes almanın stresi hafifletmeye ve rahatlamayı artırmaya yardımcı olduğu gösterilmiştir. Birisi hızlı nefes alıp veriyorsa ve düzensiz nefes alıyorsa, bu onların baskı altında olduğunun bir göstergesidir. Ancak yavaş ve derin nefesler aldığınızda sakinleştirici bir etkisi vardır. Gevşemeyi taklit etmek için nefesinizi nasıl kontrol edeceğinizi öğrenmelisiniz.

Nefes almanın en iyi yolu, dikkatinizi diyaframınızın yukarı ve aşağı hareketine odaklarken bunu yavaş ve derinden yapmaktır. Ardından, 5 saniye daha rahatlamayı düşünerek nefes vermeden önce nefesinizi en az saniye tutun. Yavaşça ve derinden yaptığınızdan emin olarak bu işlemi yaklaşık 15-20 kez tekrarlayın.

Meditasyon

Bu, stresi hafifletmeye ve zihni sakinleştirmeye yardımcı olduğu gösterilen bir uygulamadır. Bu, hem kalp atış hızını hem de kan basıncını düşürerek – stresin fizyolojik belirtileridir.

İlk şey, dikkatinizi dağıtacak hiçbir şeyin olmadığı bir yer ve zaman seçmenizdir. Ardından gevşemeyi teşvik edecek doğru duruşu bularak rahatlayın. Zihninizin pasif bir zihinsel duruma girmesine izin verin. Düşüncelerin ve endişelerin rahatlamanıza engel olmaması için zihninizin boş kalmasına izin vermelisiniz. Herhangi bir yargıda bulunmadan düşüncelerinizin gelip gitmesini izleyin.

İşin püf noktası, dikkatinizi zihinsel bir cihaza odaklamaktır. Basit onaylama veya mantra sözcükleri kullanabilirsiniz, böylece onları tekrar tekrar tekrarlayabilirsiniz. Alternatif olarak, dikkatinizi alanınızdaki sabit bir nesneye odaklamayı seçebilirsiniz. Amaç, her türlü dikkat dağıtıcı şeyi olabildiğince engellemenizi sağlamaktır. Bunda ustalaştıktan sonra, her gün en az 20-30 dakika meditasyona ayırabilirsiniz.

günlük kaydı

Bunun sadece profesyonel yazarlar için olduğunu düşündüyseniz, tekrar düşünseniz iyi olur. Günlük tutan birine sorarsanız, duygusal akıntıları serbest bırakarak zihinsel sağlıklarına ne kadar fayda sağladığını size söyleyeceklerdir.

Bunun temel nedeni, günlük tutmanın en derin düşüncelerinizi, duygularınızı ve korkularınızı yazmanıza izin vermesidir; bu, anlamanın, yönetmenin ve bırakmanın veya duygusal boşalmanın harika bir yoludur. Araştırmalar, günlük tutmanın kaygıyı

azaltmada, daha iyi uyku düzenlerini artırmada, hafızayı geliştirmede, depresyonu en aza indirmede ve birini daha nazik hale getirmede önemli bir rol oynadığını gösteriyor.

son bir söz

Gerçekten de, duygusal zeka, her durumda başarıyı sağlamak için hayatta sahip olması gereken en önemli şeylerden biridir.

Akılda tutulması gereken önemli bir şey, duygusal zekanın bir trend olmadığıdır! Kalmak için burada. Dünyanın dört bir yanındaki büyük şirketler tarafından derlenen raporlara ve istatistiklere göre, duygusal zekaya sahip kişilerin şüphesiz kârlarını etkilediği açıktır. Örneğin, bir çalışanın duygusal zekası yüksekse, sadece üretken olacak ve şirkete gelir getirmeyecek, aynı zamanda kişisel ve kariyer hedeflerini de gerçekleştirecektir.

Muhtemelen duygularını yönetme sanatında ustalaşmış başka insanları tanıyorsunuzdur. Stresli bir durum tarafından kışkırtıldıklarında sinirlenmek yerine, sakince bir çözüm bulmak için soruna farklı bir perspektiften bakmayı seçerler. Bu insanlar mükemmel karar vericilerdir ve içgüdülerini dinleme sanatında ustalaşmışlardır. Güçlü yönlerinden bağımsız olarak, kendilerine dürüst bir gözle bakmaya isteklidirler. Eleştirileri olumlu karşılar ve performanslarını geliştirmek için kullanırlar.

Pekala, size bu insanlar gibi olabileceğinizi söylemek için buradayım. Duygusal zekayı hayatınızın her alanına kabul etmeye başladığınızda, teknik yeteneklerinizde, ilişkilerinizde ve genel başarınızda bir gelişme görmeye başlayacaksınız. Performansınızı körükleyebileceğiniz şey duygusal zekadır. Duygularınızı anlayıp yönetebilmeniz ve hayatınızın her alanında başarıyı hızlandırabilmeniz için güveninizi, iyimserliğinizi, öz kontrolünüzü, empatinizi ve sosyal becerilerinizi etkiler.

Mesleğiniz ne olursa olsun, küçük veya büyük bir kuruluşta çalışıyor olmanız, şirketinizde kıdemli veya genç olmanız fark etmez. Önemli olan, duygusal enerjilerinizi kontrol etmede ne kadar etkili olduğunuzu anlamak, başarılı bir maceranın başlangıcıdır. Evet, duygusal zeka, eğitim müfredatımızda öğretilen ve test edilen bir şey olmayabilir, ancak gerçek şu ki, gerçekten önemli.

Hayatınıza bir göz atın – büyük ihtimalle yaşam tarzınızın ne kadar telaşlı ve meşgul olduğunu fark edeceksiniz. Kendinizle ve duygusal duygularınızla bağlantınızı kaybetmenizi kolaylaştıran bu tür bir yaşamdır. Gün boyunca çeşitli noktalar için bir zamanlayıcı ayarlayarak duygularınızla yeniden bağlantı kurmaya çalışmalısınız. Zamanlayıcı çalar çalmaz yaptığınız şeyi durdurun, iki ayağınızın üzerinde durun ve derin bir nefes alın. Sonra düşüncelerinizi o anda ne hissettiğinize, duyguların nereden geldiğine ve bu hissi bedeninizde nerede hissettiğinize ve nasıl hissettirdiğine getirin. Bunu ne kadar çok uygularsanız, o kadar çok ikinci doğanız olduğunu anlayın.

Duygusal zekanın anahtarı, hayatınızdaki tüm pozitifleri kutlamak ve üzerinde düşünmektir. Kimsenin mükemmel bir hayatı yok - hepimiz iniş ve çıkışlardan geçiyoruz. Hayatınızda daha fazla olumlu ya da olumsuz şey olup olmadığı önemli değil - küçük ya da büyük her galibiyeti kutlamanın hilesi. Hayatınızdaki pozitifleri kucakladığınızda, daha fazla esneklik geliştirmenize izin verir ve zorlukları başarıyla aşabilmeniz için tatmin edici ilişkilerden zevk alma şansınızı artırırsınız.

Hayat önünüze ne çıkarsa çıkarsın, sadece nefes almak için zaman ayırmayı unutmamalısınız. Derin nefes almak için zaman ayırmak, yalnızca duygularınızı yönetmede ustalaşmanıza yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda patlamalardan kaçınmanıza da yardımcı olur. Kapıdan çıkın ve yüzünüzü soğuk suyla yıkayın, yürüyüşe çıkın ya da sadece temiz hava alın - sinirlerinizi yatıştıracak her şey. Bu, duruma etkili bir şekilde yanıt verebilmeniz için neler olup bittiğini anlamanıza yardımcı olmada uzun bir yol kat eder.

Bununla birlikte, duygusal zeka ömür boyu süren bir süreçtir! Bu, bir gecede geliştirdiğiniz bir şey değildir. Gerçek şu ki, duygusal zekanızı geliştirmek için; Yol boyunca sürekli iyileştirmeleri kabul etmek için zihninizi eğitmelisiniz - böylece her geçen gün daha iyi olabilirsiniz.

Peki, hala ne bekliyorsun?

Duygusal zekanızı geliştirmek için çalışmaya başlayın ve hayatınızın nasıl daha iyiye doğru değiştiğini izleyin.

İyi şanslar!

© Yazan: JOSEPH GRIFFITH

GAZ AYDINLATMA

Manipülatif ve Gaz Işığı Etkisinden nasıl kaçınılacağını anlayın.

Narsistik İstismardan Kurtulma, Agresif Narsist, Kişilik bozukluğu, Bağımlılık, Empat, Gizli Duygusal Manipülasyon.

Yazan : Jack Mind

Tanıtım

Gaslighting, kişisel ilişkilerde ve profesyonel ilişkilerde ortaya çıkar ve diğer durumlarda, gaslighting, halkın hedeflenen üyelerinin algılarını değiştirmek için kamuya mal olmuş kişiler tarafından kullanılır. Gaslighting bir tür psikolojik tacizdir. Gerçekliği doğru algılama yeteneğinizden şüphe duymanıza neden olabilir. Gördüğünü sandığın şeyi görmediğini ya da duyduğunu sandığın şeyi duymanı sağlayabilir; ve beş duyunuzdan aldığınız bilgilere güvenip güvenemeyeceğinizi merak etmeye başlarsınız. Üstelik bu, sizde bir sorun olması gerektiğini düşünmeye başlamanıza ve akıl sağlığınızdan şüphe duymaya başlamanıza neden olacaktır.

Kişisel bir ilişkide (anne babadan çocuğa, romantik partnerler arasında) ya da işte profesyonel bir ilişkide veya hatta aynı topluluğun üyeleri arasında olması fark etmez. Gaslighting, mağdurun uzun süre bu durumda kalması durumunda ciddi sağlık sorunlarına neden olabilecek bir istismar durumu yaratır.

Ve ister kişisel bir ilişkide isterse bir iş ilişkisinde, tanınmış bir kişi ile halktan kişiler arasında veya başka bir yerde meydana gelsin, sizin veya tanıdığınız birinin gaslighting kurbanı olabileceğine dair işaretlerin farkında olmak önemlidir. , çünkü bu farkındalık zarar verici durumdan çıkmanın ilk adımıdır. Gazla aydınlatmadan kurtulmak için atılacak ilk adım, gazla aydınlatmanın tam olarak ne olduğunu anlamaktır. Gaz ışığının belirtilerini tanımak genellikle çok zordur, çünkü zihni o kadar çok etkiler ki, uzun bir süre sonra kurban kendi düşüncelerine güvenmez.

Bu kitap, farklı türde gazla aydınlatma tekniklerine ışık tutarak, gazla aydınlatma davranışının tipik davranıştan nasıl ayırt edileceğini ayrıntılı olarak tartışır. Ayrıca size bilgi vermeyi amaçlamaktadır. Kendinizi böyle olumsuz bir durumun kurbanı bulursanız ne yapacağınız hakkında.

İlerleyen bölümlerde tam olarak tanımlanacak olan gaslighting, narsistlerin insanları manipüle etmek için kullandıkları bir tekniktir. Narsistler, başkaları için empatiden yoksun, bencil ve kibirli insanlardır. Kendi dünyalarında yaşarlar ve benzersiz ve özel olduklarına inanırlar. Bu nedenle, her zaman başkalarından dikkat ve övgü isterler.

Bir narsistin amacı, kurbanı onlar üzerinde tam kontrol elde etmek için şaşırtmak olduğundan, bir narsist sıklıkla gaz aydınlatması kullanır. Bir narsist, kurbanın zihnine yavaş yavaş şüphe tohumları ekerek bu amaca ulaşır ve sonunda narsist, kurbanın isteklerini yerine getirmesini kontrol eder.

Bu kitap, gaslighting hakkında farkındalığı artırmanın yanı sıra, narsistlerin kurbanlarını hem fiziksel hem de zihinsel olarak kontrol etmek ve kötüye kullanmak için bir manipülasyon aracı olarak gaslighting'i ne ölçüde kullandığını daha kesin bir şekilde ortaya çıkarmak amacıyla yazılmıştır. Narsistlerin söylediği sözleri ve kurbanları istismar etmek için yaptıkları eylemleri ifşa ederler. Gaslighting'in ne olduğunu anlamak bir şeydir ve narsistlerin onu nasıl kullandığını bilmek başka bir şeydir. Ayrıca, gaz ışığının etkilerini tamamen ortaya çıkarmak ve bunlara karşı korunmak - ya da daha iyisi, ilk etapta etkilerden kaçınmak da farklı bir şeydir.

En önemlisi, size kendinizi nasıl koruyacağınızı ve hatta kendinizi gaz yakıcı bir narsistin kontrolünden nasıl kurtaracağınızı gösterirler.

Bölüm 1. Gaz Aydınlatma

Gazla aydınlatma, bir başkasının realitenizi sarmaya yönelik çabasıdır. Narsistler davranışlarından dolayı sorumluluk kabul edemez ve üstlenmezler. Bunun yerine, rezil olmaya çalışırlar ve başkalarını bu korkunç duygulardan kaçmakla suçlarlar. Buna ara sıra projeksiyon denir.

Sorun şu ki, gaz aydınlatması kaygan. En korkunç korku duygularımızı, en huzursuz düşüncelerimizi ve anlaşılmak, kabul edilmek ve sevilmek için en derin arzularımızı oynar. Güvendiğimiz, saygı duyduğumuz veya sevdiğimiz biri inanılmaz bir inançla konuştuğunda - özellikle sözlerinde bir meşruiyet izi varsa veya "kırmızı düğmelerimizden" birine basılmışsa - ona güvenmemek zor olabilir. . Ayrıca, aldatanı yücelttiğimizde - onu hayatımızın aşkı, övgüye değer bir patron veya parlak bir ebeveyn olarak görmemiz gerektiğinde - o zaman gerçeklik duygumuza bağlı kalmayı zorlaştırırız. Aldatıcımız doğru olmalı; onun desteğini kazanmalıyız; böylece, gaz aydınlatması devam eder. Hiçbiriniz gerçekten neler olduğunu bilmiyor olabilirsiniz. Gaslighter, size bildirdiği her kelimeyi gerçekten kabul edebilir veya sizi sadece kendinizden kurtardığını gerçekten hissedebilir. Unutmayın: Onu kendi ihtiyaçları yönlendiriyor. Aldatanınız sağlam, nüfuzlu bir adam gibi görünebilir ya da güvenilmez, öfkeli bir genç adam olmanın tüm özelliklerine sahip olabilir; her durumda, kendini zayıf ve güçsüz hissediyor. Çığır açan ve güvende hissetmek için haklı olduğunu göstermesi ve sizinle aynı fikirde olmanızı sağlaması gerekiyor. O halde, aldatıcınıza hayran oldunuz ve bunu kasten anlamasanız da, onu desteklediği için gerginsiniz. Ama bir parçanız bile başkası olmadan yeterince kötü olduğunuza inanıyorsa - küçük bir parçanız bile yerine getirilmesi için gaz yakıcınızın sevgisine veya onayına ihtiyacınız olduğuna inanıyorsa - o noktada, gaza getirmek için güçsüzsünüz. Dahası, bir aldatıcı, kendinizi tekrar tekrar sorgulamanız için bu çaresizlikten yararlanacaktır.

Gaslighting sınırlara meydan okuyor

Biri sizi gaza getirdiğinde, sınırlarınızın ve algılarınızın saçma ve geçersiz olduğuna sizi ikna etmeye çalışıyorlar. .

Söyledikleri bir şey küfürlü veya doğru olmadığı için sizi rahatsız ediyorsa, aşırı tepki verdiğinizi veya söylediklerinizin aptalca olduğunu söyleyeceklerdir. Bunun senden başka kimseyi rahatsız etmediğini ve sadece aşırı hassas davrandığını söyleyecekler. Spiritüel insanlar bile bundan muaf değildir, çünkü daha aydınlanmış olsaydınız davranışlarının sizi rahatsız etmeyeceği söylenebilirdi. Yani özünde, gaslighting ve manipülasyon teknikleri, sizi sınırlarınızın aptal ve geçersiz olduğuna ikna ederek, sınırlarınızdan şüphe duymanıza veya sınırlarınızı tamamen bırakmanıza neden olur.

Gerçek şu ki, sınırlarınız sizi değil, kimseyi ilgilendirmez. Sahip olacağın sınırlara kimse karar veremez. Bir şey seni rahatsız ediyorsa, o zaman kimse sana nasıl hissettiğini söyleyemez. Bir sınırı zorladığınızda, yalnızca sınırın kendisi için değil, daha da önemlisi, ilk etapta sınır koyma hakkınız için savaşmış olursunuz. Başka birinin, sınırınızın, bir tavır almanız için yeterince büyük olmadığına sizi ikna etmesine izin vermeyin. Bu. Böyle bir düşünce tarzı gerçekten saygısızlıktır.

Başkasının sınırında durmak çok saygısızlık ve onursuzluktur. Bir başkasını nasıl davranacağını söyleyerek kontrol etmekle, o kişiye size belirli bir şekilde davranmamasını söylediğiniz bir sınır koymak arasında fark vardır. Bir sınırı güçlendirmek, size yanlış bir şey yaptığında birinden veya bir şeyden uzaklaşmak zorunda kalacağınız anlamına gelir. Şimdi, bunun birinin hayatını istediği gibi yaşamasını engellemek ya da özgürlüğünü elinden almak olmadığını anlayın. Bu sadece belirli bir şekilde davranan veya sınırlarınıza

saygı duymayan insanlarla ilişki kurmayı ya da ilişki kurmamayı seçmekle ilgilidir. .

Kızgın bir canavar kurmak

Manipülasyonun ikinci şekli, kızgın bir canavar olmaktır. Bu, meydan okumanızı veya isyanınızı bastırmak için, onlara kızdığınız zaman, birisinin sizden daha fazla öfkelenmeye çalıştığı yerdir. Hatta bir şeye hafifçe sinirlenmiş olabilirsiniz ve bu konuda eşinizle konuşmak isteyebilirsiniz, ancak size patlarlar, böylece kendinizi geri çekilirken bulursunuz. Nispeten küçük bir şeyden bahsettiğiniz için çok şaşıracaksınız ve onlar onu büyük bir şeye dönüştürdüler. Geri çekilmek ve bu tür dramalarla uğraşmamak isteyeceksiniz. Çoğu zaman, sınırlarınızı korumaya çalışacaksınız ve patlamaya neden olan da bu.

Bu öfkeli canavar, savunmaya çalıştığınız durum veya pozisyonla orantısız bir duygusal tepkiyle size gelecek. Geri çekileceksin ve çoğu zaman kendin için ayağa kalkmaya bile çalışmayacaksın çünkü o öfkeli canavara karşı çıkmaya kesinlikle istekli değilsin. Aldatan buna güveniyor.

Ancak uygun bir sınırı savunduğunuzda veya bir sınır belirlediğinizde, sınırın ne olduğu gerçekten önemli değildir ve o kişinin onu geçerli görüp görmemesi gerçekten önemli değildir. Bir kez açıkça bir sınır ilettiğinizde ve diğer kişi bunu kabul etmeyeceğini söylediğinde, sonuçları takip etmelisiniz, aksi takdirde sessizliğe ve boyun eğmeye korkacaksınız. Kızgın canavarın istediği de bu.

Sorunu ele geçirmek

Bir sonraki manipülatif teknik, konuyu ele geçirmektir. Bu, birisine meydan okuyan bir konuyu gündeme getirdiğinizde ve o sınırı

koymamanız için dikkatinizi dağıtmak için bir teğetten çıkardığında veya o sınırı savun. Örneğin, diyelim ki gece geç oldu ve eşiniz işten eve gelmedi. Aramadılar ve gerçekten endişelisiniz çünkü nerede olduklarına veya başlarına bir şey gelip gelmediğine dair hiçbir fikriniz yok. Sonunda eve geliyorlar ve onları ne kadar endişeli olduğunla yüzleştiriyorsun ve onlara nerede olduklarını ve geç kalacaklarını bildirmek için seni neden aramadıklarını bile soruyorsun.

Endişelerinizi ve sorularınızı yanıtlamak yerine, işte ne kadar stresli oldukları ve sadece bunu nasıl anlamadığınız konusunda teğet geçiyorlar. Kızmaya başlayabilir ve sizi kendilerine sempati duymamakla suçlayabilirler. Daha sonra kendinizi konuşmanın savunma tarafında buluyorsunuz ve hatta onlardan özür diliyorsunuz. Artık asıl konudan bahsetmiyorsunuz – ne kadar geç kaldıkları ve neden aramadılar – ama onlardan ve onları rahatsız eden şeylerden bahsediyorsunuz. Sonunda, sorunuzu tamamen cevaplamaktan kaçınacaklar.

Konuşmayı kaçırdılar ve farklı bir yöne çevirdiler. Kendinizi sık sık onları otururken ve onlardan özür dilerken bulursunuz ve küçük endişelerinizle onları rahatsız etmemeniz gerektiğini hissedersiniz.

Bu manipülasyon taktiklerini kullanan insanlar bunu bilinçli bir şekilde yapmıyorlar. Bunu bilerek yapmıyorlar. Yani bilerek bir sohbeti kaçırmıyorlar ama yine de yapıyorlar. Kızgın bir canavar olmaya ya da sınırlarınızı çiğnemeye niyetli değiller, ama yapıyorlar. Bunu, her zaman onları ilk sıraya koymanız için sizi kontrol etmek ve manipüle etmek için yaparlar.

Bölüm 2. Giriş ve Çıkışları Anlamak gaz aydınlatması

1944'te, insanların manipülasyon ve muazzam gücü hakkındaki düşüncelerini değiştiren **Gaslight adlı bir film yayınlandı.** Bu film, karısını ve hayatını, delirdiğine inanmaya başlayacak kadar manipüle eden bir koca karakterinin hikayesini gösteriyor.

Bu filmde de, tıpkı hayatımda olduğu gibi, karısı Paula, onu baştan çıkaran ve kazanan Gregory'nin cazibesine tamamen kapılır. Bir kasırga romantizminden sonra evlenirler ve ardından trajedi başlar. Gregory gerçek kişiliğini o kadar ustaca göstermeye başlar ki, Paula kocasıyla her şeyin yolunda olduğunu ve çıldırdığını düşünmeye başlar.

Filmdeki koca, evdeki gaz ışıklarını kıstı ve karısının ışığın loş olduğunu hayal etmesinde ısrar etti. Onun ısrarı ve manipülasyonu o kadar güçlüydü ki, zavallı, bahtsız kadın delirdiğini düşünmeye başlar. Ve böylece, gaslighting adı, insanları kasıtlı olarak gerçek hayatlarından ve yaşam deneyimlerinden uzaklaştırmak için bu tür sinsi ve şeytani manipülatif taktikler için kullanılmaya başlandı.

Filmin kendisi aynı adlı 1938 tarihli bir oyuna dayanıyor. Kötü kocanın nihai amacı, elbette, karısını deliye döndürmek ve böylece onu bir akıl hastanesine kapatabilmek ve mirasını talep edebilmekti.

Gaslighting, psikologlar tarafından, kişilik bozukluğu olan kişilerin, bireylerin veya bir grup insanın diğer insanların hayatlarını kontrol etmek ve manipüle etmek için kullandıkları taktiklere atıfta bulunmak için kullanılan addır. Bu taktikler o kadar güçlü ve o kadar derinlere iniyor ki, manipüle edilen insanlar kendi hayatlarındaki her şeyden şüphe duymaya ve sorgulamaya meyillidirler; gerçeklikleri, algıları, duyguları, deneyimleri ve bu deneyimlerin yorumları. Birisi hayatınız üzerinde bu tür bir manyak kontrole sahip olabilirse, hayatınızın ve akıl sağlığınızın tehlikede olduğuna dair çok az şüphe vardır.

Bu noktada, gazla aydınlatmayı, birçok insanın etrafındaki insanları sinirlendirmek ve rahatsız etmek için kullandığı taktiklerden ayırt etmek önemlidir. onlara. Gaz aydınlatma taktikleri, bazı insanların rahatsız edici ama zararsız davranışlarının sahip olmadığı karanlık bir niteliğe sahiptir. Karşılaştığınız herkesi yanlış yargılamamak için ikisi arasında net bir ayrım yapmanız zorunludur.

Ancak gaz aydınlatmasının çok ciddi bir sorun olduğunu kesin olarak bilmelisiniz ve bu tür davranışları ayırt etmeyi öğrenmeli ve bu tür insanlardan mümkün olduğunca uzak durmalısınız. Sonuçta, realitenizin sizden alınması oldukça tehlikeli olabilir ve makul bir şekilde yönetilmezse siz ve sevdikleriniz için felaket olabilir.

Gaslighting'i anlamanın zor yanı, davranışsal işaretlerin çok küçük ve önemsiz bir şey olarak başlayabilmesidir. Örneğin, manipülatör, anlattığınız bir hikaye veya yaşam deneyimindeki küçük bir ayrıntıyı düzeltebilir. Elbette, o zaman düzeltmesi mantıklı olur ve bunu tüm kalbinizle kabul edersiniz. Yavaş yavaş, bu 'geçmiş zafer' odak noktası haline gelir ve ilgili kişiyle olan tüm etkileşimlerinizde çirkin yüzünü büyütmeye devam eder ve siz farkına varmadan, onun gerçekliğinizle ve yaşamınızla temasını tamamen kaybederek onun kölesi olursunuz.

Kasıtlı olarak o kadar zorlanacaksınız ki basit günlük kararlar almak sizin için zorlaşabilir. Aldatıcı tarafından ekilen kendinden şüphe tohumları tarafından yönlendirilen, kendinizi verdiğiniz her kararı ikinci kez tahmin ederken bulabilirsiniz. Giriş bölümünde zaten söylediğim gibi, giydiğim kıyafetler bile kocamın kararı oldu. Bir noktada, kurban muhtemelen herhangi bir karar alamayacağını ve manipülatördeki her küçük şeye bağlı olduğunu hissedebilir.

Ayrıca, saldırgan sizi yavaş yavaş davranışının da sizin suçunuz olduğuna ikna edecektir. Davranışınız için ne kadar özür dilerseniz, saldırganın egosu o kadar açgözlü hale gelir ve kişi sizden artan düzeyde özür dileme ve yalvarma davranışı talep eder.

Saldırgan, gaza getiren tavrına o kadar derinden girer ki, saldırganınıza karşı gelecekleri korkusuyla diğer insanlara ulaşmak ve onlardan yardım istemek son derece zor olacaktır. Tamamen ve geri dönülmez bir şekilde saldırganın kontrolü altında olduğunuzda, o kişi sizi terk eder ve yeni 'fetihler' arar.

Gaz Aydınlatmanın Tarihçesi

'Gaslighting' terimi 1940'ların başında ortaya çıkmış olsa da, insanları kontrol etmek ve insanların hayali gerçeklerini değiştirmek için manipülatif davranış kavramı, uzun süredir insanlık tarihinin bir parçası olmuştur. Mağdurlara basitçe bu durumla 'teşhis' konuldu. Bir akıl hastanesinde ya da başka bir kurumda yalnız, depresif ve tamamen ihmal edilmiş halde kurudular.

'İmparator Giysileri' hikayesini hatırlayabiliyor musunuz? Orada ne oldu? Akıllı satıcı, sokaktaki her gözlemciyi, imparatorun gerçekte çırılçıplakken en iyi giysileri giydiğine inandırdı mı? Küçük, saf bir çocuk, imparatorlarının üzerindeki kıyafetleri göremiyorlarsa bunun onların suçu olduğuna inanan diğer insanlar için günü kurtardı.

1981'de psikolog Edward Weinshel, "Introjection'ın Bazı Klinik Sonuçları: Gaslighting" başlıklı bir makale yazdı ve kavramı şu şekilde açıkladı. Manipülatör, imajı veya düşünceyi 'dışsallaştırır ve yansıtır' ve kurban, bilgiyi sorgusuz bir şekilde 'içselleştirir ve özümser'. 'Kurban' bu tür ilişkilerdeki tüm hataları, hataları ve mantıksızlığı kabul eder.

Gaslighting Neden Olur?

Basitçe söylemek gerekirse, gaslighting tamamen kontrol sahibi olmakla ilgilidir. Bu kontrol veya tahakküm ihtiyacı, narsisizm, antisosyal sorunlar, çözülmemiş çocukluk travması veya başka herhangi bir neden gibi kişilik bozukluklarından kaynaklanabilir.

Gaslighting davranışı genellikle, bir kişinin her zaman diğer kişiden veya ilişki denklemindeki kişilerden daha fazla güce sahip olduğu

güç dinamiklerine dahil olan insanlar arasında görülür. Gaz aydınlatma taktiklerinin kurbanı tipik olarak manipülatörden daha düşük bir basamaktadır ve ayrıca ilişkide bir şey kaybetmekten korkar. Manipülatif ilişkinin hedefi muhtemelen ilişkide birbirine bağımlı bir ortaktır.

Örneğin, romantik bir ilişkide kadın, manipülatif davranışlara katlanmak zorunda kalabilir, çünkü İlişkide olmak İSTİYOR ve/veya bunun getirdiği diğer şeyleri arzuluyor. Bu tür insanlar, çatışmalardan kaçınmak ve işlerin sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesine izin vermek için manipülatif partnerinkilerle uyum sağlamak için algılarını değiştirmeye hazırdır.

Öte yandan, manipülatör, istenenden daha az önemli veya önemli bir şey olarak görülmekten korktuğu için manipülatör olmaya devam eder. Aldatıcının bir başka kritik bakış açısı, kişinin 'hedefe' zarar verebilecek veya zarar verebilecek şekillerde davrandığını fark etmeyebileceğidir. Sırf bu şekilde yetiştirildikleri için gaz yakma taktiklerine düşkün olabilirler.

Örneğin, bir kişi mutlak kesinlik kavramına inanan ebeveynler tarafından yetiştirildiyse, bu kişi başka bakış açılarının olabileceğini ve doğru olabileceğini bilemeyebilir. Bu tür insanlar, farklı bir yaklaşıma veya bakış açısına sahip olan herkesin yanlış olduğunu düşünmeye hazırlanabilir. Ayrıca, bu 'yanlış' fikirlere sahip kişilerin düzeltilmesi gerektiğine inanarak gaz aydınlatma taktiklerine başvurabilirler; bir ailede ve sevdikleriniz arasında yaygın olarak bulunan bir yaklaşım.

Ve bir de, hedefe verilen acı ve ıstıraba çok az dikkat ederek veya hiç umursamadan hakimiyetlerini ve güçlerini göstermek için gaz ışığı kullananlar var. Bazen 'egemenlik ve güç' manipülatörün güvensizliklerinin ve korkularının bir cephesi de olabilir. Her ne ise, gaslighting, diğer insanlar üzerinde haksız yere hükmetmek için kullanılır.

Gaslighting Nerede Olur?

Gaslighting gerçekleşebilir ve herkes ve herkes tarafından deneyimlenebilir. Örneğin, eşinizden, partnerinizden, iş arkadaşınızdan ve hatta bazen bir ebeveyninizden bu tür taktiklerin kurbanı olabilirsiniz. Aslında, gazla aydınlatma taktikleri kişisel veya profesyonel alanla sınırlı değildir.

Gaslighting stratejileri, kamusal yaşamda bile kullanılır ve tüm bir insan grubunu etkiler. Başkan Donald Trump ve yönetiminin gaz aydınlatma tekniklerini açıkça görebileceğiniz birçok örnek var. Uzmanların çoğu, siyasetin yalanların yayıldığı ve basmakalıp bir tavır olarak kabul edildiği bir alan olduğu konusunda hemfikirdir. Ancak, Başkan Trump bunu biraz fazla ileri götürmüş gibi görünüyor.

Görevinin ilk günlerinde, Başkan Trump'ın - yönetim kadrosuyla birlikte - o kadar bariz bir şekilde yalan söylediğine inanılıyor ki, Amerikan halkının istihbaratına karşı bir kibir gölgesi ve mutlak bir küçümseme vardı. Sanki ilgili görevliler sıradan insanları kandırıyor, onlara ayaklanmalarını ve mümkünse pisliğe karşı isyan etmelerini söylüyor gibiydi; bu narsistik kişilik bozukluğunun açık bir işaretiydi.

Örneğin yönetim, Cumhurbaşkanlığı yemin töreninde kalabalığın büyüklüğü konusunda yalan söyledi. Başkan Obama'nın yemin törenindeki fotoğrafların şu anki gibi görünmek için manipüle edildiği açıktı. Bu yalanı tespit etmek o kadar kolaydı ki, bazı insanlar için bu, medyaya bir savaş çığlığı gibiydi ve Amerikalılar tarafından web sitelerine ve yayınlarına bu tür yalanlar koydukları için büyük olasılıkla itibarsızlaştırıldı.

Kişisel düzeyde, gaslighting taktikleri, aile üyelerinin hayatlarını kontrol etmek isteyen manipülatif insanlar tarafından kullanılır. Eşine veya ailedeki çocuklara zarar veren fiziksel ve duygusal olarak istismarcı bir eş düşünün ve gaz yakma davranışını kolayca ayırt edebilirsiniz.

Gaslighting Tipik Olarak Nerelerde Görülür?

Coğrafi olarak konuşursak, gaz aydınlatma davranışı dünyanın herhangi bir yerine özel değildir. Güç dinamiklerinin nerede olduğu ve insanlar ve kaynaklar üzerinde kontrol ihtiyacı ve arzusunun olduğu her yerde, gaz aydınlatma davranışına tanık olunabilir. Çok sayıda araştırma, bu tür nahoş ve tehlikeli davranışların yalnızca kişisel ilişkilerde değil, aynı zamanda işyerinde ve hatta bazı politikacıların ve onların zümresinin sokaktaki sıradan adamla etkileşim biçiminde olduğu gibi kamusal yaşamda da yaygın olduğunu ortaya koymaktadır.

Bir İK hizmetleri sağlayıcısı olan MHR, Birleşik Krallık'ta bazı şok edici rakamları ortaya çıkaran bir anket yaptı. 3000'den fazla kişi anketi üstlendi ve bu grubun %58'i, işyerlerinde gazla aydınlatma davranışı olduğuna inandıkları şeyi deneyimlediklerini iddia etti. Yaklaşık %30'u böyle bir davranış yaşamadığını, %12'si ise bilmediğini söyledi! Bu anket anketinin rahatsız edici sonuçları, Birleşik Krallık'ta gaz aydınlatmasının ne kadar yaygın olduğunu ortaya koyuyor. İşyerinde gazla aydınlatma davranışlarına ilişkin bazı örnekler şunları içerir:

● Çalışmanız için kredi almak

● Diğer iş arkadaşlarının önünde sizinle, davranışlarınızla veya giyim tarzınızla alay etmek

● Mantıksız ve gerçekçi olmayan son tarihler belirlemek

● Üzerinde çalıştığınız bir projenin başarısı için çok önemli olan bilgileri kasten saklamak

Yukarıda bahsedilen unsurların çoğu görünüşte önemsizdir, ancak geçmişe bakıldığında çok şey katar. Üstelik, kolayca fark edilebilen zorbalığın aksine, gaz yakma davranışları inceliklidir ve yavaş ama kesin olarak yeteneklerinize ve kuruluş için değerinizden şüphe duymaya yöneliktir. Bu tür tutumlar, hedefin ruhuna verilen zarara kadar yakalanamaz.

ABD merkezli başka bir rapor, ülkedeki her 4 kişiden 3'ünün bu terimden haberdar olmadığını ve bu cehalet durumunun, güç oyunu dinamiklerinin belki de en güçlü olduğu eğlence ve medya endüstrilerinde gaz aydınlatma davranışının yaygın yaygınlığına rağmen olduğunu söylüyor. .

Ankete katılanların yaklaşık %75'i bu terimi duyduğunu ancak anlamını bilmediğini söyledi. Araştırma, kadın nüfusunun yaklaşık üçte birinin romantik partnerlerini çok ciddi bir şekilde 'deli' veya 'deli' olarak nitelendirdiğini ortaya koydu. Erkek nüfusun yaklaşık %25'i de bu iki kelimeyi eşlerini tanımlamak için kullanmıştı.

Bu nedenle, gaz aydınlatma davranışı belirli bir coğrafya veya endüstri ile sınırlı değildir ve farklı ülkelerde, kültürlerde ve endüstrilerde görülebilir.

Yaygın Gaslighting Durumları

Burada, çeşitli failler tarafından gaza maruz kalıp kalmadığınızı ve ne zaman gaza maruz kaldığınızı anlamanıza yardımcı olabilecek bazı yaygın gaz aydınlatma senaryoları örnekleri verilmiştir.

Bir ev ortamında - Alice'in babası Andrew, çocukluğundan beri çok fazla olumsuzluk taşıyan acı ve öfkeli bir adamdır. Güç oyunu en çok Alice'e olan bağımlılığı sayesinde belirgindir. birçok şey için onu. Alice'in annesi ailenin geçimini sağlayan kişidir ve çoğu zaman istedir.

Alice, babasıyla annesinden çok daha fazla zaman geçirdi ve farkında olmadan kendisini Andrew ile bir karşılıklı bağımlılık durumuna sokmuştu. Onun ruh hali değişimlerine karşı son derece hassastı ve her zaman onun bir eyleminin veya davranışının babasında karanlık bir ruh hali yaratacağından endişeliydi.

Babası ne zaman karamsar olsa, Alice'e 'Değersizsin', 'Neden doğduğunu merak ediyorum' diyerek ve oldukça sık bir şekilde küfür ederek Alice'e saldırırdı. Alice onunla tartışmaya çalışsaydı, buna gülerdi ve 'Neden gereksiz yere bu kadar hassassın?' derdi.

Alice evde bu duruma o kadar alışmıştı ki, işiyle çok meşgul olan ve kızına vakit bulamayacak kadar annesiyle bu konuyu konuşmanın yeterince önemli olduğunu bile düşünmüyordu. Alice tamamen babasının kontrolü altındaydı ve hatta bunu doğal karşılıyordu. Babasının sadece kendini geliştirmesine yardım ettiğine ve onda yanlış bir şey olmadığına inanıyordu.

Diğer bir yaygın durum, yetişkin çocukların yaşlı ebeveynlerini manipüle etmesidir. İşte birçok evde bulabileceğiniz örnek bir vaka.

Romantik bir ilişkide - Çoğu insanın gözünde Julie'nin hayatı ideal olarak görülebilir. Beş yıldan fazla bir süredir, şimdi sevgi dolu bir koca olan ilk aşkıyla evli, finansal olarak güvenli (kocası John, para kazanmaya çalışan bir yatırım bankacısıdır) ve iki güzel çocuğu olan Julie, hiçbir sıkıntısı yokmuş gibi görünebilir. hayatındaki mutluluk. Ve yine de, neler yaşadığını biliyor. Evlenmeden önce, Julie harika becerilere sahip bir sanatçıydı.

Evlendikten sonra John, karısının becerilerini geliştirmesine ve sanat dünyasında adını duyurmasına engel olmak için elinden geleni yaptı. Yaptığı işte her zaman kusur buldu ve kendisini değersiz hissettirdi. Ne zaman bir şey çizmeye kalksa, 'Senin gibi berbat bir sanatçı, parlak sanatçılarla dolu sanat dünyasında başarılı olamaz. İşiniz asla onlarınkiyle eşleşmeyecek. Bunun için zaman ve para harcamayın. Bunun yerine, sadece aileye bakmaya odaklanın.'

Ayrıca, sanatçının ilk günlerinde yaşadığı kötü bir deneyimi her zaman gündeme getirirdi. Bir resim yapmış ve kocasının yakın arkadaşı olan ünlü bir ressamdan görüş istemiştir. Adam, yeteneklerinin ortalama bir sanatçının bile çok altında olduğunu ve ilerlemeye çalışmaması gerektiğini söylemişti. Julie'nin kocası bu yorumu yapmaktan asla geri durmadı ve onu, aileye bakmaktan başka bir işe yaramaz olduğuna inandırmak için kullandı.

Julie'nin kocası, bu kötü deneyimi ve geri bildirimi, ona değersizliğini sürekli olarak hatırlatmak için kullandı ve tekrarlanan uygulamalar ve bu tür alışılmış davranışlar, onu tamamen kocasına

köleleştirdi. Artık rahat yaşasa da hayatının aslında boş olduğunu fark eder. Kocasının manipülatif yollarından kurtulmak istiyor ama kocası onun üzerindeki gücünü güçlendirmek için çocuklarını kullanıyor.

Bir işyeri senaryosunda - Jolly, büyük bir kozmetik galerisinde satıcı kızdı. Beş yıl çalıştıktan sonra, kendisine sadece daha yüksek bir maaş vermekle kalmayıp aynı zamanda kariyer gelişimi için fırsatlar sunan bir terfi aldı. Jolly terfiden çok memnun kaldı ve yeni patronu Penny ile çalışmaya başladı.

Başlangıçta Jolly, Penny'yi yardımsever ve tatlı buldu. Penny yavaş yavaş önemsiz görevleri Jolly'ye vermeye başladı ve Jolly bunları hiç şikayet etmeden yaptı. Ancak, bu hiç durmadı ve aslında o kadar arttı ki, işte yeni bir şey öğrenmek için zamanı ve enerjisi yoktu. Görev vermek dışında her türlü etkileşimi engelleyen ve onu kol mesafesinde tutan patronu tarafından verilen tüm işleri bitirmek üzereydi.

Bir gün bir departman toplantısı yapıldı ve Jolly de bunun bir parçasıydı. Penny diğer insanlara seslendi ve 'Yaklaşık üç aydır bizimle olan Jolly ile tanışın ve henüz yeni bölümün iplerini öğrenmedi' dedi. Umarım yakında yetişir, yoksa rütbesini indirdikten sonra onu geri göndermek zorunda kalabiliriz.' Jolly, patronunun bu açık ve beklenmedik hakareti karşısında utanç ve utançla kızardı. Ve farkında olmadan gaz aydınlatma taktiklerinin kurbanı olduğunu fark etti!

Hedeflenen Duygusal Sıcak Noktalar

Sürecin içerdiği incelik göz önüne alındığında, neredeyse herkes gaz aydınlatma taktiklerinin hedefi olabilir. Çok az insan gazla aydınlatma ile basit sinir bozucu davranışlar arasındaki farkı gerçekten ayırt edebilir. Çoğu zaman, insanlar gazla aydınlatma davranışlarını yalnızca bir sıkıntı olarak kategorize etme ve onu görmezden gelme eğiliminde olacaktır. Yine de, gaz aydınlatması

için kolay hedefler haline gelen belirli insan türleri vardır. Onlardan bazıları:

Empatlar - Empatlar, etraflarında olup bitenlere karşı son derece hassas olan insanlardır. Çevrelerinden hem pozitif hem de negatif enerjileri hızla ve çoğu zaman farkında olmadan emebilirler. Bu tür insanlar aldatıcılar için kolay hedef olabilirler çünkü onları etkilemek oldukça kolaydır. Sadece empatilere olumsuz titreşimler göndermek, onların bir aldatıcının ihtiyaçlarına karşı duyarlılıklarını artırabilir.

Güvensiz insanlar - Aldatıcılar tipik olarak önemli derecede aşağılık kompleksleri olan insanları hedefler. Kendileri hakkında güvensiz hisseden erkekler ve kadınlar, zaten savunmasız durumda oldukları düşünüldüğünde kolay hedeflerdir.

Ayrıca, güvensiz insanlar sürekli olarak başkalarından olumlu bir onay ararlar, bu da aldatıcıların herhangi bir yeni ilişkinin ilk aşamalarında tam olarak istediği şeydir. Gaslighting taktikleri, çoğu zaman gerekli olmadığında övgüler yığarak başlar ve başlangıçta kurbanlara övgüler yağdırır ve bir kez tuzağa düşürüldüklerinde, aldatıcıların gerçek rengi ön plana çıkar.

Yine de, bazı aldatıcıların yaptıkları işte o kadar iyi olduğunu, en aklı başında ve en mantıklı insanların bile hedefleri haline gelebileceğini tekrarlamanın zamanı geldi. Bu nedenle, gaslighting taktikleri kavramının ve bunların çoklu olumsuz etkilerinin farkında olmak ve bu tür insanlara karşı dikkatli olmak mantıklıdır.

Bölüm 3. Bir gaz çakmak nasıl tespit edilir

Aldatanların çokça sahip olduğu görünen bir özellik varsa o da çekiciliktir. Genellikle çekici insanlardır ve tonlarca çekiciliği taşırlar ve bu onları yüzeyde tanımlamayı zorlaştırabilir. Bununla birlikte, tanımlanabilecekleri birkaç davranış biçimi vardır ve bunlar şunları içerir:

Stopaj: Burada aldatan, kurbanlarını anlamamış gibi davranarak bildikleri veya gerçeğin ne olduğu hakkında bilgiyi elinde tutar. Cümlelere "Beni şaşırtmaya mı çalışıyorsun?" veya "Lütfen, buna bir daha eşlik etme" gibi ifadelerle başlayabilirler. Sana söylemedim mi...?'' Mağdurun havasını taban dışıymış ya da bir durumu yanlış yorumlamış gibi yaparak şaşırtmak bir taktiktir.

Karşı koyma: Mağdurun hafızası harika olmasına rağmen, mağdurlar 'dikkatsizlikleri' veya 'bir şeyleri karıştırmaları' nedeniyle suçlandıkları için mağdurun gerçekleri yanlış olarak gösterilir.

Yönlendirme : Bu durumda aldatan, mağduru meşgul etmeye veya tartışma konusunu değiştirerek kendilerini sorgulamaya çalışır. Bir örnek, "Çılgın kız kardeşinin aramalarımı taramanı tavsiye ettiğinden eminim." Veya "Bunların hiçbiri geçerli değil, beni incitmek için uyduruyorsun."

Gerçekleri küçümsemek: Mağdur hoş olmayan bir durumdan şikayet ettiğinde veya bir korku ilettiğinde, aldatıcı konuya güler veya ciddiyetini küçümseyerek, mağdurun öfke nöbeti geçirmiş bir genç gibi hissetmesine neden olur. ''Bunun için mi kızgınsın?'' gibi sözler duyuyorsun.

Kesin inkar: Aldatan, kurbana asla böyle söylemediklerini ve tüm konuşmanın kurbanın zihninde gerçekleştiğini tamamen söyleyerek, verdikleri garantileri reddedecektir. Örneğin, ''Akşam yemeğini beni bekletmeni asla tavsiye etmedim!''

Patolojikleştirme: Özellikle vahşi aldatıcılar, zihinsel sağlığınızla ilgili uzmanlaşmayı seçebilir ve davranışlarını gizlemek için size

kararsızlık 'teşhisi' koyabilir. Kurbanlarını serbest bırakma teklifinde 'istikrarsız', 'hepsi orada değil', 'uzaylı' veya 'intikamcı' olduğunuzu iddia etmeye devam edebilirler. Hatta bir psikiyatrdan randevu almanızı tavsiye edebilirler, bu arada bir psikiyatrist gibi davranırlar. esenliğiniz için çalışmak ve ardından bir şeylerin gerçekten yanlış olduğunu kabul etmenizi sağlamak.

Gözden düşürme: Bir aldatıcı, size yardım etme bahanesiyle çevrenizdeki insanlara sizinle ilgili yalanlar ve dedikodular yayacaktır. Sizin üzerinizde stresliymiş gibi davranırlar ve bu şansı başkalarına kararsız olduğunuzu veya tuhaf davrandığınızı söylemek için kullanırlar. Ayrıca, diğerlerinin sizin ve normalde yardım için gideceğiniz insanlar arasında bir anlaşmazlığa yol açmanın bir yolu olarak sizin deli olduğunuzu düşündüklerini size açıklamak için arkalarını dönebilirler.

Suçu üzerinize atın *:* Bir aldatıcı, temel dışı ne yaparsa yapsın, her zaman sizi suçlamanın bir yolunu bulacaktır. Sizi nasıl incittikleri hakkında önemli bir konuşma yapmaya çalışın ve tartışmayı tersine çevirecek ve onların kötü davranışlarının nedeninin siz olduğunuza inanmaya başlayacaksınız.

Utandırma: Aldatıcının kurbanı sakin tutmak için kullandığı bir başka araç da, kurbanları mağdur oldukları gerçeği konusunda beceriksiz hissettirerek, dikkat çekmeden onları utandırmaktır. Bu noktada, sizi her şeyin kafanızda olduğuna ikna ettiklerinde söylediğiniz kötü bir davranış hakkında konuştuğunuz için onlardan özür dileyeceksiniz. Aldatan bir koca, 'İlişkimizi bu şekilde ucuzlatacağımı düşünmenize güvenemem! Bunu yaptığıma inanıyorsan, bana ihanet etmişsin demektir'' diyebilir.

Sizi hayallere daldırmak için nazik sözler kullanın: Bir aldatıcıyı çağırdığınızda, belki de o kadar da kötü olmadıklarını varsaymanıza neden olabilecek nazik kelimeler kullanarak sizi şaşırtabilirler. Ancak, davranışlarını değiştirmeden veya sizi inciten şeyleri durdurmadan karşı karşıya kaldıklarında nazik sözler kullanırlarsa,

sadece manipülatif olurlar çünkü bir süre sonra aşırı duygusal olduğunuzu düşünmeye başlayacaksınız.

Bölüm 4.Bilişsel Uyumsuzluk | Manipülasyon Sizi Nasıl Etkiler?

Bir kişi manipüle edildiğinde, bilişsel uyumsuzluk yaygın bir durumdur. Kendinize bilişsel uyumsuzluğun gerçekte ne olduğunu soruyor olabilirsiniz ve bunun arkasındaki düşünce aslında oldukça basittir. İnançlarınıza veya normal düşünce tarzınıza aykırı olduğu için rahatsız edici bir duyguya kapıldığınızda, buna bilişsel uyumsuzluk denir.

Buna iyi bir örnek, genellikle dürüst bir insan olmanız ve yalan söylemeniz olabilir. Doğal olarak, bu sizi oldukça rahatsız hissettirecektir. Normal davranışlarınız ile karşılaştırıldığında ifade ettiğiniz davranışın çelişkisi oldukça farklıdır ve bunu yapan kişi bilişsel uyumsuzluk yaşayacaktır.

Genel olarak insanlar düşünceleri, fikirleri, tutumları ve davranışlarıyla tutarlı olmaya çalışırlar. Bu maddelere meydan okunduğunda veya sizin normallik seviyenize ters düştüğünde, birçok insan davranışlarını veya eylemlerini gereğinden fazla açıklamak gibi şeyler yaparak bu anlaşma eksikliğini değiştirmeye çalışacaktır. Bu, onu daha rahat hale getirir ve geçmelerine izin verir.

Bilişsel uyumsuzluğun arkasındaki ilk teori, Leon Festinger adlı bir psikologdan geldi. Çoğu insanın iç tutarlılığı bulmak için elinden gelenin en iyisini yapacağı gerçeğine odaklandı. Festinger, davranışlarımızın ve inanç sistemlerimizin tutarlı kaldığından emin olmak için hepimizin içsel bir ihtiyacı olduğunu söyledi. Tutarsız olduklarında, herkesin deneyeceği ve mümkünse kaçınacağı bir iç uyumsuzluğa yol açar. Aslında, insanlar bilişsel uyumsuzluk yaşadıktan sonra iç dengeyi bulmak için çok çaba sarf edeceklerdir.

Bir kişinin yaşayabileceği uyumsuzluk miktarını etkileyecek çeşitli farklı faktörler vardır. Bu faktörlerden biri, sahip oldukları belirli inançlarda ne kadar somut hissettikleridir. Diğer bir faktör de,

zaman içinde inançlarında ne kadar tutarlı olduklarıdır. Kendinize olan anlayışınız ve inancınız gibi çok kişisel olan düşünceler ve zihinsel eylemler, içinizde diğer inançlardan daha fazla uyumsuzluğa neden olabilir.

Bir şeyin içinizde taşıdığı değer ne kadar yüksekse, bu inanca karşı çıkarsanız deneyimleyeceğiniz uyumsuzluk o kadar büyük olur. İnsanların birbiriyle çelişen düşünceleri olması normaldir; ancak bu, çoğu insan tutarlı düşünce kalıplarına, davranışlara ve inançlara sahip olmaya çalıştıkça gelip giden bir şeydir. Bir kişi ne kadar uyumsuzluk yaşarsa, dengeyi bulmak ve kendilerini rahatsız edici duygulardan kurtarmak için o kadar fazla baskı yaşayacaktır.

Bilişsel uyumsuzluğun bir kişinin eylemlerini, düşüncelerini ve davranışlarını nasıl etkileyebileceği aslında oldukça şaşırtıcı. Bilişsel uyumsuzluk yaşamın hemen her alanında görülebilir. Davranışların kişinin inanç sistemiyle çeliştiği durumlarda baskındır. Bu, özellikle öz-kimlik alanıyla uğraşırken geçerlidir. Burada neden bahsettiğimizi çok net bir şekilde anlamanız için bilişsel uyumsuzluk örneğine bakalım.

- İnsanlar satın alma kararları verirken bilişsel uyumsuzluğun sıklıkla meydana geldiğini görüyoruz. Diyelim ki çevre konusunda çok bilinçli birisiniz ve yeşil kararlar vermek için elinizden gelenin en iyisini yapıyorsunuz. Bir gün gidip yeni bir araba alıyorsunuz ve bunun pek çevre dostu olmadığını öğreniyorsunuz. Bu, bilişsel uyumsuzluğa neden olacaktır, çünkü çevreye dost olmayı önemsersiniz, ancak çevreye pek dost olmayan bir araba kullanıyorsunuz. Uyumsuzluk, inanç ve davranışı birlikte daha iyi hale getirmenin yollarının sayısını azaltabilir. Yeni aracınızı satmayı ve daha iyi yol kat edecek ve çevreye daha dost olacak bir araç almayı seçebilir veya yeni arabayı ne kadar sürdüğünüzü azaltmayı seçebilirsiniz. Bazıları toplu taşıma araçlarını kullanmayı, hatta işe

bisikletle gitmeyi tercih edebilir. Bunların her biri, sorunun çözülmesine yardımcı olacak bir çözümdür. yaşanan uyumsuzluk. Hepsi dengeyi sağlamaya yardımcı olur.

İnsanların uyumsuzluk yaşadıklarında dengeyi bulmaya çalışacakları çeşitli yollar vardır. Bir kararın veya eylemin sakıncalarını en aza indirmek, insanların bunu yapmasının bir yoludur. Harika bir örnek, sigara içen insanları düşünmektir ve kendilerini risklerin orantısız olduğuna ikna etmek için zaman alabilirler. Bu, zihinlerinin sigara içmenin kötü alışkanlığını kabul etmesine yardımcı olur ve sırayla, sigara içtikleri zaman yaşadıkları uyumsuzluğu hafifletir ve bunun sağlıkları için kötü olduğunu düşünürler.

İnsanların bilişsel uyumsuzluğun neden olduğu rahatsız edici duygulardan kurtulmak için yapacakları bir diğer şey, uyumsuz olan eylemden daha ağır basan inançlara bakmaktır. Bu, eski düşünce kalıplarını değiştirmek için yeni bilgiler arayarak yapılır.

Bu yeni bilgi, tam olarak doğru olmasa bile, kişinin daha dengeli ve rahat hissetmesini sağlayarak rahatsız edici duyguların dağılmasına izin verebilir.

İnsanlar ayrıca normalde hissettikleri ile çelişen inancın önemini azaltmaya çalışacaklardır. Buna bir örnek, bir ofis binasında çalışan ve bütün gün bilgisayar başında oturan kişidir. Uzun süre oturmanın sağlıksız olduğunu bilirler, ancak o bilgisayarın önünde oturmak iş olduğu için değiştirmek zordur. Davranışlarını değiştirmek yerine, bütün gün oturma eylemini haklı çıkarmaya çalışacaklar. Bunu da ara sıra sağlıklı beslenmelerinin ve egzersiz yapmalarının tüm gün oturmanın olumsuz etkileriyle mücadele etmek için yeterli olacağını söyleyerek yaparlar. Bu, yaşadıkları rahatsız edici uyumsuzluğu azaltmaya yardımcı olur.

İnsanların bilişsel uyumsuzlukla baş etmelerinin son yolu, içlerinde meydana gelen çatışmayı değiştirmektir. Bir inancı diğer inançlarla örtüşecek şekilde değiştirerek uyumsuzluk giderilecektir. Bu İnanç sistemlerinin değiştirilmesi, uyumsuzlukla baş etmeye çalışırken etkilidir, ancak aynı zamanda oldukça zordur. Açıkçası, uyumsuzlukla başa çıkmak için temel değerlerinizi ve inançlarınızı değiştirmeye çalışıyorsanız, bu bir meydan okuma olacaktır.

Çoğu zaman, insanlar tüm düşünce süreçlerini ve belirli bir konu hakkındaki inançlarını yeniden yapılandırmalarını gerektirmeyen bilişsel uyumsuzlukla başa çıkmanın başka yollarını bulacaklardır.

Bilişsel uyumsuzluğun çok rahatsız edici olabileceğini hatırlamak önemlidir. İnançlarınız ve eylemleriniz uyuşmadığında, sizin için faydalı olacak kararlar verme yeteneğinizi olumsuz etkileyebilir. Bilişsel uyumsuzluğu fark ettiğimizde, bunu büyümek ve öğrenmek için bir fırsat olarak görmeliyiz.

Gaza getiren bir narsistle uğraşırken, bilişsel uyumsuzluk size neler olduğuna dair harika bir ipucu verebilir. Kendinizi başkalarının söylediklerinden dolayı değerlerinize ve inançlarınıza aykırı şeyler yaparken, söylerken veya kabul ederken bulursanız, bu manipüle edildiğinizin iyi bir işaretidir. Vücudumuz, günlük olarak önümüzde ortaya çıkan deneyimleri anlamamıza yardımcı olmak için harika bir iş çıkarıyor. Alçak bir manipülatör tarafından etkilenmenize izin vermek yerine, size doğru gelen inançları ve değerleri korumak için bilişsel çelişkiyi kendi yararınıza kullanabilirsiniz.

Manipülasyonun Etkileri

Manipülasyon çeşitli şekillerde olabilir ve ne yazık ki onunla birlikte gelen çeşitli farklı olumsuz etkiler vardır. İster zihinsel ister duygusal olarak manipüle edilmiş olun, etkileri yıkıcı olabilir. Bazen nispeten kolay taşınabilen kısa vadeli etkilerdir, diğer zamanlarda ise uzun ömürlüdür ve hayatınızı sonsuza kadar etkileyebilir.

Manipülasyonun etkilerini bildiğinizde, bunlarla başa çıkmak için daha donanımlı olursunuz ve hayatınız daha kolay iyileşebilir. .

Psikolojik ve duygusal istismar, insanlar manipüle edildiğinde ortaya çıkar ve ne yazık ki bunlar iyileşecek basit yaralar değildir. Aslında, manipülasyonla suistimal edildiyseniz, hayatınızın geri kalanında bu izleri taşımanız muhtemeldir. Sahip olduğunuz deneyime bağlı olarak, yardım aramak bazen en iyi eylemdir. Zihinsel manipülasyon söz konusu olduğunda, güven, güvenlik, saygı ve samimiyetle ilgili sorunlarınız olduğunu görebilirsiniz ve bunlar karşılaşabileceğiniz sorunlardan sadece birkaçı.

Zihinsel ve duygusal manipülasyondan kaynaklanan kısa ve uzun vadeli etkilere bakmak için zaman ayıracağız.

Gaslighting taktiği, hem zihinsel hem de duygusal istismardır. Dolayısıyla, gaz ışığı kullanan bir narsistiniz varsa veya böyle bir narsistle uğraşıyorsanız, bu etkilerden bazılarını yaşıyor olmanız çok muhtemeldir. Onları tanımak, daha iyi sağlık ve mutluluk bulmanın ilk adımı olabilir.

Manipülasyonun Kısa Vadeli Etkileri:

- Zihinsel veya duygusal olarak manipüle edildiyseniz, neyin ortaya çıktığını anlamak çok zor olabilir. Olaylar karşısında şaşırmış veya kafanız karışmış hissedebilirsiniz. “Bu olamaz” duygusu çok yaygındır. Size en yakın kişilerin hiç garip davranmasalar bile neden bu kadar garip davrandıklarını sorgulayabilirsiniz.
- Ayrıca, bu tür bir istismar yaşadıysanız veya geçiyorsanız, kendinizi sorgulamanız da muhtemeldir. Hafızanızın sizi aldatıp aldatmadığını merak edebilir veya genel olarak sizde bir sorun varmış gibi hissedebilirsiniz. Yaptığınız her şey sorgulandığında, sonuç budur. İlişkide narsist taraf

tarafından her zaman yanılacağınız veya sorgulanacağınız için gaslighting bu etkiye sıklıkla neden olacaktır.

- Zihinsel veya duygusal manipülasyon yaşadıysanız, başka bir kısa vadeli etki, kaygı ve aşırı uyanıklık olabilir. İnsanlar, daha fazla manipülasyondan kaçınmaya çalışmak için kendilerine ve diğer insanlara karşı tetikte olurlar. Olayları kaotik hale getiren veya patlamalarla sonuçlanabilecek davranışlardan kaçınırlar. Kaygı onları yönetecek ve herhangi bir ekstra kaos, bir bozulmaya yol açabilir, bu nedenle buna neden olabilecek her şeyden kaçınacaklar.
- Pasiflik, psikolojik ve duygusal olarak manipüle edilmekten kaynaklanan başka bir etkidir. Çoğu zaman, zihinsel veya duygusal olarak kötü niyetli bir ilişkide harekete geçtiğinizde daha fazla duygusal acı gelir, bu nedenle pasif olmak günlük yaşamın bir parçası haline gelir. Pasif olmanın, özellikle duygusal stres zamanlarında kırılması zor bir şey olabileceğini unutmamak önemlidir. Pasif olmak, günlük yaşamda varsayılan ve sürekli bir varlık haline gelebilir.
- Suçluluk veya utanç duygusu da zihinsel ve duygusal manipülasyonun ortak bir etkisidir. Hayatınızda meydana gelen olumsuz eylemler için sürekli olarak suçlandığınızda, sebebin kendiniz olduğuna inanmaya başlarsınız. Bu, onların kötü davranışlarını kendinizden çıkarırken suçluluk veya utanç duygularına yol açabilir. Açıkçası, bu sadece seni daha kötü hissettirecek ve bir narsist ya da manipülatörle birlikte olmanın talihsiz bir yan etkisi.
- Başkalarıyla göz teması kurmaktan kaçınmak, zihinsel ve duygusal manipülasyonun bir başka kısa vadeli etkisidir. İnsanlarla göz teması kurmadığımızda sanki kendi içinizde saklanıyormuşsunuz gibi daha küçük hissetmemizi sağlıyor ve daha az yer kaplıyor. Bu, biri size sürekli sert

davrandığında ve kendinizi deliymişsiniz gibi hissettirdiğinde yapılan yaygın bir şeydir. Bizi bir şekilde korumaya yardımcı olduğunu düşünüyoruz. Neyse ki, bu, toksik manipülatörü hayatımızdan çıkardıktan ve bizimle gerçekten sağlıklı bir şekilde ilgilenen insanlarla birlikte olmaya başladığımızda oldukça hızlı bir şekilde kaybolma eğiliminde olan bir yan etkidir.

- Bahsetmek istediğimiz son kısa vadeli etki, insanların etrafında yumurta kabuğu üzerinde yürümeniz gerektiği hissidir. Hayatınızı duygusal veya zihinsel olarak yaşadığınızda Etrafta bir manipülatör, bir sonraki onları neyin üzeceğini asla söyleyemeyeceksiniz. Bu nedenle, yaptığınız her şeyi takıntı haline getirmeye başlayacaksınız. Takıntı, herhangi bir patlamaya neden olmaktan kaçınmaya çalıştığınız için gerçekleşir ve sahip olabileceğiniz diğer ilişkilere taşabilir.

Psikolojik veya duygusal olarak manipüle edilmekle ilgili söylenecek iyi bir şey olmasa da, bu istismarcı ilişkilerden uzaklaşabilirsek yukarıdaki sorunların muhtemelen çözüleceği gerçeğiyle biraz teselli edebiliriz. Bu tür istismarların öyle kolay kolay geçmeyecek yan etkileri vardır.

Aslında, duygusal manipülasyonun sonsuza kadar sürebilecek yan etkileri vardır. İyileşmenize yardımcı olacak bir eylem planı bulmak için profesyonel yardım aramak çoğu zaman başlamak için en iyi yerdir. Zihinsel veya duygusal manipülasyondan muzdarip olan veya bundan muzdarip olan birinin yaşayabileceği bazı uzun vadeli etkilere bir göz atalım.

Manipülasyonun Uzun Vadeli Etkileri:

- Zihinsel manipülasyonun ilk ve en yıkıcı uzun vadeli etkilerinden biri, tecrit veya tamamen uyuşukluk duygularıdır. Birçoğu artık dünyanın bir katılımcısı

olmadıklarını, ancak gözlemci olduklarını hissettiklerini fark ediyor. Eskiden onları mutlu eden şeyler şimdi onlara hiçbir şey hissettirmiyor. Birisi artık duygularını tanımadığında, umutsuzluk duygusuna yol açar. Birçoğu, duygularını bir daha asla doğru bir şekilde hissedemeyeceklerinden veya deneyimleyemeyeceklerinden korkar. Bu uzun vadeli etkinin sonsuza kadar sürmesi gerekmez. İstismarcı ilişkiden kurtulabilirseniz, zarar görmüş duygularınız için şifa bulabilirsiniz.

- Başka bir uzun vadeli etki, sürekli onay aramaktır. Duygusal veya zihinsel olarak manipüle edilmiş insanlar, muhtemelen temasa geçtikleri herkese son derece iyi davranacaktır. Ek olarak, başkalarını memnun etmek için büyük çaba göstereceklerdir. Muhtemelen görünüşlerine aşırı derecede odaklanacaklar ve sürekli olarak daha fazla hedefe ulaşmak için çabalayacaklar. Onlar yapacak her şekilde mükemmel olmak için ellerinden gelenin en iyisini yapmak, böylece başkaları onları onaylasın. Bunlardan bazıları o kadar da kötü görünmese de, iyi olmayan bir aşırıya kaçacağını unutmayın.

- Manipülasyonun kötüye kullanılmasına maruz kalan insanlar çoğu zaman küskünlük duygularıyla baş başa kalırlar. Bu kırgınlık, sabırsızlık, hayal kırıklığı, sinirlilik ve suçlama gibi farklı şekillerde görülebilir. Size kötü davranıldığında, bu olumsuz davranıştan başka bir şeye tanık olmak son derece zor olabilir. Bu nedenle, özellikle kendi başınıza gidiyorsanız, küskünlük duygularını serbest bırakmak oldukça zor olabilir.

- Depresyon, manipülasyonu deneyimleyen veya deneyimleyenler için başka bir gerçek tehdittir. Depresyon, hayatınızı bir kez ele geçirdikten sonra asla üstesinden gelinemeyecek bir şeydir. Depresyonun etkilerinden

kurtulmak için çok çalışmanız gerekir. İnsanlar depresyonda olduklarında, değer verdikleri ve onları önemseyen kişilere olan inançlarını kaybetmeye başlarlar. Kendi dünyalarında bir amaç duygusu olmadan kendilerini yalnız ve üzgün hissederler. Kendilerine veya bir başkasına inanmaları zorlaşır ve bunun iyileşmesi çok zaman alır.

- Yaşanabilecek bir diğer uzun vadeli etki, kendinizin ve başkalarının aşırı yargılanmasıdır. Narsist bir manipülatörün sizi sürekli yargılayacağı gerçeğinden dolayı kendinizi ve başkalarını çok daha eleştirel bir şekilde yargılamaya başlayacaksınız. Görünüm ve davranış gibi şeyler söz konusu olduğunda burada çok yüksek standartlar olacak. Bu, kendinizle olan ilişkiniz de dahil olmak üzere tüm ilişkilerinizde sorunlara yol açabilir.

Belirtildiği gibi, uzun vadeli etkiler yıkıcı olabilir ve hayatınızı hemen her açıdan olumsuz etkileyebilir. Kendinizi manipülatif bir durumdan uzaklaştırmayı başardıktan sonra bu olumsuz etkilerden geri dönme umudu vardır. Yardıma ihtiyacınız olduğunu kabul etmek ve onu aramakta yanlış bir şey olmadığını unutmayın. Terapi veya gruplar aracılığıyla gerçekten çok fazla şifa bulabilirsiniz. bir kez daha kendiniz olmanıza yardımcı olur, hayattan gerçekten zevk almaya başlamanıza izin verir.

Bölüm 5. Gaslighting Narsistleri, Kurbanlarını Deli olduklarını Düşündürmek için nasıl çalışır?

Yani, narsistlerin gaz aydınlatmasında bir eli olduğundan bahsetmiştik, ama ne yaparlar/aslında çok büyük manipülatörlerdir ve başkalarının gerçekliğini değiştirmede büyük rol oynarlar. Burada, başkalarına nasıl gaz yaktıklarını ve narsistlerin neden birçok insan için kötü haber olduğunu tartışacağız.

Narsist Nedir?

Narsist, tanımı gereği, narsistik kişilik bozukluğundan mustarip olan kişidir. Narsist olanlar, aşırı derecede şişirilmiş bir önem duygusuna ve ilişkilerinde hayranlık ve dikkat ihtiyacına sahip olma eğilimindedir ve çoğu zaman başkaları için empati kurmazlar.

Narsistler sadece kendilerini önemserler. Sizin veya yanınızdaki adam için endişelenmiyorlar, bunun yerine sadece kendi çıkarları için bu işin içindeler. Bununla birlikte, aslında inanılmaz derecede kırılgan bir egoları vardır ve bunlar en ufak bir eleştiriyle vurulurlarsa paramparça olur ve çok savunmasızdır.

Narsistler ders kitabı manipülatörleridir ve uğraşmak eğlenceli değildir. Bu kişilik tipi, hayatın farklı alanlarında birçok soruna neden olur ve bu tiplerden biriyle farkına bile varmadan karşılaşabilirsiniz. Ancak tipik olarak, narsistik kişilik bozukluğundan muzdarip olanlar, istedikleri beğeniyi görmedikleri takdirde genel anlamda mutsuz olurlar. Tüm ilişkilerini tatmin edici bulmayabilirler ve diğerleri bu tür insanlarla birlikte olmaktan hoşlanmayabilir.

Peki bir narsist hayatınıza nasıl girer? Pekala, bu aşktan muzdarip olanlar, kendilerini heyecanlandıracak, özel veya benzersiz olduklarını hissettirecek ve bunun sonucunda da kendi öz saygılarını artıracak olanlara tutunurlar. Muazzam bir hayranlık ve ilgi isteyebilirler ve en ufak bir eleştiri almakta zorlanabilirler. Çoğu zaman tüm eleştirileri yenilgi olarak görürler.

Başarılarınızı inanılmaz derecede kıskanıyorlar, öyle ki onları baltalamak isteyecekler, ancak yapabilirler. Bu, başarınızla ilgili keskin başarılardan başkalarını el altından karşılaştırmaya kadar her şey olabilir. .

Narsistler de gaz ışığını kullanmayı severler, ama buna birazdan geleceğiz. Şimdilik, sizi nasıl zayıflatacaklarından bahsedelim. Harika bir şey yaparsanız, buna değmediğini ve daha iyisini yapmanız gerektiğini söyleyerek onu küçümsemeye çalışacaklardır. Bazen, narsist bir ebeveynse, sizi kardeşinizle veya ailedeki başka biriyle karşılaştırırlar. Çoğu zaman yaptığınız her şeyi küçümsemeye çalışacaklar ve yanıt olarak sizi bir karmaşaya dönüştüreceklerdir.

Bu iyi değil ve narsistler genel olarak sadece kendilerini önemserler. Tabii ki, çoğu zaman insanların yalnızca küçük bir kısmı gerçek narsisttir, ancak genel olarak, kadın narsistlerden daha fazla erkek narsist vardır ve çoğu zaman patronlarla, iş arkadaşlarınızla ve hatta başkalarıyla uğraşırken onlarla karşılaşırsınız. ile arkadaş ol veya çık.

Ancak, bu insanlar gaslighting'i nasıl kullanabilir? Eh, bunu çok kurnaz bir şekilde yapıyorlar.

Narsisizm ve Gaslighting

Narsistler gaz aydınlatmayı kullanmayı severler. Aslında, en sevdikleri, en çok tercih edilen gaz aydınlatma aracıdır. Nedenmiş? Çünkü bu sana deli olduğunu düşündürmenin, doğru olduğunu düşündüğün şeyi tamamen baltalamanın ve temel olarak sana düşünce tarzının yanlış olduğunu söylemenin mükemmel bir yolu.

Unutmayın, gazla aydınlatma, gerçekliğinizin, kişinin kendi akıl sağlığını ve hatta hafızasını sorgulayacağı bir noktaya kadar çarpıtılmış gibi hissetmenizi sağlamanın çok sinsi bir yoludur. Amaçları, onlar haklı, siz haksızsınız ve bundan tek istedikleri bu.

Amaç deli olduğunuzu düşünmenizi sağlamak, ki buna birazdan değineceğiz. Narsistin kullanacağı başka araçlar da var, ancak gazla aydınlatma onların ekmek ve tereyağı.

"Ah, bunu hiç söylemedim."

"Ah, yanlış hatırlıyorsun, belli ki kendini kontrol ettirmelisin."

Bu iki şeyi daha önce birinden duyduysanız, A Sınıfı bir Narsist ile uğraşıyorsunuz demektir. .

Gaslighting narsistler tarafından kullanılır çünkü size uyguladıkları suistimali saklamayı bu şekilde severler. Özünde, gaslighting, tek bir amaç göz önünde bulundurularak, kontrol altında, ilgi odağında olmak ve siz bir hiçsiniz olmak için doğrudan yüzünüze uzanmaktır.

Temel olarak, bir narsist sizi her gaza getirdiğinde, temelde sahip olduğunuz gerçeklik duygusunu tamamen mahvediyor, bunun hiçbir şey olmadığını ve her şey olduğunu anlamanızı sağlıyor.

Seni yavaş ama emin adımlarla yıkmak istiyorlar. Hafıza bunu yapmanın en kolay yollarından biridir. Nedenmiş? Şey, çünkü bir şeyleri doğru hatırlayamazsanız, kendinize güvenemeyeceğinizi, kendi kişisel algınızı ve bununla birlikte gelen gerçekliği çarpıtacağınızı biliyorlar.

Yani evet, böyle olur ve amaç, size neyin gerçek olduğunu söylemesi için tamamen istismarcıya güvenmenizdir, böylece zaman içinde istismarcı hayatınızın kontrolünü ele alır, oyunun dizginlerini ele alan kişi olur. .

Başkalarını Çıldırtma Sanatı

Bu, birçok narsistin gaz aydınlatmasını kullandığı bir şeydir. Unutmayın, gaslighting temelde birinin gerçekliğini çürütmek, doğru olduğunu düşündükleri şeyin gerçekten olmamasını sağlamak.

Bir narsist gaz lambası yaktığında, söylediklerinizi reddeder ve reddeder. Bunu, gerçekte haklı olan kendileriymiş gibi göstermek için yapacaklardır, bu onların akıl oyunlarıdır.

Hepsi bir narsist için bir oyun. Gerçekliğinizin doğru olmaması için bunu yapmak istiyorlar. Haklı olduğunuza inanabilirsiniz, ancak narsist hemen size haklı olmadığınızı söyleyecektir. Zamanla, narsist tarafından çürütülmeye devam ettikçe kendi gerçekliğinizden şüphe duymaya başlarsınız. Gerçekte, sadece narsistinizin oyun oynadığı zaman kötü adam olduğunuzu düşünmeye başlarsınız.

Bir narsist gaz yaktığında, genel olarak insanların iyi olduğu hakkındaki görüşünüzü değiştirebilirler. İnsanların genel olarak iyi olduklarını düşünebilirsiniz, ki öyledirler, ancak çoğu zaman, eğer hayatınızda bir narsist varsa, bu kişi duygularınızı korumayacaktır. İyi olduğunu düşündüğünüz biri kötü çıkıyor ve kötü olduğunu düşündüğün iyi olduğu ortaya çıkıyor çünkü narsist böyle düşünmeni istiyor.

Bir narsist, sizi tam olarak nasıl manipüle edeceklerini bilmelerinin tek nedeni olarak gaz ışığını kullanır. Kendi gerçeğinizden şüphe etmeye başlıyorsunuz ve zamanla belki deli olup olmadığınızı merak etmeye başlıyorsunuz. Ne de olsa, bu kadar sık sık kafanızın içinde olup olmadığınızı merak edebilirsiniz. Ancak unutmayın, çoğu zaman bunun nedeni narsisttir ve sizin bu şekilde düşünmenizin nedeni de onlar.

Narsistler çoğu zaman sizi yağlayarak, sevilmenizi ve takdir edilmenizi sağlayarak başlar, çünkü buna inanmanızı isterler. Bir süre sonra, zamanla sana pislik gibi davranmaya başlayacaklar. Onları çağırdığınızda, gerçek duygularını maskelemeye başlayacaklar ve tamamen farklı bir taraf göreceksiniz.

Ama gerçek şu ki, taktıkları maske elbette onların maskesi ve şimdiye kadar sahip oldukları taciz edici doğa onların gerçek biçimi.

Size olanın ne olduğunu düşündüğünüzü söyleyecekler, ama aslında böyle. Ama elbette, narsistlerin dünyasında, sizi yalnızca doğru olduğunu düşündükleri şeye inandırırlar.

Gaslighting temel olarak doğru olduğunu düşündüğünüz her şeyi ortadan kaldırır, bu da gerçekte sizi manipüle ettiklerinde, yol olduğunu düşündükleri yolu izlemenize neden olur.

Temel olarak, deli olduğunuza veya deli olduğunuzu düşünmüyorsanız, istismarcının hatalı olduğuna inanmaya zorlanıyorsunuz, ancak kendiniz için ayağa kalkamıyorsunuz. Ya yanıldığınıza ve haklı olduğunuza inanıncaya kadar sizi manipüle edecekler ya da sizi delirme noktasına getirecekler.

Aldatıcılar ve narsistler buna bayılır. Çünkü biliyorlar ki, bir kez kendi kişisel inançlarınızı yeterince küçümserseniz, gerçekten deli olduğunuzu düşünmeye başlayacak ve yavaş yavaş onlara inanmaya başlayacaksınız. .

İnsanlara Narsistin İstediğini Yaptırmak

Bu yapılır çünkü çoğu zaman, bir narsistin nasıl davrandığını küçümsemeye başladığınızda, hemen böyle olmadığını söyleyerek size gaz verirler.

Narsist tacizcinizin kaba ve kaba davrandığını fark ediyorsunuz ve örneğin, diğer kızlarla flört ettiğini fark ediyorsunuz. Tamamen öyleler ve siz onları bunun için çağırıyorsunuz, ama hemen durumun böyle olmadığını söyleyecekler, size deli olduğunuzu, bir şeyler uydurduğunuzu söyleyecekler ve temelde gördüğünüz her şeyin yanlış olduğunu söyleyecekler.

Derinlerde, gerçeğin ne olduğunu biliyorsun. Gördüğünüz eylemlerin geçerli olduğunu, ancak zamanla bu kişi size sürekli olarak deli olduğunuzu, söylenenleri gerçekten duymadığınızı veya söylemediğinizi söyleyecektir.

Kendi realitenizden şüphe etmeye başlarsınız ve her şeyi doğru hatırlayıp hatırlamadığınızı merak etmeye başlarsınız. Belki de diğer kişiyi kızlarla flört ederken yakalamadın. Bunun üzerine susmaya başlarsın. Gerçekte, narsistiniz kesinlikle bunu yapıyordu, temize çıkmadı ve şimdi bu kişi kızlarla görüşüyor ve onları bu konuda her

çağırdığınızda ve kendi güvenleri ve geçerlilikleri, temelde size deli olduğunuzu söylüyor. , ve yanılıyorsun.

Bir süre sonra narsistle savaşmayı bırakırsın. Onlarla her dövüştüğünüzde gerçekten bunun bir sonu olmadığını ve her yaptığınızda sürekli deli olduğunuzun söylenmesinin de sizin için iyi bir şey olmadığını fark ediyorsunuz. Peki, buradan ne yapacaksın?

Cevap, çoğu insan istismarcılarına teslim olma eğilimindedir.

İstismarcıyı çağırmak ve toksik özellikleri tanımak olan doğru olduğunu düşündükleri şeyi yapmak yerine, istismarcının tam olarak istediğini yapmaya başlarsınız. Çünkü ne zaman gaza gelsen yanıldığını ve narsistin haklı olduğunu hissetmeye başlarsın. Narsistin doğru kişi olduğuna inanmaya neredeyse aldanıyorsunuz ve yanılıyorsunuz, gerçekliğinizi pratikte hiçbir şey yapmıyorsunuz.

Bunun devam etmesine izin verirseniz, temelde diğer kişinin can attığı narsisizm arzını beslersiniz. Bazı şeyleri yanlış algılamaya başlayabilirsin ve çoğu zaman böyle olduğuna yemin ettiğin noktaya gelir, ama belki eşyaların gitmiş, çünkü narsist gizler ve sonra senin sorumsuz olduğunu ve güvenilmeye layık olmadığını iddia ederler. Daha sonra size yanıldığınızı ve deli olduğunuzu söyleyecekler ve başkalarını sizin deli olduğunuzu düşündürmeye başlayacaklar.

Hatta başkalarını izole etmek için başkalarını size karşı kışkırtırlar. Çoğu zaman, sizi diğerleriyle karşı karşıya getirmeye çalışacaklardır, bu yüzden onları bırakacaksınız ve hayatınızdaki tek kişi narsisttir. Yalanlar uyduracaklar ve sizi aydınlatan kişiden başka kimseye gerçekten güvenemezsiniz.

Gerçekte, size ışık tutan kişi, güvenmeniz gereken son kişidir!

Aldatıcılar gerçekten ne kadar zararlı olduklarının farkında değiller ya da belki de yapıyorlar. En rastgele yabancıları bile sorgulamaya başlayacaklar. Birinin hareketlerini zararsız olarak savuşturmaya başlayabilirsiniz, ancak gaza aydınlananlar buna flört diyebilir ve yakında size gelen herkese saldırmaya başlarsınız.

Bunu hiç gördün mü? Belki deneyimlemişsindir. Birinin size nasıl yanlış baktığını duyduğunuzda, diğer kişiye karşı yorgun ve öfkeli olmaya başlarsınız ve zamanla, güvenilemeyeceklerini düşündüğünüz için bu ilişkiler bozulur. Gerçekte, güvenilemeyecek olan narsisttir, çünkü sizi bu yöne sokan onlardır.

Bir narsist, kelimenin tam anlamıyla hayatınızdaki herkese zarar verir, sizi sahip olduğunuz arkadaşlarınız ve ailenizle karşı karşıya getirir, böylece narsistin gerçekten yaptığı, sizi zararlı yalanlarla besleyen şeyden uzaklaşırsınız.

Dağınık bir durum ve çoğumuzun uğraşmak istediği bir şey değil.

Yani evet, bir narsist gaz ışığını kullanır. Narsistin başlıca aracıdır çünkü başkalarını sahip oldukları iradeye göre bükebileceklerini bilirler, bu da onları manipüle etmeyi çok kolaylaştırır ve bu yüzden birçok narsist size sıcak, sahte bir gülümsemeyle gülümser ve sonra sizi bıçaklar. ne zaman arkanı dönsen ya da aileni ve arkadaşlarını sana karşı koy, yani gerçekten güvenebileceğin tek kişi narsistlerin kendisidir

Bölüm 6. Gaz Aydınlatmanın Etkileri

Gaz Aydınlatmanın Etkileri

1. Gaslighting, bir kişinin psikolojik sağlığı üzerinde feci etkilere sahip olabilir; prosedür aşamalıdır, kişinin kesinliğini ve öz saygısını yok eder. İstismarı hak ettiklerini kabul etmeye gelebilirler.
2. Gaslighting ayrıca bir kişinin sosyal hayatını da etkileyebilir. İstismarcı, onları arkadaşları ve akrabalarıyla bağlarını kesmeleri için manipüle edebilir. Birey, istikrarsız veya sevilmez olduğuna inanarak kendilerini izole edebilir.
3. Özellikle kişi istismarcı ilişkiden kaçtığında, gaslighting'in etkileri devam edebilir. Kişi şimdi bile muhakemelerini sorgulayabilir ve karar vermekte zorlanabilir. Ayrıca, muhtemelen geçersiz kılınacaklarını bilerek, duygularını ve duygularını dile getirmek konusunda daha isteksizdirler.
4. Gaslighting, bir kişinin zihinsel sağlık sorunları yaratmasına neden olabilir. Sürekli kendi kendine belirsizlik ve kargaşa kaygıya katkıda bulunabilir. Bir kişinin üzüntüsü ve düşük benlik saygısı umutsuzluğa yol açabilir. Travma sonrası stres ve karşılıklı bağımlılık yaygın gelişmelerdir.
5. Hayatta kalanlardan bazıları diğerlerine güvenmek için savaşabilir; ek manipülasyon için sürekli tetikte olabilirler. Birey, gaz ışığını daha erken yakalamadığı için kendisini eleştirebilir. Hassasiyet göstermeyi reddetmeleri, gelecekteki ilişkilerde gerginliğe neden olabilir.

Gaslighting'den Kurtarma

Gaslighting, belirsizlikle gelişen gizli bir kötüye kullanım şeklidir. Bir kişi hissettiği, duyduğu ve hatırladığı her şeye güvenmemeye başlayabilir. Bir hayatta kalanın alabileceği en önemli şeylerden biri doğrulamadır.

Gaslighting ile karşılaşan kişiler de terapi aramak isteyebilirler. Bir terapist, kişinin gerçeklik duygusunu güçlendirmeye yardımcı olabilecek doğal bir taraftır. Terapide, bir kişi değiştirebilir benlik saygılarını ve hayatlarının kontrolünü geri kazanmalarını sağlar. Bir terapist, örneğin TSSB gibi istismarın neden olduğu herhangi bir zihinsel sağlık sorununu da tedavi edebilir. Zaman ve destekle, bir kişi gaz aydınlatmasından kurtulabilir.

Gaz mı yakıyorsunuz?

Gaslighting bu deneyim veya duyguları içermeyebilir, ancak bunlardan herhangi birinde kendinizi tanırsanız, ona daha fazla dikkat edin.

1. Kendinizi sürekli yeniden düşünüyorsunuz.
2. Kendinize, "Aşırı hassas mıyım?" diye soruyorsunuz. her gün on iki kez.
3. İş yerinde düzenli olarak kafanız karışmış ve hatta delirmiş hissediyorsunuz.
4. Annene, babana, canıma, patrona sürekli 'özür dilerim' diyorsun.
5. Arada bir "yeterli" bir sevgili/eş/temsilci/arkadaş/küçük kız olup olmadığınızı merak ediyorsunuz.
6. Hayatında onca faydalı şey varken neden daha neşeli olmadığınızı anlayamazsınız.
7. Kendinizi inanılmaz hissetmenize neden olabilecek şeyleri değil, eşinizin ne isteyebileceğini düşünerek kendiniz için giysiler, daireniz için ürünler veya diğer kişisel satın alımları eşinizin ışığında satın alırsınız.
8. Partnerinizin davranışlarını sevdiklerinize karşı sık sık rasyonalize ediyorsunuz.

9. Sonunda sevdiklerinizin verilerini inkar edersiniz, bu nedenle açıklama veya mantıklı açıklama yapmanız gerekmez.
10. Bir şeyin temel dışı olduğunu fark edersiniz, ancak bunun ne olduğunu asla tam olarak iletemezsiniz, hatta kendinize bile.
11. Düşüşlerden ve gerçeklik dönüşlerinden stratejik bir mesafeyi korumak için yalan söylemeye başlarsınız.
12. Temel kararlara karar vermekte zorluk yaşarsınız.
13. Kusursuz tartışma konularını gündeme getirmeden önce yeniden düşünün.
14. Partneriniz eve dönmeden önce, o gün bozmuş olabileceğiniz herhangi bir şeyi öngörmek için zihninizde bir liste gözden geçirirsiniz.
15. Eskiden farklı bir insan olduğunuza dair bir his var - giderek daha emin, giderek kaygısız, giderek rahatlıyor.
16. Daha iyi olan tarafınıza sekreteri aracılığıyla hitap etmeye başlarsınız, böylece endişelendiğiniz şeyleri ona açıklamanıza gerek kalmaz.
17. Hiçbir şeyi doğru yapamıyormuş gibi hissediyorsunuz.
18. Çocuklarınız sizi partnerinizden korumaya çalışır.
19. Genelde daha önce birlikte yaşadığınız insanlara kızıyorsunuz.
20. Kendinizi üzgün ve kasvetli hissediyorsunuz.

Gaslighting aşamalı olarak çalışma eğilimindedir

Başından beri, genellikle önemsiz olabilir - gerçekte; göremeyebilirsin. Partneriniz, ofis partisine geç kalarak kasıtlı olarak sizi zayıflatmaya çalışmakla suçladığında, bunu onun

sinirlerine bağlarsınız veya genel olarak bunu kastetmediğinizi düşünürsünüz ya da belki onu baltalamaya çalışıp çalışmadığınızı düşünmeye başlarsınız. -ama sonra gitmesine izin verdin. Bununla birlikte, kaçınılmaz olarak, gaz aydınlatması hayatınızın daha büyük bir parçası haline gelir, düşüncelerinizi dağıtır ve duygularınızı bastırır.

Sonunda tam anlamıyla bir kedere gömülürsünüz, sefil ve kasvetli, bakış açınız ve benlik duygunuzla eskiden olduğunuz kişiyi hatırlamaya bile yetersiz kalırsınız. Üç aşamadan her birine devam edemezsiniz. Ancak birçok kadın için gaz aydınlatması korkunçtan daha korkunç hale geliyor.

Aşama 1: İnanmama Aşama 1, inanmama ile tasvir edilir; aldatıcınız abartılı bir şey söylüyor—"Bize yol gösteren kişi son derece basit bir şekilde seni yatağa atmaya çalışıyordu!"— Ve kulaklarınızı tam olarak kabul edemiyorsunuz. Yanlış değerlendirdiğini düşünüyorsun, belki de öyle, ya da muhtemelen sadece şaka yaptığını. Yorum çok sıradışı görünüyor; görmezden gelebilirsin. Ya da diğer yandan, belki de bu gafın üstesinden gelmeye çalışıyorsunuz ama çok fazla enerjiniz yok. Muhtemelen uzun zaman önce dahil oldunuz, argümanlar dahil, ama yine de bakış açınızdan oldukça eminsiniz. Aldatanınızın onayını istemenize rağmen, henüz bunun için çılgın hissetmiyorsunuz.

Aşama 2: Savunma Aşama 2, kendinizi koruma ihtiyacına göre belirlenir. Aldatıcınızı çürütmek için kanıt ararsınız ve fanatikçe, sık sık zihninizde onunla mücadele eder, çılgınca onayını kazanmaya çalışırsınız.

Aşama 3 : Depresyon gaz aydınlatması hepsinden daha zorlayıcıdır: gerileme. Şimdi, aldatıcınızın doğru olduğunu etkin bir şekilde göstermeye çalışıyorsunuz, çünkü o zaman belki işleri onun yolunda yapabilir ve sonunda onun desteğini kazanabilirsiniz.

Bölüm 7. Gaslighting ile Manipüle Edildiğinizin İşaretleri

Özellikle bu taktik tarafından manipüle edilen kişi için gaz ışığının belirtilerini görmek zor olabilir. Açıkçası, gaz aydınlatmanın etkileri son derece zararlıdır. Yani, bunun belirtilerini olduğu gibi algılayabilirseniz, size bir avantaj ve bu toksik durumdan sizi ve hayatınızı tamamen mahvetmeden çıkma olasılığı verir.

Çoğu zaman, sizi önemseyen insanlar, işaretleri sizden önce tanıyacaktır. Gördükleri sorunlar hakkında sizinle konuşmaya çalışabilirler, ancak gaz ışığının etkileri zaten tutulmuşsa, onları duymak istemeyebilirsiniz.

Güvendiğiniz veya bir zamanlar güvenebileceğinizi hissettiğiniz biri size geldiğinde ve gaz yakma belirtileriyle ilgili endişelerini dile getirdiğinde, bu korkunç istismarın kurbanı olmadığınızdan emin olmak için söyleyeceklerini düşünmek için zaman harcamalısınız.

Gaz ışığı altındaysanız tanık olabileceğiniz çeşitli farklı işaretleri tartışacağız. Gaslighting kurbanı olmak hayatınızı her yönden olumsuz etkileyebilir. Aşağıdaki işaretlere bakarak neler olup bittiğini anlamak daha kolay hale gelebilir ve bu da size mevcut durumunuzdan uzaklaşmanız için netlik ve güven verebilir.

Kendinizi kendi duygularınızdan şüphe ederken bulursanız, gaz aydınlatmanın yansımalarını yaşıyor olabilirsiniz. Çoğu zaman insanlar kendilerini işlerin gerçekten o kadar da kötü olmadığına ikna etmeye çalışacaklardır. Sadece çok hassas olduklarını ve gerçeklik olarak gördüklerinin gerçek gerçeklikten trajik bir şekilde çarpık olduğunu varsayacaklardır. Duygularınızdan şüphe duymak gibi bir sorununuz olmadıysa, bu, gaz aydınlatma taktiklerinin çok iyi bir işareti olabilir.

Şüphe duymanın yanı sıra, duygularınız önünüzde gelişen olaylara ilişkin algılarınızdan ve kendi kişisel yargınızdan şüphe duymaya başlayacak.

Gaslighting tarafından manipüle edilen birçok insan, kendileri için ayağa kalkmaktan ve duygularını ifade etmekten korkacaktır. Bunun nedeni, yaptıklarında gaslighting narsistlerinin kendilerini iyi hissetmelerini sağlamasıdır. bunu yapmak için kötü veya yetersiz. İletişim yerine sessizliği seçtiğinizi fark ederseniz, ilişkinizde gaz ışığının mevcut olduğuna dair oldukça iyi bir işarettir.

Bir noktada, hepimiz savunmasız veya güvensiz hissedeceğiz. Bunlar normal duygulardır; ancak, eğer bir gaz yakma durumundaysanız, sürekli olarak bu şekilde hissedeceksiniz. Negatif bir patlama yaşamadıklarından emin olmak için her zaman eşinizin, aile üyenizin veya arkadaşınızın etrafında sessizce dolaşmanız gerektiğini hissedebilirsiniz. Ek olarak, onlar için sorun yaratanın sizin değil, sizin olduğuna inanmaya başlayacaksınız.

Gaslighting narsist, sizinle umursadığınız insanlar arasındaki bağları koparmak için elinden geleni yapacaktır. Bu, kurbanı güçsüz ve tamamen yalnız hissetmesine neden olabilir. Narsist, kurbanını etrafındaki insanların aslında umursamadığına ikna edecektir. Aslında, kurbanı herkesin kendisinin deli, dengesiz veya tamamen deli olduğunu düşündüğüne ikna etmeye çalışacaklardır. Bu tür yorumlar kurbanı kapana kısılmış hissettirir. Aynı zamanda kendilerini gerçekten umursayan insanlardan uzaklaştırmalarına neden olur ve bu da onları eskisinden daha az kontrol sahibi yapar.

Narsist bir aldatıcıdan gelen istismarın pençesinde olduğunuzun bir başka işareti de deli veya aptal olduğunuzu hissetmektir. Narsist, kendi değerinizi sorgulamanızı sağlamak için çeşitli farklı kelimeler ve ifadeler kullanacaktır. Bu, mağdurun bu aşağılayıcı yorumları tekrarlamaya başlayabileceği noktaya kadar aşırı olabilir. Sözlü tacizin işaretini ne kadar erken görürseniz, öz-değer duygunuzu bozmasına izin vermeme kararını o kadar çabuk verebilirsiniz.

Gaslighting narsist, kendinize dair algınızı değiştirmek için elinden geleni yapacaktır. Diyelim ki kendinizi her zaman güçlü ve iddialı bir insan olarak düşündünüz, ancak birdenbire davranışlarınızın pasif

ve zayıf olduğunu fark ettiniz. Bu aşırı davranış değişikliği, gaz aydınlatma taktiklerine yenik düştüğünüzün iyi bir işaretidir. Gerçekte kim olduğunuza ve inanç sisteminizin neyi temsil ettiğine bağlı olduğunuzda, narsist aldatıcının sizi kendinizde hayal kırıklığına uğratması daha zor olacaktır. Bunu fark edebildiğinde Değerinizin bakış açısı değişti, size kendi hayatınızın kontrolünü geri alma motivasyonu verebilir.

Karışıklık, narsist aldatıcının en sevdiği araçlardan biridir. Bir gün bir şey söyleyecekler ve ertesi gün tamamen tersi bir şey yapacaklar. Bu tür eylemlerin sonucu aşırı kafa karışıklığıdır.

Narsist bir aldatıcının davranışları asla tutarlı olmayacaktır. Sürekli endişeli bir kafa karışıklığı içinde olmanız için sizi her zaman tetikte tutmaya çalışacaklardır. Bu onlara daha fazla kontrol sağlar. Eşinizin, aile üyenizin veya arkadaşınızın davranışlarıyla son derece tutarsız olduğunu bulmak, onlarla muhtemelen toksik bir ilişkiniz olduğu konusunda size ipucu vermelidir.

Arkadaşınız, partneriniz veya aile üyeniz sizinle dalga geçiyorsa veya sizi incitici bir şekilde aşağılıyorsa, duygularınızın incindiği gerçeğini en aza indirin. Bu, gaz aydınlatmasının kesin bir işaretidir. Size çok hassas olduğunuzu veya şaka yapmayı öğrenmeniz gerektiğini söyleyerek, incinmiş duygularınızı bir kenara atıyorlar. Sizi gerçekten önemseyen biri, alay etse bile, duygularınızı incittiği gerçeğini kabul etmek için zaman ayıracaktır. Ne kadar hassas olduğunuz konusunda sürekli olarak sorgulanıyorsanız, gaz aydınlatmanın kötüye kullanılmasına yenik düşebileceğinizi unutmayın.

Narsistik gaz aydınlatmasının meydana geldiğinin bir başka işareti de, sürekli olarak korkunç bir şeyin olmak üzere olduğunu hissetmenizdir. Bu yaklaşan kıyamet duygusu, gaz aydınlatma durumlarında erken tezahür etmeye başlar. Pek çok insan, belirli bir kişinin yanındayken neden kendilerini tehdit altında hissettiklerini

anlamıyor, ancak daha fazla araştırma yaptıktan ve narsistten uzaklaştıktan sonra, bunu tamamen anlıyorlar.

İçgüdüsel duygular her zaman dinlenmelidir, bu nedenle bedeniniz size başka biriyle aranızda bir şeylerin yolunda gitmediğini söylüyorsa, işler çok kontrolden çıkmadan önce kendinizi bu durumdan uzaklaştırmalısınız.

Hayatımızda her zaman başkalarına özür borçlu olduğumuz zamanlar vardır; Ancak, bir gaz yakma durumunda olduğunuzda, insanlardan özür dilemek için bolca zaman harcarsınız. Yanlış bir şey yapıp yapmadığınıza bakılmaksızın özür dilerim deme ihtiyacı hissedeceksiniz. Sadece orada olduğun için gerçekten özür diliyor olabilirsin. Kim olduğumuzu ve değerimizi sorguladığımızda. Bizi bolca özür dilemeye yönlendirir. Ne kadar çok söylediğinizin farkına varırsanız, özür dilerim artıyor ve özür dilediklerinizin minimum düzeyde; bir gaz lambası durumunda olabilirsiniz.

Narsist partneriniz, aile üyeniz veya bir arkadaşınızla birlikteyken kendinizi ikinci kez tahmin etmek veya sürekli yetersizlik duyguları, sizi gaza getirdiklerinin mükemmel işaretleridir. Ne yaparsanız yapın, asla yeterince iyi değilse, manipüle ediliyor olabileceğinizin farkında olmalısınız.

2. kendinizi tahmin etmeye gelince, sadece kararlarınızı ikinci kez tahmin etmekten değil, anılarınız gibi şeyleri ikinci kez tahmin etmekten bahsediyoruz.

Narsist istismarcınız size sürekli olarak farklı şeyler söylediği için olayları gerçekten olduğu gibi hatırlayıp hatırlamadığınızı merak edebilirsiniz. Anılarınızı yeniden yaratmakta ve tartışmakta hiç sorun yaşamadıysanız ve aniden söylediklerinin doğru olup olmadığını anlamaya çalışıyorsanız, muhatap olduğunuz kişiye bakmak yerine daha yakından bakmak isteyebilirsiniz. kendinde.

Gaslighting'in güçlerine yenik düştüğünüzün bir başka işareti, temasa geçtiğiniz herkesin şu ya da bu şekilde sizi hayal kırıklığına

uğrattığı varsayımı altında çalışıyor olmasıdır. İşleri berbat ettiğinize dair sürekli duygular göz korkutucu ve gerçekçi değil; bununla birlikte, bu gerçekleştiğinde kaç kişinin fark etmemesi şaşırtıcıdır. Sadece her zaman için özür dilemeye başlarlar ve ne yaparlarsa yapsınlar, başkalarını hayal kırıklığına uğratacak bir şeyleri karıştıracaklarını varsayarlar.

Yakın temasta olduğunuz biri, sizde bir sorun varmış gibi hissetmenizi sağlıyorsa, bu aynı zamanda gaz yakmanın da bir işareti olabilir. Fiziksel rahatsızlıklardan bahsetmiyoruz; temel sorunlarınız varmış gibi hissetmekten bahsediyoruz. Oturup akıl sağlığınızı ve gerçekliğinizi düşünebilirsiniz. Yeni bir ilişkiye girmeden önce bunlar sizin için sorun olmadıysa, kesinlikle işarete dikkat etmelisiniz.

Gaslighting ayrıca karar vermenizi son derece zorlaştırabilir. Bir zamanlar kendiniz için sağlam seçimler yaptığınız yerde, şimdi kararlarınızda bir güvensizlik duygusuna sahipsiniz. Bu, karar vermeyi son derece zorlaştırabilir. Birçok kurban, kendi seçimlerinizi yapmak yerine, narsist istismarcıların kendileri adına karar vermelerine izin verecektir. Diğer alternatif ise hiç karar vermemektir. Açıkçası, bunun bir kişinin hayatı üzerinde son derece olumsuz etkileri olabilir.

Bir gaz aydınlatma durumuyla uğraşıyor olabileceğinizin bir başka harika işareti de, yakın olduğunuz birinin size sürekli olarak kusurlarınızı hatırlatmasıdır. Elbette, çoğu insanın hayatında biraz yapıcı eleştiri memnuniyetle karşılanır; Bununla birlikte, zayıflıklarınız veya eksiklikleriniz sizi önemsemesi gereken biri tarafından sürekli olarak gösteriliyorsa, bu bir şeylerin yanlış olduğunun açık bir işaretidir. Bir narsistin yaptığı iğrenç yorumlar yüzünden asla kim olduğunuzu küçümsememelisiniz. Bu nedenle, bir adım geri atıp hayatınızdaki insanlara bakarsanız, kimin gerçekten sizi umursadığını ve sizinle konuşma tarzlarına dayanarak kimin sizi kontrol etmeye çalıştığını anlamak kolay olacaktır.

Aynı şekilde, bir aldatıcı sizi yerle bir edecekse, neredeyse hiçbir zaman kendi kusurlarını kabul etmeyecek veya tanımayacaktır. Kusurları belirtilirse, saldırgan olmaları muhtemeldir.

Aldatıcı neredeyse her zaman saldırgandır ve saldırmaya hazırdır. Bu, kendi yetersizliklerini fark edemeyecekleri ve onları işaret etmeye çalışırsanız, suçu çabucak size yükleyecekleri anlamına gelir. Mağduru oynamakta çok iyiler. Ek olarak, yanlış yönlendirme kullanılacak, böylece işleri tersine çevirebilecekler ve hayali olsalar bile eksikliklerinize odaklanmaya devam edecekler.

Bir aldatıcı tarafından manipüle edildiğinizin bir başka işareti de, onların kötü davranışları için bahaneler bulmaya başlamanızdır. İnsanlar her gün karşılaştıkları ve uğraştıkları istismarı örtbas etmek için büyük çaba sarf edecekler. Kendilerine ve diğer herkese her şeyin yolunda olduğunu, hatta yolundan bile daha iyi olduğunu söylerler. Kurban, narsist muadilinin neden böyle davrandığına dair çeşitli mazeretler bulacaktır. Bu mazeretler genellikle devlet tarafından kabul edilmez. kurbanı sorgulayan insanlar; ancak mağdur, gerçek bir sorun olduğunu kabul etmek yerine mazeret üretmeye devam edecektir.

Bir gaz aydınlatma durumuna dahil olduğunuzda bu işaretleri tanımak biraz zor olabilir. Arkadaşlarınız, akrabalarınız veya sizi önemseyen diğer kişiler bu işaretleri size gösterdiğinde, bir dakikanızı ayırın ve gerçekten ne söylediklerini düşünün. Gaslighting kötüye kullanımının belirtilerini kabul etmek zor olabilir, ancak mutluluğunuzu ve öz değer duygunuzu korumak için de gereklidir.

Gaslighting narsistiyle ne kadar uzun süre ilişkiniz varsa, işaretleri tanımanın o kadar zor olacağını unutmamak önemlidir. Bir arkadaşlığın veya ilişkinin başlangıcında, kişiyi gerçekten tanımak ve onunla devam edip etmemeye karar vermek için zaman harcamak, toksisiteye yol açıp açmayacağına karar vermek, sizi yıkıcı istismardan kurtarabilir. İnsanların her zaman göründükleri

gibi olmadıklarını unutmayın, bu nedenle her an dikkatli ve hazır olmak kendinizi güvende tutmak için zorunludur.

Bölüm 8. Narsistlerin Gaslighting Sırasında Söyledikleri.

Gaslighting Suistimalcinizin Söylediği Şeyler

Manipülatif bir aldatıcı ile savaşmak zorunda kalan insanlarla etkileşimde bulunmaktan öğrendiğim bir şey varsa, o da başarısız olmadan, istismarcıların hepsinin kullandığı belirli seçim ifadelerine sahip olduğudur. Sanki hepsi Gaslight Üniversitesi'nden falan mezun olmuşlar gibi. İstismarcının söyleyeceği şey şu:

1. Sadece çok güvensiz olduğun için böyle davranıyorsun.

2. Çok hassassın!

3. Paranoyak olmayı bırakın.

4. Gerçekten çok önemli değil.

5. Şaka yapıyordum!

6. Her şeyi çok ciddiye alıyorsunuz.

7. Şu anda deli gibi davranıyorsun .

8. Biraz deli olduğunu biliyorsun, değil mi?

9. Tüm bunları uyduruyorsun.

10. Bu kadar histerik olmayı bırak!

11. Daha dramatik olabilir misin?

12. Çok nankörsün!

13. Hepsi senin kafanda.

14. Hayır, bu asla olmadı.

15. Yalan söylüyorsun. Kimse sana inanmıyor. Senin saçmalıklarını satın almıyorum.

16. Az önce dikkat etseydiniz.

17. Bunun hakkında zaten konuştuk. hatırlamıyor musun?

18. Aşırı tepki gösterdiğini düşünmüyor musun?

19. Keşke dinleseydin.

20. Yanlış sonuçlara atlamaya devam ediyorsun.

21. Tüm bu sorunları yaşadığım tek kişi sensin.

22. Tartışıyorum, tartışmıyorum.

23. Ne düşündüğünü tam olarak biliyorum.

24. Senin hakkında böyle düşündüğün ne diyor?

25. Seni eleştirmemin tek nedeni sana göz kulak olmam.

26. Söylediğim her kelimeyi bu kadar ciddiye alma.

27. İletişimde daha iyi olmalısınız.

28. Sakin ol.

29. Bunu fazla düşünüyorsun. aslında o kadar derin değil .

30. Geçen seferki gibi yine yanılıyorsan ne olacak?

Bu sözlerin size söylendiğini duyduğunuz bağlamı düşünün. Seksten mi bahsediyordun? Aile? Para? Birinizin veya ikinizin sahip olduğu alışkanlıklar? Konuşma bunun üzerine odaklandığında bu ifadelerin sıklıkla ortaya çıktığını fark edeceksiniz.

Kurbanın çoğunlukla bir kadın olduğu ve gaz yakıcı narsistin bir erkek olduğu üzücü bir gerçek. Narsisizmde cinsiyetlerin bu kutuplaşmasının nedeni, kadınların çoğu zaman kendilerinden şüphe duymayı ve bir sorun olduğunda ya da önemli kişilerle anlaşmazlık olduğunda özür dilemeyi öğrenmiş olmalarıdır. Ancak erkekler bu şekilde sosyalleşmezler.

Bölüm 9. Bir Narsistin Silahını Bırakıp Kontrolü Ele Almanın Güçlendirme Yolları

Narsistlerle başa çıkma teknikleri

Şimdi zor kısım geliyor. Hayatınızdaki narsist kişiyle ne yapacağınıza ve en iyi sonucun ne olduğuna karar vermek. Bu, büyük ölçüde kişisel koşullarınıza ve eldeki kişiye bağlı olabilir.

Kurtulmak

Tipik olarak, aşırı narsistler normal empati seviyelerinden yoksundur, kendi ağırlıklarını çekmezler ve birkaç hafta veya ay içinde kendilerine yakın insanları perişan etme eğilimindedirler. Zarar verici davranışları hakkında çok fazla içgörüye sahip olmaları olası değildir ve onları değişmeye zorlayan bir aydınlanmaları da olası değildir.

Sorunlarının nedenine karşı gözlerini açmaya çalışmak, onlara yardım etmek ya da onları değiştirmek cazip gelebilir, ancak bu, (ne kadar aşırı olduklarına bağlı olarak) savunmayla yanlış ateşlenmeye ya da küskünlüğe yol açması çok daha olasıdır.

Potansiyel olarak kesebileceğiniz ilişkiler arasında yalnızca romantik partnerler, arkadaşlar ve eski meslektaşlar değil, aynı zamanda aile de bulunur. Bir işle meşgul olmak, mülkün müşterek mülkiyeti, bir vasiyetin idaresi veya bir bağımlının söz konusu olduğu durumlar gibi, biriyle yasal olarak temas halinde kalmak zorunda değilseniz, o zaman gerekirse kesme potansiyeliniz vardır.

Daha az sert adımlar, bir mola vermeyi veya durumu yönetmeyi içerir. Molalar netlik kazanmaya yardımcı olabilir, ancak eldeki ilişkiye ve onu kurtarmaya değer olup olmadığına bağlıdır. Şu anda ilişkide istismar söz konusuysa, elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışmak yerine derhal bir kesme başlatılmalıdır.

Birlikte vakit geçireceğiniz insanları akıllıca seçmek önemlidir, çünkü insanlar etraflarındakilerin özelliklerini benimseme

eğilimindedir. Yale Üniversitesi'nden Profesör Nicholas Christakis bunu, özgecilik ve alçaklığın insan ağları arasında dalgalanıp büyütüldüğü dalgalanma etkisi ile açıklıyor. Sisteminize giren her şey - akranlarınızın, meslektaşlarınızın eylemleri dahil ve aile - kişilik gelişiminizi ve bakış açınızı etkileyecektir. Kendinizi iyi insanlarla kuşatmak, daha nazik ve empatik davranmanızı sağlayacaktır.

İç çemberden kaçının

Hayatınızda bir narsiste ihtiyaç duyuyorsanız veya onu tutmak istiyorsanız, bunu yakın çevrelerinin bir parçası olarak - mizaçlarındaki kaotik değişimlerden haberdar olan - yerine uzaktan yapmak çok daha güvenlidir. Haklı bir mesafe yaratmak (ancak sıcak kalmak), gözden kaçan pek çok düşüş yaşamadan onların hayatlarının hoş karşılanan bir parçası olmanızı sağlar. Seni oldukça sevgiyle düşünmeye başlayabilirler. Bununla birlikte, fazla yaklaşırsanız, kendi kimliğiniz veya saygı duyacağınız sınırlar olmadan, mobilyaların değersiz bir parçası haline gelebilirsiniz. Ek olarak, sözlerinizin ve eylemlerinizin tehdit veya rekabet olarak yanlış yorumlanması için daha fazla fırsat veriyorsunuz ve parmaklarınızın yanması çok daha olası.

Narsisti zarar verici bir birey olarak tanımlamış olsanız da, birçok insan (özellikle kontrolleri altındakiler) durumu asla net bir şekilde göremeyecektir. Bu, özellikle ailevi veya romantik durumlarda, narsistik kontrol, istismar veya manipülasyondan doğrudan etkileniyorlarsa, bunu yapabilen kişilere son derece adaletsiz ve adaletsiz gelebilir.

Zararlı narsistin en tehdit edici bulduğu statükoyu "sorgulayan" ve daha sonra, narsist, pozisyonlarını korumak için onları aşağı çekmeye mecbur hissettiğinden, ellerinde en şiddetli şekilde acı çekenler genellikle bu insanlardır. Narsist bir aile üyesiyse, özellikle bir ebeveyn veya bir eşse, bu özellikle zarar verici olabilir, kurban genellikle sevgisini ve iyiliğini korumak için sorgusuz sualsiz kabul

etmek veya narsistin görüşlerine katılmak için eğitilir. Takip edenler ödüllerini alırken, sorgulayanlar izole edilir, alay edilir ve dışlanır, genellikle "kara koyun", "zahmetli" veya "mücadeleci" olarak etiketlenir.

Narsistik yaralanmalardan kaçının

Bazen, narsistik bir ilişkide akoru kesmek bir seçenek değildir. En azından denemeniz ve devam etmeniz gerektiğini hissedebilirsiniz. İstismarcı ilişki, bu durumda "narsisistik incinme"den kaçınmak, çatışmadan kaçınmanın anahtarıdır.

Narsist insanların zihninde - hem sağlıklı hem de aşırı - yetkindirler, benzersiz ve özel yeteneklere sahiptirler ve başarılıdırlar. Sağlıklı narsistler söz konusu olduğunda, bu öz inançlara yönelik herhangi bir makul tehdit veya meydan okuma, birey tarafından dikkatli, nesnel ve orantılı bir şekilde ele alınabilir.

Sağlıklı narsistlere yönelik tehditler, diğer başarılı veya başarılı insanları içermez - olumlu bir şekilde rekabetçi olabilirler, ancak aşağılayıcı değiller. Sağlıklı bir narsist benlik saygısına bir darbe alırsa, olumsuz duygular erimeden veya öfkeye kapılmadan işlenebilir. Öte yandan aşırı narsistler, aşırı uyanıklık dünyasında var olma eğilimindedir. Algılanan herhangi bir tehdit veya zorluk, muhtemelen agresif bir şekilde karşılanmalıdır. Bunu yapmamak, kendileri hakkındaki görüşleri aşırı şişirilmiş, hassas ve değişken olduğundan, benlik saygılarında acı verici çöküşlere (narsisistik yaralanma) neden olabilir. Bu aşırı uyanıklık, tehdit edici olarak gördükleri insanları içerir; bu nedenle, yalan söylemeniz ve kendilerini rekabetçi veya kendileri hakkında kötü hissetmelerine neden olabilecek kendi özelliklerinizi kasıtlı olarak azaltmanız faydalı olabilir.

Onları açığa çıkarmaktan kaçının

Narsisti ifşa etmek ve herkesin görmesi için "gerçeği" ortaya çıkarmak çekici olabilir ve yapılacak doğru şeymiş gibi hissettirebilir. Bunun onlar, siz ve dahil olan herkes için en iyi

çözüm olduğunu - aniden açıkça göreceklerini ve davranışlarını değiştirmek için sorumluluk alacaklarını düşünebilirsiniz. Bir an için haklı olmayı ve gerçeği gün ışığına çıkarmayı unutun.

Narsistin düşündükleri kadar harika olmadığına dikkat çekmek, büyük bir tepkiyle sonuçlanabilir, o zaman etrafta olmanız gerekir ve kaçamayabilirsiniz. Yüksek kimliklerine bağlı oldukları için sizinle asla aynı fikirde olmayacaklar. Fikirlerini değiştirmek yerine, fikirleriniz için sizi küçümseme olasılıkları daha yüksek olacaktır.

Onlara hayran kalın ve onları dinleyin

Uysal olmak, muhtemelen alabileceğiniz en pasif tekniktir, ancak zaten narsistin "yaramaz listesinde" olmadığınız sürece, sizi zor zamanlardan çekmede gerçekten etkili olabilir. daha sakin sulara ulaşırsınız veya ilişkiyi sonlandırabilirsiniz. Klinik psikolog Al Bernstein, sessiz kalmanın ve narsistin kendilerini tebrik etmek için sebepler bulmasına izin vermenin kolay, zahmetsiz ve dinlemek ve ilgili görünmekten başka bir şey gerektirmediğini öne sürüyor.

Onlara, başarılarına ve niteliklerine olduğu kadar hayran olmak, onların "iyi kitaplarına" giden hızlı bir yol olabilir. Çok yakınlaşmaktan kaçındığınız sürece, iyi kitaplarındaki bu konum, narsist hala hayatınızdayken daha mutlu bir statükoyu korumanıza izin verebilir.

onları reddetme

Gerçekte veya algılarında bir narsisi reddetmek, onları inanılmaz derecede incinmiş veya öfkeli hissettirebilir - çünkü derin bir narsisistik yaralanmaya neden olur. Terk edilmiş bir aşık, sevgisinin kaynağı artık onları istemediğinde büyük bir acı hissedebilir. Aynı şekilde, bir narsist, bir narsist arz kaynağı - ya da bu konuda başka biri - "yeterince iyi" olmadığına karar verdiğinde derinden incinmiş hisseder.

Aşırı narsistler - her zaman aşırı uyanık - daha ortalama insanların yapmayacağı nedenlerle reddedilmiş hissedebilirler. Çok meşgul

olmak veya onların şirketiniz veya işbirliğiniz için taleplerini reddetmek için yeterince iyi bir nedeniniz olmaması kolayca ciddiye alınabilir ve beklenmedik şekilde yoğun bir yanıtla sonuçlanabilir. Onları reddetmeyi seçtiğinizi göstermektense, kontrolünüz dışında meşru bir sebep vermek en iyisidir. Onlarla buluşmak veya onları görmek için çok meşgul olmak, belirli bir son teslim tarihine yetişmek için geç saatlere kadar çalışmak, önemli bir düğüne katılmak veya başka bir yerde bir tatil ya da gezi için rezervasyon yaptırmak gibi nedeniniz reddedilemez ise en iyisidir.

Zayıflık göstermekten kaçının

Bir narsiste sizi savunmasız kılan şeyin ne olduğunu veya gerçekten ne istediğinizi gösterirseniz, bir noktada sizi manipüle etmek istediklerinde bunu size karşı kullanabilirler. Narsistler, onlardan en çok ne istediğinizi sık sık öğrenecek ve sürekli bir "ihtiyaç" durumunda olmanız için onu inkar etmeye başlayacaklardır. Narsist bir anne bunu yaparsa, çocuklarını sevgisine muhtaç olarak kontrol edebilir. Aynı şey romantik bir partner için de geçerlidir. Sizi kontrol edilebilir ve esnek tutmak için onlardan en çok hoşunuza giden şeyleri tedarik edecekler.

En büyük endişelerinizi veya korkularınızı biliyorlarsa, sizi manipüle etmek için bunlardan yararlanabilirler. Kendilerini yeniden güçlü hissettirmek için zayıf noktalarınızı size iğneleyerek, benlik saygısında çöküş yaşarken sizi kendi iç kargaşalarından uzaklaştırmak için bile kullanabilirler.

Örneğin, bir NPD yöneticisi, feci bir satış konuşmasının ardından kaygısı eriyip, performansı konusunda güvence almak için çalışanlarını sağmaya devam edebilir ve ardından konuşmayı onlar için son derece kişisel ve duygusal olduğunu bildiği konulara taşıyabilir - korkularını aktarabilir. onlara ve kendini daha iyi hissetmek.

Bir narsistin herhangi bir zayıflığını kabul etmemek ve her zaman diplomatik bir "Her iki şekilde de mutlu olacağımı biliyorum"

yaklaşımını benimsemek, kendilerini daha yükseğe çıkarmak için güçlerini kaybederken, güçleri sizi aşağı çeker. Bu, bir kedi ve fare oyunu görünümüne bürünebilir, ta ki narsist, sonunda "kolayca yakalanmadığınızı" veya kendilerini ifşa etme ve karamsar ve olumsuz bir kişi olarak görülme riskini kabul etmesi gerekene kadar.

Onlara bir "dışarı" verin

Onlara, "Bugün alışılmadık bir şekilde karamsarsınız" gibi bir "çıkma" sunarak, manipülatif oyunlar oynamayı bırakma fırsatı verebilirsiniz. Genelde çok iyimsersin! Yanlış bir şey var mı?" ve bunu yaparken onları, saldırılarını sürdürmeden "yüksek ihtişamlı hallerine" dönmeye çağırın. Bilinçaltında, manipülasyonlarını başarıyla yürüttüğünüzün ve gelecekte size daha geniş bir yatak vermeye karar verdiğinizin veya sizi bir tarafta tutmaları gerektiğinin farkında bile olabilirler.

Saldırı özellikle şiddetli veya kötüyse, duygulardan kaçınmak, ancak soğukkanlı, sakin ve empatik bir yaklaşım sürdürmek, onları geri getirmek için iyi çalışabilir. İster inanın ister inanmayın, onlara davranışlarını etkili bir şekilde mazur gösterecek bir savunma sağlamak çok takdir edilecektir - çünkü ezici bir utanç duygusundan ve ardından gelen inkar döngülerinden kaçınmalarına ve basitçe anlaşıldıklarını ve affedildiklerini hissetmelerine yardımcı olur. Bu yaklaşımın gönüllü bir tavizle sonuçlandığını ve başlangıçlar veya daha sorumlu bir yaklaşım gibi görünebileceğini bile şaşırabilirsiniz, ancak bu beklenen veya beklenen bir şey değildir.

adalet beklemeyin

Aşırı narsistler, herkese adil davranılmasını sağlamaktan çok, istediklerini elde etmekle çok daha fazla ilgilenirler. Sözlerinden çok davranışlarını ödüllendirin, böylece siz de istediğinizi elde ettiğinizde sadece istediklerini elde etsinler.

Kredi vermek veya aşırı narsistin vaatlerini kabul etmek, ödüllendirilemeyecek tehlikeli bir inanç sıçramasıdır. Takip

eksikliği, narsist anlaşmalarını unuttuğu için de meydana gelir - dikkatleri, yükümlülüklerini hatırlamak yerine kendileriyle ve kendi endişeleriyle tüketilir.

iyi görünmek isterler

Bir narsistin ne istediğini anlamak, narsisistik yaralanmayı tetiklemekten kaçındığınız sürece, onunla çalışılabileceği anlamına gelir. Onlar gibi düşünmeye başlarsan, onları manevra bile edebilirsin.

Aşırı narsistler gerçekten iyi görünmek isterler. Onların istediklerini sizin istediklerinizle uyumlu hale getirebilirseniz, birlikte büyük başarılara imza atabilirsiniz. Alternatif olarak, hayatınızı kolaylaştırmak için veya ilişkiden ayrılana kadar onları yönetebilir ve yatıştırabilirsiniz.

Narsist arzlarını anlayın

Narsistlerin narsisistik arz elde etmek için insanlara ihtiyacı vardır. Daha sağlıklı bir insanın karşılıklı sevgi ve desteğe ihtiyaç duyduğunu karşılaştırabilirsiniz, ancak aşırı narsisizm ölçeğinde yükseldikçe, düşük benlik saygısı olan bir yere acı veren tekrarları önlemek için ihtiyaç doğada daha tek yönlü ve çaresiz hale gelir. . Peki sizden tam olarak ne istiyorlar?

Son derece narsisistik insanlar, ne kadar övgü veya ilgi alabileceklerine bağlı olarak genellikle ilişkilere ve kariyer seçimlerine öncelik verirler. Pek çok narsist insan, diğer zevk biçimlerine karşı övgü ve başarı için seçimler yaparak kendi gelişimlerini engeller (ya da ilk etapta hiçbir zaman bir dizi ilgi geliştirmez). Sizi hayatlarının bir parçası olarak seçmişlerse, yüksek düzeyde narsisistik arz sağlıyor olabilirsiniz.

Gönüllü olarak seçilmediyseniz, ilişki kalitenizin ne kadar kolay narsisistik arz verdiğinize veya onları sorgulayıp eleştirmediğinize bağlı olduğunu görebilirsiniz.

Kendi sağlığınızı korurken onların sağlığına zarar vermemek için sorumluluk almak, başkaları için olduğu kadar onlar için de önemlidir. Bir alkoliğin evinde içki dolabını doldurmak konusunda harika hissetmeyeceksiniz ve zaten bağımlı olan bu kişiye aşırı derecede onay ve dikkat çekmek konusunda harika hissetmemelisiniz. Saldırı veya aşağılamayı önlemek için makul ve makul miktarlar, geçinmeniz için yeterlidir.

bir seyirci

Narsistler genellikle bir izleyici kitlesi isterler. Kendileri hakkında konuşmak için çok zaman harcayabilirler. Bu, kendilerini özel hissetme ihtiyaçlarına hizmet eder (çünkü her zaman tartışmanın konusu olurlar). Ayrıca diğer insanların hayatta ne kadar başarılı olduklarını bilmelerini sağlarlar. Ve bunun sonucu, diğer insanlardan çokça övgü almalarıdır.

Durum

Yüksek statülü insanlar tarafından tehdit edilmediklerini varsayarak, diğerlerinden daha üstün hissetmek için onlarla ilişki kurmak isteyebilirler. “Yüksek statü” olarak sınıflandırdığınızı düşünüyorsanız, sizi bunun için kullanıyor olabilirler. Bu durumda - narsisizm için kendi puanınızı kontrol edin. Narsistlerin bir araya gelip başkalarına "gösteriş yapmak" için yüzeysel dostluklar ve ilişkiler kurmaları ve örneğin bir "kupa" partner/zengin-partner ilişkisinde olduğu gibi her ikisinin de ne kadar özel olduklarını vurgulamaları bilinmeyen bir şey değildir. Alternatif olarak, benzer bir üstünlük duygusu için, kendileriyle kıyaslamak için olduklarından daha düşük olan birinden arkadaşlık isteyebilirler.

Bazıları bir arkadaş karışımı seçebilir - dışarı çıkıp “göstermek” için bir grup başarılı eşittir ve kendilerini üstün hissetmek, etkilemek ve dikkatlerini çekmek için bir veya iki en iyi arkadaş.

Seks

Aşırı narsist, sahip olduğu duygusal değer için cinsel ilişkilere girmemiş olabilir; ama seks ve yalnız seks için. Baştan çıkarma yeteneklerinde, cinsel performanslarında veya cinsel dinamik içinde daha yüksek bir statü veya hakimiyet duygusunda eğlenebilirler.

Aşk

Narsist insanlar, kendilerini seven ve onlarla birlikte olmak isteyen birinin olduğunu hissetmekten hoşlanırlar. Kendilerini nasıl gördüklerine bağlı olarak, bu daha yüksek düzeyde aldatma veya aldatma ile sonuçlanabilir. Bir narsist kendini "iyi" veya "ahlaki" olarak tanımlarsa, o zaman kendini aldatmak (veya genel olarak hor görülen herhangi bir faaliyette bulunmak), ezici bir utanç ve kendinden nefret etme ile sonuçlanabilir ve bunun gerçekleşmesi daha az olası hale gelir. Öte yandan, narsist, partnerini eşit olarak görmek konusunda isteksiz ise, aldatma olasılığı artar.

Onları tedarikle doldurmaktan kaçının

Bir narsistin arzını sağlamakla ilgileniyorsanız, onları aynı hizada tutmak, istemedikleri şeyle daha uyumlu olabilir. Tamamen görünüşle ilgili olan narsistler, suçluluktan çok utanç duyarlar. Gerçekten kötü görünmek istemiyorlar.

Onlardan itibarlarını düşünmelerini istemek, diğer insanların duygularını dikkate almalarını istemekten çok daha dikkatli düşünmelerini sağlayabilir. Eylemlerinin başkaları tarafından kötü algılanacağını düşünürlerse, harekete geçme olasılıkları çok daha düşüktür. Bu, onlara insanların yaptıkları hakkında ne düşündüklerini sorarak veya kendilerini alternatif bir fikre sahip olmaları için tetikleyecek sorular sorarak başarılabilir.

Bölüm 10. Bir Aldatıcıyı İzinde Durdurmanın Yolları

Bu noktaya kadar okuduysanız, muhtemelen hayatınızda narsist veya aldatıcı olması gereken uzun bir insan listesi düşünüyorsunuzdur. Bununla birlikte, bir uyarı olarak: Arada biraz gergin olduğunuz için herkes narsist değildir. Ayrıca, narsist gözlüklerle geçmiş olayları hatırlıyor olabileceğinizi ve bu nedenle herkesin öyle görünebileceğini unutmayın.

Bununla birlikte, kendinize bu kitapta sıralanan soruları sorduysanız ve gerçekten bir aldatıcıyla karşı karşıya olduğunuzu gözlemlediyseniz, onlarla nasıl başa çıkıyorsunuz? Buna girelim.

Gaslighting'e Son Vermek

Desene dikkat edin. Gaslighting'in bu kadar etkili olmasının başlıca nedenlerinden biri, çoğunlukla hedefin neler olup bittiği konusunda tamamen cahil olmasıdır. Cehaletten tam farkındalığa geçtiğiniz an, gücünüzün bir kısmını başarıyla geri almış olacaksınız. Tekrar oyun oynamaya başladıklarında narsistleri savuşturmayı daha kolay bulacaksınız.

Ne yaparsanız yapın aldatıcının asla değişmeyebileceğini unutmayın. Bazen, herhangi bir değişikliğin olmasının tek yolu bir profesyonelin yardımıdır. Gaslighting, manipülatörün nasıl yapılacağını bildiği tek şeydir, bu yüzden onlardan mantık veya mantık lehine vazgeçmelerini bekleyemezsiniz. Bildikleri daha iyi bir başa çıkma mekanizması yok. Bu, eylemlerinden sorumlu tutulmamaları gerektiği anlamına gelmez. Ben sadece onların değişeceği umuduna tutunmamanızı sağlıyorum. Yapabilirler, ama bunun için umut etmeyin. Olduğu gibi kablolu olduklarını kabul edin ve yalnızca profesyonel terapi onların daha iyi insanlar olmalarına yardımcı olabilir.

Gaslighting davranışının mutlaka sizinle ilgili olmadığını unutmayın. Her şey gerçekten aldatıcının sorumluymuş gibi hissetmesi gerektiği gerçeğine bağlı. O güce ihtiyaçları var. Özünde, aldatıcı güvensizlikle

doludur. Bu duygudan nasıl kurtulacaklarını bilmelerinin tek yolu, başkalarını olduklarından daha az hissettirmek ya da en azından kendilerine herkesten daha iyi oldukları yanılsamasını vermektir. Bunu aklınızda tutun ve hiçbir şeyi içselleştirme zahmetine girmeyeceksiniz. artık söylüyorlar ya da yapıyorlar. Onlarla olan ilişkinizi yönetmek veya tamamen bitirmek için daha iyi bir konumda olacaksınız.

Güvenebileceğiniz bir destek sistemi oluşturun . Bir aldatıcıyla kendi başınıza uğraşmak parkta yürümek değildir. Gerçeklik algınızı ve öz değer duygunuzu doğrulayacak, konuşabileceğiniz başka insanlara sahip olmak yardımcı olur. Narsistle ilişkiye girdiğinizden beri, sizin için önemli olan insanlardan bir şekilde koptuğunuzu fark ettiyseniz, şimdi onlara ulaşmanın tam zamanı. Narsistin, başka kimsenin sizi onlar gibi sevemeyeceğine dair yalanlarına inanmayın. Bu kesinlikle doğru değil! Arkadaşlarınız ve ailenizle vakit geçirmeyi taahhüt edin. Gerekirse randevu alın. Bu randevulara, bir iş toplantısında yaptığınız kadar bağlılıkla yaklaşın. Ne kadar az izole olursanız, aldatıcının üzerinizde o kadar az etkisi olabilir.

İlişkiye yatırım yapmaya devam etmek isteyip istemediğinizi düşünmek için uzun zaman harcayın. Bu çok önemlidir, özellikle de aldatıcının kurnazlıklarıyla uğraşmak, iç huzurunuzu, öz değerinizi ve hatta sağlığınızı tükettiğinden. Aldatan yöneticiniz mi yoksa patronunuz mu? Ardından, başka bir iş bulmak için proaktif adımlar atın ve farklı, daha iyi bir işe geçtiğinizi kendinizle pazarlıksız bir anlaşma haline getirin. Aldatan sevgilinizse ve ilişkinin devam etmesini istiyorsanız, ikinizin de biraz terapiye ihtiyacı olacağını ve kalmaya karar verirseniz bunu ilişkinizin tartışılmaz bir yönü haline getirmeniz gerekeceğini unutmayın. .

Benlik saygınızı yeniden oluşturmaya başlayın. Bir aldatıcıyla çok uzun süre birlikte olduktan sonra, ne kadar harika olduğunu unutmak çok kolay! Aldatıcı size aksini düşündürmek için ne söylemiş olursa olsun, kendinizle ilgili harika olan her şeyi kendinize hatırlatmak için biraz zaman ayırmanız gerekir. Günlüğe

kaydetmeye başlamanız gerekebilir, böylece moraliniz bozuk olduğunda veya kafanızı doldurdukları sinsi yalanları satın almaya başladığınızda, onu yeniden açabilir ve kendinize harikalığınızı hatırlatabilirsiniz. Sadece sizinle ilgili harika şeyler hakkında yazmayın. Kendinizi en canlı, en neşeli hissettiğiniz zamanlar hakkında yazın. Bunu yaptığınızda, doğal olarak kendinizi yeniden o zamanları özlerken ve kendinizi ve zihninizi özgürleştirmek için harekete geçerken bulacaksınız. .

Profesyonel yardım almaya açık olun. Gaslighting kurbanı olmak zor. Benlik saygınız, benlik duygunuz ve akıl sağlığınız bir darbe almış olacak. Karar vermekte yavaş olduğunuzu, sürekli kendinizden emin olmadığınızı ve her zaman yeterince iyi olup olmadığınızı merak ettiğinizi fark edebilirsiniz. Hatta depresyon veya kaygıdan muzdarip olabilirsiniz. Çaresizlik, belirsizlik, umutsuzluk ve ilgisizlik duygularının altında ezildiğini fark edersen, büyük ihtimalle hemen profesyonel bir psikoterapistten yardım almalısın, böylece sana verdiği yıkıcı hasardan sonra kendini yeniden inşa edebilirsin. aldatıcı

Değişim Mümkün

İşte burada. Nefesini tutarak beklediğin ve beklediğin cevap: İnsanlara hangi kişilik bozukluğu teşhisi konmuş olursa olsun değişmeleri mümkün. Bu teşhisleri, belirli insanları tanımlamanın kısa bir yolu olarak düşünün. Bir kişinin hayatını tamamen özetlemek için asla tek bir kelime kullanamazsınız. Dışa dönük, içe dönük veya narsist gibi kelimeler dalga geçildiğinde, bireyin kişiliğinde bir kalıcılık ima ediyor gibi görünürler. Bu her zaman böyle değildir.

Bu bozuklukların, özet olarak insanların kim olduğunun tanımları olmadığını düşünmeye yardımcı olur. Bu etiketleri, davranışsal ve/veya ilişkiler arası kalıplar için mükemmel tanımlar olarak düşünmek daha doğru olur, başka bir şey değil. Aynısı narsist kişilikler için de geçerlidir.

Güvenlik Açığı Doğuşu

Pek çok araştırmacı, Narsisistik Kişilik Bozukluğunun, savunmasız olmanın güvenli olmadığı koşullarda büyümenin bir sonucu olduğu görüşünde. Çocukken narsist, savunmasız olmanın kusurlu olduğunun bir işareti olduğunu ve herhangi bir kırılganlık göstermenin hiçbir değeri olmadığı anlamına geldiğini kabul etmek zorundaydı. Bu teori, güvensiz bağlanma stilleri ile narsisizm arasında sıklıkla bir bağlantı kurulmasının nedenidir, yani narsistin, başka birine bağımlı olmaları gereken bir konumda olmaktan korktukları için tüm ilişkilerini kontrol etmeye yönlendirildiği anlamına gelir.

Narsist, insanları gerçekte kim olduklarını bilmekten alıkoymakta ustadır. Güvenlik açıklarını kabul etmeyi reddedecekler veya onları bastırmak ya da başkalarına yansıtmak, böylece başkalarıyla ilişki içinde olmak istedikleri kişiyi yaratmaya devam edebilmeleri. Narsistin değişmesi için savunmasız olmaya istekli olmaları gerekir. Bu, kendilerini yıllardır bastırdıkları ve inkar ettikleri duygulara tamamen açık bırakmak anlamına gelir. Narsistlerin sorunu, değiştirememeleri değil, yapmaya *isteksiz olmalarıdır* çünkü bu, yaratmaya çalıştıkları kişinin kimliğinin paramparça olacağı anlamına gelir. Bir narsistin zihninde, başarısız oldukları tüm ilişkiler, oldukları gibi kalmaları için daha fazla neden sunar.

Narsistin kendilerini başkalarının onları nasıl algıladığına göre tanımladığını anlayın. Bir narsist, şov yapacak kimsesi yoksa narsist olamaz. İlgi odağı olmaları gerekir ve bu nedenle etraflarında kalmaya zahmet edenlerin dikkatini çekmeyi severler. Zamanla, elbette, performansları eskimeye başlar. Narsist bunu bilir ve başkalarının kendilerine gerçekten bir şey olmadığını anlayacaklarından sürekli korkar. Bu, narsistin değişmeyi reddetmesinin nedenlerinden biridir, çünkü düzeltmenin temiz gelip savunmasız olmak değil, daha gösterişli bir gösteri yapmak ve tüm kusurlarını gizlemek için biraz daha makyaj yapmak olduğundan her zamankinden daha eminler.

Narsist Gerçek, Güvenli Aşkı Bulduğunda

Narsist, kendisini umursayan ve sadece flaş için etrafta dolanmayan birini bulduğunda, hala bu kişinin buna değmediğini düşünmesinden ölümüne korkarlar. Hissettikleri korku, farkında olmadıkları bir bilinçaltıdır, ancak çok gerçektir. Bu, narsistin suçu ve suçluluğu partnerine kaydırması ya da görkemli davranması gibi şeyler yapmasına neden olan şeydir.

Onların maskaralıkları gün ışığına çıktığında ve herkes onları oldukları gibi gördüğünde, yanıldıkları ve kendileri için önemli olan herkesi yabancılaştırdıkları için sinirlenirler. Yollarını değiştirmek yerine, bu onların kim olduklarını ikiye katlamalarına neden olur. Her zamankinden daha fazla narsist hale geliyorlar ve ironik bir şekilde, çok korktukları terk ve reddedilmeye yol açıyorlar. .

Döngüyü Kırmak

Narsiste yardım etmek için bu kısır döngüyü kırmaktan başka yapacak bir şey yok. Elinizden geldiğince nazikçe, sizi kontrol etmeye, aranızda mesafe yaratmaya, sizi suçlamaya veya kendilerini savunmaya çalıştıklarında işlere bir anahtar atmanız gerekir. Bu, onların hayatınızda olmasını istediğinizi belirsiz olmayan terimlerle onlara bildirmek anlamına gelir, ancak bu şartlara göre değil. Hangi şartlar peki? Onlara, gerçekte kim oldukları, kusurları ve hepsi için sevilebilecekleri türden bir yakınlıkta size katılabileceklerini göstermelisiniz. Sadece bunun olmasına izin vermeye istekli olmaları gerekiyor.

Tüm bunlardan çıkarılması gereken nokta, narsisizmin başkalarıyla ilişki kurmanın basit bir yolu olduğu ve insanlarla ilişki kurma şeklinizi her zaman değiştirebileceğinizdir. Narsistlerin yakınlığa izin verecek kadar savunmasız olmalarına izin vermeleri kolay olmayacak, ancak bu mümkün.

Değişmek İsteyen Narsist

Narsist olan ancak daha iyisini yapmaya istekli olduğunu ifade eden birini tanıyorsanız, kitabı okumasına izin verebilirsiniz. İşte narsistin daha iyi bir insan olmak için yapması gereken şeylerin bir listesi. Bu, kurbana değil, narsiste yöneliktir.

Sınırları tanımayı ve saygı duymayı öğrenin. Bunu yaptığınızda, ilişkileri kaybetmeyi bıraktığınızı ve onları iyileştirdiğinizi göreceksiniz. Nerede bittiğini anlamalısın, diğeri başlar. Diğer insanların kendi inançları, düşünceleri ve duyguları olduğunu ve geçerli kalırken sizinkinden tamamen farklı olabileceklerini anlamalısınız. Sınırları daha iyi anlamanıza yardımcı olmak için:

● Konuştuğunuzun iki katı kadar dinleyin.

● Diğer insanlara yazarken ve onlarla konuşurken de isimlerini kullanın.

● Çevrenizdeki insanları merak edin. Onlar için neyin önemli olduğunu ve hayatlarındaki yenilikleri öğrenmek için sorular sorun. Sorarken uygunsuz olmayın.

● Diğer insanların kişisel alanlarına ve zamanlarına tecavüz etme konusunda dikkatli olun. Yapmadan önce daima izin isteyin .

● Emir vermek yerine, açık sorular sorun. Yönlendirici sorular sormayın. Başkalarından daha iyi bildiğinizi varsaymayın.

● Başkaları sizinkinden farklı bir seçim yaptığında, ona saygı gösterin. Her zaman istediğini alamayacaksın ve sorun değil.

Her zaman, her şekilde gerçek olun. Yalan söylemekten, numara yapmaktan ve başkalarını manipüle etmekten daha canlandırıcı bulacaksınız. Nasıl daha gerçek olabilirsiniz?

● Sözünüzü tutun. Bir sözünü tutamayacağını biliyorsan, yapma.

● Tutamayacağınız bir söz verdiniz mi? O zaman sahip ol.

● Başkalarını aldatılmış gibi hissettirecek şeyler söylemeyin veya yapmayın.

Kendinizi sık sık gözlemleyin, böylece farkındalık içinde gelişebilirsiniz. Ne kadar çok gözlemlerseniz, ilişkilerinizde nasıl sorunlara yol açtığınızı ve insanları nasıl uzaklaştırdığınızı o kadar iyi görebilirsiniz. Her zamanki sen olduğunu ve sonra seni daha yüksek bir bakış açısıyla gözlemleyen yüksek benliğin olduğunu varsay. İşte daha dikkatli olmanın yolları:

● Daha yüksek ya da gözlemci benliğinize, söyleyeceğiniz ya da yapacağınız her şeyin iyi ya da kötü sonuçları olup olmayacağını sorun.

● Gözlemcinize, eylemlerinizin ve sözlerinizin gösteriş yapmakla mı yoksa başkalarıyla harika bir ilişki kurmakla mı ilgili olduğunu sorun.

● Bir şey yaptığınızı veya söylediğinizi hissediyor musunuz? Gözlemcinize, biri bunu size söylese veya yapsa nasıl hissedeceğini sorun. Sonra özür dile ve çabucak telafi et.

Profesyonel yardım almaya istekli olun. Bu, daha kapsamlı ve daha hızlı bir birey olma yolculuğunuz boyunca size yardımcı olacaktır. Bununla kendi başınıza mücadele etmek zorunda değilsiniz. Bir psikoterapistin rehberliğine ihtiyacınız var. Kalıcı, kalıcı bir değişiklik yapacaksanız, dürüst olmaya istekli olmalısınız. Sonunda buna değecek çünkü sonunda gerçek benliğinizi keşfedeceksiniz ve ilişkileriniz bunun için daha iyi olacak. .

Kendini affet. İhtiyacın olan şifayı almanın tek yolu bu. Aynı zamanda savunmasızken daha rahat olabilmenin tek yolu bu. Ek bir artı, sonunda bu empati kaslarını esnetebilecek olmanızdır. Kendinizi affetmek zor olabilir ve bazen pişmanlık duyarak kendinizi sakatlanmış bulabilirsiniz. Sadece böyle anlarda kendine karşı nazik ol. Başa çıkabilmek için sadece bildiğinin en iyisini yaptın. Büyürken gerçek benliğinize izin verilmemesi sizin suçunuz değil. Şimdi daha iyisini yapabileceğiniz gerçeğine odaklanın. Artık kendinizi yeniden keşfedebilirsiniz.

İnsan olmakla barışık ol. Mükemmel olmayacaksın. Hiç olmadın. Kusurların var, ama sorun değil! Kendi teninizde rahat olmayı öğrenin. Hayatınızda zengin, faydalı, sevgi dolu ilişkilere izin vermenin yolu budur; işte böyle büyüyorsun. Sadece kim olduğunla iyi olman gerekiyor. Bu, savunmasız olmak anlamına gelse bile, kendinize karşı dürüst olun.

Biraz zaman alacak. Sabırlı ol. Kendini bulacaksın. En çok korktuğunuz şeyin gerçek olmadığını da öğreneceksiniz. Seni seven insanlar sadece kusurlu ya da beş diye kalkıp gitmezler. Sonuçta, hepimiz kendi yolumuzda kusurluyuz.

Duygusal İstismar Sorunu

Duygusal istismarın sorunu, hiçbir iz bırakmadığı için görebileceğiniz gibi, çoğu zaman göz ardı edilir veya ne zaman gerçekleştiğini tespit etmenin neredeyse imkansız olmasıdır. Hata yapmayın: Duygusal istismarın verdiği zarar çok gerçektir ve çok uzun sürebilir.

Psikolojik tacize uğradığınızda, karşınızdaki kişi size her istediğini düşündürecek şeyler söylüyor ve yapıyor. Genel olarak amaç, sizi kafanız karışmış, hayal kırıklığına uğramış ve öz-değer ve kimlik duygunuz için tamamen onlara bağımlı kılmaktır. Başka bir kişiye yapmak inanılmaz derecede incitici, aşağılık bir şeydir ve depresyon, Travma Sonrası Stres Bozukluğu ve anksiyete gibi çok gerçek zihinsel sağlık sorunlarına yol açabilir.

Duygusal İstismarın Maskesini Kaldırmak

Duygusal istismar hakkında, tespit edilmesi zor olacak şekilde onu kamufle etme konusunda çok iyi bir iş çıkaran birçok efsane vardır. Maskeyi çıkaralım, böylece sizin veya değer verdiğiniz birinin taciz edilip edilmediğini daha kolay anlayabilirsiniz.

Efsane 1: Duygusal istismara her zaman fiziksel istismar eşlik eder.

Değil. Fiziksel istismar olmadan da duygusal istismar olabilir; bu genellikle radarın altında uçar.

Efsane #2: Duygusal istismar, fiziksel istismar kadar zarar verici değildir. Bu sadece saf bir yalandır. Eğer acıyorsa, o zaman acıtır. Bir istismar biçiminin diğerinden daha fazla acı verdiğini söylemek verimli bir argüman değildir. İstismar tamam değil. Suistimal ediliyorsanız, daha iyisini hak ediyorsunuz ve alabileceğiniz tüm yardıma ihtiyacınız var.

Efsane #3: Duygusal istismar sadece kadınları etkiler. İstismar hem kadınların hem de erkeklerin başına gelebilir. İstisna yok. Ayrıca, işte ve arkadaşlarla olduğu gibi ilişkilerin yanı sıra başka bağlamlarda da olur.

Taciz Edilirseniz Yapmanız Gerekenler

Duygusal olarak istismara uğrarsanız, söylediğiniz ve yaptığınız her şey için sürekli eleştirilirsiniz. Her zaman suçlanıyorsun, asla senin hatan olamayacak şeyler için bile. Utanmak için yaratılmışsın. Aldatanınız sizi sürekli olarak fiziksel olarak incitmekle veya istemediğinizi bildiği bir şeyi yapmakla tehdit ediyor. İstismarcı tüm gücünüzü elinden aldığından, hatta bazen mali durumunuzu kontrol edecek kadar ileri gittiğinden, onlarla birlikte kalmaktan ve istediklerini yapmaktan başka seçeneğiniz kalmadığından, hayatınız üzerinde sıfır kontrolünüz varmış gibi hissediyorsunuz.

Yukarıdaki paragrafta kendinizi tanıyorsanız, bir şeyler yapmanız gerekir. Ulaşıp yardım istemeniz gerekiyor. Bunda utanılacak bir şey yok. Aslına bakarsanız, yardım istemek yapabileceğiniz en cesurca şeylerden biridir, özellikle de istismarcı tarafından tamamen yıprandığınız bir durumdaysanız.

Yaşadıklarınız hakkında konuşabildiğiniz herkesle konuşun. Onlara güvenin ve sadece yanınızda biri olmayacak, aynı zamanda istismarcınız dışında başkalarıyla takılarak da zamanınızı alabileceksiniz. Konuşabileceğin daha fazla insanla, seni destekleyecek kişiler bulmaya çalış .

Bir güvenlik planınız olsun. Duygusal istismarla birlikte mutlaka fiziksel istismar olmamasına rağmen, güvende olmak hala önemlidir.

Bu, nihayet uyanmaya ve tacizciden ayrılmaya hazır olduğunuzda ilişkiden nasıl kaçabileceğinize dair planlar düşünmeniz gerektiği anlamına gelir.

İstismar için Mazeret Bulmayın

Çoğu zaman, insanlar yaptıklarını haklı çıkarmak için zihinsel bozukluklara geri dönerler. Gerçek bir değişiklik yapmak ister gibi bundan bahsetmiyorlar. Sana her zaman oldukları gibi davranmaya devam etmeleri onlar için sadece bir fiyasko.

Sizi suistimal eden kişinin durumu hafife almaya çalışması veya yaptıkları gibi davrandıkları için sizi suçlamaya çalışması nadir değildir. Karşınızdaki kişi ne yaptığını bilmiyormuş gibi görünebilir veya eylemlerinin sonuçlarını anlamaktan tamamen aciz olabilir. Ancak, bu onların tarafında sadece daha fazla duman ve aynadır. Ne yaptıklarını biliyorlar. Görünüşte habersiz olmanın ardındaki bütün nokta, kendinizden daha da az emin hissetmenizi sağlamaktır. Bildiğiniz bir sonraki şey, aşırı dramatik veya hayalperest olup olmadığınızı merak etmeye başlıyorsunuz! İstismarcı partnerinizin sizi nasıl incittiğinin çok iyi farkında olduğunu ve nasıl davranıp davranmadığını her zaman kontrol altında tuttuğunu bilmenizi isterim. Kanıt mı istiyorsunuz?

Sizi ne zaman kötüye kullanacaklarına ve ne kadar ileri iteceklerine onlar karar verecekler. Mükemmel bir örnek, sizi vurmakla tehdit ettiklerinde ama vurmadıklarında. Veya sizi başkalarına asla gerçekten söyleyemeyeceğiniz şekillerde kötüye kullandıklarında, çünkü hiçbir kanıt yoktur ve sanki yoktan bir şey yapıyormuşsunuz gibi görünebilir.

Sadece seni kötüye kullanırlar, başkalarını değil . Eylemleri üzerinde gerçekten hiçbir kontrolleri olmasaydı, hayatlarındaki herkesi kötüye kullanmazlar mıydı? Ama yapmıyorlar, değil mi? Çünkü kendilerini kontrol edebiliyorlar. Eğer onlar bir rahatsızlıktan mustarip olsaydı, sadece siz değil, hayatlarındaki herkes aynı tedaviyi alırdı.

Korkunç davranışlarını tırmandırıyorlar. Bir rahatsızlık söz konusu olduğunda, kişinin ruh halinde değişiklikler olabilir. Yine de, o zaman bile, davranış biçimlerinde bir tutarlılık vardır. Ancak, istismarcınızın bazen seçim yapacağını fark etmiş olabilirsiniz. seni bir süre taciz etmemek için. Diğer zamanlarda, ilişkiniz devam ettikçe kötüye kullanımı istikrarlı bir şekilde artıracaklar. Bu, gerçekten farklı veya daha iyi olmaya karar verebileceklerinin bir kanıtı.

Aldatan kişinin gerçek bir zihinsel sağlık sorunu olup olmadığına bakılmaksızın, size nasıl davrandıklarından sorumlu tutulacak kişinin siz olmadığını unutmamalısınız! Bir bozukluk teşhisi konmak ve yine de kontrol edici, manipülatif şekillerde hareket etmemeyi seçmek mümkündür. Sadece sorunlarını kabul etmeleri ve ihtiyaç duydukları yardımı aramaya açık ve istekli olmaları gerekecek. Lütfen, onların bu şekilde davranmalarının sebebinin sen olmadığını ve bu yüzden ihtiyaç duydukları tedavi olmadığını her zaman hatırla. Eylemlerine sahip çıkmalılar ve kendilerini değiştirmek için ihtiyaç duydukları ilk adımı tek başlarına atabilirler.

Bölüm 11. Cehennemde Yapılan Bir Eşleşme: Narsistler ve Empatlar

Asla iyi bitmeyecek belirli bir birlik var. Tabii ki narsist ve empatik arasındaki eşleşmeden bahsediyoruz. Bunun nedeni, her ikisinin de empati yelpazesinin tamamen zıt uçlarında yer alması ve sonuç olarak sürekli çatışır olmalarıdır.

Bu bölüm narsistlerle empatinin neden kötü bir eşleşme olduğunu keşfedecek, ancak bunun düşündüğünüzden daha sık gerçekleşen bir eşleşme olduğu gerçeğini de tartışacağız.

Her şeyden önce, bu birlikteliğin neden her ne pahasına olursa olsun kaçınılması gereken bir birliktelik olduğunu gerçekten anlamak için empatinin ne olduğunu keşfetmemiz gerekiyor.

Empat nedir?

Empat olan biri ile empati sahibi biri arasında bir fark vardır. Empati sahibi bir insan, başkalarının duygularını anlayabilir ve kendini onların yerine koyabilir. Bu çoğu insandır, ancak herkes sahip olduğu empati derecesine göre değişir. Birisi çok hassas bir kişi olabilir, örneğin yüksek miktarda empatiye sahip olabilir, ancak bu yine de onları bir empatik yapmaz.

Empat, başkalarının duygularına, onları kendi duyguları olarak kabul edecek kadar aşırı derecede duyarlı olan kişidir. Örneğin, otobüs kuyruğundaki birinin yanında duran bir empati olabilir ve o kişi o sabah olan bir şey için kızgın olabilir. Sonuç olarak, empatik kişi kızgın hissetmeye başlayacak, ancak kendilerinin de kızgın hissetmeleri için hiçbir sebepleri yok. Diğer kişinin titreşimlerini ve duygularını yakalarlar ve bu duyguyu kendilerininmiş gibi sergilerler.

Empatlar nadir değildir ve birçok insanın hayatında bu eğilim vardır. Hediye olarak kabul edilse de, sahip olan kişi bunu öyle görmeyebilir! Hayat, etraflarındaki duygulara karşı çok hassas olan insanlar için çok bunaltıcı olabilir ve birçok empati, büyük grupları

çok yorucu buluyor. Sonuç olarak, ya büyük toplantılardan kaçınacaklar ya da oldukça erken ayrılacaklar.

Bir empatın hayatlarını ele geçirmesini önlemek için "armağanlarını" yönetmenin yollarını da bulması gerekir. .

Duygulara duyarlı olmanın yanı sıra, empatiler de ihtiyacı olan insanlara çekilir. Empatlar çok saf ve pozitif insanlardır ve zor zamanlar geçiren veya belki bir şekilde acı çeken ama bunu seslendirmeyen başkalarına yardım etmeyi severler. Sorun, bir empatın kendi duyguları ile başka birinin duyguları arasında bir çizgi çizememesi ve sırf acılarını ve genel duygularını hissedebildikleri için hayatlarındakilerden uzaklaşmayı son derece zor bulmaları durumunda ortaya çıkar.

Bir empatinin ana özellikleri şunlardır:

● Genellikle içe dönüktür, ancak dışa dönük de olabilir,

● Kendi uzayları ve yalnız zamanları gibi,

● Kalabalık gruplarda bunalabilir,

● Oldukça hassas,

● Çok sezgisel,

● Bir ilişkideyken kolayca bunalabilir ve gerektiğinde biraz geri adım atmayı ve kendi alanını almayı öğrenmesi gerekir,

● Normalde büyük kalpleri olduğu için genellikle kendilerinden çok fazla şey verirler.

● Duyuları son derece uyumlu,

● Sakinleşmek için genellikle doğanın etrafında olmaları gerekir.

Sünger gibi başkalarının duygularını emmenin yanı sıra, bu empatik hediyeye sahip olmanın en büyük risklerinden biri, empatilerin narsistler ve diğer “enerji vampirleri” için büyük bir hedef olmasıdır. Bir enerji vampiri, çok olumsuz olan veya çok manipülatif olan ve

kelimenin tam anlamıyla bir empatiden hayatı emmeyi kolay bulan, tükenme noktasına kadar vermeye istekli olan kişidir. Kendilerini bu tür insanlara karşı korumak için, empatilerin kendilerine bolca zaman ve alana sahip olmaları gerekir. .

Narsistler ve Empatlar Neden Birbirine Çekiliyor?

Artık empatinin ne olduğunu biliyoruz, neden empatiler ve narsistler ortak bir bağlantıdır?

Burada her iki tarafta da bir cazibe var. İlk olarak, empatiler narsistin mücadelesini, örneğin özgüven eksikliğini ve altta yatan mücadelelerini tanır. Empat bunu hissedebilir ama aynı zamanda onları daha iyi hale getirmek istemelerini sağlayan besleyici bir yanları da vardır. Elbette, kimsenin bir narsisti daha iyi yapamayacağını biliyoruz, ancak empati denemek istiyor.

Ek olarak, narsistler, bildiğimiz gibi, son derece çekicidirler ve başka niyetleri olabileceği zaman, insanları harika bir insan olduklarını düşünmeleri için kandırabilirler. Bir empati her zaman insanlarda en iyiyi görmek istediğinden, cazibeye kapılma eğilimi vardır. Sezgilerinin bu sis perdesinin ötesini görmelerine izin vereceğini düşünürdünüz, ancak narsist aldatma konusunda uzmandır ve çoğu zaman radarın altına girmeyi başarır.

Bir narsistin bir empatiden etkilenmesinin nedeni, onların zıt doğasıdır. Unutmayın, narsistler, narsist olmayan biri gibi empati kurmayın. Bir empati tamamen tersidir ve kova yüküyle empatiye sahiptir. Bu, narsistin ilgisini çeker, ancak bunun kolayca manipüle edilebilecek bir kişi olabileceğini de görebilirler. Sonuç olarak, narsist, empat için tam çekicilik cephaneliğini gösteren bir arı hattı yapar.

Her ilişki farklı olsa da, bir narsist ve bir empati arasındaki birliğin çok yaygın bir yolu izlemesi ihtimali vardır. Narsist, empatiyi tamamen cezbedecek ve empati, büyüsünün tamamen altına düşecek. Narsist daha sonra, empati güvenini göstermeye

başladığında ve ilişkinin dışında kendi hayatını sürdürmeye çalıştığında, gaz aydınlatma tekniklerine başlayacaktır.

Empat, narsistin neden onlara sıkıntı verdiğini anlamakta zorlanır çünkü herkeste en iyiyi ararlar. Sonuç olarak, narsist, empatik doğaları nedeniyle zaten duygularla boğulmuş oldukları için kafa karıştırıcı olan, empatiyi kendi düşünce ve duygularını sorgulamak için taktikler kullanır. .

Empatlar her şeyi çok derinden hissederler, bu yüzden narsist empatiyi incittiğinde, onun on kat arttığını hissedeceklerdir. Bu inişler ve çıkışlar, çılgın yükselişler ve sert düşüşlerle bir rollercoaster ilişkisinin başlamasına neden olur. İnişler ve çıkışlar bağımlılık yapar ve sonsuz gaz aydınlatması ve çekicilik saldırganlığı onları kalıcı kılar.

Bir narsist ile empati arasındaki ilişki, bir narsist ile normal bir insan arasındaki ilişkiye çok benzer, ancak aradaki fark, bir empatinin deneyimlediği duyguların derinliğidir. Sonuç olarak, onları tüketen inişler ve çıkışlar olacak ve bu, günlük olarak aldıkları diğer tüm duygularla birlikte meydana geldiğinde, etki son derece zarar verici olabilir.

Bu İlişkinin Geleceği Var mı?

Basitçe söylemek gerekirse, hayır. Narsisistikten etkilenen diğer ilişkilere kıyasla bu ilişkinin hayatta kalma şansı daha azdır. Empatın narsiste karşı geliştireceği bağımlılıkla birlikte duygusal inişler ve çıkışlar, ilişkinin hayatta kalmasını imkansız hale getirecektir.

Empat, narsistten ayrılmak için çok zor zamanlar geçirecek ve muhtemelen onunla gerçekten başa çıkmak için birkaç girişimde bulunacak. Buna rağmen, empatinin sonunda çekip gidecek gücü bulması umulmaktadır.

Bu tür bir ilişkinin geleceği yoktur. Narsist, empatiden gelen her olumlu damlayı emecek ve onları tamamen bunalmış, duygusal

olarak şaşkın bırakacak ve akıl sağlığını tükenme noktasına kadar sorgulayacaktır.

Elbette empati, narsisti umutsuzca “düzeltmek” isteyecek ve bunu tekrar tekrar deneyecek. Ancak sonunda bunun mümkün olmadığını anlayacaklar ve pes edecekler ve devam edecekler - en azından umut bu.

Bir Empat, Bir Narsist Tarafından Nasıl Ciddi Duygusal Hasar Görebilir?

Bir narsist, empatinin duygusal duyarlılığını onlara karşı kullanır. Bu, narsistin gözünde zayıf bir noktadır ve kendilerinin gerçekten anlamadıkları bir şeydir. Her şeyi bu kadar hissedebilmek derinden, narsist için o kadar sarhoş edici, o kadar egzotik ve farklı ki, onu keşfetmek ve onun hakkında daha fazla şey öğrenmek istiyorlar. Daha sonra bunun, gaz aydınlatma taktiklerinin yanında kullanabilecekleri bir "giriş" olduğunu anlarlar ve çok başarılı bir şekilde çalışır.

Bir empati genellikle çok saf ve iyi bir insandır. Yardım etmeye çalışırlar ve başkalarındaki iyiyi görmeye çalışırlar, ancak duygusal hassasiyetleri bu durumda onları mahveder. Ayrıca durumu düzeltmek için tekrar tekrar denerler, narsistin yollarının hatasını görmesini sağlamak, onlara anladıklarını ve yardım etmek istediklerini göstermek için, ama unutmayın, narsist kendi yollarında hiçbir hata görmez. Narsistin gözünde, suçlanacak olan onlar değil, empatidir. Empatı suçlayarak, öz saygılarına ve öz değerlerine çok ciddi derecede zarar veriyorlar.

Empatın kelimenin tam anlamıyla çıldırıyormuş gibi hissetmesini sağlayan sürekli gaz aydınlatması bombardımanı, duyguları kendi kafalarının dışında deneyimlemenin ezici hissine tamamen karşı çalışacaktır. Sonuç olarak, empati, tamamen tükenme nedeniyle duygusal bir çöküntü yaşayabilir.

Bir empati, narsisizm tarafından dokunulan bir ilişkiyle ciddi şekilde mücadele edecektir çünkü bu, kendilerinin anlayamayacakları bir

şeydir. Her iki taraf da tamamen çatışıyor - narsist, empatinin duygusal duyarlılığını ve yaptıkları hemen hemen her şeyde gösterdikleri empatiyi anlamıyor. Empat, narsistin toplam empati eksikliğini ve nasıl bu kadar soğuk ve bağışlayıcı olmayan, ancak harekete geçmek istediklerinde bu kadar çekici ve verici olabildiklerini anlamıyor. Empat, bir şeylerin doğru olmadığını biliyor olabilir, çekip gitmek isteyebilir, ancak herkesin içindeki iyiliği görme ihtiyacı onları olmamaları gereken yerde tutar.

Basitçe söylemek gerekirse, bir empati, bir narsistle ilişki içinde kalarak zihinsel sağlık hasarına maruz kalabilir ve bu, düzeltmek ve üstesinden gelmek için profesyonel yardım alacaktır. Gelecekte kalıcı, güvene dayalı ilişkiler kurmakta zorlanacaklardır ve ayrıca duygusal duyarlılıklarına ve empatilerine karşı dönebilirler ve bunu olumlu bir özellik veya hediyeden ziyade bir engel olarak görebilirler.

Bir narsist, bir empatiyi yok etme gücüne sahiptir. .

Bu Bölümden Alınacak Noktalar

Bu bölümde, narsist ve empatik arasındaki zarar verici ilişkiyi araştırdık. Bu bölümden önce empatiler hakkında pek bir şey bilmiyor olabilirsiniz, ancak şimdi umut, çok daha fazlasını anlamanızdır.

Belki bir empatisiniz ya da kendiniz de duygusal olarak çok hassassınız. Bu durumda, hayatınızdaki hassasiyetinizi keşfedebilecek herhangi birine karşı çok dikkatli olmanız gerekir. Bir narsist, empatiyi kolay seçimler, gerçek bir hedef ve manipüle edilmesi kolay biri olarak görecektir. Durumu tersine çevirebilmek için işaretleri tanımlamanız ve aynı zamanda uzaklaşma gücünü geliştirmeniz gerekir.

Bu bölümden çıkarılması gereken ana noktalar şunlardır:

● Empat, duygusal olarak çok hassas olan ve başkalarının duygularını kendi duygularıymış gibi kabul edebilen kişidir;

● Empatlar genellikle herkesin içindeki en iyiyi görmeye çalışan içe dönük, sessiz, kibar insanlardır;

● Empatlar da çok kolay duygulara kapılabilirler ve her şeyi çok derinden hissederler;

● Narsistler, empatilerini merak ettikleri için ve aynı zamanda onları kolay bir hedef olarak görebilecekleri için empatilere ilgi duyarlar;

● Empatlar narsistlere ilgi duyarlar çünkü yardım etmek isterler, aynı zamanda genellikle bir ilişkinin başlangıcında gelen çekicilik saldırılarının hedefi olurlar;

● Bir narsistle ilişki, eğer manipülasyon yeterince şiddetliyse, bir empatın duygusal bir çöküş yaşamasına veya tepki vermesine neden olmak için yeterli olabilir;

● Empat, narsist tarafından yapılan tedavinin acısını ve acısını çok derinden hissedecek, ancak yine de eşine yardım etmek için elinden gelenin en iyisini yapmak isteyecektir;

● Empatlar, narsist bir partnerden uzaklaşırken muhtemelen çok fazla yardıma ve desteğe ihtiyaç duyarlar ve gelecekte sevgi dolu ve güvene dayalı ilişkiler geliştirmelerine izin vermek için profesyonel yardıma kulak verebilirler.

Bölüm 12: Bir aldatıcı tarafından manipüle edilmekten nasıl vazgeçilir

Gaslighting bugün sıcak bir konu haline geldi çünkü zararlı bir manipülasyon aracı ya da birçok insanın farkına vardığımızdan daha fazla duygusal, psikolojik manipülasyon olayı. Bu yüzden daha önce, gazla aydınlatmanın ne olduğundan ve gazla aydınlatmanın kurbanı olduğunuzu ve aldatıcıların kullandığı taktiklerden nasıl bahsetmiştik.

Daha önce belirtildiği gibi, gaslighting, o kişi kötü bir şey yaptıktan sonra sorumluluktan kaçınmanın ince bir yoludur. Aşırı durumlarda, duygusal olarak kötüye kullanmanın veya biri üzerinde zararlı yollarla güç kazanmanın bir yoludur. Gaz ışığının belirtilerinden veya gaz ışığının olup olmadığını nasıl anlayacağınızdan bahseden bölümü okumadıysanız, gidin ve şimdi yapın çünkü bunu yapmadıysanız, bu bölümün ne olduğunu gerçekten anlamayacaksınız. söylüyor. Gaz aydınlatmanın ne olduğunu bilmiyorsanız ve bunun size olduğunu fark etmiyorsanız, bunun bir anlamı olmayacaktır. Bu yüzden gaz aydınlatması ile başa çıkmanın bazı yolları hakkında konuşacağız.

kendini netleştir

Ve ilk şey, gaza maruz kaldığınızı nasıl bildiğinizi kendinize netleştirmek ve sonra bunu yazmaktır. Size yapılan veya söylenen belirli şeyleri yazın ve size gaz ışığı altında olduğunuzu bildirin. Karşınıza çıkan belirli örnekleri yazın ve bu kişinin sizi delirttiği, kendinizi sorguladığınız, aklınızı kaybettiğinizi hissettirdiği ve kendi akıl sağlığınızı sorgulamanıza neden olduğu şeyleri yazın. Bu insanlar sizi Gaza getirmek için belirli görevleri kullanırlar. Sızıntı yapıyor ve bu duruma bağlı ve eğer kişinin ne yaptığının farkında değilseniz, bunun size olduğunun farkında bile olmayabilirsiniz.

Biraz yer egzersizi yapın

Sıradaki sizin için bazı topraklama egzersizleri yapmaya başlamanız ve sadece sessiz olmaya ve kendinizle hareketsiz kalmaya zaman ayırmanız, böylece kendinizle yeniden bağlantı kurmaya başlayabilirsiniz. Derin nefes almak için biraz zaman alabilirsin. Bu topraklama ve meditasyon egzersizi ne olursa olsun, kendinizle yeniden bağlantı kurmaya başlamak için yapın, çünkü gaz aydınlatması sizi kendinizden şüphe ettirir ve sorgular. Seni yapar. Kendine inanmak.

Kendinize tekrar güvenebileceğinizi hissettiriyor. Bu nedenle, kendinizle bağlantı kurmak için zaman ayırmaya başlamanız gerekir, yine, içsel bilgeliğinize uyum sağlamaya ve kendinize inanma ve güvenme yeteneğinize uyum sağlamaya başlamak için zaman ayırmanız gerekir. Bu sizden alındığı için, hayatınızın bir noktasında uzun süredir gaz ışığı almadıysanız, manipüle edildiğinizi fark etmeye başlayabilmeniz için gerçekten kendinizle yeniden bağlantı kurmanız gerekir. Kendinize güvenebilmeniz ve bu kişinin sizinle uğraşmak ve sizi başından atmak için tasarlandığını görebilmeniz gerekir. Bu nedenle, düşüncelerinizde, inançlarınızda, algılarınızda kendinizle bağlantı kurmak için zaman ayırarak şeyleri arka plana almanız ve kendinizi gerçekten bu şeylere dayandırmanız gerekir.

İlişkiyi sürdürmek isteyip istemediğinize karar verin

Sıradaki, şu anda hayatında olan biriyse, bu hafta seni üzen biriyse ve bu büyük bir sorun haline geliyorsa, o zaman ilişkiyi sürdürmek isteyip istemediğine karar vermen gerekebilir. Bu nedenle, kendinizi bu kişiden uzaklaştırmanız mı yoksa ilişkiyi tamamen kesmeniz mi gerektiğine gerçekten karar vermelisiniz. Kendinizi küçük, zayıf hissetmeniz veya önemsiz, aptal, çılgın, deli gibi hissetmeniz sağlanıyorsa, bu çok ciddi bir şeydir, o zaman gerçekten ciddiye almanız ve bu ilişkiye devam etmenin buna değip değmeyeceğine karar vermeniz gerekir. Bu insanların sevecen, sevecen ve harika olacağı ve onlarla harika anlar geçirmenize izin verecekleri belirli zamanlar olsa da. Ancak diğer zamanlarda, sizi küçük, aptal veya

çılgın hissettirmeye çalışırlar, bu yüzden gerçekten kendinizi dinlemeniz ve buna değip değmeyeceğine gerçekten karar vermeniz gerekir. Bu kişinin hayatınızda kalmaya layık olup olmadığına karar verin, çünkü size böyle davranıyorlar ve kendinizi düşük hissetmenize neden oluyorlar ve kendinize güvenme yeteneğinizi sizden alıyorlar.

Güvenilir bir sevdiğinize veya arkadaşınıza ulaşın

Yapılması gereken bir sonraki şey, bir arkadaş veya güvenilir bir sevilen gibi birine ulaşmak ve o kişiye söylemektir çünkü; Şansınız, uzun bir süre boyunca gaslighting kurbanı olmanızdır. Ve öz-değer duygunuzu ve kendinize güvenme yeteneğinizi gerçekten etkiledi; o zaman öylece gitmeyecek bir iyileşme yapmalısınız. Gerçekten derine inmeniz gerekiyor çünkü böyle şeyler temel inançlarınızı etkilemeye başlayacak. Öz değerinizi manipüle etmeye başlayacak, bu yüzden ondan iyileşmek ve yaralardan, acılardan, incinmeden ve bunun yarattığı hasardan ilerleyebilmek için bu müdahaleye ihtiyacınız var. sana sebep olmuş olabilir. Yani bu gerçekten ciddiye almanız gereken bir şey.

Bir Duruş Yapın

Sonuncusu tavır almak ve mağdur olmaya devam etmenize izin vermemektir. Gaz aydınlatmasının gerçekleştiğini fark ettiğinizde, o kişinin ne yaptığını görebilmek istersiniz. Onlara karşı durmalısın ve ne yaptığını görüyorum ve buna kanmayacağım gibi bir şey söylemelisin. Sizi ne kadar ikna etmeye çalışırlarsa çalışsınlar ve hangi Taktikleri kullanırlarsa kullansınlar, onlara karşı durmaya çalışın ve bunun böyle olmadığını söyleyin, yalan söylüyorsunuz, bunları uyduruyorsunuz. Mağdur olmak veya bu zararlı şekilde manipüle edilmenize ve hatta istismar edilmenize izin vermek yerine, tavır alıp gücünüzü geri almaya çalışın.

Bunlardan bazılarını yapıyor ve bu stratejilerden bazılarını uyguluyorsanız, kişisel netlik duygunuzu yeniden kazanmanıza yardımcı olacak ve kendinize yeniden güvenmeye başlayacaksınız.

Kendinizle bağlantı kurabilecek ve hatta kendinize inanabilecek, duyularınıza, anılarınıza, algılarınıza, versiyonunuza ve gerçeklik yorumunuza güvenebilecek ve buna bir son verebileceksiniz. sizinle akıl oyunları oynayan insanlar.

Özellikle Gaslight söz konusu olduğunda, hayatınızın herhangi bir alanında sağlıklı sınırlara sahip olmak çok iyidir. O sınırları koymalısın, hiçbir şekilde, bu benim başıma gelmeyecek ve hiçbir şekilde buna kanmayacağım demelisin. Bana bu şekilde davranmana izin vermeyeceğim. Sağlıklı sınırlara sahip olmak çok önemlidir.

Narsistle Başa Çıkmak

Artık hayatında bir narsist olduğunu fark ettiğine göre ne yapmalısın?

Geri adım atın ve durumu analiz edin.

Durumun ne kadar kötü olduğunu belirleyin. Narsistin geçmişini ve narsisizm derecesini anlamaya çalışın. Onu narsistik öfkeye iten şeyi not edin veya hatırlayın. Seni nasıl cezalandırmaya çalıştığını hatırla. Kullandığı taktiklerin farkında olun. Bütün bunları objektif olarak yapın. Olmak duygular tarafından taşınan, bağırmak veya ağlamak sadece narsisti besler. Narsist zaten özenle güçlü bir imaj veya itibar oluşturmuştur ve bunu başkalarına anlatırken inandırıcı gelmeyebilirsiniz, bu yüzden ödevinizi yapmak zorundasınız.

Narsistin değişmeyeceğini kabul edin.

Narsiste biraz anlam katabileceğinizi veya açıklayabileceğinizi ve onu aydınlatacak şeylerin işe yarayacağını ummak. Narsist söz konusu olduğunda, hiçbir yanlış yapmamıştır.

Yardım aramak.

İnsanlar - arkadaşlar, danışmanlar, dini liderler veya ebeveynler - güvenebileceğiniz ve tavsiye ve duygusal destek verebilecek herhangi birini bulun. Ayrıca tarafsız bir bakış açısıyla geri bildirimde bulunabilirler.

Sınırları belirle.

Narsistin hangi sınırları ihlal edemeyeceğini ve geçerse bunun sonuçlarını yazın. Narsistle konuşmadan önce bir şeyler yazmak, duygusal görünmeden konuşmanıza yardımcı olacaktır.

Gerçekçi ol.

Narsistin sınırlarını bilin ve bu sınırlar içinde çalışın. Narsistten yapabileceğinden fazlasını beklemek yalnızca duygusal olarak yıpratıcı ve zaman kaybı olacaktır. Onun umursamayı öğrenmesini beklemeyin çünkü yapamıyor.

Bir insan olarak değerinizin narsiste bağlı olmadığını unutmayın.

Onunla bir ilişkiye girdiğin için kendini cezalandırma. Bunun yerine, benlik saygınızı yeniden oluşturmaya, kendi ihtiyaçlarınızı karşılamaya ve ilgi alanlarınızın peşinden gitmeye odaklanın.

Onlarla, nasıl yarar sağlayacaklarının farkına varmalarını sağlayacak şekilde konuşun.

İhtiyaçlarınızı dile getirmek, yalvarmak, ağlamak veya bağırmak yerine; Narsistin bundan ne kazanacağını vurgulayarak ifadelerinizi yeniden ifade etmeyi öğrenin. Bencilliklerine hitap etmeyi öğrendiniz. Bu, ayrılamayacağınız durumlarda hayatta kalmak için iyi bir yoldur.

Tanıklar varken fikirlerinizi narsist patrona iletin. Fikrinizi duymak için başkalarını yanında bulundurarak, onun için kredi talep etmesini zor bulacaktır.

Her türlü kötüye kullanımın kanıtını bulun veya belgeleyin.

Kötüye kullanım durumlarını belgelemek için teknolojiden (örneğin CCTV veya video kayıtları) yararlanın. Sizi destekleyecek tanıklar bulun.

Narsistin taktiklerine bir daha kanmayın.

Taktikleri konusunda kendinizi tazeleyin ve tekrar onlara kapılmamak için tetikte olun. Narsist, acıma, yansıtma veya hovering kullanmayı deneyebilir. Bu sefer daha akıllı ol. "Yankı" ya da bağımlı olmaya alışmış olabileceğiniz için pratik gerektirebilir. Farkında olmak direnmenize yardımcı olacaktır.

Çıkmak.

Narsistle başa çıkmanın en iyi yolu, yapmamaktır. Duygusal ve fiziksel sağlığınız için, akıl sağlığınızdan bahsetmiyorum bile, ayrılmanız en iyisi olacaktır. Ayrılırsanız, narsistin hayatınızı perişan etmesi veya sizi (aslında arzını) geri alması için çeşitli taktikler bekleyin. Ayrıca, ayrıldığınızda yas tutmaya benzer bir sıkıntı dönemi yaşayacaksınız. Bu aşamadan geçmek için yardım ve destek isteyin. Narsist tarafından kandırılmanıza izin verdiğiniz için kendinize yüklenmeyin. Deneyiminiz sizi daha güçlü, daha akıllı ve zamanla sağlıklı bir ilişkiye hazır hale getirecek. Bu arada, kendi ilgi alanlarınıza odaklanın ve benlik saygınızı yeniden oluşturun.

Bölüm 13- Narsistik Kişilik Bozukluğu

Narsistik kişilik bozukluğu, erkeklerin kadınlardan daha sık görüldüğü, nüfusun yaklaşık %1'ini etkileyen bir hastalıktır. Aşırı kibir, empati eksikliği ve büyük bir hayranlık ihtiyacı ile karakterizedir. Narsistik bir kişiliğin ana göstergesi büyüklenmeciliktir. Güç, prestij ve kibirle ilgilenirler ve özel muameleyi hak ettiklerine inanırlar.

Narsistik kişilik bozukluğu, benlik saygısı yüksek bir kişiyle karıştırılmamalıdır. Benlik saygısı yüksek bir kişi alçakgönüllü olabilirken narsist olamaz. Bencildirler, kendilerine aşırı güvenirler ve başkalarının duygularını ve ihtiyaçlarını görmezden gelirler. Ayrıca, bozukluğun bir kişinin hayatı üzerinde olumsuz bir etkisi vardır. Genel olarak, kişi hayatından memnun olmayabilir ve diğerleri ona hayran olmadığında ve ihtiyaç duyduğu özel tutum veya özen gösterilmediğinde hayal kırıklığına uğrayabilir. Tüm hayati alanlar etkilenir (iş, kişisel, sosyal ...), ancak davranışlarının ilişkilerini olumsuz etkilediğini fark edemez. İnsanlar narsist bir insanla rahat hissetmezler ve işlerinden, sosyal yaşamlarından vb.

Narsistik kişilik bozukluğunun belirtileri ve özellikleri

Narsist Bir Kişiliğin Bazı Belirtileri ve Özellikleri Bunlar:

- Fanteziler, başarılar için endişe ...
- Büyük önem taşıyan inanç, yalnızca yüksek statüye sahip olduğuna inanan insanlara anlaşıldığını ve bağlı olduğunu hisseder.
- Sürekli hayranlığa ihtiyaç duyarlar ve bunu gerektirirler.
- Başarılarınızın ve yeteneklerinizin abartılması.
- Haklar veya ayrıcalıklar için hissedin.

- Başkalarını kıskanmak ve başkalarının imreneceği kadar çok kanaate sahip olmak.
- Çoğu zaman kendi içinizde düşünün ve konuşun.
- Gerçekçi olmayan hedefler önerin.
- Başkalarının özel hizmetler sunma beklentileri.
- İnanıyorum ki hiç kimse onların amaçlarını ve taleplerini sorgulayamaz.
- İstediklerini zorlanmadan elde etmek için başkalarından yararlanın.
- Kibir, kibir.
- Kolayca reddedilir ve yaralanır.
- Güçlü istek.
- Eleştiriye utanç, öfke ve aşağılama ile yanıt vermek.

Narsistik kişilik bozukluğu: nedenleri

Narsistik kişilik bozukluğunun kesin bir nedeni yoktur, ancak araştırmacılar, hastalığın gelişiminde rol oynayan çevresel ve genetik faktörlerin olduğu konusunda hemfikirdir.

Genetik faktörlerin bazıları, narsistik kişiliğe sahip kişilerin, beynin empati, duygusal düzenleme, merhamet ve bilişsel işlevsellik ile ilişkili kısmı olan sol insulada daha az gri maddeye sahip olduğunu göstermektedir.

İnsanın sağlıklı gelişimi, narsist kişilik özelliklerinin çoğunu şekillendirir. Araştırmacılar, bozukluğun başlangıcının kişilerarası gelişimde bir çatışma olduğunda ortaya çıkabileceğine inanmaktadır. "Normal" gelişim aşamalarını değiştirebilecek bağlamsal faktörlerin bazı örnekleri şunları içerir:

- Manipülatif davranışları ebeveynlerden veya arkadaşlardan öğrenin.
- Uygun davranış için aşırı övülmek ve uygun olmayan davranış için aşırı eleştirilmek.
- Çocukluk istismarına maruz kalıyorsunuz.
- Uyumsuz ebeveyn bakımı.
- Ebeveynler, arkadaşlar, aile tarafından çok şımartılmak ...
- Gerçekçi geribildirim olmadan çok keyifli olmak.
- Görünüşleri veya yetenekleri hakkında ebeveynlerden veya başkalarından birçok iltifat alın.

Narsistik kişilik bozukluğu: tedavi

Psikoterapi

Psikoterapi, narsist kişiliğin tedavisine yaklaşmanın anahtarlarından biridir. Genellikle bir kişinin diğer insanlarla daha uyumlu bir şekilde bağlantı kurmasına ve kendisinin ve başkalarının duygularını daha iyi anlamasına yardımcı olmak için kullanılır.

Bir kişinin narsist bir kişiliği varsa, teşhisi duymamış olabilirsiniz. Araştırmalar, genellikle tedavi görmediklerini ve alırlarsa ilerlemenin yavaş olduğunu çünkü yıllar içinde oluşan kişilik özelliklerine dayandığını gösteriyor. Bu nedenle, değişiklik yapmak için yıllarca psikoterapi gerekir. Değişiklikler, eylemlerinin sorumluluğunu üstlenmeyi ve daha uygun şekilde bağlantı kurmanın yollarını öğrenmeyi amaçlıyor. Bu içerir:

- Sınıf arkadaşlarınız ve ailenizle olan ilişkileri kabul ediyor ve sürdürüyorsunuz.
- Eleştiriye ve başarısızlığa tahammül ederler.
- Duyguları anlayın ve düzenleyin.

- Gerçekçi olmayan hedeflere ulaşma arzusunu en aza indirin.

Başlangıçta, grup terapisinin uygun olmadığı düşünüldü, çünkü grup terapisi empati, sabır ve başkalarıyla ilişki kurma ve "bağ kurma" yeteneği gerektiriyor, ki bu da narsisistik kişilik bozukluğu olan bir kişinin eksikliklerle kendini göstermesidir. Bununla birlikte, araştırmalar, uzun süreli grup terapisinin güvenli bir tedavi sağlayarak onlara fayda sağlayabileceğini göstermektedir. sınırları hakkında konuşabilecekleri, geri bildirim alıp verebilecekleri, kendileri ve sorunları hakkında farkındalık yaratabilecekleri bağlam.

Bilişsel-davranışçı terapide, özellikle şema odaklı tedavi mükemmel sonuçlar verir. Narsisistik bilişsel stiller (mükemmeliyetçilik ...) ile yüzleşirken narsisistik şemaları ve bunlarla başa çıkmak için stratejileri onarmaya odaklanır. *tedavi*

Bu hastalığın spesifik bir tedavisi yoktur, ancak bazen bu kişiler depresyon veya anksiyete yaşayabilir ve psikotrop ilaçlar yardımcı olabilir. Narsist bir kişiliğe sahip insanlar uyuşturucu veya alkolü kötüye kullanabilirler, bu nedenle bağımlılık sorunlarını tedavi etmek bu bozuklukta faydalı olabilir.

Narsistik Kişilik Bozukluğu Kriterleri

1. Gerçeğe dayanmayan abartılı kişisel önem kavramı.

Kendini abartılmış bir şekilde görmek, narsistlerin kendilerine başkalarına hükmetme ve kontrol etme izni vermelerinin ana yollarından biridir. Narsistler, önceliklerinin, ilgi alanlarının, görüşlerinin ve inançlarının herkesinkinden daha değerli ve daha önemli olduğuna inanırlar. Tüm narsistler dünyaya ihtişamlarını göstermezler; bazıları dış dünyaya karşı çok alçakgönüllü hatta utangaç görünür ama yakınlık içinde olduklarında bu durum bir arada yaşamalarına hakim olacaktır.

2. Başarı, zenginlik, güç, güzellik ve normalin üzerinde aşk fantezileri ile ilgilenme.

Narsistlerin genellikle fantezi dolu bir yaşamları vardır ve ne kadar tatmin edici veya güzel olursa olsun, sıradan olandan nadiren tatmin olurlar. Fantezi ile bu meşguliyet, narsist kişiliğin gerçek ve istikrarlı bir yaşam sürmesini engeller. Zenginlik, şöhret, güç veya statü arzularını takıntılı bir şekilde beslerler.

3. Özel ve benzersiz bir birey olduğunuza ve yalnızca özel insanlara bağlı kalabileceğiniz veya onlar tarafından anlaşılabileceğine dair inanç .

Bu fikir, dünyayla başa çıkmalarına yardımcı olan bir hayatta kalma mekanizmasının ayrılmaz bir parçasıdır. Genellikle kendilerini özel nitelikleri olarak gördükleri şeylerle tanımlarlar ve biz onları tanır tanımaz bize bu nitelikleri bildirirler.

4. Yoğun hayranlık duyma ihtiyacı.

Beni sev, beni izle, bana dikkat et. Narsistler büyütme ve referans olma eğilimindedirler.

5. Değerlilik duygusu.

Normal kurallar, düzenlemeler ve davranış kalıpları, makul beklentilere uymak veya uygun sınırlara saygı duymak zorunda kalmayacak kadar benzersiz olduklarını düşünen narsistleri çileden çıkarır. Sıkı çalışma, hastalık veya yaralanma ile eşit derecede rahatsız olabilirler. Öte yandan, onlar tarafından başkalarına empoze edilen kurallara her zaman saygı gösterilmelidir.

6. Suçluluk veya pişmanlık duymadan başkalarını sömürme eğilimi.

Kişiliğinin diğer özelliklerine bağlı olarak, narsist bizi tüm işlerini kendisi için yapmaya ikna edebilir veya örneğin paramızı alabilir,

faturalarını ödememize izin verebilir, hiç vermeden hediyeler alabilir, hizmetler için daha fazla ücret alabilir ve daha az ödeme yapabilir. , bu davranışın saygısızlık olduğunu düşünmeden yağmurda köşe başında saatlerce beklemekten vazgeçin. Değerlilik duygunuz bu davranışları normal kılar, suçluluk veya pişmanlık duymalarını engeller.

7. Önemli empati eksikliği.

Narsistin kendini başkasının yerine koyma yeteneği çok azdır. Acınız, sorunlarınız ve bakış açınız evrene hakimdir. Belki de hiçbir şey, narsistin davranışını, başkalarının deneyimlerini anlama ve tanımlamadaki yetersizlikten daha fazla yansıtmaz. Bu, özellikle anlayışa ihtiyacı olan kişi, narsistin keşfetmekte olduğu biri, yani şu anki hedefi (sevgi dolu, çalışan, aile veya arkadaş) olduğunda geçerlidir.

8. Kıskanç olma veya kendini başkalarının kıskançlığı olarak hayal etme eğilimi .

Narsist, diğer insanların "daha fazla" veya "daha iyi" şeylere sahip olduğu bir dünyaya uyum sağlamakta güçlük çeker. Narsistler genellikle kıskanç olduklarını fark etmezler ve duyguları küçümsemeye dönüştürürler.

9. Kibir.

Narsistler genellikle "yüksek" zeka, yeterlilik, başarı, değerler, ahlak veya yaşam tarzlarına uygun olmadığını düşündükleri insanlara karşı züppe bir tavır sergilerler. Diğerinin aşağı olduğuna inanmak, onların üstünlük inançlarını güçlendirmelerine ve şişirmelerine yardımcı olur. Başkalarını eleştirmek ve küçümsemek, kendilerini iyi hissetmelerini sağlar. Genellikle homofobik, ırkçı, belirli bir gruptan üstün olduklarını düşündükleri için her türden önyargılıdırlar.

Narsistik kişilik bozukluğunun özellikleri

1. Sağlam bir özgüven yerine aşırı benlik vizyonu, varsayılan mükemmellik için aşırı bir endişeyi yansıtır.
2. Statü ararken aktif ve rekabetçi, çünkü kişisel değerleri sahip oldukları statüye göre ölçülür.
3. Başkaları bu durumu kabul etmezlerse, hak ettiklerini düşünürler ve kendilerine kötü davranıldığını tahammül edilemez hissederler, sinirlenirler, savunmaya geçerler veya depresyona girerler. Üst olarak tanınmazlarsa, aşağılık ve önemsizlik inançları devreye girer.
4. Bu nedenle aşırı duyarlıdır ve başkalarının eleştirilerine yanıt olarak çok yoğun duygular yaşar.
5. Ne pahasına olursa olsun, gerekli gördükleri kişilerin tanınmasına ihtiyaçları var.
6. Rahatsızlığa veya olumsuz sevgiye tahammül etmezler. Evlilik gibi başkalarına karşı belirli bir fedakarlık ve hoşgörü gerektiren yaşamsal durumları reddeder ve taviz vermek ve diğerine boyun eğmek zorunda olmadığını düşünür.
7. Sınırlar konursa veya eleştirilirse, çok nahoş ve savunmacı hale gelirler.
8. Çok talepkar ve duyarsız bir görünüm sergilerler, diğerini duygusal olarak desteklemeye çok az ilgi gösterirler. Etkilenmeleri çok zordur ve büyük sömürücüler olarak nitelendirilirler.
9. Başkaları sömürüldüklerine tepki gösterip ona kızdıklarında, narsist başına gelenin onu kıskandıkları için olduğunu düşünür.
10. Başkalarının duygularından tavizsiz, çok benmerkezci. Başkalarıyla sohbet ettiklerinde, benzersiz bir kişisel ilgi duygusu verebilirler. İlk etkileşimde sıcak olabilseler de,

hemen kibir, birbirlerine karşı kırıcı yorumlar veya duyarsız davranışlar sergilerler.

11. Genellikle başkalarının başarılarını kıskanırlar ve rakip olarak gördükleri insanları itibarsızlaştırırlar. Kendinizi başkalarıyla kıyaslamak için çok zaman harcayın

12. Başkalarının değeri, başkalarının ona hayran olma yeteneğinde yatar. Narsist, kendisine bağlılık sunan insanları sever.

13. Emir vermekte kendini çok rahat hisseder çünkü hakikatin tek sahibi olduğuna inanır. Diğerleri ona kıyasla vasat görünüyor; onlar sadece onun gibi olmak için sadece çıraklar veya adaylardır.

14. Bir tartışma karşısında, diğerlerini suçlu hissettirmek için konuşmaları yanlış sunabilirler. Başkalarına yaptığı kötü muameleyi haklı çıkarmak için, kendilerini mümkün olan en iyi duruma getirerek, başkalarına karşı düşüncesizliklerini mazur gösterecek az çok çözücü nedenler ararlar.

15. Açık konuşkanlıkları başkalarına erişimi kolaylaştırır, ancak bu arkadaşlıklar yakınlık bileşeninden yoksundur. Son olarak, sıkıcı sohbetçiler olarak algılanırlar.

16. Görünüşünün arkasında büyük bir yetersizlik, yetersizlik ve herhangi bir başarıdan zevk alamama duygusu vardır. Yaptıkları her şey kırılgan özgüvenlerini sürdürmeyi amaçlar.

17. Benlik saygısı ve narsisizm arasındaki fark Bushman ve Baumeister'e (1998) göredir: "Yüksek benlik saygısı, kendini iyi düşünmek anlamına gelirken, narsisizm tutkuyla kendi hakkında iyi düşünmeyi istemek anlamına gelir." Yani narsist için benlik saygısı dış başarının sonucudur, güvenmedikleri şey kişisel değerleridir.

18. Sürekli bir vitrinde oturdukları için imajlarına ve görgü kurallarına büyük özen gösterirler. Aynı şeyi çevrenizdekilerden de talep edebilir, onları model olarak davranmaları için etkileyebilir, anlamazsanız "kendi iyiliğiniz için" olduğunu düşünerek onları eleştirip alay edebilirsiniz. Ama etrafındakiler isteklerini yerine getirirse narsist onların gölgesini hissedebilir, bu yüzden onları da aynı şekilde eleştirir.

19. İmge her şey olduğu için başkalarına maruz kalabileceği veya bunlara yönelik olası eleştirilere maruz kalabileceği durumlar büyük bir tehdit oluşturmaktadır.

20. Kişinizin bakması için, onların değerlerini abartırlar ve başkalarınınkileri küçümserler.

21. Üzüntü veya endişe gibi duyguları görmezden gelirler çünkü böyle bir duygunun "zayıf" olduğunu düşünürler. Kırılgan bir insan olarak görülmekten korktukları için sorunları veya olumsuz duyguları hakkında konuşmayı sevmezler. Aşağılık belirtisi olduğu için savunmasız hissetmekten hoşlanmazlar. Bir soğukkanlılık imajı sunmayı tercih ediyor.

22. İş başarısı, ekonomik ve ideal romantik aşkı aramak gibi gerçekçi olmayan büyük hayalleri var. Ayrıca büyük güç fantezileri vardır.

23. Maddi mülklere ve genel olarak başkaları tarafından tanınmayı ima eden her şeye büyük önem verirler.

24. Farklı bir hayat sürmeyi zannediyor ve bu şekilde güvensiz işlere, riskli sporlara, birçok cinsel fetihlere, tekrarlanan estetik ameliyatlara dahil olabiliyor. Ne zaman diğerlerinden öne çıkma olasılığı varsa, o olacaktır.

25. Yaşamlarınızda sürekli olarak can sıkıntısı, anlamsızlık, değersizlik, boşluk duyguları yaşarsınız, duygusal açıdan

kendinizi yoksul hissedersiniz ve daha derin duygusal deneyimler arzularsınız.

26. Bozulabilir bir ahlak ve etik anlayışına sahiptir, değişen değerlere ve çıkarlara sahiptir ve olağandışı ve geleneksel değer ve normları küçümser. Rastgele cinsel ilişki, kısıtlama eksikliği ve evlilikte aldatma içeren cinsel davranışlar sergileyebilirsiniz.

Bölüm 14- Toksik İlişkilerin İyileştirilmesi

İlişkilerde Çatışmalar Nasıl Azaltılır?

Duygularınız ve duygularınızla temas halinde olmak, kendinizi gelecekteki istismarlardan korumanın önemli bir yolu olabilir. Ondan ders almamayı seçersek, tarihi tekrar etmeye mahkumuz. Mevcut ilişkinizde bu ihtiyaçları karşılayıp karşılayamayacağınızı belirlemek için kendi ihtiyaçlarınıza uzun uzun bakmanız gerekebilir. Kendini yansıtma dürüstlük gerektirir. Dürüstlük acı verici olabilir, ancak bu acı sayesinde bir metamorfozu tamamlayabiliriz.

Bu manipülasyon taktiği, mağdurları istismarcının tarafına yapıştırabilir. Kendini sevmek, istismara uğrayan partnerin, istismarcıdan umutsuzca aradıkları rahatlık haline gelmesini sağlayan güçlü bir kama olabilir. Sonuç ne olursa olsun, kalmak ya da ayrılmak, kendimize bakmayı öğrenmeliyiz. Kendine değer vermeyen insan, alçaltıcı ve alçaltıcı davranışları hak ettiğini düşündüğü için kabul eder.

Mutlu olmayı hak ediyorsun. Durumunuz kesinlikle umutsuz görünebilir, ancak kendinizi korumak adına ihtiyacınız olan herhangi bir kararı kendi içinizde verdiğine söz verebilirim. İstismarcı bir ilişki içinde olduğunuzu kendinize kabul etmek, biraz unutulmaya, bilinmeyen bir uçuruma düşen bir uçurumun kenarına doğru bir adım atmak gibi gelebilir. Bu sefalet içinde rahat olduğunu biliyorsun, ama bu mutluluk değil.

Bu sonraki adımları atmak cesaret ister.

bağışlama

Bu, kötüye kullanım için af değildir; bu daha sonra gelecek. Bu ilişkiye dürüst bir bakış. Bir istismar mağduru olarak bu duruma katıldığınızı anlamak zorunludur. İçinde utanan ve bu zorluğun sahipliğini üstlenmekten korkan bir şey var. Dinle, iyileştirmen gereken yaraların var.

İstismarcı bir ortağa yönelmenizin nedenleri var ve bu bir gün ele alınması gereken bir şey. Şimdilik, af.

Sen ilgiye, sevgiye ve şefkate layıksın. Kendinize özen göstererek bu şeyleri tezahür ettirmeye başlayın. Bu dinamikte bir eliniz olduğunu anlayın ve kendinizi affedin. Bu, kendinize tekrar güvenmenin ilk adımıdır. Bu durumlarda hissettiğimiz suçluluğu işlemenin pek çok yolu vardır ve sizin için neyin işe yaradığını seçebilirsiniz. Bazıları için düşünmek yeterlidir, ancak diğerleri kendinize bir mektup yazmayı faydalı bulur.

Kendine yatırım yap

Kötüye kullanılan ilişkiler, güvenimizi sarsma potansiyeline sahiptir. Narsist partnerler, kendinizi aptal ve alakasızmış gibi hissetmenizi ister ve amaçlarınızın bir önemi yoktur. Ruhu kırılmışsa, başka birine hükmetmek çok daha kolaydır. Kendini sevmek, her şeyin sana karşı olduğunu hissettiğinde dünyadaki en zor şey olabilir. Böyle bir duruma düşen herhangi bir normal insan mutsuz ve kederlidir.

Parçalanmış parçalarınızı tekrar bir araya yapıştırmaya başlamak için bir plan yapın. Bu kulağa çok büyük ve soyut bir girişim gibi geliyor ama öyle olması gerekmiyor.

Kendinizi yeniden sevmeyi öğrenmek, eski bir arkadaşınıza eve gelmek kadar tanıdık gelebilir. Adım adım atacağız.

İnsanlar, hayvanlar aleminin geri kalanının eksik olduğu kendi yaşamlarımız üzerinde bize bir kontrol ölçüsü sağlayan benzersiz bir şekilde farkındadır. Durumlar (küfür içeren ilişkiler gibi) bizi bir akvaryuma zorlayabilir ve bu kontrolü elimizden alabilir. Tam olarak olmak istediğimiz şey olabileceğimizi gözden kaçırmak çok kolay olabilir. Kendi kahramanımız olarak kendimizi sevmeyi çok kolaylaştırabiliriz. Seveceğiniz ve hayran kalacağınız türden bir insan olun.

Somutlaştırmak istediğiniz niteliklerin ve değerlerin bir listesini yapın. Ulaşmak istediğiniz hedefleri ve kilometre taşlarını listeleyin. Gözlerinizi kapatıp gerçekten hayran olduğunuz bir kişiyi hayal etmenize yardımcı olabilir; bu kişi bir rol model olabilir veya tamamen uydurduğunuz biri olabilir. Bu kişiyi sizin için bu kadar takdire şayan yapan nedir? Bağımsızlık? Cesaret mi? Moda anlayışı? Çok saçma bir şey yok. Kendi yaşamınızda meydana gelecek sonraki değişiklikleri yazıyorsunuz. Bu listede çok sayıda olabilir girişleri ihtiyacınız kadar. Aşağıdaki, şaşırmanız durumunda şablon olarak kullanabileceğiniz bir örnektir:

Kim Olmak İstiyorum:

- Yaratıcı
- Eğlenceli
- Cesur

Bu liste, size kötü davranan partnerinizin ellerinden kendi imajınızı geri almanın bir yoludur. Kim olmak istediğinize karar vermek sizin işiniz. Neye değer verdiğinize, saç renginize, hedeflerinize ve çatışmayı nasıl ele alacağınıza siz karar verirsiniz. Kendinizi, sizi aşağı çekmeye teşvik edilmiş birinin gözünden görmek zorunda değilsiniz.

Artık listenizi oluşturduğunuza göre, girişe göre bölün. Bu, hedeflerinize ulaşmak için bir harita olacak. Listeniz üzerinde çalışmak, size günler karardığında odaklanmanız için bir proje verecek ve bu, kendini sevmeyi yeniden öğrenmenin hızlı bir yoludur. Bu listeleri oluşturmak aynı zamanda bizi özgüvene daha da yaklaştırıyor. Listenizdeki her bir hedef, artık bunları başarmak için atabileceğiniz adımlarla yeni bir listedir. Örnek vermek:

Yaratıcı:

- Farklı yaratıcı ortamları araştırın.

- Yeni beceriler öğrenmeye başlamak için gereken eskiz defterini veya malzemeleri satın alın.
- Öfkeyi veya üzüntüyü ifade etmek için sanatı kullanın.

Diğer yöntemlerle deney yapın.

Bu şekilde yıkılamayacak hiçbir amaç ve kalite yoktur. Kalemi partnerinizden geri alın ve kendi hikayenizi yeniden yazmaya başlayın. Kendinizle bu sağlıklı sohbetleri teşvik edin, çünkü bu iletişim ilerlemek için gerekli olacak.

Bir Çıkış Bul

Kendinizi kötü niyetli bir partnerin sözlerini ağzına almaktan korumak için, kendini ifade etmek için bir çıkış noktası bulmak önemli olabilir. Günlük tutmak, kötüye kullanımı belgelemek ve bunun üzerine çıkmak için harika bir yol olabilir. İstismar mağdurlarında açıklanmayan çok fazla gerilim var. Stres ve kaygı günlük hayatın bir parçası haline geldi. Her an başka bir kavga getirebilir.

Öfkenizi veya üzüntünüzü bir dergi veya başka bir sanatsal ortam aracılığıyla dışarı atın. Zihninizin, hissettiğiniz şeyler hakkında atıp tutmasına izin verin. İstismar vakalarında baskının bir kısmını hafifletmenin bir yolunun olması hayati önem taşıyabilir. Odaklanacak bir ilgi bulmak da yardımcı olabilir ve yeni bir beceri öğrenmenin harika bir yoludur.

Araştırma

Bu kitabı satın aldığınız gibi, saplantılı bir şekilde narsistler, bağımlı kişiler veya istismar hakkında materyal tüketmeye başlayın. Beynimizin bu durumlarda nasıl çalıştığına dair kesin bir gizem var. Bazen kendi eylemlerimizden ve motivasyonlarımızdan emin olamayız. İyileşmek için anlamak gerekir.

Kötüye kullanımın gizemini açığa çıkarmak, tacizciyi örten perdeyi geri çekmenize izin verecektir. Eşinizin yanlış bir şey olduğuna

inanmanın tek yolu, gerçeklerle tekrar tekrar yüzleşmenizdir. Kötüye kullanım kalıplarını ve klinik tanımları öğrenin.

Konuyla ilgili makaleleri, videoları, kitapları ve diğer literatürü özümsemek, eşinizin bir sonraki hamlelerini tahmin etmenize de olanak tanır. İstismarcı partner kararsız ve tahmin edilemez görünebilir, ancak her davranışın arkasında nedenler vardır. Kötülüğünden dolayı çağrıldığın her isim.

Hem narsistler hem de bağımlılar aynı şekilde doğrulama gerektirir. Bu doğrulama, manipülasyon ve bazen isim arama ve rastgele kavgalar yoluyla elde edilir. Bir narsist, bir an sevecen ve bir sonraki an aşağılık görünebilir, ancak bu onların sürecinin sadece başka bir parçasıdır.

Bu durumda kapana kısılmışken öğrenebileceğiniz her şeyi öğrenin. Saldırıyı önceden tahmin edin ve kelimelerin teninizden akıp gitmesine izin verin. Motivasyonu anladığınızda, kavgalar çok kişisel görünmeyi bırakır.

Egzersiz yapmak

Hareketsiz bir şekilde yemek yemek ve yaşamak genellikle depresyon ve stresle ilişkilidir. Vücudunuza iyi bakarak sağlığınızı geri kazanın. Bu, fiziksel olarak hissetme şeklinizi ve benlik saygınızı iyileştirmeye yardımcı olacaktır. Egzersiz ayrıca ürettiği beyin kimyasalları ile tüm olumsuz duygularla savaşmaya yardımcı olacaktır. Günde sadece otuz dakika egzersiz yapmak, kendinizi görme şeklinizi büyük ölçüde değiştirmenize izin verebilir. Kötüye kullanım, güveninizi ve mutluluğunuzu yavaş ve sinsi bir şekilde çalacaktır.

Doktorlar tarafından hem anksiyete hem de depresyon tedavisinde egzersiz önerilir. Çevrenizden kaynaklanan olumsuzluk duygularıyla mücadele edebilecek genel bir sakinliği teşvik eden endorfinler salınır. Hareket, eve döndüğünüzde sizi bekleyen sıkıntıları unutmanıza izin veren meditatif bir duruma da neden olabilir.

Konfor Alanınıza Meydan Okuyun

Hayatınız bayat, hapishane gibi ve iç karartıcı göründüğünde, hayata geri dönmek zor olabilir. Bu konfor alanından kaçmak için kendinize meydan okumak zordur, ancak aynı zamanda çok tatmin edici bir deneyim olabilir. Yardım almak isteyen çok sayıda gönüllü kuruluş var. Bu nitelikteki sosyal aktiviteler, yeni arkadaşlar bulmanızı ve bir destek sistemi kurmanızı da sağlayabilir.

Partneriniz özellikle narsist ise bu girişimlere karşı çıkacaktır. Dikkatli bakışlarını üzerinizden atmak ve ilginizi çeken bazı aktiviteler yapmak iyi bir fikir olabilir. Sizi bulunca kızacaklarından endişe ediyorsanız, her halükarda onların (spor için) sürekli kızgın olduklarını unutmayın. Kazanmak yok, bu yüzden kendi ihtiyaçlarınızı da karşılayabilirsiniz.

kendi kendine yatıştırıcı

Kendi rahatınız için başvurduğunuz kişi olarak, taciz edici travma bağından kurtulun. Partnerinizin, yeni bir kavganın acısını, anında farklı bir insan olarak alıp götürmesine izin vermeyin. önünüzde. Kendinizi sakinleştirmek için taktikler öğrenin, çünkü bu yetenek sizi taciz edici bir ilişkinin esaretinden kurtarma potansiyeline sahiptir.

Kendinizi sakinleştirmeniz gerektiğinde, sessiz bir odada rahat battaniyeler kullanın. Vücudunuz daha az stresli hissedene kadar bir kitap okuyun. Bir yabancının sesinin tonunda sürüklenmek için rahatlatıcı müzik dinleyin veya bir podcast çalın. Bazen sadece öfkeyi ve üzüntüyü hissetmek için kendinize izin vermek ve sonra gününüze devam etmek bile yardımcı olabilir.

Banyolar sakinleşmek için harika bir yoldur. Mumlar da yardımcı olabilir. Sizi rahatlatmaya yarayan şeyler hakkında bilgi edinin ve bir dahaki sefere üzüldüğünüzde bunlara ulaşın. Kötü niyetli ortaklar, onların isteklerine boyun eğmeniz için başınızın üzerine rahatlık salacaktır. Bu tür davranışlar narsistin kendini güçlü

hissetmesini sağlar. Kendi kahramanınız ve karanlıkta kendi ışığınız olmayı öğrenin.

Kendinizi övün

Bir narsistle çıkıyorsanız, kendi imajınız paramparça olmuştur. Narsist bunu kendi çıkarları için yapıyor. Size bakışlarının gerçekte kim olduğunuzla hiçbir ilgisi yok. Tüm bu olumsuz ve zehirli yorumları bir kenara bırakmaya başlayın ve bunun yerine cesaret verici sözlerle kendinizi zorlayın. Başarılı olduğunuz pek çok alan var. Çok parlak fikirleriniz var. çok dayanıklısın

Bir dahaki sefere partneriniz size isim takarken veya sizinle alay ederken, bunları bir arkadaşınıza yapıyormuş gibi davranın.

O kişiye, istismarcının tamamen yanlış olduğunu ve sevilmeye layık olduğunu söylersiniz. Kendinize aynı saygıyla davranın.

Karşılaştırmayı Durdur

Kendinizi başkalarıyla karşılaştırmak, zaten zehirli olan bir sandviçe başka bir zehirlilik katmanı ekleyebilir. İlişkiniz şu anda iyi değil ve şu anda birlikte olan birine kendinizi kaptırmanıza gerek yok. Hayatınızın en önemli derslerinden bazılarını öğreniyorsunuz ve bu zaten zor.

Sosyal medyada çok fazla zaman geçirmek kendinize olan güveninizi daha da zedeleyebilir. Size kendinizi iyi hissettirmeyen şeylerden kaçının. Senin yolculuk çevrenizdekilerden tamamen farklıdır. Pek çok insanın üstesinden gelmek için yeterince güçlü olmayacağı bir durumla uğraşıyorsunuz.

Kendiniz için Zaman

Çevrenizdeki kargaşada akıl sağlığınızı korumak için sevdiğiniz şeyleri yapmak için zaman ayırmanız gerekir. Müzik, yüzme, yürüyüş ya da dans, kaçış ve rahatlama sağlayan etkinliklerin harika örnekleridir.

İlişkinizin hayatınızı tanımlamasını engellemeniz zorunludur .

Partneriniz, onlarsız vakit geçirmenize itiraz edebilir çünkü sizin sakinleşme şansınız olmamasını tercih ederler. Kendi akıl sağlığınız için, partneriniz olmadan kendi başınıza dışarı çıkmak için ne gerekiyorsa yapın. Partnerinizin geçemeyeceği sınırlar belirlenmelidir.

Düşünmeye izin veren etkinlikler de iyi bir fikir olabilir. Meditasyon ve yoga, genel zihinsel sağlığınızı sağlamlaştırmaya yardımcı olacaktır. Merkezinizi kaos karşısında tutmayı öğrenmek, bu durumlarda sahip olmak için yararlı bir beceri olabilir.

terapi

İstismarcı bir ilişki içindeyken bir terapiste ulaşmak her zaman kolay değildir. Bir profesyonel, kendiniz için yardım aramanın en iyi yolu olacaktır. Terapi aynı zamanda akıl sağlığınızı ve çalınmış özgüveninizi geri kazanmanıza da izin verecektir. Bir profesyonel size özel durumunuza göre uyarlanmış rehberlik sunabilecektir.

Bir profesyonelle konuşmak, zihinsel durumunuzu ve ilişkinizin durumunu ele almanın en hızlı ve en etkili yoludur.

Terapist, durumunuzu objektif bir şekilde görmenize yardımcı olabilir. Bu aynı zamanda öz değerinizi geri kazanmanıza da yardımcı olabilir.

Kurtarılacak Bir Şey Var mı?

Partnerinize bakmak için aynı gözleri kullanın. Bir eşte veya bir ilişkide ihtiyaç duyduğunuz niteliklerin bir listesini yapın. olan şeyler genel mutluluğunuz ve esenliğiniz için önemlidir. İlişkinizde bağımsızlık mı istiyorsunuz? Öfkeyle saldırmayan bir ortak ister misiniz?

Objektif olarak, başkalarının davranışları için hiçbir mazeret göstermiyorsanız, eşiniz olması gereken kişi olabilir mi? Bu ilişkiye pembe gözlüklerle mi baktınız? Uçup giden nezaket anlarının dağlar kadar kötü davranışı gizlemesine izin vermeyin.

Karşılıklı bağımlılık, değiştirmek için çok çaba gerektirebilecek köklü bir davranıştır. Bağımlılıkla boğuşan bir ilişkiyi kurtarmak için, her iki ortak da davranışlarını değiştirmek için adımlar atmaya istekli olmalıdır. Terapi muhtemelen gerekli olacak çünkü kontrol eden partner tarafında kişisel sorumluluk eksik. Partnerinizi herkesten daha iyi tanıyorsunuz ve her iki tarafa da fayda sağlayacak şekilde ilerleyebilmeniz çok fazla dürüstlük gerektirecek.

Empati belirleyici faktördür. Partneriniz hiç karşılık beklemeden sizin için bir şey yaptı mı? Partnerinizin size bağlı olduğuna veya onlar için yapabileceğiniz şeylere inanıyor musunuz? Bu sorular aynı zamanda eşinizin uyguladığı kontrol düzeyine de bağlıdır, çünkü manipülasyonun ötesinde bir istismar söz konusuysa, o zaman ayrılmanız gerekir.

Narsist olduğundan şüphelendiğiniz bir partnerle birlikteyseniz, işler değişmeyecek. İlişkinin her iki taraf için de zararlı olmayan bir şeye dönüşmesi için empati gereklidir. Bazı kurbanları narsist partnerlerle ilişkilerini sürdürmeye zorlayan hafifletici koşullar (paylaşılan çocuklar gibi) vardır. İstismarcı partneri kontrol altında tutmak için kapsamlı terapiye ihtiyaç vardır ve bu durumlar mağdurun sağlıklı bir romantik ilişkiden vazgeçmesini içerir.

Çocuklar dahil olmadıkça (ve genellikle çocuklar dahil olsa bile), en mantıklı hareket tarzı gitmektir. Narsistler, yalnız olmakla tehdit edildiklerinde paniğe kapılırlar. Daha iyi olduğunu düşündükleri birini bulana kadar ilerlemeyecekler. Bu kişiler, ilişkiyi kurtarmak için davranışlarını değiştireceklerini iddia edeceklerdir; buna bile inanabilirler.

İşin aslı, narsisizm yavaş bir zehirdir. Çoğu psikolog, bu bozukluğun tedavi edilemez olduğunu ve istismarcıya yakın olan herkese zarar vereceğini söylüyor.

Bir narsist değişim sözü verir. Davranışları birkaç hafta, hatta belki bir ay boyunca daha iyi hale gelecektir. Hatta ortaklığı kurtarmak bile isteyebilirler. Bu ortakların çok uzun süre kendi tabiatlarına

aykırı hareket etmeleri mümkün değildir ve tabiatları kendilerine en yakın olanların zulmü yoluyla kendilerine hizmet etmektir. Patlama bölgesindeyseniz, her zaman risk altındasınız.

Gitme Zamanı Nasıl Anlaşılır

Narsist ilişkiler içinde olanlar için bu araştırma muhtemelen sonun yaklaştığının bir işaretidir. İlişkinizin sona ermesi söz konusu olduğunda, muhtemelen kararınızı çoktan vermişsinizdir. Bu kitabın çoğu okuyucusu ya geriye dönük olarak deneyimlerini okuyor ya da tetiği çekmeden hemen önce arafın sefil aşamasına giriyor. Kelimeleri söyleyecek cesareti bulabilecek misiniz diye merak ettiğiniz bir durgunluk aşaması.

Bekarlığın sınırında sendeliyorsan, kendi vücudunu dinlemek daha derin arzuların için bir ipucu olabilir.

Partnerinizle vakit geçirmekten hala keyif alıyor musunuz? Sevdiğiniz kişiyle aynı odada olmaktan korkuyor musunuz? Vücudunuz birlikte geçirdiğiniz zaman hakkında size ne söylüyor?

İlişkinizde herhangi bir fiziksel şiddet varsa, şimdi ya da güvenle kaçabileceğiniz en yakın zaman gitme zamanıdır. Bir taciz döngüsüne yakalandığınızda, kararınızı vermek ve sessizce kaçmak için bir fırsat beklemek en iyisi olabilir. Geleceğiniz için yapabileceğiniz en iyi şey, şimdi güvenliğinizi korumaktır. Ayrılmak bir provokasyondur ve hızlı ve sessizce yapılmalıdır. Sözü verdiğinizde kaçışınızda size yardım etmeye hazır bekleyen insanları hayatınızda tutun.

Karşılıklı bağımlı ilişkilere dahil olan okuyucular, partnerlerinin değişmeye istekli ve yetenekli olduğundan emin olmalıdır. Suçlu taraf ortaklığın dinamiğinden memnunsa, bu hiçbir şeyin değişmeyeceğinin güçlü bir göstergesidir. Aldığın için asla suçlu hissetme Kendi mutluluğunuzu sağlamak için adımlar. Başkalarının duygularından siz sorumlu değilsiniz. Tehditler ve daha fazla manipülasyon girişimleri, doğru seçimi yaptığınızın iyi bir işaretidir.

İlişki boyunca onları kontrol eden ve küçümseyen partnerlerden ayrılanlar, sevgiye layık olmadıklarına dair derinden kökleşmiş bir görüşe sahiptirler. Mağdurlar, böyle bir durumu terk ederlerse başka kimsenin onları istemeyeceğine inanırlar.

Hobileri, ilgi alanları, değerleri ve görünüşleri o kadar uzun süredir parçalanmıştır ki kendilerini değerli görmeleri zor olabilir.

Kavgalar her zaman kurbanın tacizi hak ediyormuş gibi görünmesi için manipüle edilir. Kurban küçük bir hata yaptı, bu yüzden istismarcı patlamada haklı. Kurban ne yaparsa yapsın sel'i durdurmaya asla yetmez. Kendinizi partnerinizden her hareketinizi eleştirmeyi bırakmasını isterken bulduysanız, bu kurbanlardan biri olabilirsiniz. Size bir partner gibi davranılması gerektiği gibi davranıldığına inanıyor musunuz? Cevap hayır ise, o zaman bir plan formüle etme zamanı.

Çözüm

Gaslighting bir tür psikolojik kötü muameledir. Gaslighting yapan biri, kurbanın gerçek dünya hakkındaki izlenimlerini sorgulamasını sağlamaya çalışacaktır. Aldatıcı, kurbanı, anılarının doğru olmadığına veya hiçbir şey için havaya uçmadığına inanmaya ikna edebilir. İstismarcı daha sonra kendi düşüncelerini ve duygularını "gerçek gerçek" olarak sunabilir. Aldatıcılar/narsistler birçok yaralanmaya neden olabilir.

Bir aldatıcı/narsistle ilişki yaşıyorsanız, henüz tam olarak farkında olmadığınız şekillerde size zarar vermiş olabilir. Aldatıcının/narsistin kendinize ve genel çevrenize bakış açınızı nasıl etkileyebileceğini düşünün. Duygularınızı konuşabilmeniz, onlarla ve kendinizi savunma enerjisiyle bağlantı kurmanıza yardımcı olduğu gibi, duygularınızı farklı bir şekilde ifade etmek de öyle.

Gaslighting, bir narsistin en sevdiği araçtır ve bir narsist, akıl sağlığınızın her bir parçasını yavaş yavaş aşındırarak sizi kontrol altında tutmaya çalışacaktır. Kendi duyularınızdan şüphe etmek sizin için hiçbir şekilde sağlıklı değildir ve gelecekteki ilişkilerinizde onlarla uğraşmaktan kaçınmak için narsistlerin nasıl çalıştığının farkında olmalısınız.

Dünya çapında milyonlarca insan gazla aydınlatmaya karşı gerçek seslerini buluyor ve şimdi daha fazla insanı gazla aydınlatmanın zararlı etkileri hakkında aydınlatıyor. Sayısız insanın hayatlarının bir noktasında bu tür suistimallere kurban gittiğini tekrarladığımda, bu küçümsenecek bir şey değil.

İyi haber şu ki, depresyon ve gaz aydınlatmanın diğer yıkıcı etkileriyle savaşan ve şimdi sağlıklı yaşamlar süren sayısız kurtulan var. Uygun yönetim teknikleri ile herhangi bir kurbanın duygusal istismarı ve zihinsel manipülasyonu aşarak üretken ve tatmin edici bir yaşam sürdürebileceğine inanıyorum.

Düşüncelerim seninle ve zorlu zamanlardan geçmen gerçeğinde güç bulabilirsin. Gerçek benliğinizi tekrar bulana kadar bu gücü kendinizi sürdürmek için kullanın. .

Bir sonraki adım, alabileceğiniz tüm yardımı almak, bir destek grubu bulmak ve kendi kendiniz için planlar yapmaya başlamaktır.

Bu yüzden lütfen, İçsel Güç + Duygusal Destek + Plan = Bağımsızlık ve Özgürlük olduğunu unutmayın.

Jack Zihin

Duygularına hakim ol

İşyerinde Başarı ve Daha Mutlu İlişkiler. Duygusal Olarak Yıkıcı Evlilik ve Duygusal Zeka.

Yazan: © Caroline Empathy

Tanıtım

Bu kitabı indirdiğiniz için tebrikler.

Bu kitap, ilişkilerinde başı dertte olan çiftlere, ailelere ve bireylere yıllarca terapi sağlamanın sonucudur. Pratiğime başladığımda, başkalarıyla normal etkileşimlerinde iyi iletişim becerileri sergileyen kişilerin, aile üyeleri veya eşleriyle etkileşime girdiklerinde büyük ölçüde değişebileceğini fark ettim. İnsanların sakin olduklarında nasıl davrandıkları ile üzgün olduklarında nasıl davrandıkları arasında belirgin bir fark vardı.

Duygusal olarak tepkisel hale gelen insanlar iletişim becerilerine erişemezler. Duygusal tepkisellik (ER), bir kişinin açık bir şekilde düşünme ve mantıklı hareket etme kapasitesinde kısa devre yapar. Bu, özellikle bir kişi sevilen biriyle etkileşime girdiğinde ve o kişiyle duygusal tepkisellik geçmişi olduğunda geçerlidir. Kişinin duygularına hakim olmasının temel şartı, duygusal tepkiselliğin üstesinden gelmektir.

Bu kitabın bir rehber olduğunu ve asıl amacının duygularınızı tanımanıza yardımcı olmak, onlara hakim olmanıza yardımcı olmak olduğunu düşünmelisiniz, böylece bunlar engel değil, yaratıcılığınızı ve inisiyatifinizi güçlendiren bir yakıt kaynağı olur.

Başlayalım!

Bölüm 1: Duygular

Hayatımızın her anında zihnimizde sürekli bir konuşma geçer. Bu, genellikle kendimizi yaparken görebileceğimiz en bütünleyici sohbetlerden biridir. Bu konuşma genellikle beyin ve kalp arasındaki duygusal sinyallere dayanan sessiz, çoğunlukla bilinçaltı ve sınırsız bir konuşmadır. Kalpten beyne gönderilen duygusal sinyal vücudumuza salınan kimyasalların türünü belirlediğinden, bu konuşmanın arkasındaki sebep genellikle oldukça zorunludur. Öfke, kıskançlık, öfke ve nefret gibi tipik olarak olumsuz olarak adlandırdığımız duyguları hissettiğimiz anda, kalbimiz beyne duygularımızı ifade eden bir sinyal gönderir. Bu tür duygular kaotik ve düzensiz olabilir ve bu, beynin kalpten aldığı sinyal kalıplarında açıkça gösterilir.

Duygular nasıl strese dönüşür?

Bu kavramı yıkmak için borsaya bir göz atalım ve bu duyguları dalgalı ve çılgın bir günde borsaya benzetelim. Veri çizelgelerinin yukarı, aşağı ve kontrolsüz sinyallerle neyi gösterdiğini hayal edin. Bu tür duyguları yaşadığımızda kalbimizde bu tür sinyaller veririz. Vücudun yaptığı şey, stres gibi sinyalleri yorumlamak ve uygun şekilde yanıt vermemize yardımcı olan belirli mekanizmaları harekete geçirmektir. Olumsuz duygulardan kaynaklanan stres, kan dolaşımımızda bulunan adrenalin ve kortizol miktarları üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olma eğilimindedir. Tipik olarak stres hormonları olarak adlandırılan bu hormonlar, aslında bizim için stres yaratan şeye karşı güçlü ve hızlı bir tepki vermemize yardımcı olur. Bu reaksiyon aynı zamanda kanın organlarımızdan o sırada daha çok ihtiyaç duyan vücut bölgelerine yönlendirilmesinden oluşur. Bu kısımlar, stres etkenimizle yüzleşmek veya stres etkeninden olabildiğince çabuk kaçmak için kullanabileceğimiz uzuvlar, ekstremiteler ve kaslardır. Bu, uyaranlara karşı içgüdüsel savaş ya da kaç tepkimizdir.

Dövüş ya da Kaç

Hayatımızda, dış uyaranlara düşünmeden hızlı tepki vermemiz gereken anlar vardır. Bu doğuştan gelen bir şey ve bizde varlığımız için çok fazla tehlikenin olduğu bir zamandan kaynaklanıyor. Örneğin, tarih öncesi atalarımızı alırsanız, bu yanıtı, onları kamplarına tökezleyen herhangi bir tehlikeli öfkeli hayvandan kurtarmak için kullandılar. Tehdit geçtiğinde, duyguları değişti ve vücutlarındaki normalden daha yüksek stres hormonları, günlük yaşamla ilişkili ortalama seviyelere geri döndü. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, aldığınız herhangi bir stres tepkisinin yalnızca kısa ve geçici olacak şekilde tasarlandığıdır. Stres hormonlarımız devreye girdiği anda vücudumuza, karşılaştığımız tehdide güçlü ve hızlı bir şekilde yanıt vermesi için gerekli kimyayı sağlarız. Sistemlerimizde olağanüstü miktarlarda stres hormonu bulundurmanın harika bir yanı, geçici de olsa olağanüstü işler yapmak için gelişmemizdir. İnsanüstü oluyoruz, ekstra güç kazanıyoruz ve normalde yapmayacağımız şeyler bizim için çok kolay hale geliyor. Tehlikeden kaçan birine, normal bir günde kaçmak için yaptıklarını düşündüklerini sorarsanız, çoğu insan yapamadıklarını söyler. Bütün bunları düşünmeden yapabildiler. Bu tür durumlarda doğuştan gelen savaş ya da kaç tepkimiz devreye girer. Yap ya da öl duyguları, stres hormonlarının vücuda akmasına ve hiç olmadığı kadar hızlı koşmanıza neden olur. Bununla birlikte, bu insanüstü armağanın bir başka yanı, faydalarının şaşırtıcı olmasına ve bir kriz döneminde yardımcı olabileceğini kanıtlamasına rağmen, stresin tetiklediği dalgalanmanın, bütünsel vücut işlevlerini destekleyen diğer temel kimyasalların salınımını etkili bir şekilde kısıtlamasıdır. . Bu hayati vücut kimyasalları salındığında büyüme fonksiyonu ve bağışıklık geliştirildiğinde, yaşlanma karşıtı oluşumunun da azalmasına yardımcı olur. Bu olumlu özelliklerin her biri, bir savaş ya da kaç tepkisi nedeniyle stres hormonları tetiklendiğinde azalır. Bunun anlamı, vücudun yalnızca açık modda olmasının mümkün olduğudur. Aynı anda birden fazla olamaz. Bedenlerimizin ve buna bağlı olarak zihinlerimizin günlük olarak tutarlı stres faktörleri ile yaşaması

gerekmediği söylenebilir. Ancak, çoğumuzun kendimize bulduğu durum bu.

Stres Dünyasında Yaşamak

Veri yüklemesi, hızlı nitel analiz, ardışık çift cappuccino ve aynı zamanda hayatın "hızlanmakta" olduğu sık sık duyulan hissiyatta, bedenlerimizin son derece sürekli bir sonsuz durumda olduğumuzu hissetmesi kaçınılmazdır. stres. bu tür bir stres bildiriminden bir koşumsuzluk fark edemeyen insanlar kendilerini, bölgeye eşlik eden tüm çıkarımlarla birlikte, sürekli savaş ya da uçuş modunda. önlisans işyeri veya bir oda etrafında hızlı bir alışveriş, ya da belki aile üyelerimize Pazar akşam yemeğinde bir göz atmak, bilgilerin ne önerdiğini doğrular. En iyi düzeyde sürekli strese sahip insanların aynı zamanda sağlıkları da en kötü durumda olduğunu araştırmak şaşırtıcı değil. ABD'de felç, kalp hastalığı, bağışıklık yetersizlikleri, belirli kanser türleri ve yeme bozuklukları gibi strese bağlı durumların oranlarındaki artış, kurs boyunca çok sayıda bireyin karşılaştığı stresle ilgili faaliyetlerin miktarı ve olasılığı göz önüne alındığında şaşırtıcı değil. günlük yaşamlarından. Neyse ki, stres tepkimizi oluşturan ve uzatan sistem, genellikle bilinçaltı düzeyde aynıdır, vücudumuzdaki stresi sağlıklı bir şekilde gidermeye yardımcı olmak için düzenlenebilir. Bununla ilgili harika olan şey, bunun kasıtlı ve hızlı bir şekilde yapabileceğimiz bir şey olmasıdır, tıpkı olumsuz duygular hissettiğimizde kalbimizin beynimize kaos sinyalleri göndermesi gibi, olumlu duygular da beynimize daha düzenli, daha düzenli, daha fazla sinyal gönderir. ritmik ve düzenli. Takdir, şükran, şefkat ve şefkat gibi olumlu duyguların varlığında, beyin vücuda çok farklı türde bir kimya salıyor.

Kişisel Dayanıklılığın Anahtarı

Kendini iyi hissettiğimizde vücudumuzdaki stres hormonlarının seviyesi azalırken, yaşlanma karşıtı özelliklere sahip güçlü bir bağışıklık sisteminin yaşamı onaylayan kimyası artar. Stres tepkisi ile iyi olma hissi arasındaki geçiş hızlı bir şekilde gerçekleşebilir. Duygularımız veya duygularımız, içsel hayatımızın önemli bir

parçasıdır. Duygularımız genellikle düşüncelerimizin hızlı ilkel refleksleridir, ancak farklı zamanlarda duygularımız mevcut senaryomuzun psikolojik özellik değerlendirmesini yansıtır. Duygularımız, her bir duygumuzu ve buna bağlı olarak hareket etme dürtülerimizi içerir.

Önlisans derecesi hissinin yoğunluğu, mevcut senaryo tarafından çok fazla belirlenmez, çünkü fiili veya beklenen değişiklik sayısıdır. Bu nedenle, on beş fit uzakta görülen örümcek, aniden yalnızca yarım düzine inç uzaktaki büyük boy bir örümcek kadar korkutucu değildir. Duygular, uyum sağlamamıza --bir sorunu çözmemize- yardımcı olmak için doğal olarak tasarlanmış gibi göründüğünden, olumlu koşullara (romantik, verici bir eş) "alışkın" olma eğilimindeyiz, ancak korkularımız ve düşmanlıklarımız devam ediyor ve bizi şaşırtmaya ve zorlamaya devam ediyor. "bir şey yapmak". Olduğu gibi İnsan zihninin hayatta kalmak dışında mutluluk için yaratılmadığını gözlemledi. Mutluluk mümkündür; bununla birlikte, kasıtlı düşünce, ortak dereceli çaba gerektirmelidir; sonsuza kadar otomatik bir yöntem değildir. Ancak öfke, keder, güvensizlik ve kıskançlık otomatiktir, hatta genellikle durdurulamaz. Hayatımızdaki ciddi duygusal incinmelerden kurtulma arzusu o kadar birincil hale gelecek ki, güçlü duygularımız mantığın önüne geçecek, zihnimizi farklı bakış açılarına kapatacak ve eylemlerimize hükmedecektir. İntihar, acı ve acılardan kaçmanın bir yolu olabilir. Aynı şekilde, öfkeli eski eş başka bir şey düşünecek, önceki eşin yanlışları için asla bir açıklama yapmayacaktır. Yetişkinin kötülüğü, farklı insanların görüşlerine rağmen, genellikle sonsuza kadar sürebilen önlisans düzeyinde takıntı, önlisans düzeyinde sarsılmaz bir inanç haline gelir. Bu kararlı okuma, duyguların bir özelliği olabilir: korkak uçan yolcu, uçuşunun güvenli bir şekilde gelme olasılığının yüksek olduğunu hesaba katamaz; kıskanç kişi tamamen bağlıdır âşık başka biri tarafından büyülenir; güvensiz daha iyi olan yarı, partnerinin kendisiyle aşırı derecede ilgilenmediğinden emindir. Yine de, genellikle korkulu binicinin bazen uçaktan inmemesinin ve "sadakatsiz" sevgiliyi veya "kayıtsız"

kişiyi sonsuza dek terk etmememizin bir sonucu olarak yarı bilinçli bir düzeyde olası sonuçlar olarak düşünülür. daha iyi yarısı. Gerçekten de, birkaç "sağlıklı" birey, olumsuz duygularının ve tehlikelerinin nasıl azaltılacağı ve/veya olumlu duygularının en üst düzeye çıkacağı şekilde bir senaryoyu okumalarını çarpıtma eğilimindedir. Şans eseri, elverişli koşulların altında, farklı olasılıkları görmemizi, önlisans derecesi eyleminin olası uzun vadeli sonuçlarını görmemizi, bir etik kodunun sonuçlarını görmemizi vb. kolaylaştıracak nedenler vardır. Akıl (biliş) olacaktır. ek katı mekanik duyguların dürtüsel eylemlerini değiştirin. Önemli noktalardan biri, duyguların, davranış ve akıl olarak hala meşru ve anlaşılır (ama mantıklı değil) olmasıdır. Bu yasalarla ilgili ne kadar ek fark ederseniz, istenmeyen duygularınızı bastırma olasılığınız o kadar yüksek olur.

Bölüm 2: İlişkilerde Duygularınızla Nasıl Başa Çıkabilirsiniz?

Olumlu olanlardan daha fazla olumsuz duygular hissetmenize neden olan belirli durumların farkında olabilirsiniz. Göründüğü gibi görünen belirli bir durumun farkında olabilirsiniz, ne kadar uğraşırsanız uğraşın, kendinizi olumsuz hissetmekten alıkoyamazsınız. Kontrolü ele almanıza yardımcı olmak için kullanabileceğiniz bazı adımlar.

Hangi Duyguların İstenmediğini Belirleyin

En çok kaçınmak istediğiniz duyguları düşünün. Daha sonra, o anda o dürtüyü kontrol edemediğinizi bilmenin size nasıl hissettirdiğini düşünün.

Bunu daraltmak biraz zaman alabilir, ama sorun değil. Bunun üzerinde çok düşünmek, doğru yolda olduğunuzdan ve ele alınacak doğru duyguları tam olarak belirlediğinizden emin olmanın iyi bir yoludur.

Bu, bir kağıt kalem alıp en yüksek sesle deneyimlediğiniz duyguları düşünerek yapılabilir. Patlamalara neden olan herhangi bir duygu var mı? Pişman olduğun herhangi bir duygu patlaması yaşadın mı? Hangi duygulardı bunlar?

Hangi duygunun ne olduğunu tam olarak belirleyemiyorsanız, durumu düşünün ve size nasıl hissettirdiğini hatırlamaya çalışın. Kalem ve kağıdı kullanın ve bu duyguları kelimelere dökmek için elinizden gelenin en iyisini yapın.

Bu duyguları kelimelere dökmekte zorlanıyorsanız, beş yaşındaki bir çocuğa anlatıyormuş gibi davranmak iyi bir stratejidir. En temel, basit terimlerine bölün ve oradan yukarı çıkın.

Değişiklikleri Seç

Artık hangi duygusal tepkileri değiştirmek istediğinizi belirlediğinize göre, bu duygusal tepkilere neden olan durumları belirlemenin zamanı geldi. Patlama meydana gelmeden hemen önce ne oluyordu?

Hangi uyaranların hangi duygusal durumlara ve tepkilere yol açtığını görebilmek, aşağıdaki adımların anahtarıdır. Duygularınızı yönetmenin ardındaki en temel ilke “Neden ve Sonuç”tur.

Trafiğe her takıldığında bir patlama veya olumsuz bir duygu dönemi yaşadığınızı biliyorsanız, yukarıdaki prensibin canlı bir örneğine sahipsiniz. Nedeni: trafik. Etkisi: patlama veya olumsuz duygu dönemi.

Sebep ve sonucu not etmek, nedenin daha derindeki köklerinin ne olduğunu bulmanın yolunu sağlayabilecek bir soruna çok bilimsel bir yaklaşımdır ve aynı zamanda nedenin sizin ve yaşamınız üzerindeki etkisini etkisiz hale getirmenin veya azaltmanın anahtarıdır. .

Artık bu olaylar için durumları, uyaranları veya "tetikleyicileri" ayırabildiğinize göre, bir sonraki adım nedir?

Değişiklikler Yapın

Bir sonraki adım, bu durumlarda sizin üzerinizde daha az etkiye sahip olmaları için değişiklikler yapmaktır. Doğası gereği, belirli uyaranlar tanındığında, üzerimizdeki güçleri azalmaya başlar.

Şimdi yukarıda sunulan örnekle çalışalım. Trafiğin mantıksız çıkışlar yaşamanıza neden olduğunu biliyorsunuz ve bunu değiştirmek istiyorsunuz. Böyle bir durumda nasıl değişiklik yapabilirsiniz? Elbette trafik düzenini değiştiremezsiniz, böylece sorun olmazlar. Yapabileceğiniz şey, trafiğin gününüzü etkileme şeklini değiştirmek.

Sizi sakinleştiren müzikler dinleyin, mümkünse trafiğin daha az olduğu bir rotayı takip edin, her gün yaklaşık 15-20 dakika erken çıkın, böylece sabahları trafik yavaşladığında fazladan zamanınız olur, bir araba paylaşımı olup olmadığına bakın. Katılabilir, böylece trafikte kendiniz gezinmenize veya toplu taşıma kullanmanıza gerek kalmaz ya da işe gitmeden önce daha az kafein tüketirsiniz, böylece kolayca tedirgin olmazsınız.

Durum ne olursa olsun, mevcut çözümler var. Biraz yaratıcılık gerektirebilir, ancak çoğu durumda, durumlara nasıl tepki verebileceğiniz konusunda tüm farkı yaratan değişiklikler yapabileceğinizi göreceksiniz.

Hayatımızın bazı alanlarında uğraştığımız şeyleri değiştiremeyebiliriz, ancak buna nasıl tepki vereceğimiz üzerinde kontrolümüz var. Bu, bazı durumlarda büyük bir sorumluluktur.

Öyleyse olumsuz bir duygusal etkisi olan durumlarda başka nasıl olumlu değişiklikler yapabiliriz?

Odağınızı Kaydırın

Odağınızı, başarmak istediğiniz şeylere daha fazla odaklanmak için değiştirmek, doğru yönde atılmış büyük bir adımdır.

Trafikte olma örneğimize geri dönersek, odak noktanız genellikle tam önünüzde olanadır. Dönüş sinyallerini şerit değiştirme sürecinin gerekli bir parçası olarak görmeyen önünüzdeki wisenheimer ve solunuzdaki diğer adam her şeridin sınırlarının sadece bir öneri olduğunu düşünüyor gibi görünüyor. Trafikteyken aklınızı başınıza almanız gerekir yoksa kazalar olabilir.

Ancak bu, odak noktanızın genel hedefiniz üzerinde olamayacağı anlamına gelmez. Trafiğe girdiğinizde genellikle ne yapmaya çalışıyorsunuz? Genelde gittiğiniz yere varmaya çalışıyorsunuz, bu

da başlı başına strese neden olabilir. Peki odağınızı nereye koymalısınız? Aciliyet duygusu değil, olumlu bir kararlılık duygusu uyandıran bir şeye odaklanmaya çalışın.

Bu size ne tür şeyler bırakıyor? Belki her gün işe giderek maddi olarak başarmaya çalıştığınız bir hedef vardır; odaklanmak için harika bir yer. İşe doğru yola koyulduğunuzdan beri gerçekleştirmeye çalıştığınız ve aktif olarak üzerinde çalıştığınız bir hedeftir, ancak oraya hemen varmanın aciliyet duygusu yoktur.

Radyoda sakinleştirici müziğiniz varsa, işe erken gidiyorsunuz, kafein almıyorsunuz ve üzerinde çalıştığınız bu hedefi düşünüyorsunuz. Bunu yaparken kim kızabilir ki!

Bu durumda da akla gelen bir atasözü vardır. "Enerji, dikkatin gittiği yere akar." Bir hedefe dikkat ediyor ve bu amaç doğrultusunda çalışıyorsanız, o hedefe ulaşma ve zaman içinde istikrarlı bir ilerleme kaydetme olasılığınız daha yüksektir. Bir okla iki hedefi vurmak nasıl oluyor?

Düşünce Sürecinizi Değiştirin

Bir sonraki adım, bu tekrarlayan olumsuz duygulara neden olan durumlar hakkında düşünme şeklinizi değiştirmektir. Bu kitaptaki pek çok şey gibi, bunu söylemek yapmaktan daha kolay.

Her gün trafiğe çıkmaktan korkuyorsanız, duruma zaten olumsuz bir zihniyet ve duyguyla giriyorsunuz demektir. Bu zihniyette bir şeye girmek, temelde, delirdiğiniz için “haklı olduğunuzu kanıtlamanızın” bir garantisidir, çünkü çıldırılacak şeyler kaçınılmaz olarak yolunuza çıkacaktır.

Üzülmek için bir neden arıyorsanız, her zaman bir tane bulacaksınız!

Öyleyse örneğimizdeki zihniyeti nasıl değiştirmeliyiz? “Trafik hakkında olumlu hissetmek nasıl mümkün olabilir?” Pekala, bir bakalım, olur mu?

Trafiğe girerken yeni odak noktanız nedir? Yeni odak noktanız bu finansal hedeftir ve bu amaç doğrultusunda çalışıyorsunuz. Bu yüzden sabah arabanıza bindiğinizde ve bu hedefe odaklandığınızda, zihniyetiniz olumlu olmalıdır.

Şimdi, açık olmak gerekirse, bu, trafikte yolunuz kesilirse veya biri Evel Knievel dublörlüğünden manevra yaparsa çıldırmanın doğal olmadığı anlamına gelmez. Bu sadece, o adamın saçma sapan sürüşünü arabanızdan atlayıp bir kavga başlatmak ya da sabahınızı mahvetmesine izin vermek için bir ehliyet olarak görmemeniz gerektiği anlamına geliyor.

Harekete geç

"Sizi harekete geçiren" bu durumlar ortaya çıktığında, bu otomatik gibi görünen tepkileri şansa bırakmak için bilinçli bir çaba göstermek önemlidir. Bir dahaki sefere bir şey sizi o noktaya kadar sinirlendirdiğinde, bunun olduğunu anlayın, bir an için durun ve bu durumda bu patlamaya değip değmediğini düşünün.

Bölüm 3: Duygularınızda Ustalaşmanın Yöntemleri

Duygularınızı -davranışlarınızı, hislerinizi, fizyolojinizi ve düşüncelerinizi- anlamak, onları çeşitlendirmenin yollarını belirlemenize yardımcı olacaktır. İlk olarak, çevreyi değiştirme davranışında uzmanlaşan stratejilerin, hoş olmayan duyguları bile azaltabileceğini unutmayın; örneğin, golf vuruşunu daha yüksek kapılara kilitleyerek veya kızgın olduğunuz birinden kaçınarak endişelerinizi azaltabilirsiniz. Korkular, Dünya Sağlık Örgütü'nün korktuğundan daha az korktuğu birini modelleyerek bile azaltılabilir. sen. İstenmeyen duygulara karşı koyacak farklı davranışlar geliştireceksiniz, örneğin aktivite depresyona karşı koyar, iddia öfkeye karşı koyar, endişeyle yüzleşmek ona karşı koyar, gevşeme kompulsif bozukluğuna karşı koyar, vb. "Zaman iyileştirir" fikrinin aksine, bunun kanıtı var. korkular, keder, bir travmanın anısı vb. öylece çözülmez. Rahatlamışken veya daha az stresli koşullar altındayken (yine de, korkunç bir şekilde ajite olurken, "korkunç" senaryo hakkında azarlayan arkadaşlara dönüşmek bazen yardımcı olmuyor) kendimizi rahatsız edici duruma veya hafızaya tekrar tekrar tekrar tekrar maruz bırakma eğilimindeysek, bu hisler azalır. . Bununla birlikte, bir davranışın sonuçlarını değiştirmek duyguları birlikte değiştirecektir, örneğin arkadaşlarınızdan sağlıklı özgüveninizi övmelerini ve zavallı uygunluğunuza meydan okumalarını isteyin. İkincisi, düşüncelerimizin duygularımızı güçlü bir şekilde etkilediğini unutmayın. Ve genel olarak düşüncelerimizi değiştirebildiğimiz için ve bilimsel disiplin "bilişsel" bir çağda olduğu için, şu anda bilişsel stratejiler üzerinde güzel bir stres var.

Buradaki stratejiler temel ham duyguları değiştirir: kaygı veya korkular, öfke ve mutsuzluk. Tabii ki, aynı stratejiler diğer dezavantajın duygusal yarısında (seviye II) kullanılır. Pasif bağımlı problemler, bilişsel-davranışçı stratejiler ve yeni becerilerle ele alınma eğilimindedir. Duygular hayatımızın önemli bir parçasıdır ve büyüleyicidirler. Birkaç yeni kitap algılamanıza yardımcı olabilir.

Duyguların nasıl uyandırıldığı ve sağlığımız üzerindeki etkisi de dahil olmak üzere etkileri hakkında bir açıklama yapılabilir. Eğitim oranını yükselttiğimiz ve duygusal oranı ihmal ettiğimiz (içgüdülerimizi ve dürtülerimizi, öz motivasyonumuzu, insan becerilerimizi bilmek ve idare etmek) iddia edilebilir. Muhtemelen diğer birçok kitaptan duygularınız hakkında daha fazla fikir edinirsiniz.

Gevşeme Eğitimi

İstediğiniz zaman rahatlayabilmek, sahip olunması gereken harika bir beceridir. Çoğu insan bunu yapmayı öğrenebilir. Çok sayıda yöntem var ama hepsinin ortak bir yanı var. Hiç kimse gevşeme tekniği herkes için en iyisi değildir. Pek çok gevşeme egzersizi için çok sayıda pratik, ayrıntılı yönergeler olduğuna inanmak için bir neden sağlayan çok sayıda kanıt vardır. O halde ilk göreviniz, sizin için uygun şekilde çalışan bir yöntem bulmaktır. üç yöntem burada açıklanacaktır: (1) derin kas gevşemesi, (2) kayıtlı gevşeme talimatları ve (3).

Sizin için iyi bir yöntem öğrendikten sonra asıl sorun, ihtiyacınız olduğunda rahatlamak için zaman ayırmaktır. Duyarsızlaştırma ve meditasyonu daha sonra gördüğünüzden emin olun.

Amaçlar

• Endişe gibi duyguların üstesinden gelmek ve gerilimi azaltmak

• Konsantre olmak ve artırmak gibi diğer amaçlara yardımcı olmak için

• öğrenme verimliliği, uykusuzluğun üstesinden gelmek ve uykuyu iyileştirmek ve kişinin genel sağlığını iyileştirmek.

• Panik tepkilere karşı koymak ve bir işkolik veya sosyal bağımlının sürekli aktivitesine karşı koymak için

• Duyarsızlaştırmada olduğu gibi korkuları ve fobik tepkileri karşı koşullandırmak için (yöntem #6).

adımlar

BİRİNCİ ADIM: Denemek için bir rahatlama yöntemi seçin; talimatları nasıl vereceğinize karar verin. Rahatlamanın bu üç yolunu düşünün ve denemek için birini seçin:

1. Derin kas gevşemesini öğrenmek kolaydır. Bu basit bir rutindir: önce kasları gerin ve sonra gevşetin. Bu işlem vücudun her yerinde birçok küçük kas grubu ile kullanılır. Hissettiğiniz endişe ve gerginliğin çoğu kaslarınızdadır. Böylece, kaslarınızı gevşetmeye odaklanarak, tüm vücudunuzu (ve zihninizi) sakinleştirebilir ve rahatsız edici düşünceleri dışlayarak (kas gruplarına konsantre olduğunuz için) rahatlatabilirsiniz. Bu yöntem, özellikle gevşeme önerileri de veriliyorsa, kasların gerildikten sonra gevşemesi gibi basit bir ilkeye dayanır. Yani kaslardan başlayarak zihin ve beden sakinleştirilebilir. Ayrıntılı adımlar aşağıda verilmiştir.

2. Rahatlama talimatları sağlayan çok sayıda ticari kaset vardır . Genellikle kendi kasetinizi yapmak daha iyidir. İçinde bu durumda zihinle başlarsınız ve kaslara rahatlatıcı mesajlar gönderirsiniz.

3. Meditasyon bir rahatlama prosedürü olarak kullanılabilir. Buradaki fikir, zihni fizyolojik işlevleri yavaşlatan ve kas gerilimini azaltan... ve beyne giden uyarıları azaltan... ve faydalı bir döngü içinde devam eden dış uyaranlardan kurtarmaktır. Meditasyon gibi, tüm bu yöntemlerin sakinleştirici etkileri, rahatlama zamanının ötesine geçer.

İKİNCİ ADIM: Seçtiğiniz gevşeme yöntemini nasıl yapacağınızı öğrenin. Aşağıda, üç gevşeme yöntemi için ayrıntılı talimatlar verilmiştir:

1. Derin kas gevşemesi, aynı anda küçük bir kas grubuna odaklanmayı içerir, örneğin "yumruk yap" veya "her iki kolda da kas yap". Her kas grubuyla aynı üç aşamalı prosedürü uygularsınız:

a. Kasları gerin. Her kas dikkat edin. Kasları gerginleşene kadar sıkın ama incitmeyin. Kaslar titreyebilir, bu normaldir, ancak ayaklarınıza

ve krampa meyilli diğer kaslara dikkat edin. Sıkı bir egzersiz olması gerekmez. Kasları 5 ila 10 saniye gergin tutun.

b. Birden size rahatla deyin ve kasların tamamen gevşemesine izin verin.

c. Dikkatinizi , kasların gergin oldukları andan gevşedikleri ana kadarki belirgin değişime odaklayın. Gevşeme ile gelen zevk ve rahatlamanın tadını çıkarın. Kendinize gitgide daha fazla rahatlamak, her yerde daha rahat hissetmek için talimatlar verin. Bu şekilde, tüm vücudunuzdaki kas gerginliğini yatıştırıcı bir rahatlama ile değiştirirsiniz. İlk başta, bu üç aşamalı prosedürün her bir kas grubu için iki veya üç kez tekrarlanması gerekebilir. Ancak pratik yaparak birkaç dakika içinde rahatlayabilirsiniz. Aşağıdaki gibi kas gruplarını kullanın (bu konuda aşırı hassas olmayın, herhangi bir kas grubu yeterli olacaktır): Kollar Eller ve ön kollar--"sıkı bir yumruk yapın" ve dirseğe doğru bükün. Bir kolla başlayın, iki kola da geçin. Biceps--"kas yap." Her iki kol. Triceps - kolu düz bir şekilde uzatın, kolun arkasındaki kası gerin. Her iki kol. Üst vücut Alın - kaşları kaldırın ve "alın kırıştı Gözler - gözleri sıkıca kapatın (kontak takıyorsanız dikkatli olun)

ÜÇÜNCÜ ADIM: Özel bir yer düzenleyin ve dinlenmek için belirli bir zaman planlayın. Özel bir yer çok önemlidir: yatak odası, işyerinde özel bir ofis, hatta banyo bile en iyi yer olabilir. Günde iki kez 10-15 dakika almalısınız. İdeal olarak, kesintisiz, rahat bir yer olmalıdır. Kolları olan ve yüksek, yumuşak bir sırt olan bir yatak veya sandalye (uyumadığınız sürece) iyidir. Yemekten sonra meditasyon yapan birçok insan uykulu olur. Nötr bir sesle dikkat dağıtıcı gürültüyü bastırın: bir vantilatör, klima veya yumuşak enstrümantal müzik. Işıkları kapatmak yardımcı olur. Belki de oda arkadaşınıza, iş arkadaşlarınıza, ailenize vb. ne yaptığınızı söyleseniz iyi olur, eğer bir şansları varsa odaya girerler.

DÖRDÜNCÜ ADIM: Komuta üzerine rahatlama Çoğu insan rahat, tanıdık, sessiz bir ortamda kolayca rahatlayabilir. Ama stresimizin

olduğu yer burası değil. Bir grupla konuşmaya çağrıldığında veya bir sınava girerken rahatlamak daha zordur. O zaman ne yapabilirsin? Bir olasılık: "Rahatla" gibi sessizce söylenen bir kelimeyi gerçekten rahatlatıcı ile eşleştirin. Bunu, yukarıdaki gevşeme egzersizlerinde olduğu gibi veya nefes verirken zihinsel olarak “rahatla” diye düşünerek binlerce kez yapın. Bu şekilde, iç komut - "rahatla" - yalnızca bir kendi kendine talimat değil, aynı zamanda koşullu bir uyaran, bir gevşeme tepkisinin (sigara gibi) otomatik bir uyarıcısı haline gelir. Böylece gerginleştiğinizde sessizce "rahatla" diyebilir ve kendinizi daha iyi hissedebilirsiniz. Tamamen tedavi değil ama yardımcı oluyor.

BEŞİNCİ ADIM: Gevşeme - bir rutin veya gerektiğinde birçok insan gevşemenin haftada yedi gün, günde iki kez sadakatle uygulanması gerektiğini söyler. Sürekli olarak daha rahat bir fizyolojik işlev düzeyi oluşturmayı umuyorsanız, bu kesinlikle gereklidir. Diğer insanlar, dinlenmek için birkaç dakikaları olduğunda bir gevşeme tekniği kullanırlar. Yine de diğerleri gevşemeyi yalnızca gerginlik arttığında ve/veya yatma zamanı gibi yavaşlamaları gerektiğinde kullanır. Bu kullanımlardan herhangi biri iyidir; bununla birlikte, hepsi önceden pratik yapmayı gerektirir, yani bir kriz gelene kadar bekleyip ardından anında rahatlamak istediğinize karar veremezsiniz. Gerekli Süre: Yöntemi öğrenmek, uygulamak, kaydı yapmak veya dahil olan her şeyi yapmak 4 veya 5 saat sürebilir. Bundan sonra, teknik günde 15 ila 30 dakika veya sadece ara sıra kullanılabilir. Birçoğunun bulamadığı yöntemle ilgili yaygın sorunlar günde iki kez, özellikle buna en çok ihtiyacı olan insanlar için dinlenme zamanı. Öğrencilerin %10 ila 15'i sınıfta bir gevşeme tekniği denemek konusunda isteksiz olsa da, hemen hemen herkes pratik yaparak derinden rahatlayabilir. Birkaç kişi dinlenirken uykuya dalar. Bunu yaparsanız, bir alarm kurmanız gerekebilir.

Etkinlik, avantajlar ve tehlikeler:

Yukarıdaki yöntemlerin tümü, eğer sadık bir şekilde kullanılırsa, gevşeme seansı sırasında etkili görünmektedir. Bazı araştırmalar,

meditasyonun en azından genel kaygıyı azaltmak için diğer yöntemlerden biraz daha iyi çalıştığını öne sürdü. Bununla birlikte, kullanılan yöntem ne olursa olsun, gevşemenin seanstan sonra ne kadar devam ettiği sorgulanabilir. Fırtınada sakinlik aramak zor bir iştir. Birçoğumuzda, stres tepkisi kolayca geçersiz kılınamayacak kadar güçlüdür; stresli durumdan bir süreliğine uzaklaşmamız gerekebilir. Rahatlamanın, kendi kendine yardım eden biri için dünyadaki en güvenli şey olduğu düşünülebilir. Muhtemelen öyledir, ancak birkaç terapist, terapide gevşeme denendiğinde hastalarda panik atak olduğunu bildirmiştir. Bu olumsuz tepki, öncelikle çok yüksek kaygıdan mustarip kişilerde gözlenmiştir. Çoğu insan için bu bir endişe olmamalıdır. Bir sınıf ortamında, öğrencilerin %5-10'unun sınıfta rahatlatıcı bir egzersize tam olarak katılmadığını buldum. Bazıları gözlerini kapatmayı sevmez; diğerleri alenen "kas yapmak", "midenizi emmek", "sırtınızı kemerlemek" (böylece göğsünüzü dışarı atmak) vb. konusunda isteksizdir.

Ancak, hemen hemen herkes rahatlamayı öğrenebilir. Rahatlatıcı görsel sahneleri (sahilde sıcak güneşli bir gün) görüntülemek, bazı insanlar için en iyi sonucu verir; sakinleştirici sözler ve kendi kendine verilen talimatları tekrarlamak başkaları için daha iyi sonuç verir; sıcak bir banyoda oturup dergi okumak bazıları için harika çalışıyor. Öneriye göre ruh halleri: sakin sahne, rahatlama, sevinç Batı dünyasında dış dünyayla meşgulüz-- iş dünyası veya TV dünyası veya kişiler arası ilişkiler. Doğu kültürlerinde daha çok iç dünyayla, fanteziler ve düşüncelerle ilgilenirler. Kısmen sert dış gerçekliklerle başa çıkmanın bir yolu ve kısmen de içsel yaşamın sunduğu faydalar için meditasyonu kullanır ve içsel bir dinginlik ararlar. Kültürümüzde hayal kurmaya karşı bir damga var. Gerçeklerden kaçınmanın bir yolu veya gelecek için prova yapmanın bir yolu olabilir. Neyse ki, düşünceler ve duygular arasında bir bağlantı vardır, bu nedenle duygular fanteziler yoluyla etkilenebilir. Harry Truman, "İçimde bir siper var zihnim", yani zihninde, kendisini dış dünyadan bombalayan patlayıcı sorunlardan kaçabileceği bir yer vardı. İstenen duygu veya ruh halini sağlama amacı: gevşeme,

sevinç, nostalji, daha büyük farkındalık ve konsantrasyon ve artan motivasyon.

BİRİNCİ ADIM: Ne olursa olsun, sağlamak istediğiniz hisler için yönergeleri hazırlayın. ve (4) sevinç ve genişlemiş bilinç. Sakin bir sahne. Tüm insanların bir yerde olduklarına ve kaygısız, sakin ve mutlu hissettiklerine dair hatıraları vardır. Hayatınızda böyle rahat veya hoş bir anı hayal etmek, sakin veya mutlu duygular uyandıracaktır. Rahatlamak için, içinde hareketsiz olduğunuz bir sahne olmalıdır (bir dağa tırmanmayı veya bir nehirde yüzmeyi düşünürken rahatlamak zordur). Örnekler: bir kumsalda veya bir gemide sıcak güneşin altında uzanmak, bir ocağın önünde dinlenmek ve alevlere bakmak, nefes kesici bir sonbahar gününde engin bir ormanda yavaş yavaş yürümek, bir dağın tepesinde oturmak ve lüks, huzurlu vadiye bakmak Aşağıda ya da kendi alanınızda oturup pencereye bakıp dinlenirken, gezegenin solup gittiğini görün. Size özel anlamı olan rahat, huzurlu, keyifli bir sahne seçin.

Sakin sahnem, çocukluk evimin önündeki samanlıklardan esen küçük bir derenin yanında tek başıma yürümek. Küçük ayrıntıları aklımdan çıkarmıyorum: Kaynaktan akan suyun berraklığı, çimenlerin yumuşaklığı, inişli çıkışlı tepeler, güneşin sıcağı, küçük kargalar ve su örümcekleri, büyük çınar ağaçları, eşek şakası ile baraj yapımı, çamurda sürünmek, uzun vadeyi hayal etmek, yalnız olmamak ama yalnız olmamak, belki de evimin yakınlarının çağıran sıcağının bir sonucu olarak. Kendi kendini izleme. Çok basit. Vücudun duyularını bir biyolojik geri bildirim makinesi olarak kullanın. Otur veya yalan söyle. Rahatla ve gözlerini kapat. Her duyuma, bedeninizde olup biten her şeye konsantre olun. Olup biteni algılamaya veya savunmaya çalışmayın, sadece gözlemleyin. kelimelerle kategorik ne oluyor. Cesedi tarayın ve fark ettiğiniz her şeyi bildirin. önlisans derecesi örneği: Göz kapakları ağırlaşır, omuzlar çöker ve sırt bükülür, solunum derinleşir, karın hırlaması, boğazın yutkunması, kulak çınlaması, yüzdeki kaslar sessiz ve ağır

görünür, vb. Bu önlisans derecesi önceki tekniğidir. genel sinirlilik için mantıklı. Bir şekilde sinir bozucu duyumlar azalır ve ardından barış gelir. Olumlu onaylamalar. Birçok insan, bir şeyi iyi yapmayı hayal etmenin gerçek yeteneği ve kesinliği artıracağına inanır. bu nedenle, sporcular bir vuruş vuruşunu hayal eder, farklı bir yönetici dalışı hayal eder, bir konuşmacı mükemmel bir teslimat hayal eder.

Güya, beyin, gerçek bir uzmanlık önlisans derecesi ile hayal edilen arasındaki farkı tanımıyor. Böylece, kibriniz büyür. Aynı şekilde, kendinize duyguyla, olumlu şeyler söylerseniz, olumlu bir gürültü gelişebilir. Tam olarak ne denemek ya da olmak istediğinizi zihninizde canlandırın. Belirtilen davranışı hayal ederken kendinizi olumlu ve emin hissedin. İfadeler her seansta birçok kez ve her gün üç veya dört seansta tekrarlanmalıdır. olumlu onaylama örnekleri (şu anda ne yapıyor olabileceğinizi tanımladıklarına dikkat edin - "Sakinim" veya "zayıfım", "Sakin olmam gerekiyor" veya "gergin değilim" veya "şişman değilim" değil): Çok daha iyi bir benlik kavramı ve olumlu zihinsel tutum için -- • her şekilde her gün nekahat ediyorum ve daha iyiyim. • Yapacağımı hissettiğim için başarırım. • Ben şefkatli bir nezaketle doluyum. • Mutlu ve memnunum. Biraz başarıyı teşvik etmek için-- • Vücudumdan memnunum (görsel olarak ideal kilonuzu kontrol edebilirsiniz). • Ben mükemmel bir öğrenciyim; Öğrenmeyi gerçekten seviyorum. • Aldatıp iyi bir şekilde geri alacağım. Rahatlamak ve sağlıklı olmak için-- • Sağlıklı, mutlu ve rahatım. • Ağrısız, mutlu ben. Endişeyi azaltmak için-- • geçmişi ve dolayısıyla geleceği unutun-- burada ve şu anda içindeyim. • Her türlü zorluğa razıyım; Ben hallederim. Genişletilmiş bilinç. Bu fantezi metodolojisi, artan farkındalık, daha büyük konsantrasyon, daha iyi problem çözme yeteneği ve yetkinlik duyguları yaratmayı amaçlıyordu. Egzersize başlamadan önce üzerinde düşünmek için bir geciktiriciyi aklınızda bulundurun. Yükseklik veya uçma endişesi olan insanlar için pek uygun bir fantezi değil. Denemeniz gereken tek şey dinlemekse, kesinlikle daha fazla deneyime sahip olacaksınız, bu nedenle bu kısaltılmış talimatları kaydedin: "Rahat olun ve gözlerinizi kapayın. Büyük boy

bir sıcak hava balonunun gondolunun içinde olduğunuzu hayal edin. Dinlenir ve bakarsınız. ilgiyle neler oluyor. Hayal gücünüzü serbest bırakın, size tavsiye ettiğim öğelerin canlı görüntülerine sahip olun. nefes kesici bir gün. Balon doluyor. Etrafınızdaki samanlığı görün. Rahatlamak ve beceri kazanmak için deneyecek hiçbir şeyiniz yok. binmenin eğlencesi Balon bir nevi dolu. Çok geçmeden harekete geçebilirsiniz ve yükseldikçe farkındalığınız, konsantrasyonunuz ve düşünceniz de artacaktır. Birden ona kadar saymaya başlıyorum. balonun daha yükseğe çıkabileceğini sayın ve zihniniz her şeyi akılda tutmaya hazır olana kadar büyüyecektir. Gerçekliğe çok daha duyarlı hale gelebilir ve gerçeği ve tatlılığı daha fazla takdir edebilirsiniz.

Şimdi balon yavaşça ve sessizce havaya kalkıyor, saymaya başlıyorum ve bilinciniz genişlemeye başlıyor.

1. Daha yükseğe süzülürken, yepyeni bir deneyim yaşayabilirsiniz... artan farkındalık ve duyarlılıkla ilgili hoş, heyecan verici duygular.

2. biraz daha yüksek. Daha iyi bir bilinç düzeyine giriyorsun. rahatsın. Tüm beyninizi kullanma konusunda mantıklı hissediyorsunuz.

3. Sessiz, hızlı sürüşün, muhteşem okumanın, heyecanın tadını çıkarırsınız.

4. Farkındalığın çeşitlenmesi düzenli olarak artıyor. Algınız daha keskin. Dikkatiniz ve konsantrasyonunuz yönetiminizin daha da altında.

5. Daha yükseğe ve daha iyiye yükselmek.

Güveniniz artacak ve kendinizi daha yüksek ve daha iyi hissedeceksiniz.

6. Bilinciniz artacak, ancak farkındalığınız aşırı yüklenmeyecek. Duyularınız en üst düzeye ulaştığı için neşe duyuyorsunuz.

7. Sezgisel ve entelektüel potansiyelleriniz doruğa ulaşırken uzmanlığınız bir serbestlik, yepyeni bir özgürlük. Daha da yükseğe çıktıkça, artan yetenekleriniz sizi daha önce hiç başaramadığınız sebepleri ve ilişkileri kontrol etmek için değiştirebilir.

8. Şu anda çok yüksektesin. Çok geçmeden, içgörünüzün çok keskin ve yenilikçi olduğu her yerde yepyeni bir boyuta girebilirsiniz.

9. Evin acısına kadar. Her zamankinden daha fazla deneyimleyebilir, konsantre olabilir ve akıl yürütebilirsiniz. On şu anda en yüksektesin. Yetenekleriniz, farkındalığınız ve anlayışınız yeni, hangi araçları ve yeni çözümleri ortaya çıkarabilir. kullanmak için çaresizsin Endişelerinizi çözmek için bu beceriler. Dilediğiniz kadar uzun süre alın. Gerçek problemlerde uzmanlaştıkça, nedenleri kavramak için zaman ayırın. Herhangi bir nedenden atlamayın veya kaçmayın - bunu titizlikle düşünün. şimdi başka türlü görebiliyor musun? Daha önce yanıt vermediğiniz yeni duyguları keşfedebiliyor musunuz? Başkalarının duygularını daha iyi algılayabiliyor musunuz? Ardından, sorunlarınıza yeni ve daha yüksek çözümler yaratmak için zaman ayırın.

Her hareket tarzının nasıl hesaplanabileceğini hayal edin. Alışılmadık çözümleri ve çözüm kombinasyonlarını düşünün. En iyi yaklaşıma karar verin. Farklı içgörüler size geri dönerse, onlarla yetinmek, ancak en olumsuz olanı kararlılığa geri döner. Şimdi, 'aşağı inip' uyanana kadar elektronik ekipmanı kapatın. Durmayı başardıktan sonra kaseti bir kez daha başlatın: "Tamam, alçalma eğilimimiz var. Ondan bire kadar sayacağım. Bire ulaştığımda, çok geleneksel, günlük bir bilinç durumuna geri dönebilirsin. Düşünmek için ayırdığınız özel zaman için kendinizi mantıklı, dinlenmiş ve minnettar hissedeceksiniz.Olan her şeyi ve her bir içgörünüzü aklınızda tutabilirsiniz.

10. Aşağıya doğru sürüklenmek ve standart bir farkındalık durumuna geri dönmek için aşağı inmek.

Geri aşağı gelmek. Her şeyi aklınızda tutabilirsiniz.

Yavaşça aşağı yüzer. Harika hissediyorsun.

Uzmanlığın tadını çıkarmak. Aşağı devam etti. Aşağı. Bir deyince gözleriniz açılabilir. Dibin yavaş yavaş yaklaştığını görüyorsunuz. Çok geçmeden, rahatlamış ve dinlenmiş olarak geri döneceksiniz. Neredeyse aşağı. Aşağıda hayfield gibi bir koşuşturma. hassas bir iniş olacak. Kendini iyi hissediyorsun. düştün. Gözlerini aç. Harika hissediyorsun."

İKİNCİ ADIM: sessiz bir yere dikkat edin ve hazır olun Sessiz, rahat, kişisel bir yer, bir tür yatak odası kullanın. Gerekirse kaydınızı yapın. Oynatıcıyı elinize yakın yerleştirin, böylece onu açıp kapatacaksınız.

ÜÇÜNCÜ ADIM: Potansiyeliniz kadar canlı fanteziye sahip olun Uzmanlığa sahip olun. Mümkün olduğu kadar derine inin; detaylı ve canlı hayal gücüne sahip olmak, tüm duyularınızı mağdur etmek ve duygularınızı yerleştirmek bunun içine. Her uzmanlığı kaydetmek ve zaman içindeki tepkilerinizi karşılaştırmak faydalı olacaktır. Hazırlık süresi çeyrek saatten önlisans saatine kadar sürebilir. Bununla birlikte, bu ruh hali değiştiren egzersizlerin çoğu, etkili olması için 10-15 dakika, her gün 2 veya ek kez tekrarlanmalıdır. Genel olarak yollarla ilgili ortak sorunlar, aşırı miktarda, özellikle şişmiş bilinç vaat ediyorlar. "Dene ve gör" bakış açısını benimseyin. Diğer bir dezavantajı, bazı insanların zayıf görselleştirme yeteneklerine sahip olmasıdır. İyi görselleştiremiyorsanız, başka bir modaliteyi deneyin, yani fantezilerinizi kelimeler ve duygularla ilave edin. Takip yoluyla ek bir canlı fantezi geliştireceksiniz. Etkililik, avantajlar ve tehlikeler: Fanteziler duygular yaratır. Bu alanda çok az deney var, ancak tatsız hatıraların ve yapılabilir afetlerle ilgili düşüncelerin yol açtığı birkaç klinik sıkıntı raporu var. Bazı oyuncular trajik bir olayı düşünerek gözyaşlarına boğulur. olumlu duyguların genellikle aynı yöntemle yaratılması ucuzdur. Daha önce de belirtildiği gibi, bazı kişiler okulda rahatlamaya veya gözlerini kapatmaya isteksizdir. Avantajı, bu yolların kolay, kolay ve kendi başınıza yapılmasıdır. Bilinen herhangi bir tehlike yoktur. Nasıl mutlu olunur—

determinizm Birçok insan, "Ben sadece mutlu olmak istiyorum" derdi. Bu değerli bir hedeftir, ancak mutluluğu arayacak kadar kurnaz olan çok az kişi bunu yapar. Bazıları dürüst bir eğitime ve dikkate değer bir kariyere sahip olmak istediklerini söyleyebilir. Diğerleri, aşık bir ev ortağına ve hoş bir aileye ihtiyaçları olduğunu söylerdi. Diğerleri bir kariyer, bir aile, fizyolojik durum, akıllı arkadaşlar, hoş bir ev, 2 keskin araba, her aile ile iyi ilişkiler, her yıl uzun bir tatil gerektirecek kadar nakit ve rahat olmak ister. Mutlu olmak istediğini söylemeye ne dersin? Kültürümüzde, hemen hemen herkes bir istek veya istek listesi içerir. Zevkler istiyoruz - güzel görünüm, dürüst bir ilişki, arkadaşlıklar, eğlenceli deneyimler, vb. Sahip olmayı diliyoruz - akıllı bir ses sistemi, çekici bir otomobil, güzel giysiler vb., vb. Her şeye eğilimimiz var. hayattan biraz zevk almak istiyorum Ancak mesele, zevklerin ve sahip olunanların mutlu olmanın sayesinde olduğuna inanmaya başladıktan sonradır. Bu yöntemi düşünmeye başladığımızda, "eğer sadece _ (eğitim, erkek arkadaş, iyi bir iş, mutlu bir düğün, emekli olmak için yeterli para, ailemle iyi bir ilişkim olsaydı)" demeye başlama eğilimindeyiz. .) _, Mutlu olurum. "

Başarılarımız ve kazanımlarımız mutluluğumuzun kaynağı oldu. şu anda başımız belada olma eğilimindeyiz: istediğimiz her şeyi alamıyoruz; her zaman çok şey dileriz; elimizdeki oran ne olursa olsun. Son zamanlardaki zevkler heyecanını yitirir; mallar hızla yakın geçmişteki alt modellerle ortak hale gelir. Her zaman heyecan verici bir şekilde daha yeni, daha iyi, daha hızlı, daha büyük ve daha pahalı bir şey vardır. "Mutlu olmak için ziyaret etmek isterim" dediğinizde, kendine zarar veren bir akıl oyunu yaratmış olursunuz. Sahip olunan mutluluk desteklenemez; arabalar bozulur, evler bozulur, giysilerin modası hızla geçer, vb.

Mutluluğu Bulmak

Mutluluk desteklenemez zevkler; evlilikler dağılıyor, arkadaşlar yabancılaşıyor, güç azalıyor, içki içmek bizi şişmanlatıyor vs. Tamam, mutluluk öncelikle neye dayanacak? Ortak kabul edici zihin

çerçevesi; hiçbir şeye karşı hoşgörü, her ne ise, doğrunun sonucudur. Hayatta ne olursa olsun helaldir. Bu bakış açısını bilmek zaman alır. Titizlikle düşünün. Felsefi teoriye inanmak çaresiz-umutsuz bir konum değildir; hedefler, tercihler, görüşler veya değerler değilken olmak değildir. Aslında hayatta saygın bir misyona sahip olmak ve yüksek değerlere sahip olmak önemlidir; güzel eğlence kaynaklarıdır. Elinizden gelenin en iyisini yapmak için sadece davranış yasalarını kullanmanız, gezegeni daha yükseğe inşa etmeye çalıştığınız başkalarını kolaylaştırmanız gerekir.

Ancak, elinizden gelenin en iyisini yaptığınızda, ne olursa olsun sonuca razı olmalısınız. İşteyken veya harika bir ilişkideyken elinizden gelenin en iyisini yapın, ancak durum buysa, kovulmayı veya reddedilmeyi kabul edin. gerçeğe razı ol. Başkalarına ve kendinize koşulsuz olumlu saygı duymak, mutluluğu bulmak için önemli bir düşünce olabilir. Mutluluğa katkıda bulunan diğer faktörler, dünyanız üzerinde bir miktar etkiye sahip olmayı, kendi durumunuzu daha iyi inşa etmeye hazır olmayı ve özdenetiminize güvenmeyi öğrenmeyi içerir. Mutlu olmak için, geri döndüklerinde üzücü duygularla başa çıkmaya hazır olmak gerekir. Eşdeğer bir konu hakkında aynı anda hem mutlu hem de üzgün (veya kızgın) olamazsınız. Elbette, bir zorluğun sınırlı yönleri konusunda mutlu olabilir ve farklı yönler için üzgün olabilirsiniz. Bu bölüm, mutluluk gibi belirli bir duygu olayının genellikle çok karmaşık olduğu ve çeşitli yardım yollarını içerdiği amacını oluşturmaya yardımcı olur. Açıkçası, depresyonu azaltmak için tüm yöntemler muhtemelen mutluluk yaratmak için geçerli olabilir, ancak mutluluk hayal kırıklığının yokluğunun çok ötesindedir. Noktayı görüyorsun. (Bu metodolojinin son derece psikolojik bir özellik olduğunu düşünüyorsanız, içeri girme yollarıyla yakından ilişkili olduğuna katılıyorum.

Amaçlar• mutluluğa ulaşmanın bir yolunu bilmek. • Boşuna kaçmak, mutluluğu zevkler, mülkler veya kayıtsız ve serbest davranışlar yoluyla gerçekleştirmeye çalışır.

adımlar

BİRİNCİ ADIM: sadece gerçeği ve dolayısıyla yaşam kalitesini kabul etmeyi öğrenin. Bu basit bir görev değil. Mutluluğa yönelik tüketim ("Bana ver") yönelimimizi sarsmak zaman alır. Özel bir benzetme var: Diyelim ki bin yıl önce yaşadınız ve 2020'ye sıcak evler, arabalar, uçaklar, TV, ücretsiz eğitim, akıllı tıbbi yardım vb. bin yılında aşırı derecede pislik bir kulübede, çok az eğitimli, birçok çocuk hastalıklardan ölüyor, her yerde açlıktan ve eğlence olmadan, vb. 2020'nin harika olacağını düşünürdünüz. 2020'de herkesin neşeyle mutlu olacağını varsayabilirsin! Ama bütün menfaatlerimiz, bilgimiz, mal varlığımız, zevklerimiz memleketi mutlu etmedi. Umarım 3000'de üretken, ahlaklı ve mutlu olmanın çok daha fazlasını kavrayacağız.

Sevmediğiniz bazı şeyler için dinamik olarak gerçekçi planlar oluşturmaya başlayabileceksiniz, ancak bununla yetinecek ve işlerin yöntemini "anlayacaksınız". En önemlisi, bu kabullenici, hoşgörülü bakış açısı, başkalarına ve kendinize karşı kin ve hayal kırıklığını azaltır. Bu, "koşulsuz olumlu saygı" olarak bilinir.

İKİNCİ ADIM: Hayatınız üzerinde biraz yönetim sahibi olmayı öğrenin. Bu noktada size iyi bakılıyor olsa bile, hiç kimse, gereklilik ortaya çıktığında kendilerini destekleyemeyeceklerini fark etmekten genellikle tamamen rahat değildir. özel veya sosyal bir dezavantaj genellikle mümkündür; serbest hayatta kalmanın üstesinden gelemediğini hisseden kişi huzursuz hissetmelidir. Sizin gibi bireyler için normal sorunları ele alma konusunda çok şey öğrenmek, daha büyük mutluluk için bir temel sağlar. Kendi kendine yardım okuma kolaylaştırmalı .

ÜÇÜNCÜ ADIM: Sevinçle uyumsuz olan, büyük ölçüde hayal kırıklığı ve öfke gibi duyguları azaltmaya çalışın. Dört ana duygudan, depresyon ve öfke, coşkulu bir şekilde en başta tutarsız olanlardır. oldukça düşük bir seviyede kırılmamış olmaları gerekir. zıt duygular o kadar önemli değil, yani orta derecede stresli olabiliriz ve yine de

mutlu olabiliriz; oldukça pasif bağımlı olma ve mutlu olma eğilimimiz var.

DÖRDÜNCÜ ADIM: Her hayatta bazı zevkler olmalıdır. Zevkler de az ve basit olabilir, ancak biraz isteriz. Aslında sonsuz sayıda bağlantılı seçenek vardır. Eğer yoksa biraz geliştirin. Ancak, bu zevklerin hayatınızdaki mutluluğun kaynağı olmadığını kesinlikle aklınızda tutun. Bir zevk kullanılamaz hale gelirse, bir başkasını fark edebileceksiniz.

BEŞİNCİ ADIM: Hayatınızın bir amacı olmalı, sizin için önemli bir varsayımı olmalı. Bu kitabın başlangıcındaki üçüncü bölümün öne sürdüğü gibi, herkesin memnun olduğumuz ve her gün takip etmeye istekli olduğumuz bir yaşam felsefesi isteme eğilimimiz var. Mutluluğu bulmak, saatler, hatta yıllar alan büyük bir girişim olabilir. Zorluklar gerçekten hiç bitmez, çünkü çoğu yaşam basitçe kabul edilmeyen bir dizi güzel kayıp yaşar, örneğin ölüm, başarısızlık, akıl hastalığı, vb. Ortak sorunlar Benim uzmanlığım, insanların yerleşik fikirlere direnmesidir.

Her olumsuzluğa hızlı bir cevap olduğuna dair Amerikan inancı son derece güçlü. Sevmeme eğiliminde olduğumuz hiçbir şeye tahammül etmek zorunda olmadığımız, sadece konuyu ortadan kaldırabileceğimiz kavramına dönüşüyor. Böylece, her zaman o andaki koşullarımıza razı olmamız gerektiği fikri, zayıf, yetersiz, kaderci bir konum olarak görülüyor. bununla birlikte, gerçek şu ki, hayatın pek çok olumsuzluğu kaçınılmazdır - ve bir kez gerçekleştikten sonra geri döndürülemez. mutsuz olaylar kaçınılmazdır. Yani, bu durumlarda, yalnızca 2 seçeneğimiz var: yasal olarak kabul edin veya olanlardan nefret edin. Bununla birlikte, felsefi teori hiçbir şekilde yarının kaderci, umutsuz bir okumasıyla sonuçlanmamalıdır. Etkililik, faydalar ve tehlikeler Mutlu olmayı aramak o kadar süslü bir yöntemdir ki bilim, ilgili tüm adımların etkinliğini nesnel olarak değerlendirmekten onlarca yıl uzaktır. Ancak mutlu olmak değerli bir hedef olabilir (eğer hayatla olduğu gibi yüzleşmeyi içeriyorsa). Paylaşılan deneyimler ve bilim

bunu kolaylaştırmaya yardımcı olabilir. Gerçeklerle yüzleşmeye meyilli olduğumuz ve sorumlu olduğumuz sürece mutlu olmaya çalışmanın herhangi bir tehlikesini anlamıyorum. .

Etkinlik, faydalar ve tehlike

Yöntem, kayıtlı tarih kadar yakın; bu nedenle, zamanınızın testinden geçmiştir. İnsanların mistik süreçlerin etkinliğini test etmekten kaçınma eğilimini birlikte gösterir. Son zamanlarda, birçok bilimsel çalışma var. Genel olarak, meditasyonun karışımı, eşlik eden felsefe ve dolayısıyla telkin-plasebo etkileri şu sonuçları verir: gevşeme, daha yüksek öz kontrol ve öz değerlendirme, öz kontrole çok güvenme, azaltma ("duyarsızlaştırma". ") korkutucu kavramlar ve konular ve iç ve dış uyaranlara karşı daha büyük farkındalık. Bununla birlikte, meditasyonun etkinliği, kolay dinlenme ile karşılaştırıldığında, önemli bir fark bulunmadı. Denekler rahatladı (birçok yönden ölçüldüğü gibi) eşit derecede iyi kötü muamele meditasyonu veya gevşeme. dahası, tam teşekküllü meditasyon yapanlar, sinir bozucu olaylarda, meditasyon yapmayanlar kadar fizyolojik olarak uyandılar. Bu şaşırtıcı değil, meditasyon yapanların kendi metodolojilerinin en iyisi olduğuna inanmayı sevecekleri dışında. sihirli bir metodoloji yok.

Meditasyonun inançla uzun süreli ilişkisi ve benzerliği, ölçmeyi inanç kadar yorucu kılıyor. meditasyonun bir kimlik duygusu ve evrendeki her şeyle birlik sağladığı varsayımı, lejyon Hindular ve Budistler ile farklı uygulayıcıların inançlarına ve tanıklıklarına dayanmaktadır. ancak, buna meydan okuyan var mı? Belki de, meditasyondan bu kadar büyük bir kısmın iddia ettiği her şeyin iç huzuru ve hoşgörüsü, sonunda bilimsel olarak tartışılmaz olabilir. (Tersine, hoşgörünün değeri, bir kez zihinsel nesneye, adaletsizliğe ve sorunlara hoşgörü olduğu zaman sorgulanmalıdır.) Toplum olarak bizler, yumuşak bilimlerimizden daha yorucu kanıtlar talep etmeliyiz. İnanç gibi, çoğunun vaadi her meditasyonun gücü ve zayıflığıdır. Sadece fiziksel hastalıkları iyileştirmesini veya uzun

mesafeli mesajlar sunmasını beklemeyin. Bunlar genellikle modaya uygun ilaçlar ve bir telefonla daha yüksek başarı elde edilir.

4. Bölüm: Duygularımızı Kucaklamak

Duygu Hissetmek

Duygusal olarak tepkisel olduğumuzda ortaya çıkan zor davranışları değiştirmek için onları yeni ve daha işlevsel davranışlarla değiştirmek gerekir. Bu, duygularımızın farkındalığının artmasına neden olabilir. Alışılmış davranışlar, dikkatimizi ezici görünen temel duygulardan uzaklaştırmaya hizmet eder. Bu davranışlar durduğunda, duman dağılır ve altta yatan duygular bizim için daha belirgin hale gelir.

Bir duygunun duygu bileşenini ele almak için tam tersi bir yaklaşım benimseyin. Duyguyu durdurmak yerine, izin verin. Duyguyu daha olumlu bir şeyle değiştirmek yerine, olduğu gibi kucaklayın.

Duyguya verilen sağlıklı tepki, onu değiştirmemek, ondan uzaklaşmamak veya dikkati ondan uzaklaştırmamaktır. Bunun yerine, duyguyu farkındalıkla kucaklayın. Hissetmek, vücudumuzun bir duruma veya en azından bu durumu nasıl algıladığımıza doğal bir tepkisidir. Duygularımızla ilgili problemlerimiz duygularda değil, çarpık algılarda yatmaktadır. Duygular tam olarak hissedilmeyi gerektirir. Duyguyu uzaklaştırırsak, onun yerine uyuşukluk ve bastırma ya da duygulardan uzaklaşan kendine zarar verici eylemler koyarız. Duygulardan kaçınma, acı veren semptomların ve savunmaların kaynağıdır. Bu nedenle, duygusal olarak tepkisel olduğumuzda bile duyguları kucaklamak çok önemlidir.

Birçok insan rahatsız edici duygularla karşılaştığında kaçar. Onlar tatsız; olumsuz görünüyorlar. Onları kucaklamak 180 derecelik bir dönüş yapmak gibidir. Neden hoş olmayan duyguları kucaklayasınız - duygusal tepkilere eşlik eden duygular gibi? Yıkıcı olmadıklarını anlamak önemlidir. Daha ziyade bu duygulardan kaçınmak için kullanılan davranışlar yıkıcı unsurdur. Örneğin, bir kişi bir arkadaşını kaybetmenin üzüntüsünü hissedebilir ve bu üzüntüyü hissetmek yerine üzüntülerini içkide boğar. Bu senaryoda, içmek

yıkıcıdır. Bununla birlikte, keder duygularını kucaklamak, sonunda onların dönüşümüne yol açacaktır.

Bir ömür boyunca acı verici duygulardan kaçınmak için sayısız, bilinçsiz yöntemler geliştiririz. Duygularımızı kucaklayarak, bu stratejileri hayata geçirme dürtüsü kısa devre yapar ve savunma yelkenlerinden çıkan rüzgar. Eğer kişinin eğilimi öfkelenerek incinme duygularından kaçınmaksa, bu incinme bir kez benimsenip izin verildiğinde, o zaman sinirlenerek incinmekten kaçınma stratejisinin artık bir amacı kalmaz. Altta yatan acı ve incinme yüzleşir ve dönüştürülür.

Acı veren duygular genellikle acı veren olaylarla ilişkilendirilir. Duyguların ortaya çıkmasına izin verirsek, tekrar savunmasız kalacağımıza ve incineceğimize inanıyoruz. Ancak şimdi deneyimlediğimiz duygular, geçmiş deneyimlerinkiler değil. Bunlar sadece fizyolojimizdeki değişikliklerdir ve mutlaka zararlı değildirler. Zararlı olan duygularımızdan kaçmaktır. Acı veren duyguları uzaklaştırmak yerine kucaklayarak iyileştirebiliriz.

Sinir hücreleri aktive olurken vücudumuzda duyumlardan oluşan bir his oluşur. Duygusal olduğumuzda kan akışı değişir, adrenalin yükselir ve diğer kimyasal değişiklikler meydana gelir. Duygu, hoşluk, tatsızlık veya tarafsızlık değerlendirmesiyle birlikte bu birçok duyumun uyarıldığının farkındalığıdır. Olumsuz duygular kendi içlerinde korkunç veya ezici olamaz, sadece nahoş olabilir. Gerçek olumsuzluk, onlar hakkındaki inançlarımızda ve düşüncelerimizde bulunur. Bunu anlamak, duyguların normal olduğunu ve kaçınılması gereken canavarlar olmadığını güçlü bir şekilde hatırlatabilir.

Kendimizi Sakinleştirmeyi Öğrenmek

Kullanabileceğimiz bir benzetme, duygularımızı bir bebeğin tepkileriyle karşılaştırmaktır, çünkü bebekler çok duygusaldır ve henüz yetişkinlerin savunmalarını veya zekalarını

geliştirmemişlerdir. Duygu düzeyinde çok hassastırlar. Bir bebek üzgün olduğunda ve annesine koştuğunda, annenin bebeği tutması ve bebeğin yüksek duygusal uyarılışını sakinleştirmek için onunla ilgilenmesi yeterlidir. Sevgi dolu bir bakıcı tarafından tutulmak, orijinal duygunun bazen tersine değiştiği bir durum yaratır. Çocuk birkaç dakika içinde gülüyor ve gülümsüyor olabilir. Duygular da benzer dikkat gerektirir. Bu duyguya tutunarak ve değişene kadar - yatışmış ve sakinleşene kadar - onunla kalarak kendimizi yatıştırmamız gerekir.

Kendimizi duygusal olarak yatıştırma yeteneği, duygularda ustalaşmada temel bir beceridir. Bunu bakıcılarımızdan öğreniyoruz. bebekler. Kendilerini yatıştıramayanlar, daha uzun süre rahatsız edici duygular yaşayabilirler. Genellikle işlevsiz davranışlar, bu rahatsız edici duygu durumlarından dikkati dağıtır. Duygularımızın duygu bileşenini benimsemeyi ve kendimizi yatıştırmayı öğrenerek, bu olumsuz davranışların itici gücü önemli ölçüde azalır. Zahmetli davranışlar bir alışkanlık olarak kalabilir, ancak onları harekete geçirme dürtüsü, gücünün çoğunu kaybeder.

Duygularımıza bakış açımızı değiştirmemiz birincil derecede önemlidir. Onları değiştirmeye veya onlardan kaçınmaya çalışmaktan vazgeçmeliyiz, bunun yerine tam farkındalığa gelmelerine izin vermeliyiz. Eğer bu keşfi yapabilirsek - bu hisler dostumuzdur ve bizim için önemli bilgilere sahiptir - duygularımıza ve tepkiselliğimize hakim olmak için gerekli becerileri geliştirebiliriz.

Duygularımızı Kucaklamak İçin Adımlar

1. Dikkatinizi duygudan uzaklaştırmak yerine ona yöneltin.
2. Geri çekilmeden veya dikkatiniz dağılmadan farkındalığınızı tamamen bu duyguya getirin. Duyguyla kalın.
3. Duyguyu keşfedin. Nasıl hissettiriyor? Duyguyu keşfederken aklınıza gelen görüntüler var mı? Görüntüleri not edin, ancak dikkatinizi duygu üzerinde tutun.

4. Vücudunuzun duygudan etkilenen belirli bölümlerine dikkat edin. Bunu vücudunun neresinde hissediyorsun? Bakalım duyguyu bileşenlerine ayırabilecek misin? Bedeninizde hangi özel hislerin olduğuna dikkat edin.
5. Nefesinizi rahat bırakın. Derin bir nefes al. Bunu yaparken, doğrudan duyguyu hissettiğiniz alana nefes aldığınızı hayal edin.
6. Duygunun değişip değişmediğinin farkında ol ve onun enerjik niteliğini fark et. Duygu ister öfke ister üzüntü olsun, sadece enerjidir. Duyguyla kalın ve hangi değişikliklerin gerçekleştiğini görün.
7. Bu egzersiz yatıştırıcı olmalıdır. Değilse, bu duyguyu yerinde tutan ve hareket etmesine izin vermeyen bazı korkular veya anılar olabilir.

Duyguyla kalarak ve onu bedenlerimizde deneyimleyerek, onu barındırır ve ona sahip oluruz. Bize sahip değil. Duyguların vücudumuzdaki duyumlar olduğunu bilmek, onların etrafında bir kap oluşturmamızı sağlar. Farkındalık, duyguyu çevreleyen kapsayıcıdır ve duygudan daha büyüktür. Farkındalık, şu anda deneyimlediğimiz her şeyi içerir: bedenlerimizdeki görüntüler, sesler, düşünceler, duyumlar. Vücudumuzun her hücresinde aşırı öfke hissediyor olabiliriz, ancak farkındalığımız daha fazladır. Ağaçları ve gökyüzünü görebiliriz ve onların öfkemizle hiçbir ilgisi yoktur. Öfkeyi bizi uzaklaştıran bir güç olarak görmek yerine, öfkeyi gerçek boyutuna indirgeyin. Güçlü bir duygu ortaya çıktığında, duygunun bedeninizde nasıl göründüğüne dikkat edin.

Duyguları kucaklamayı ve deneyimlemeyi öğrendikçe, önemli bir dönüşüm gerçekleşir - duygular değişir. Duygularımızın tek bir temel ihtiyacı vardır - hissedilmek. Bu mesajı aldığımızda görevini yerine getirir. Devamını destekleyecek çarpık bir düşünce olmadığı

sürece, duygu daha sonra sakinliğe veya daha olumlu bir duyguya geçebilir.

Duyguları kucakladığımızda gerçekleşen bir başka şey de derin inanç yapımızdaki bir değişikliktir. Yoğun duygular yaşamakla ilgili olumsuz inançlar kaybolur. En yoğun duyguları benimsediğimizi, ancak başımıza korkunç bir şey gelmediğini fark ederiz ve bu, bu duygular ile önceki istismar ve sıkıntı deneyimleri arasındaki derin ilişkisel bağları kırmamıza yardımcı olur. Duyguları hissederek kendimizi yatıştırıp sakinleştirebileceğimizi öğreniriz. Duygularımızı kucaklamak şimdi olumlu ve iyileştirici bir sonuca yol açar. Bu, istismar edici durumlar sırasında ortaya çıkan ve duygusal olarak reaktif olduğumuzda yüzeye çıkan hatalı duygusal öğrenmeyi iyileştirmenin önemli bir yöntemidir.

Uyuşma ve Kucaklama Duyguları

Daha önce belirtildiği gibi, duygusal tepkiselliği ifade etmenin üç temel yolu vardır: çatışma, özen gösterme ve kaçınma. Bu yöntemlerin üçü de bir dereceye kadar duygulardan kaçınır. Kaçınanların duygularıyla nasıl daha fazla temas kurabileceklerini keşfedelim.

Kaçınma tarzı, bazıları için o kadar yaygın olabilir ki, onların kişilik tarzının bir parçası haline gelebilir. Güçlü duygular yaşamaları zor olduğundan, onlardan tamamen kaçınırlar ve nadiren hissetmelerine izin verirler. Duygusal değillermiş gibi görünebilirler. tepkiseldir çünkü sakin ve huzurlu görünürler, ancak bu sakinlik, gerçek huzurdan ziyade duygularını tetikleyen durumlardan kaçınmasından kaynaklanır. Önleyici bir grev yapıyorlar; kaçınma davranışlarının kendisi duygusal tepkisellikleridir.

Kaçınan kişi, kaçınan davranışları tanımlamayı ve onları durdurmayı öğrenmelidir. Bu davranışların farkında olmak zordur çünkü arkalarındaki rasyonelleştirmeler çok eksiksizdir. Birey mazeret üretme, yargılama ve diğer savunma mekanizmalarını yalnızca

kaçınmayı haklı çıkarmak için değil, onu gizlemek için de devreye sokar. Kişi duygularından o kadar uzaklaşabilir ki, tipik olarak yoğun duyguları tetikleyen durumlarda bile artık onları hissetmez. Bazı insanlar, sanki bir başkasının çocukluğunu anlatıyormuş gibi, çocukluklarındaki ciddi istismarlardan bahseder. Bazen bir kişi, çocukken nasıl fiziksel olarak istismara uğradığını anlatırken gülmek gibi uyumsuz davranışlar sergileyebilir. Kişinin duygularından bu ayrılma, ezici travma geçirmiş birçok insanda görülür.

Rahatsızlık Alanlarıyla Yavaş Yavaş Yüzleşmek

Kaybettiği duygusal alanı geri kazanmak için kaçınan kişi, duygusal yaşamı için risk alma felsefesi geliştirmelidir. Pek çok insan kaçınan kişilik tarzına uyar - korku tarafından yönlendirilirler ve yüksek kaygıları vardır. Örneğin, Mary kendi başına ayakta durmakta zorlandı. Kendisine iyi davranmayan erkeklerle bir dizi kötü ilişkisi vardı. Biri ona çıkma teklif ettiğinde, sezgisel olarak o kişinin kendisi için iyi olmadığını bilmesine rağmen "hayır" diyemedi. Bu yüzden, eğer yapmazsa birinin duygularını inciteceğinden veya çatışmaya neden olacağından korkarak her zaman kabul etti. Biriyle ilişkiye girdikten sonra, ondan ayrılmak zorunda kalmamak için bahaneler üretiyor, kendi kendine adamın potansiyeli olduğunu, değişeceğini, daha iyisini bulamayacağını söylüyordu. Bütün bu bahaneler, çatışma ya da yalnızlık yaşamamak için gerçekleşti.

On yıllardır davranış terapistleri, insanların kaygı ve fobilerle başa çıkmalarına yardımcı olmak için sistematik duyarsızlaştırma veya kademeli maruz kalma adı verilen bir teknik kullandılar. Bu tekniklerin son derece etkili olduğu kanıtlanmıştır. Kaygısı olanlara kendilerini yavaş yavaş korkuya neden olan durumlara maruz bırakmaları öğretilir. Olmak yerine tüm korkularıyla aynı anda yüzleşerek bunalır, her seferinde biraz korkularını üstlenirler. Korkularla yavaş yavaş yüzleşerek bunalmazlar.

Rahatsızlık ve sıkıntı

Kaçınan kişi bir rahatlık çemberi içinde yaşar. Bu çemberin dışındaki her şey rahatsız edicidir ve kaçınılır. Çemberin dışındaki durumlardan bazıları gerçekten de bunaltıcı olabilir ve bir kişinin şu anki üstesinden gelebileceğinin ötesinde olabilir. Örneğin, agorafobik bir kişi, sorunuyla sınırlı kalmaktan bıkmış olabilir ve agorafobisine rağmen alışveriş merkezine gitmeye karar verir. Bu riski alır, ancak daha sonra panik atak geçirir ve rahatlık çemberine - evine - geri döner ve bunu bir daha asla yapmamaya yemin eder. Ezici riskler almak kolayca geri tepebilir. Ancak, küçük riskler almak harikalar yaratır. Aşağıdaki resimde konfor çemberinin etrafına çizilmiş düşük risk çemberi bulunmaktadır. Bu dış daire büyümeye izin verir, ancak bunaltıcı olmak için konfor bölgesinin çok dışında değildir.

Kaçınan kişi, rahatlık çemberinin dışında sürekli olarak küçük riskler alarak korkuyla yavaş yavaş yüzleşebilir ve rahatlık çemberini genişletebilir. Bir süre sonra, rahatlık çemberi, küçük riskler çemberinin dış kenarına kadar genişleyebilir. Daha sonra, hayatlarını ve yeteneklerini daha da genişletmek için yeni bir küçük risk çemberi belirlemelidirler.

Kaçınan kişi her risk aldığında, kaçındığı bir duyguyla yüz yüze gelir. Bu, gömülü olan duyguları ortaya çıkarmak için bir fırsat yaratır. Risk almak, başka bir şekilde iletişim kurması zor olan duyguları ortaya çıkarmak için fırsatlar yaratır. Bu stratejik risk alma felsefesini benimseyen çekingen bir kişi, hayatını değiştirebilir ve sınırlarını önemli ölçüde genişletebilir. Tutarlı risk alma, gerçekte temeli olmayan psikolojik korkularla yüzleşmeye yol açabilir. Bu duygular benimsenirse, derin duygusal iyileşme gerçekleşebilir ve zamanla kişiyi terapötik olarak dönüştürebilir. .

Örneğin, Jerry iş yerinde hatalarını kabul etmekte zorlandı, hatalı olduğunda bile kendini savundu. Küçük riskler alarak bu sorunla yüzleşmeye karar verdi. İşe güvendiği arkadaşı Al'a hatalarını kabul

ederek başladı. İlk başta bunu rahatsız edici buldu çünkü mükemmel olmadığı için utanç duydu. Ama bu duygu rahatsız edici olsa da, bunaltıcı olmadığını fark etti. Bu, Jerry'yi hatalarını kabul ederken daha rahat hissetme yolculuğuna başladı ve hayatında birçok olumlu sonuca yol açtı.

Herkes rahatsız edici duygularla başa çıkmak için zaman zaman kaçınma stratejisini kullanır. Yalnızca kaçınan kişilik tipinin alanı değildir. Tutarlı küçük riskler alarak hayatımızın kaçındığımız alanlarıyla yüzleşmek hepimizin kullanabileceği bir araçtır. Çatışma odaklı olanlar, kırılganlık duygularından kaçınıyor olabilir. Onlar için bir risk, öfkelerini kontrol etmek ve gizli, daha savunmasız duygularının ortaya çıkmasına izin vermek ve böylece duygusal aralıklarını genişletmek olacaktır. Bakıcıların, terk edilme korkularıyla ve sevdiklerinin kendilerine bakabileceğine güvendiklerinde ortaya çıkan korkuyla yüzleşmeleri gerekebilir. Hepimizin duygusal riskler alması gerekiyor; Kaçınma davranışlarımızı tespit edip kaçınmayı bırakırsak bunu yapabiliriz. Bu bizi hissedilmeyen duygularımızla yüz yüze getirecektir.

Korkuyu Rehber Olarak Kullanmak

Korku, hayatımızın risk almamız gereken alanları için bir rehber olarak kullanılabilir. İki tür korku vardır. Biri fiziksel. Yüksekten korkarız haklı olarak - düşebilir ve kendimize zarar verebiliriz. Diğer korku türü ise psikolojiktir: Bir grubun önünde konuşmaktan korkabiliriz ama fiziksel tehlikede değiliz. Kendimizi psikolojik korkularımıza göre ayarlamak ve ortaya çıktıklarında onları fark etmek, bize hayatımızda nerede risk almamız gerektiğini söyleyen kullanışlı bir gezinme aracı verir. Duygularımızla başa çıkmayı öğrenmek, artık korku ve kaçınma tarafından rehin tutulmadığımız anlamına da gelir.

Yaşamımız boyunca savunma ve kaçınmalarımız nedeniyle duygu alanlarımızı kaybederiz. Çocuklar olarak, duygularımızla ve çevremizdeki dünyayla açık ve temas halindeydik, ancak acı verici

deneyimler nedeniyle daha fazla acıdan kaçınmak için kapandık. Yaşlandıkça, duygu doğamızla bağlantımızı kaybederiz ve hayatımızın tüm alanları acı çeker. En önemlisi, ailelerimizde ve romantik ilişkilerimizde samimiyeti kaybederiz. Duygularımızı kucaklarsak, bu kayıp duygu alanını geri kazanabiliriz. Bu, mutluluğumuzu pek çok beklenmedik şekilde etkileyecektir. Çevremizdeki dünyaya daha fazla tepki verebiliriz çünkü onu daha derinden hissedebiliriz. Sadece ilişkilerimiz gelişmekle kalmaz, aynı zamanda dünyada olma duygumuz da gelişir. Bedenlerimize, sevdiklerimize, diğer insanlara ve çevremizdeki kültüre daha bağlıyız. Duygularımıza ve hislerimize dair bu artan farkındalığın politik sonuçları vardır ve insanlığın bir grup olarak iyileşmesi için ana yollardan biridir. Duygusal olarak daha hassas olduğumuzda, saldırganlığımızı diğer insanlara gösterme olasılığımız daha düşüktür. Aynı zamanda daha fazla şefkat kapasitesi de kazanırız. Dünyamızdaki başkaları inciniyorsa, onlara daha duyarlı olabiliriz. Tüm insan ilişkilerine daha duyarlı hale geliriz .

farkındalık

Duyguları kucaklamada yardımcı olan bir teknik, farkındalıktır. Bu, farkındalığı artırmak ve geliştirmek için kullanılan bir Budist uygulamasıdır. Bir Budist keşiş, akşam yemeği pişirirken veya bulaşık yıkarken dikkatli olabilir. Yoğun Batılı yaşam tarzlarına çok uygun olan, ruhsal gelişim için yararlı bir tekniktir. Aynı zamanda duygularını daha etkili bir şekilde ele almak isteyen herkes için harika bir uygulamadır. Dikkat noktamız genellikle düşüncemizin içeriğine odaklanır. Bütün gün düşünürüz ve bu düşünceye kendimizi kaptırırız. Çoğu zaman düşündüğümüzün farkında bile olmayız. Sorun şu ki, düşüncemizin içeriği, en azından psikolojik olarak sorunlarımızın kaynağı. Düşüncemizi incelediğimizde, gün içinde farklı düşünme biçimlerini kullandığımızı görürüz. “Eve giderken ekmek almak için fırında durmam gerekiyor” gibi günümüzü planlamaya yardımcı olan pratik, problem çözücü bir tür var ve bu pratik fikirleri destekleyen ve onları hayata geçiren

yaratıcı tür var. olmak. Bunların hiçbiri psikolojik sorunlara dahil değildir.

Ego-merkezli düşünceler, bizim için ıstırabı yaratan şeydir. Endişe, örneğin, stres yarattığı için bedenlerimiz üzerinde olumsuz etkisi olan ego merkezli düşüncedir. İşte bu tür düşünceye bazı örnekler: "Joe'ya kıyasla nasıl olduğumu merak ediyorum." "Mutlu olmak için gerçekten daha fazla paraya ihtiyacım var." "Benzin istasyonundaki o adama dayanamıyorum." Ne yazık ki gün boyu bu tür düşüncelerle meşgul olabiliriz. Ego merkezli düşünme, daha iyi hissetmek için benlik kavramını korumaya veya başkalarına saldırmaya odaklanır. Mükemmel olduğumuzu düşünürsek ve biri bizi eleştirirse, o zaman öfkeleniriz. Kendimizi daha iyi hissetmek için başkalarını da yargılayabiliriz, hatta kendimize saldırabilir ve kendimizi aşağılayabiliriz. Bu tür düşünme ağrıya neden olur, vücutta stres yaratır ve dünya ile aramızdaki ayrılığı pekiştirir.

Farkındalık, bu düşünceyi azaltmak ve dikkatimizi gün boyu zihnimizden geçen ve strese neden olan sürekli düşünce akışı dışında bir şeye odaklamak için bir yöntemdir. Teknik bize deneyimimizin diğer alanlarına katılmayı öğretir. Bu alanlardan biri de duyularımızdır. Bunu okurken, vücudunuzda birçok duyumlar meydana geliyor. Oturuyorsanız, sandalyeyi sırtınıza ve vücudunuzun alt kısmına karşı hissedebilirsiniz. odadaki hava yüzünüzde ve vücudunuzun açıkta kalan kısımlarında hissedilebilir ve ayaklarınızı yerde hissedebilirsiniz. Tüm bu duyumlar sürekli olarak meydana gelir, ancak çok sabit oldukları için onlara dikkat etmeyiz. Arka plan deneyimimizin bir parçası haline gelirler. Ancak onları her an farkındalığımıza getirebiliriz. Bunu yaptığımızda, dikkatimizin bir kısmını veya tamamını, psikolojik sıkıntılarımızın kaynağı olan düşüncemizden uzaklaştırıp, içimizdeki psikolojik olarak tarafsız bir yere çekeriz. Duygularımıza odaklanmak, huzur ve sakinlik yaşamamızı sağlar.

Dikkate alınması gereken bir diğer yararlı alan da nefesimizdir. Nefesimiz, nadiren dikkat ettiğimiz sürekli bir arka plan hissidir.

Nefes alırken, göğüslerimizin inip kalkması, soğuk havanın burun deliklerimize çarpması gibi birçok duyum oluşur. Nefes almak, vücudun en yoğun duyguları hissettiğimiz bölümünde, yani burun deliklerimiz ve midemiz arasında gerçekleştiğinden, odaklanmak için yararlı olabilir. Duygularımızı "midemin batması", "göğsümde bir sıkışma", "yüreğimde bir ağırlık" gibi ifadelerle tanımlarız. Duygularımızı kontrol altına almak için vücudumuzun bu bölgelerini daraltabiliriz. ve sonuç olarak nefesimizi kısıtlar. Derin nefes alma rahatlamamıza yardımcı olur. Nefesimizin daha çok farkına vararak bu otomatik savunmaları daha bilinçli hale getirebiliriz. O zaman seçeneğimiz var.

Duyumların farkındalığı her zaman ve her yerde uygulanabilir - zihniniz tüm dikkatinizi gerektiren faaliyetlerle meşgul olmadığında. Farkındalık uygulamak için iyi bir zaman, yapacak başka bir şeyin olmadığı ve üretken bir şeyler yapmak istediğiniz zamandır. Örneğin, bir markette kuyrukta beklemek, pratik yapmak için veya araba kullanırken trafik ışığına takılıp kalmak için iyi bir yerdir. Yürürken, koşarken veya herhangi bir egzersiz sırasında, hareket ederken vücudumuzdaki duyumlara dikkat edebiliriz.

Duyumların farkındalığıyla, bedenlerimizin daha çok farkına varırız. Bu farkındalık, duygularımız bedenlerimizde meydana gelen duyumlardan oluştuğu için, duygularımızla daha fazla temas halinde olmamızı sağlar. Günün sakin zamanlarında farkındalık uygularsak, güçlü bir duygu ortaya çıktığında daha hazırlıklı oluruz. Farkındalık pratiğine eşlik eden derin gevşeme nedeniyle, temel fizyolojik durumumuz daha az gergin ve daha rahat hale gelir. Bedenimize farkındalık getirme alışkanlığı yaratıyoruz. Bu duygularımızı kucaklama ve onları kontrol etme kapasitemizi büyük ölçüde geliştirir. Ayrıca, daha büyük bir merkezde olma ve davranışımızın kontrolünü kaybetmeme duygusu yaşarız. Dikkatimizle onları kucaklayarak kendi duygularımızı yatıştırmayı öğreniriz.

Duygusal Olarak Uyandığımızda Farkındalık

Bedenlerimizin daha fazla farkına vararak, ne zaman sinirlendiğimizi, korktuğumuzu veya strese girdiğimizi tanımayı öğrenebiliriz. Birçok insan, çok geç olana ve duygular zaten aşırı hale gelene kadar bu duyguları tanımlamakta zorlanır. Yoğun duygularla baş etmek çok daha zordur. Bedenlerimiz hakkında daha fazla duyuya sahip olarak, bu duyguların kendilerini ifade ettiği alanın daha fazla farkındayız. Bu bize bir avantaj sağlıyor. Bedenimizde ortaya çıkan bu duyguları, daha hantallaşmadan önce yaşarız. Ortaya çıkan bir duygunun farkına vardığımızda, kendimizi yatıştırma ve daha uygun hareket etme konusunda daha yetenekli oluruz. Durum hakkında nasıl düşündüğümüzü ve düşüncemizin doğru olup olmadığını görebileceğimiz bir alan yaratır.

Jeff ve Sue'nun evlerini nasıl yeniden dekore etmeyi planladıkları konusunda birçok küçük tartışması var. Her birinin güçlü fikirleri var ve farklılıkları üzerinde tartışıyorlar. Jeff, bu tartışmaları acı verici ve zaman kaybı buluyor. Dikkatini vücuduna daha fazla odaklamak ve duygularına uyum sağlamak için dikkatli olmaya karar verir. Sinirlendiğinde daha bilinçli olmaya başlar.

Bunu yaptığında, uyarılma düzeyindeki değişiklikleri fark eder ve bu, Sue ile kendisi aynı fikirde olmadığında davranışını değiştirmesine yardımcı olur. Zihnin varlığı, duygusal tepkiye katkıda bulunmak yerine iletişimini değiştirmesine ve durumu sakinleştirmesine yardımcı olur. Sue bunu Jeff kadar kolay yapamadı. Daha zor zamanlar geçirdi, ancak Jeff'in bunu yapmayı öğrendiğini takdir etti ve Jeff daha az tepkisel olduğu için kendini daha az tepkisel buldu.

Farkındalık ve Seçim

Farkındalık uygulayarak, yalnızca rahatsız edici duygularımızı dönüştürmeye yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda daha yapıcı hareket etme kapasitemizi de artırırız. Duygusal olarak ifade edilen davranış tepkisellik geçmişten önceden programlanmıştır ve bilinçaltında ve otomatiktir. Ancak bu otomatik ifade, insanlar bedenlerinin farkındaysa değiştirilebilir. Farkındalık onlara bir seçenek sunar - çocukken öğrenilen bir davranış yerine mevcut duruma dayalı bir davranış seçebilirler.

Bir arkadaşınız odanıza girer ve yumruklarını sıkarak yüksek sesle konuşursa, onun kızgın veya çok heyecanlı olduğunu düşünürsünüz. Tehditkar göründüğünü fark etmeyecek kadar öfkeli veya heyecanlı olabilir. Ona "Kızgın mısın?" diye sorarsanız. duygularının farkında olma düzeyine göre "evet" veya "hayır" diyebilir. Yumruklarının neden sıkıldığını sorarsanız, yumruklarının sıkıldığını anlamak için durabilir. Bu noktada yumruklarını sıkılı tutmak ya da sıkmamak arasında bir seçim hakkı vardır. Onları işaret etmeden önce, yumruklarının bilincinde değildi. Bir davranışı farkındalık alanımıza getirdiğimizde daha fazla seçeneğimiz olur. Dikkatimiz sınırlı, kısmi ve başka bir şeye odaklandığında, daha az farkındalığa ve dolayısıyla daha az seçeneğe sahip oluruz. Güçlü duygular, farkındalığımızı dar bir alanla sınırlayabilir. Bedenlerimizin farkındalığı ve farkındalığı, farkındalık alanını açık tutmaya ve hatta onu genişletmeye yardımcı olacaktır.

İnsanların Duygularını Deneyimleme Kapasiteleri Farklıdır

Bazı insanlar için duygulara kolayca erişilebilir. Ancak diğerleri, muhtemelen farklı aile geçmişleri ve kültürel deneyimler nedeniyle duygularıyla iletişim kurmakta daha zorlanır. Bazı insanlar, her iki ebeveynin de duygularla başa çıkma konusunda olgun olduğu ailelerde büyür. Duygularıyla temas halinde olmayı ebeveynlerinden öğrenirler. Diğer insanlar, ebeveynlerinin duygularından kopuk olduğu ailelerde büyür. Bu ebeveynler çocuklarına bu bilinci

öğretememektedirler. Diğerlerinin hayatlarında travmatik şeyler olur. Bu acı onların duygularını kapatmasına neden olur. Bu talihsiz bir durum. Duygularını gömen insanlar, duygularıyla başarılı bir şekilde başa çıkabilmek için onlarla yeniden iletişime geçmelidir. Bu beceri olmadan başarılı ilişkiler kurmak zordur.

Duygularımızı hissetme yeteneği, yeniden öğrenilmesi gereken bir beceridir. Bizde çocukken var. Ancak, insanların duygusal ifadelerinde büyük farklılıklar olabileceğini anlamak önemlidir. Bazı insanlar duygularıyla çok coşkulu, bazıları ise daha az etkileyici. Bunun bir kısmı doğuştan gelen yatkınlıktan kaynaklanmaktadır. Kişi bunları nasıl ifade ederse etsin, duygularını tam olarak hissedebilmesi önemlidir.

Duygusal İletişimin İnce Dünyası

Daha önce belirtildiği gibi, iki iletişim seviyesi vardır - rasyonel sözel seviye ve duygusal seviye. İnsanlar duygusal iletişim konusunda çok az farkındalığa sahip olsalar da, sonunda buna düşündüklerinden çok daha fazla yanıt verirler. Duyguların daha fazla farkındalığı, çevrenizdeki insanların duygularını ve başkalarının sizin üzerinizdeki duygusal etkisini tanımlamanıza yardımcı olur. Duygular yeterince güçlendiğinde, rasyonel düşünme farkındalığın arka planına çekilir ve duygularımız bilincin ön planına geçer.

Duygusal olarak her zaman çevreden etkileniyoruz ve çoğunlukla bu etkiden habersiziz. Halkla ilişkiler ve propaganda uzmanları, duygularımız aracılığıyla iletişimin duygusal düzeyinin gücünü ve duyarlılığımızı anlarlar. Reklam arzularımızı etkiler; politik mesajlar korku ve öfke tepkilerimizi etkiler. Bununla birlikte, en güçlü duygusal iletişimler bize en yakın olanlardan gelir. Bizi en iyi onlar tanıyor ve onlarla bir geçmişimiz var. Buradaki zorluk, bu duygusal iletişimleri bizi etkilemeden önce yakalamak ve ters tepecek şekillerde hareket etmemizi sağlamaktır. En yakın olduğumuz insanlar bizi çok iyi tanıdığından, duygularımızı manipüle etme konusunda da daha yeteneklidirler.

Duygusal olarak tepkisel hale gelmeden önce bu etkilerin farkına varmak yararlıdır. Bu, birkaç nedenden dolayı zor olabilir. Bir kişinin sözleri ve "akılcı" iletişimi, bize duygusal olarak ilettikleri ile çelişebilir. Kelimelerin içinde kayboluruz ve duygu düzeyinde neler olduğunu anlamıyoruz. İnsanların bizi duygusal olarak manipüle ettiklerini belirlemek zor olabilir, çünkü bilinçli olarak bizi manipüle etme istekleri yoktur; kendi duygusal tepkilerine kapılırlar ve üzerimizde ne gibi etkileri olduğu hakkında hiçbir fikirleri yoktur. Ayrıca, söylediğimiz veya yaptığımız şeylerin nedenlerine o kadar kaptırmış olabiliriz ki, iletişimin duygusal düzeyine dikkat etmemiş olabiliriz. .

İşte bu daha incelikli, duygusal iletişim düzeyini keşfetmemize yardımcı olmak için kendimize sorabileceğimiz bazı sorular. Kendinize şu soruları sorarken duygusal olarak kafanızı karıştıran bir ilişkiyi düşünmek isteyebilirsiniz:

--Şu anda birlikte hangi duygusal kalıbı canlandırıyoruz?

--Bu model daha önce oldu mu? Kendimizden kurtulmamız alışılmış ve zor mu?

--Belirli bir şekilde hissetmek veya bir şey yapmak için bu diğer kişiden duygusal olarak baskı mı hissediyorum?

--Bu kişiyle yaşadığım en önemli duygu nedir? Öfke, korku, suçluluk, utanç, endişe, incinme veya başka bir duygu mu? Bu duyguyu hissetmek nasıl hareket etme isteği uyandırıyor? Bu eylem, bu diğer kişiyle sahip olduğum alışılmış kalıba nasıl katkıda bulunur?

--İfade ettiğimiz duygularla birbirimizi nasıl etkiliyoruz? Bu duygular beni gerçekten istediğimden saptıracak şekilde mi etkiliyor?

--Eski senaryoya göre hareket etmeden veya bir şey söylemeden duygularımın farkında kalabilir miyim?

Bu gizli duygusal iletişim düzeyine katılmak zorlu bir görev olabilir. Bununla birlikte, bunun farkında olmak, duygusal tepkisellikte

ustalaşmak ve başkaları tarafından duygusal olarak manipüle edilmediğimizden emin olmak için gerekli becerilerden biridir. Vücudumuza dikkat etmek, sadece duygusal tepki vermemize yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda birçok başka problemde de bize yardımcı olur. Farkındalık çalışmaları, kaygı, depresyon ve kişilik bozuklukları gibi sorunları hafifletmeye yardımcı olduğunu ve genel bir iyilik hissi sağladığını göstermiştir.

Bölüm 5: Duygusal Zekanın Faydaları

Duygusal zekanın en hızlı büyüyen iş becerilerinden biri olduğuna ve bunun bir nedeni olduğuna inanılıyor. Duygusal zekası yüksek olanlar, işyerinde diğerlerine göre avantajlıdır çünkü baskı altında daha iyi başa çıkarlar, çok kültürlü ortamlarda çalışmayı daha kolay bulurlar ve iyi dinleyiciler olurlar, empatik meslektaşlar ve potansiyel olarak harika liderler olurlar.

Bu nedenle, duygusal zeka geliştirmek, 21. yüzyılın stresli ve hızlı tempolu yaşamının talepleriyle başa çıkmayı kolaylaştırıyor. Bu, kendilerini yüksek ücretli, prestijli veya liderlik pozisyonlarında görenler için özellikle önemlidir.

Bu nedenle, yüksek duygusal zekaya sahip olmanın temel faydası, duyguları etkili bir şekilde nasıl yöneteceğinizi bilmek ve başkalarıyla kolayca anlayıp işbirliği yapabilmek, kimin için çalışıyorsanız onun için bir varlık olmanızdır.

Ayrıca, duygusal olarak zeki insanlar, onlara tepki vermeden önce duygularını işlerler. Başka bir deyişle, konuşmadan önce düşünürler. Bu çok önemli görünmeyebilir, ancak yanlış bilgilendirilmiş yorumlar yapma alışkanlığınız varsa, er ya da geç pişman olacaksınız.

Bu, belki de insanların genellikle sessizliği sevmediği ve soruları yanıtlama veya düşünmeden yorum yapma eğiliminde olduğu Batı kültürü için özellikle önemlidir. Ya da daha da kötüsü, her sessizliğin esprili bir yorum ya da yorumla doldurulması gerektiğine inanın.

Kelimeler hem yardımcı olabilir hem de incitebilir ve kelime seçiminiz sizin hakkınızda çok şey söyler. Bu nedenle, duygusal zekanızı yükseltmenin yollarından biri, söylediklerinizin sonuçları konusunda daha bilinçli hale gelmektir.

İnsanları düşünmeden konuşturan nedir?

Bir yandan, aşırı bilgi bizi aşırı uyardı ve iç gevezeliği durdurmayı giderek daha zor buluyoruz. Öte yandan, uzun süreli sessizlik, gömmeye çalıştığımız duygulara, örneğin boşluk, incinme, hayal kırıklığı vb. .

Bununla birlikte, ölçeğin diğer ucunda, duygularını yönetebilen ve kelimeleri uygun şekilde kullanabilen, duygusal olarak zeki bir kişi varsa, en saygın şirketler tarafından bu kadar sık kafa avlanmalarına şaşmamalı.

Yüksek duygusal zekaya sahip olmanın 10 temel faydası:

İnsanlar sizinle/sizin için çalışmaktan zevk alıyor

Duygusal olarak zeki insanlar, çalışanlarını taciz etmez veya meslektaşlarına zorbalık etmez. Kibir veya saldırganlığa çözüm bulmadan başkalarına istediklerini yaptırmayı bilirler. Esnek ve önerilere açık olduklarından harika meslektaşlar veya liderler olurlar.

İnsanlar size kolayca açılır

Empatik, duygusal olarak zeki insanlar başkalarının duygularına uyum sağlayabilirler, böylece başkalarının bakış açısını veya onları belirli şeyleri yapmaya itmiş olabilecek koşulları kolayca anlarlar.

Her durumda duygularının ustasısın

Duygularınızı tanımlama, anlama ve yönetme yeteneği, zorlu durumlara yanıt verme konusunda her zaman diğerlerinden bir adım önde olacağınız anlamına gelir. Ayrıca duygularınızdan sorumlu olmak stresi daha iyi yönetmenize yardımcı olur.

Çatışmaları kolayca çözersiniz

Çatışmaları başarılı bir şekilde çözmenin püf noktası, durum kontrolden çıkmadan önce onlarla başa çıkmaktır. Duygularınızı yönetme ve başkalarının duygularını ve bunlara yol açmış olabilecek tetikleyicileri kolayca anlama yeteneğiniz, birinin davranışlarına

potansiyel olarak zor bir durumu dağıtacak şekilde yanıt vermeyi mümkün kılar.

Kişilerarası becerileriniz iyi olduğu için, insanların yanında kendinizi rahat hissedersiniz ve öngörülemeyen ve zor durumlarda ya da düşmanca veya açıkça düşmanca kişilerle dengenizi kolayca bozmazsınız.

Kolayca lider olursun r

Duygusal olarak zeki insanlar, son derece etkili liderlerin özelliklerinin çoğuna sahiptir: empatik, kendine güvenen, iletişime açık, olumlu ve destekleyicidirler.

Her yerde, herkesle çalışabilirsin

Harika insan becerileri, empati ve sosyal farkındalık, zorlu koşullar altında veya yabancı bir kültürde bile iyi çalışabileceğiniz ve her durumdan en iyi şekilde yararlanabileceğiniz anlamına gelir.

Kolayca yüksek ücretli bir iş bulursun

İşyerinde en çok aranan becerilerden biri olan yüksek duygusal zeka, hayallerinizdeki işi almanıza yardımcı olabilir.

Daha sonra pişman olacağın şeyler yapmaz veya söylemezsin

Duygularınızı serbest bırakmadan önce anlamanız ve işlemeniz gerektiğini bilmek, yalnızca durumu değerlendirme şansınız olduğunda harekete geçeceğiniz anlamına gelir. Bazen, son kararı vermeden önce her şeyi yeniden düşünmek ve kendinize sakinleşmek ve durumu değerlendirmek için birkaç dakika ayırmanız yeterlidir.

Söylediklerinizveya yaptıklarınızdan dolayı düşünmekten utandığınız durumlar varsa, bunun nedeni muhtemelen o sırada duygusal zekanıza sahip olmamanız veya kullanmamış olmanızdır, bunun sonucunda da kararlarınızı vermişsinizdir. pişman olmak için yaşadı.

Sen değerli bir arkadaş ve sırdaşsın

Duygusal zeka becerileri, en önemli kararlarınızın ve duygularınız iş yeri dışında, örneğin ailenizle, romantik ilişkilerinizde, arkadaşlarınızla, çocuklarınızla vb.

sen yerine getirildin

Başarılı bir kariyere sahip olmak ve kişisel olarak başarılı olmak, hayatınızı dolu dolu yaşayacağınız anlamına gelir. .

Dolayısıyla duygusal zeka, duygularınızı, davranışlarınızı ve kişilerarası ilişkilerinizi etkileyerek yaşam kalitenizi büyük ölçüde etkiler.

Bu becerileri sürekli olarak geliştirmek ve geliştirmek için aşağıdakiler üzerinde çalışmayı asla bırakmamalısınız:

Öz farkındalık

Duygularınızla sürekli temas halinde olun ve onlara uyum sağlamayı öğrenin.

Sosyal beceriler

İletişim becerilerinizi geliştirin ve kelimelerin gücünü asla küçümsemeyin. Ayrıca, yüksek düzeyde empatik olmak için alçakgönüllülüğü denemeli ve geliştirmelisiniz. Rekabeti ve bireyselliği teşvik eden bir toplumda alçakgönüllü olmak kolay olmasa da, sınırlamalarınızı ve hatalarınızı açıkça kabul etme yeteneği, gerçek bir liderin özellikleridir.

duygusal düzenleme

Güçlü duygularınızı, özellikle olumsuz duygularınızı kontrol etmeyi öğrenin ve asla dürtüsel hareket etmeyin. Bunu, incinmiş, öfkeli veya sömürülmüş hissetmenize neden olacak bir şey düşünerek uygulayın. Duyguyla oturun, aşağılanmayı veya öfkeyi hissedin, onu "sindirin" ve ancak sakinleştikten sonra size böyle hissettiren kişi veya duruma "cevap verin".

Duygusal Zeka İlişkilerde Gerçekten Nasıl Yardımcı Olabilir?

Hiç hararetli bir tartışma sırasında bir öfke anında patronunuza keskin bir yorum yaptınız mı? Küçük bir meselenin büyük bir şeye dönüşmesi konusunda eşinizle hiç ateşli bir tartışma yaşadınız mı? Üzgün olduğunuzda önemli bir karar verdiğiniz için hiç pişman oldunuz mu? Cevabınız evet ise kendinizi kötü hissetmeyin! Hepimiz bu süreçten geçtik. Bu neden oluyor? Duygularınızı tanıyamadığınızda ve anlayamadığınızda, onlar tarafından kontrol edilirsiniz. ve acele tepki verin. Bunların hepsi zayıf veya düşük duygusal zeka sorunlarıdır.

Duygusal zekası yüksek kişiler aşağıdakilerle ilişkilendirilir:

• Artan yaratıcılık

• Değişim kabulü

• İyi bir ekip çalışanı

• Mükemmel iş performansı

• İş yerinde tutma

Bunların hepsi profesyonel bir kariyerle bağlantılıdır. En iyi yanı, kariyerlerinde başarılı olan insanların evde daha iyi kişilerarası ilişkiler kurmasıdır. Dr. Nicola Schutte, ekibiyle 2000'li yılların başında, partnerlerinin duygusal olarak zeki olduğuna inanan kişilerin evlilik ilişkilerinden oldukça memnun olduklarını ve gelecekte daha fazla tatmin beklediklerini gösterebildiği bir araştırma yaptı.

Duygusal olarak zeki insanlar dört önemli, kritik şeyi anlayabilir:

• Onları tanımakta akıllı oldukları için başkalarının duygularını anlayabilirler. Bu özel beceri, duygusal olarak açık olmayan insanlarla uğraşırken son derece zordur. Birinin üzgün olduğunu ağladığında kolayca anlayabilirsiniz, ancak o kişi bunu saklamaya

çalışıyorsa içindeki kederi nasıl anlarsınız? EQ'su yüksek insanlar bunu yapabilir ve EQ'yu uygularsanız, siz de yapabilirsiniz.

• Kendi duygu ve hislerinin farkındadırlar. Her zaman duygularıyla temas halindedirler ve ne hissettiklerini, nasıl hissettiklerini ve neden hissettiklerini bilirler. Duyguları bir kenara atarak ya da yanlış bir etiket vererek uzaklaştırmazlar. Duyguları düzenlemek anahtardır, çünkü hayal kırıklığınızı göstermek arasında bir fark vardır. Rahatsızlığınızı göstermek için resmi bir toplantı veya toplantının bitmesini beklemek. İlki için sonuçlar tehlikeli olabilir ve hatta patronunuzla olan ilişkinizi bozabilir, ikincisi ise bunu çok daha iyi bir şekilde ortaya koyabilmeniz için size düşünmeniz için zaman tanır.

• Düşünceler duyguları yaratır! Duygusal olarak zeki insanlar bunu anlar ve düşünceyi temizlemek ve kontrol etmek için çalışırlar. Bunu yapmak duygularınızın gücünü azaltabilir. Bazen düşünme süreciniz duygu ve ruh halinizden etkilenir, yani aşırı düşünmek. Örneğin, üzüldüğünüzde karar verme becerileriniz sallanmaya başlayacak, ancak sakin olduğunuzda, çatışmayı çok daha iyi idare eden kararlar veriyorsunuz.

• Bu insanlar, eylemleri ile diğer insanlarda neden olabileceği duygusal tepkiler arasındaki ilişkiyi anlarlar. Örneğin, duygusal olarak zeki bir adam, karısına verdiği sözü tutmanın karısının incinmesine neden olabileceğini bilir.

Duygusal zeka geliştirmek, başkalarıyla olan ilişkinizi geliştirmenin harika bir yoludur - zor bir görev olabilir, ancak yapılabilir. Duygusal zekanızı nasıl geliştirirsiniz? Bunu yapmanın birçok yolu var, ancak biz en kolay ve pratik yoldan bahsedeceğiz.

• Düşünce sürecinizi gözlemleyin .

• Düşüncelerinizin gün boyunca duygularınızla nasıl bağlantı kurduğunu izleyin .

• Beyninizde salınan kimyasallar , olaylara karşı hissettiklerinizi değiştirecektir.

• Düşünceler bu kimyasalları serbest bırakır.

• Düşünceleriniz ve duygularınız arasındaki bağlantıya dikkat edin .

• O duyguları yaratan düşüncelere güç vermeyerek olumsuz duyguları azaltmaya çalışın .

• Olumlu duygulara yönelik düşüncelerinizi artırmaya odaklanın .

Sizi sakinleştirmenin yollarını bulmanız gerekecek. Koşuya mı gidiyorsun? Blokta birkaç dakika dolaşmak mı? Bir arkadaşınızı aramak mı? Yoga duruşları mı yapıyorsun? 5 dakikalığına gözlerini kapatıp kafanı boşaltmak mı? Evcil hayvanına sarılmak? Çocuğunuzun komik videolarını mı izliyorsunuz? Sizin için en iyi olanı bulun ve uygulamaya koyun.

Kaçınmaya çalıştığınız olumsuz bir kişinin yakınında olacaksanız, onunla konuşmadan önce konuşmanın olumlu yanlarına odaklanın.

Duygusal Zekamın İyileştirilmesi Gerekip Gerekmediği Nasıl Belirlenir?

Birini sevme eylemi duygusal zeka gerektirir - evet, doğru okudunuz! Empati kurmanız, sorunları tanımanız ve kişiyle çok daha derin bir düzeyde bağlantı kurabilmeniz gerektiğinden sevmek için duygusal zekaya ihtiyacınız var. Evdeki sorunları çözme şekliniz ve partner seçiminiz, duygusal zeka ve aşk arasındaki bağlantı hakkında çok şey gösterir. Duygusal zekanın gücünü başarılı bir şekilde kullanabildiğinizde, ilişkilerinizde bir gelişme görme eğilimindesiniz.

İlişkilerinizde meydana gelen çatışmalar çoğunlukla, duyguları gözlemleme, tanımlama ve bunlara uygun şekilde tepki verme yeteneği olan duygusal zekanıza dayanır. Duygusal zekası yüksek bireyler, duygularını ve partnerlerinin duygularını sağlıklı bir şekilde işlemede daha iyidir. Duygusal zeka, romantik ilişkilerde

önemli bir rol oynar - EQ'nuz kime aşık olacağınızı ve ilişkinin bir süre boyunca nasıl ilerleyeceğini etkileyebilir. Bir dizi başarısız ilişki veya insanlarla (genel olarak) bağlantı kurmakta zorlanmak, duygusal seviyenizin iyileştirilmesi gerektiği anlamına gelir.

Aşağıdakiler, duygusal zekanızı güçlendirmeniz gerektiğini size söyleyecek klasik işaretlerden bazılarıdır.

• Bir anda kahkahalara boğulmak veya öfkeyle bağırmak, duygusal zekanızın olmadığını gösterir. Bunun nedeni, duygularınızı kontrol etmekte zorlanmanızdır.

• Meslektaşlarınız ve arkadaşlarınızla sağlıklı ilişkiler kurmak ve sürdürmekte zorlanmak, duygusal zeka ile ilgili sorunlarınızı gösterebilir. Sosyal becerilerin eksikliği.

• Sempati kurmakta veya empati kurmakta zorlanıyor musunuz ? Kalıcı bir ilişkiye sahip olmak istiyorsanız, başkalarının duygularıyla empati kurabilmelisiniz. Sağlıklı bir ilişkinin önemli bir parçasıdır.

• Medya, film veya kitaplarla bağlantı kuramıyorsanız, duygusal durumunuzla ilgili bir sorununuz var demektir. Trajedi, komedi ve korku – tüm bu türler duygularınızı harekete geçirmek içindir, ancak medya, filmler veya kitaplar sizi etkilemiyor, duygusal zekanızda bir sorun var.

Duygusal zekanın hayatınızın her alanında önemli bir rol oynadığını anlamak çok önemlidir - başarılı bir kariyerden memnun bir kişisel ilişkiye kadar bir dizi şeyi dikte etmeye yardımcı olur. Bazı insanlar için duygusal zeka doğal olarak yüksekken bazıları için düşüktür. EQ'nuzun düşük olduğunu düşünüyorsanız, onu geliştirmek için adımlar atmaktan çekinmeyin. Kişisel gelişim her şeyde bir zorunluluktur! Farkındalık duyguların temelidir - farkındalığınızı geliştirmek için meditasyon yapmayı veya yoga seanslarına girmeyi deneyin.

Aşağıdaki basit adımlar, duygusal seviyenizi iyileştirmeye çalışmanıza yardımcı olacaktır:

• Kendini kontrol etme alıştırması yap. Duraklat, nefes al (derin nefes al), say (birkaç saniye) ve bir yanıt oluştur (düşün). Hemen tepki vermeyin.

• Çekin . Durumlara kayıtsızca tepki veren veya yersiz şakalar yapan kişi sizseniz, bir tepki çerçevesi oluşturmadan önce karşınızdaki kişiyi dinlemek için kendinize zaman tanıyın. Örneğin, kederi hafifletmek için bir cenazede veya başka bir trajedide şakalar yapmak.

Duygusal zekanızı geliştirmek için pek çok farklı yolunuz var. En iyisini seçin ve üzerinde çalışın!

Duygusal Zekayı Geliştirme Stratejileri

Partnerimle aramı nasıl düzeltirim? Kocamla ilişkimi bozan küçük şeyleri neden büyük bir mesele haline getiriyorum? Olumsuz yönlerimi belirttiğinde neden öfkemi kontrol edemiyorum? Çocuklarım denize düştüklerinde neden sinirleniyorum - sonuçta onlar sadece çocuk?

Bunlar, gergin ilişkiniz veya duygularınızı kontrol edememeniz nedeniyle üzüldüğünüzde aklınıza gelen birçok sorudan sadece birkaçı. Üzerinde nasıl çalışıyorsun? Daha iyi ve sağlıklı ilişkiler için duygusal bölümü geliştirmeye yönelik birkaç stratejiye bakacağız.

• İnsanlara karşı tepkilerinizi gözlemleyin . Sonuçlara atlıyor musunuz? yargılayıcı mısınız? İnsanları klişeleştiriyor musunuz? Kendine bir bak. Kendine karşı dürüst ol. İnsanlarla nasıl düşündüğünüzü ve etkileşim kurduğunuzu sorgulayın. Açık fikirli olun. Sürümlerini kabul edin. İhtiyaçlarına ve bakış açılarına bakın.

• İş yerinizde nasıl davrandığınızı düşünün . Dikkat arayan biri misiniz? Parlamak için bir fırsat arıyor ve onu gördüğünüz anda yakalıyor musunuz? Övgü konusunda çok fazla rahatsız olmayın. Odağınızı başkalarına doğru kaydırın. Onlara parlama şansı verin.

• Kendini değerlendir. Mükemmel olmadığınızı kabul ediyor musunuz? Davranışınızla ilgili olumsuz geri bildirimleri kabul edecek misiniz? Zayıf yönlerin neler? Kendinizi daha iyi hale getirmek için belirli alanlarda çalışmaya istekli misiniz?

• Strese nasıl tepki verdiğinizi inceleyin . Stresli bir durumda nasıl tepki verirsiniz? Yaşadığınız duygu serileri nelerdir? İşler istediğiniz gibi gitmediğinde kolayca üzülür müsünüz? Suçlu olmadıklarında bile başkalarını suçlamak için bir fırsat mı arıyorsunuz? Her zaman öfkeyle köpürmeye devam ediyor musun? İşler lehinize gitmediğinde duygularınızı kontrol altında tutmanız gerekecek. Zor bir durumda sakin ve sakin kalmak, sadece profesyonel dünyada değil, aynı zamanda kişisel yaşamda da çok değerlidir.

• Eylemlerinizden siz sorumlusunuz. Sorumluluk almak. Birinin duygularını incitirseniz, özür dilemekten çekinmeyin. Direkt yap. Kişiden kaçmayın veya yaptığınız şeyi görmezden gelmeyin. İşleri düzeltmek için dürüst bir girişimde bulunduğunuzda, insanlar affetmeye ve unutmaya fazlasıyla istekli olacaklardır. Özür dilediğinde mutlu oluyorlar. Hatanızı kabul ettiğinizde size saygı duyarlar.

Niyetlerinizi eyleme dönüştürmek için duygusal zeka gereklidir. Sizin için en önemli olan konularda önemli kararlar almak istiyorsanız, bunu çok dikkatli bir şekilde yapmalısınız. İnsanlarla bağlantı kurun, duygularınızı besleyin, düşündükten sonra tepki verin ve en önemlisi empati kurun!

Bölüm 6: İşyerinde İletişim Becerileri

Tutarlı, açık ve kesin iletişimin gerekli olduğu bir yer varsa, o da iş yeridir. Pek çok karar, bir kuruluş içinde neyin iletildiğine bağlıdır - personelden ekip liderine, ekip liderlerinden üst yönetime, yönetimden şirket sahiplerine veya CEO'lara ve bir şirketin müşterisiyle iletişim.

İletişim, herhangi bir işin özüdür. Anlaşmalar açık, özlü ve mantıklı bir iletişimle yapılabilir veya belirsiz, karışık bir yanlış iletişim nedeniyle bozulabilir. Ve bir şeyin nasıl iletildiği de aynı derecede önemlidir.

Üstler, ortaklar ve personel ile etkin bir şekilde iletişim kurmak, birisi hangi sektörde çalışıyor olursa olsun vazgeçilmezdir. Dijital çağda çalışan kişiler, e-posta, telefon, sosyal medya ve yüz yüze mesaj gönderme ve alma konusunda bilgi sahibi olmalıdır. İyi iletişim becerileriniz varsa, kariyeriniz boyunca size fayda sağlayacak, bir pozisyon için işe alınmanıza yardımcı olacak ve sonraki terfilere yol açacaktır.

İşyeri iletişimi, bir organizasyon içinde sözlü ve sözlü olmayan bilgi alışverişi yöntemidir. İşyerinde birçok iletişim yolu vardır. Kuruluşunuzun değerli ve etkili bir üyesi olmak için, kuruluşunuzun kullandığı ve uygun gördüğü tüm çeşitli iletişim yöntem ve araçlarında yetenekli olmanız çok önemlidir.

Örgütsel hedefe, işyerinde etkili iletişim ile ulaşılması gerekir. İletişim, verimliliği ve üretkenliği artırdığı için kuruluşlar için son derece önemlidir. arasında etkisiz bir iletişim olduğunda orada çalışanlar, zaman kaybına, kafa karışıklığına neden olur ve organizasyonun verimliliğini düşürür. Çalışanlar arasında etkili iletişim, sürtüşmeye neden olabilecek yanlış anlamaları önleyebilir.

İletişimin göndericiden alıcıya geçmesi gerekir. Bu, iletişim yönteminden bağımsız olarak gerçekleşmelidir.

İletişim, alıcı tarafından anlaşılırsa etkili olabilir ve karşılığında bir yanıt alınabilir. Her türlü iletişim, dinleme, konuşma, okuma ve akıl yürütmeyi içeren becerileri içerir.

Bir iletişim, göndericiden alıcıya geçtiğinde, mesajın orijinal anlamının değişme fırsatı oldukça olasıdır. Dinleme, akıl yürütme ve geri bildirim, göndericinin alıcının mesajı anlamasını sağlamak için bir şans olduğu için prosedürün kritik bir parçasıdır.

Etkili İletişimin Önemi - Etkili işyeri iletişimi ile ilgili üç önemli nokta vardır:

• İş yeri iletişimi ile verimlilikte artış var

• İş yeri iletişimi ile çalışanların iş tatmini artar

• İş yeri iletişimi ile devir oranları ve devamsızlık üzerinde olumlu bir etki görülmektedir.

İşyerinde İletişim – bu, bireysel farklılıklara olumlu yanıt verecek şekilde gerçekleşmelidir. Aşağıdakileri düşünün:

• Tüm bireylere saygı, duyarlılık ve nezaketle davranın ve onlara değer verin

• Kültürel farklılıklar tanınmalı

• Yapıcı iletişim ile güven, güven ve olumlu ilişkiler geliştirin ve destekleyin

• İletişimdeki tüm engelleri aşmak için temel taktikleri kullanın

Nasıl iletişim kurduğunuz, uyumlu olma ve insanlarla iyi çalışma yeteneğinizi etkiler ve istediğiniz veya yapılması gereken görevleri yerine getirir. İletişim, sözlü, yazılı veya görsel fark etmeksizin olumlu ve olumsuz yollarla iletilebilir. İnsanlar, diğerlerinin nasıl iletişim kurduklarını nasıl algılayabilecekleri veya deşifre edebilecekleri konusunda geri bildirim almalı ve nasıl iletişim kurduklarını ve iyileştirilmesi gerekip gerekmediğini veya yanlış anlaşılıp anlaşılmadığını öğrenmeliler. İletişimimizin diktatörce veya saldırgan olarak algılanabileceği zamanlar vardır, ancak bu asla niyet değildi.

Sözel iletişim s

Sözlü olarak iletişim kurduğumuzda, açıkça konuşmalı ve söylenenlerin anlaşıldığından emin olarak dikkatlice dinlemeliyiz. Bilginin anlamının açıklığa kavuşturulmasına ihtiyacınız varsa, herhangi bir yanlış anlaşılmayı ve yanlış anlaşılmayı önlemek için sorular sorarak anlamı teyit edin.

En iyilerinden biri, iyi bir iletişimci olmak, iyi bir dinleyici olmaktır. Sadece iki kuruş hakkında konuşmayı umursayan ve diğer kişiyi dinleme nezaketini genişletmeyen biriyle iletişim kurmayı seven kimse yoktur.

İyi bir dinleyici olmamak, sizden ne istendiğini anlamayı zorlaştıracaktır. Aktif dinleme alıştırması yapmak iyi bir fikir olacaktır. Nasıl pratik yaptığınız, başka birinin söylediklerini çok dikkatli bir şekilde dinlemek, mesajı ve niyeti netleştirmek için sorular sormak, bir anlayış olduğundan emin olmak için kişinin söylediklerini yeniden ifade etmektir. Aktif dinleme, diğer kişinin ne söylediğini daha iyi anlamanıza ve uygun şekilde yanıt vermenize olanak tanır.

Başkalarının konuşmasına izin verin. Konuşmalar iki yönlü bir olaydır. Zor bir konuşma varsa, gerektiğinde kendinizi dahil edin.

Hiçbir şey söylemeyerek zor bir konuşmadan kaçınmak, genellikle işleri daha da kötüleştirebilir. Ve kullandığınız tonun açık, çelişkili olmayan ve geri bildirimi teşvik eden bir ton olup olmadığını kontrol edin. .

Netlik ve Kısalık

Sadece söylemek istediğinizi söylemek ve kısa olmak, iyi sözlü iletişim sergilemenin başka bir yoludur. Çok fazla veya çok az konuşmuyorsun. Bu, ister telefonda ister e-postada olun, mesajınızı yalnızca birkaç kelimeyle açık, net ve belirgin bir şekilde ifade etmek anlamına gelir. Karmaşık, başıboş bir şekilde konuşursanız, muhtemelen dinleyici tarafından dinleneceksiniz veya ne istediğinizden emin olmayacaklardır.

Sosyallik ve Dostluk

İşyerinde iş arkadaşlarınızla kibar ve hoş bir tavır sergilemeniz önemlidir. Bu hem yazılı hem de yüz yüze iletişimde önemlidir. Dostça bir ton sergilediğinizde veya sadece gülümsediğinizde, iş arkadaşlarınızı sizinle dürüst ve açık iletişim kurmaya ikna edebilirsiniz. İş arkadaşlarınıza veya personelinize göndereceğiniz bir e-postanın başındaki bir e-postayı veya notu kişiselleştirmek, e-postayı alan kişinin takdir edilmesini sağlayabilir.

Özgüven

Başkalarıyla etkileşim kurduğunuzda, kendinize güven göstermeniz çok önemlidir. Güven, iş arkadaşlarınızın söylediklerinizi konusunda kesinlik sahibi olduğunuzu bilmelerini sağlar. Güven göstermek, göz teması kurarak veya sert ama arkadaşça bir ses tonuna sahip olarak yapılabilir. İfadelerinizi bir soru soruyormuş gibi seslendirmeyin. Saldırgan veya kibirli davranmayın veya ses çıkarmayın. Bunlar

işyerinde hoş karşılanmayan iki özelliktir. Daima diğer kişiyi dinleyin ve empati kurun .

Empati

“Nasıl hissettiğini anlıyorum” diyerek diğerlerine karşı empatik davranmak ve kendini onların yerine koymak, karşındakini dinlediğini ve bakış açılarına saygı duyduğunu gösterecektir. Unutulmaması gereken önemli – bir ekip lideri, yönetici, iş arkadaşı veya personel üyesi ile aynı fikirde olmasanız bile, onların görüş ve bakış açılarına saygı duymak ve onları anlamak çok önemlidir.

Açık fikirli olmak

İyi bir iletişimci, kendi mesajınızı iletmek yerine diğer kişinin bakış açısını dinlemeye ve anlamaya açıktır. Bir diyaloğa girmeye istekli olduğunuzda ve aynı fikirde olmadığınız biriyle bile esnek bir şekilde konuşmaya başladığınızda, daha yapıcı ve dürüst konuşmalar yapacaksınız.

Sözsüz iletişim

İlettiğiniz mesaj göz teması, beden dili, el hareketi ve ses tonu ile renklendirilir. Gevşemiş bir açık duruş (kollar açık, çapraz değil ve bacaklar gevşek) ve sakin, arkadaşça bir ton size erişilebilir bir görünüm verecek ve başkalarını sizinle açıkça konuşmaya teşvik edecektir.

Başkalarıyla iletişimde göz teması önemlidir. Göz teması kurduğunuz bir kişiye baktığınızda; onlara ve sohbete odaklandığınızı göstermek istiyorsunuz, ilgili ve özenlisiniz. Ancak, kişiye bakmayın. Bu kendilerini rahatsız hissetmelerine neden olabilir.

Konuşurken, diğer kişiden aldığınız sözsüz sinyallere dikkat edin. Örnek olarak, kişi sizinle doğrudan göz teması kurmaktan kaçınıyorsa, rahatsız hissediyor veya muhtemelen gerçeği saklıyor olabilir.

E-posta ve Diğer Yazılı İletişimler Yoluyla İletişim

Bir e-postayı incelerken, e-postayı göndermeden önce okuyun ve ardından yeniden okuyun. Başkaları tarafından okunmadan önce dilbilgisi, ton ve yazımın doğru olduğundan emin olun. E-postanın konusunun ilgili olduğundan ve e-postanın içeriğine karşılık gelen bir konu başlığına sahip olduğundan emin olun. İletişim bilgileri açık ve erişilebilir olmalıdır, e-postayı okuyanlar gerekirse yazarla iletişime geçebilir. Profesyonel ve kibar, özlü, sağlam temellere dayanan ve uzun gereksiz, önemsiz ıvır zıvır içermeyen e-postalar yazın. E-postada konu veya içerikle ilgisi olmayan kişileri kopyalamaktan kaçının. Ayrıca, son derece önemli bir nokta, bir e-postada gizli bilgileri tartışmamaktır. Durmadan.

İşyerinde profesyonel bir ortam vardır yani beklenen her türlü iletişim profesyonel bir standart olarak yazılır. Yazılan tüm iletişimin beklentisi

• anlamak kolaydır

• Gereksiz tekrarlardan kaçınır , konuya girer ve uzun, karışık veya karışık ve başıboş cümlelerle yazılmaz.

• Argo , cinsiyetçi veya ırkçı dil ya da ayrımcı veya saldırgan bir dil kullanmayın. Sonlandırmak için kesin bir yol

• Teknik terminoloji saldırısına uğrayarak yazmayın . Özellikle teknik terimler gerektiren e-postanın amacı için gerekli olmadığı sürece, sade ve basit İngilizce yeterli olacaktır.

Saygılı Olmak

İnsanlara ve fikirlerine saygı duyduğunuzu gösterdiğinizde sizinle açık iletişim kurmak isteyeceklerdir. Bir kişinin adını hatırlamak ve kişisel olarak selamlamak, konuşurken onu dinlemek ve göz teması kurmak kişiye tanındığını, saygı duyulduğunu ve takdir edildiğini hissettirir. Telefonda konuşurken, konuşmaya odaklanın ve dikkatinizin dağılmasını önleyin.

Bir e-posta gönderdiğinizde, mesajınızı gözden geçirip düzenleyerek saygı gösterebilirsiniz. Özensiz ve karışık bir şekilde yazılmış bir e-posta göndermek alıcının kafasını karıştıracaktır. Muhtemelen, içeriğinizi ve onlarla iletişiminizi işlemek ve düşünmek için onlara yeterince saygı duymadığınızı hissedeceklerdir.

Geribildirim vermek k

Geri bildirimde bulunmanız ve/veya geri bildirim almanız istenebilir. Bunu yapabilmek, morali güçlendirmenin veya işyerinde birinin performansını takdir etmenin bir yolu olarak görülmek için çok önemli bir beceridir. Süpervizörler ve yöneticiler, çalışanlarına her zaman yapıcı ve güçlendirici geri bildirim sağlamalıdır. Haftalık durum raporu, e-posta veya telefon yoluyla, bir çalışan iyi bir iş çıkarıyorsa veya bir raporun veya sunumun nihai ürününü üretmek için harcadıkları çabalar için onlara teşekkür etmek, onları övmek, çalışanlar için harika bir motive edicidir. konumlarında gelişmeye devam etmeleridir.

Tersine, açık olun ve diğerlerinden gelen geri bildirimleri kabul edin. Varsa, size söylenenleri dinleyin, bilgilerin emin olmadığınız herhangi bir bölümünü açıklığa kavuşturmak için sorular sorun ve aldığınız geri bildirimleri uygulamaya çalışın. İşyerindeki performansınız için övgü ise, onlara teşekkür etmeyi ve övgülerinin takdir edildiğini bilmelerini sağlamayı unutmayın.

Doğru İletişim Biçimini Seçmek

Hangi iletişim biçimini kullanmanız ve belirli durumlara uygulamanız gerektiğini anlamak önemli bir iletişim becerisidir. Örnek olarak, bazı personelin maaşları gözden geçirilecek veya şirketin departmanlarından birinden işten çıkarmalar olacak. Bu tür bir iletişim birebir yüz yüze yapılmalıdır.

Sorunu çözebilecek ve düzeltebilecek tek kişi olan yönetimdeki belirli bir kişiye aktarmanız gereken bir sorun olabilir. Ancak, oldukça meşguller, bu nedenle bir e-posta muhtemelen onlarla iletişim kurmanın en iyi yolu olacaktır. Kişi, yoğun programını fark ettiğinizi takdir edecek ve size olumlu ve zamanında geri dönecektir.
.

Kaçınılacak İletişim Yolları

Yoğun bir iş günü boyunca, kullanımı gerçekten kabul edilemez olan iletişim yolları olabilir.

• İşyerinde arkadaşlığınız olan diğer kişilerle iletişim kurarken kişisel konular hakkında konuşmayın. Bu konuşmaları ve/veya e-postaları VE mesajlaşmaları öğle yemeği molanız için veya iş saatlerinden sonra kaydedin. Şirket bilgisayarı kişisel e-posta hayatınız için kullanılmamalıdır. İş arkadaşınızla bir kamp gezisi mi planlıyorsunuz? Kendi zamanınızda yapmak için bu iletişimi kaydedin.

• Ofis katında bağırmayın . Onlarla konuşmak için kibarca diğer kişinin ofisine veya kabinine gidin. Başkalarını rahatsız ediyor ve açıkçası düpedüz kaba.

• Kendi ofisiniz yoksa ve kapıyı kapatamıyorsanız, aramanızı hoparlöre almayın . Çevrenizde çalışan, bir rapor yazmaya konsantre olmaya çalışan veya bir satıcı veya müşteriyle telefonda

görüşen diğer kişiler için rahatsız edici olabilir. İş arkadaşlarınıza karşı düşünceli olun.

• Dedikodu yapmayın . Bu, zaman kaybına neden olan ve uyumlu bir çalışma ortamının sürdürülmesine zarar veren bir iletişim biçimidir. Bu, bir işyerinin mükemmel olması gerektiği anlamına gelmez çünkü asla insanların yaşadığı bir yer olamaz. Dedikodu yapmak, gıybet etmek veya başkalarıyla işbirliği yapmamak olgunlaşmamışlıktır ve işyerine ait değildir. İş yeri profesyoneller içindir. İletişim kurun ve birbirinize buna göre davranın.

Müşteriler ve Müşterilerle İletişim

Şirketinizin dışındaki bir müşteri veya müşteri için bir hizmet sağlıyor, bir ürün satıyor veya bir işi bitiriyorsunuz. Bir müşteriye veya müşteri talebine uygun şekilde yanıt vermek için hem sözlü hem de sözlü olmayan iletişimleri kullanırken saygılı ve kibar bir tavır sergilemek son derece önemlidir.

Yanlış iletişimin çeşitli şekillerde olabileceği ve işyerinde sorunlara yol açabileceği zamanlar vardır. Müşteriniz veya müşteriniz tarafından duyulanlar yanlış yorumlanabilir ve yanlış iletişim oluşabilir.

• Söylediklerinin yanlış yorumlanabileceğini nasıl ifade ettiğin

• Sözlerinizle örtüşmeyen beden dili, bir müşteri veya müşteriyle iletişim kurarken kafa karıştırıcı olabilir

• Müşteri veya müşteri söylediklerinize odaklanmıyor olabilir veya onları doğru şekilde dinlemiyorsunuzdur.

Müşteriler ve müşterilerle etkileşim kurarken iletişim becerilerinize etkili bir şekilde yardımcı olmanın yolları şunlardır:

Kısa ve net konuşun. Doğru bilgiyi vermek için acele etmeyin ve anlaşılır bir hızda konuşun.

Müşteriyi adıyla tanıyın – bu, müşteriye değerli olduğu ve özel olduğu hissini verir. ben

Sözsüz mesajları onaylayın. Her zaman olumlu ve uyumlu bir vücut dili sergileyin.

Yargılayıcı olmayın. Bir müşterinin kendini nasıl gösterdiğini veya nasıl giyindiğini yargılamayın. Açık olun ve açık bir duruşa ve samimi bir tona sahip olun.

Daima profesyonel ve müşterinin duygularına saygılı olun. Sözlerinizin ve ses tonunuzun farkında olun.

İnsanlara ilgi gösterin ve bir müşterinin ihtiyaçlarına gerçek bir ilgi gösterin. Bu, müşteri ile güven ve olumlu bir ilişki kurar.

Sorular sorun ve geri bildirimleri kabul edin. Müşterilerinize tam olarak ne aradıklarını öğrenmek için ucu açık sorular sorun.

İşyeri, haftalık olarak oldukça fazla zaman harcadığınız profesyonel bir ortamdır. İş arkadaşlarınız, yönetiminiz, müşterileriniz ve müşterilerinizle iletişim kurmak, öğrenmeniz ve anlamanız için son derece önemlidir. Profesyonel yaşamınızda büyüdükçe, mesleğinizde iletişim kurmadaki ustalığınız hem kişisel hem de iş düzeyinde size yardımcı olacaktır. Bu iletişim yönergelerini doğru bir şekilde uygulamak, kesinlikle fark edilmenizi sağlayacaktır.

7. Bölüm: Sağlıklı Sosyal İlişkiler Kurmanın Sırları

Evet, insanları dikkatle dinlediğinizde, onlarla empati kurduğunuzda ve olayları onların bakış açısından anlamaya çalıştığınızda, daha sağlıklı ve daha ödüllendirici ilişkilerin yolunu açar. Duygusal zekanın edindiğimiz ve ömür boyu sürecek statik bir beceri olmadığını anlamalıyız. Çeşitli ilişkilerde gezinirken gelişmeye devam eden yaşam boyu süren bir süreç ve beceridir. Bununla birlikte, duygusal becerilerinizi keskinleştirmenize ve diğer insanlarla daha etkili bir şekilde ilişki kurmanıza yardımcı olacak, böylece güçlü ilişkiler kurmanıza yardımcı olacak birkaç yerleşik ipucu vardır. Sağlıklı ilişkiler kurmak için duygusal zekanın gücünü kullanmak için birkaç ipucu:

Bir Beceriyi İzole Et

Her şeyde iyi olmaya çalışmak yerine duygusal zekayı ve sosyal becerileri geliştirmek istiyorsanız, her seferinde geliştirmek istediğiniz bir beceriyi ayırın. Örneğin, dinleme becerileriniz üzerinde çalışmak veya daha fazla empati geliştirmek isteyebilirsiniz. Aynı anda çok fazla yön üzerinde çalışmaya çalışmayın. Sosyal-duygusal zekanın bir bileşenini belirleyin ve bunda özellikle iyi olan birini gözlemleyin. Bir arkadaşınızın insanları dinlemede ve onları rahat hissettirmede gerçekten iyi olduğunu biliyorsanız, duygularını nasıl yönettiklerini, tepki verdiklerini ve konuştuklarını gözlemlemeye çalışın. Vücut dilleri, diğer kişiyi hevesle dinlediklerini nasıl ortaya koyuyor? Diğer kişinin söylediklerini nasıl kabul ederler? Kişiyi rahat hissettirmek için kullandıkları olağan kelimeler nelerdir?

16. Gün: Bir Bağlantı Kurmak İçin Kendinizi Açın

İnsanlarla bağlantı kurmanın en hızlı ve en kesin yollarından biri, deneyimlerini empatiyle dinlemek ve bunu bir başkasıyla

ilişkilendirmektir. benzer bir deneyim yaşadınız. Bu benzer deneyimlerin alışverişi, insanlarda doğru akoru vurur ve onların size açılmasını sağlar. Diğer kişi kendi deneyimlerini paylaşırken biraz açılmaktan ve benzer bir deneyimi paylaşmaktan korkmayın. Örneğin, birisi tek ebeveynli bir evde büyümenin ne kadar acı verici olduğundan bahsedebilir. Kendinizle ilgili bu bilgileri çok erken paylaşmamaya veya kişiyi gerçekten iyi tanımadan önce açmamaya cazip gelebilirsiniz, ancak bu bir bağlantı kurmanıza yardımcı olabilir. Tüm gençliğiniz boyunca tek ebeveynli bir evde yaşadığınız için nasıl hissettiğini nasıl tamamen anladığınızı ekleyebilirsiniz. Bu, kalıcı bir ilişkinin temelini oluşturmanın hızlı bir yoludur.

Yabancılar söz konusu olduğunda bir merak duygusu geliştirin. Duygusal zekası yüksek insanlar yabancıların ilgisini çeker ve onlar hakkında daha fazla bilgi edinmek ve onların yaşamlarını ve görüşlerini anlamak için her zaman doyumsuz bir açlığa sahiptirler. Bu insanların görüş ve bakış açılarının kendilerinden ne kadar farklı olduğunu anlamaya çalışırlar. Bir dahaki sefere trende veya havaalanındayken ne yapacağınızı biliyorsunuz. Fırsat buldukça farklı destinasyonlara seyahat ederek kendinizi farklı bir kültüre bırakın. İnsanlar ve kültürler hakkındaki anlayışınızı genişletir. Bazen açık fikirli olmanın tek yolu farklı bir yere gitmek ve yerel halkla bağlantı kurmaktır.

Sosyal Medyadan Uzakta Vakit Geçirin

Bu, sosyal medyanın çağı olmasına rağmen, çevrimiçi zamanınızı ve bağlantılarınızı çevrimdışı ilişkilerle de dengelemeye çalışın. İnsanlarla yüz yüze ilişkiler sürdürmek, daha iyi sosyal beceriler geliştirmenin önünü açtığı için önemlidir. İnsanlara mesaj atmayın. Bunun yerine, onlarla akşam yemeğinde veya içeceklerde buluşun ve gerçek bir yüz yüze sohbet edin. Duygusal zeka, sosyal medyanın sınırlarının ötesine geçer ve gerçek dünya bağlantılarına ihtiyaç duyar. Duyguları tanımlama, işleme ve yönetme yeteneğimiz anlık mesajlaşma ve sosyal medya tarafından engelleniyor. İfadeler

duygusal zeka geliştirmez. Gerçekten dışarı çıktığımızda ve insanlarla yüz yüze etkileşim kurduğumuzda genişliyor. Sosyal medyanın kısıtlı alanında kalmak izin vermiyor duygusal algınızı ve zekanızı artırabilecek gerçek duyguları deneyimlemenizi sağlar.

Şikayet Etmekten Kaçının

Şikayet etmek, düşük duygusal zekanın büyük bir işaretidir. Bir kişi mağdur olduğuna ve durumun kontrolünün ötesinde olduğuna inandığında olur. Düşünmeden önce suçu bir sonraki kişiye veya duruma aktaracaklar.

Duygusal zekası yüksek insanlar, başkasını suçlamak veya şikayet etmek yerine, sorunu çözmek için yapıcı bir şekilde düşünürler. Sadece şikayet etme perspektifinden çalışmak yerine sorunu çözmeye çalışan bir zihniyetle hareket ederler.

Şikayet etmek, insanların sadece bir durumun kurbanı olduklarına ve çözümün ulaşamayacakları bir yere geldiğine inandıklarının büyük bir işaretidir. Kendimizi diğer insanların veya koşulların kurbanı olarak görüyoruz ve bu nedenle acil sorunlara çözüm bulamıyoruz. Bizi saran koşullara yönelik çözümlerin kontrol alanımızın dışında olduğuna inanıyoruz. Duygusal olarak zeki bir kişi nadiren kendisinin kurban olduğuna inanır. Sorun çözmenin kendi kontrolleri dışında olduğunu nadiren hissederler. Bir şeyi veya birisini suçlamak yerine konuya daha yapıcı yaklaşır ve sessizce çözüm ararlar. Duygusal olarak zeki insanlar, bir konuyu barışçıl bir şekilde düşünürler ve mevcut koşullar yerine tüm olasılıkları düşünerek ve düşünerek bir çözüm ararlar. Düşüncelerinde ve yaklaşım tarzlarında bir olgunluk duygusu vardır.

Bir dahaki sefere, geç uyanmak ve işe geç gelmek için çalar saatinizi suçlamaya başladığınızda, dürtüye karşı koyun ve her sabah zamanında uyanmak için neler yapabileceğinize odaklanın. İş sonrası partileri azaltabilir misin? Bunun yerine daha az televizyon izleyip erken yatabilir misiniz? Alarmı iki saate ayarlayabilir misiniz, böylece biri bozulursa yedeğiniz olur mu? Kurban bölgesinden çıkıp kontrolünüz dahilinde olan proaktif çözümler aramaya başlarsanız, sorunu çözmenin birçok yolu vardır.

Nasıl Söylediğine Odaklan

Ne söylediğiniz önemlidir, ancak nasıl ilettiğiniz daha da önemlidir. Aynı şeyi söylemenin veya bir durumu ele almanın birden çok yolu vardır. Sözsüz iletişim, insanlar tarafından nasıl algılandığınız üzerinde büyük bir etkiye sahip olabilir.

Göz teması, ses, ton, ifadeler ve beden dili, diğer insanlar arasında sizin hakkınızda bir izlenim yaratmaya katkıda bulunur. Duygusal olarak nasıl düşündüğünüzü ve hissettiğinizi başkalarına iletir. Beden dilinizin ve duygularınızın birbirini tamamlayıp tamamlamadığını düşünün. Karşınızdaki kişiyi gücendirmeden duygularınızı veya hislerinizi ifade edebiliyor musunuz?

Bir kişinin moralini aşırı eleştirel bir kişiden daha hızlı bozan çok az şey olduğunu unutmayın. Karşınızdaki kişiyi olumsuz etkilemeden bir şeyler söylemenin farklı yollarını düşünün. Onlarla iletişim kurmadan önce her zaman diğer kişi hakkında bir şeyler öğrenmenizi veya onları anlamanızı tavsiye ederim. İçin Örneğin, biri özellikle hassassa, doğrudan ve doğrudan bir yaklaşımı takdir etmeyebilir. Görüşünüzü daha diplomatik ve incelikli bir şekilde aktarmanız gerekebilir.

Benzer şekilde, basit insanlar, çalıların etrafında dolaşmanızı takdir etmeyebilir. Ayrıca daha açık sözlü ve açık sözlü bir yaklaşım

benimsemeniz gerekebilir. Bu nedenle, bir kişinin kişiliğini bilmek, onunla daha etkili bir şekilde iletişim kurmanıza yardımcı olacaktır.

Nasıl söylediğiniz, özellikle biraz zor konularda iletişim kurarken her şeyi değiştirir. Örneğin, bir çalışanın belirli bir departman için uygun olmadığını ve en iyi eğitimi, gelişimi ve mentorluğu almasına rağmen orada sürekli olarak düşük performans gösterdiğini düşündüğünüz bir senaryoyu ele alalım.

Bir yönetici olarak, başka bir departmana kaydırılacağını bildirmek sizin sorumluluğunuzdadır. Şimdi, onların moralini etkilemeden onlara gerçeği söyleme ikilemiyle karşı karşıyasınız. Aynı şeyi başarmak için duygusal olarak zeki bir kişi olarak nasıl bir yaklaşımı benimsersiniz?

Kişiye 'XYZ' bölümünde iyi olmadığını ve başka bir departmana kaydırıldığını söylemek yerine, durumun olumlu yönüne odaklanabilir ve açıyı veya yaklaşımı değiştirerek durumu daha iyi hale getirebilirsiniz. pozitif büküm. “Yeni bölüm için ideal becerilere sahip olduğunuzu ve becerilerinizin veya niteliklerinizin orada sonuna kadar kullanılacağını düşünüyoruz” gibi bir şey söyleyebilirsiniz. Çalışana hala başka bir departmana transfer edileceğini söylüyorsunuz, ancak onları incitmeyecek veya morallerini düşürmeyecek şekilde konuyu aktarıyorsunuz. sadece onu anlatıyorsun ya da becerilerinin mevcut departman için yeterince iyi olmadığını söylemek yerine, becerilerinin mevcut bölümde tam olarak kullanılmadığını söyler. Kelimeler, beden dili ve yaklaşım tüm farkı yaratır.

Ayrıca aktif dinleme, özellikle çatışmalar sırasında duygusal zekanın büyük bir bileşenidir. Çoğu zaman, insanlarla tartışırken, diğer kişi konuşmayı bitirmeden önce bile yanıtlarımızı hazır hale getiririz.

Hararetli tartışmalar, tartışmalar ve çatışmalar sırasında sadece cevap vermek için dinleriz, karşımızdaki kişiyi anlamak için

dinlemeyiz. Diğer kişiyi, onları gerçekten anlamak ve onun söylediklerine yanıtınızı hazırlamamak için kaç kez dinlediniz? Bir anlaşmazlık sırasında aşırı güçlü görünme dürtüsüne karşı koyun ve diğer kişinin nereden geldiğini anlamaya çalışın. Sorunlarla ilgili, üretken ve iddialı bir şekilde, savunma unsuru olmadan ilgilenin. Diğer kişiyi aktif ve empatik bir şekilde dinlediğinizde, aynı zamanda duygu ve duygularınızın duyulması için bir alan yaratmış olursunuz. Diğer kişinin görüşlerini dikkatle dinlediğinizde, durumun tüm toksik enerjisini boşaltır ve bunun yerine faydalı bir çözüme ulaşmaya odaklanırsınız.

Sosyal durumlarda kendinizi daha da net ve şeffaf hale getirmek için her zaman sözel olmayan becerilerinizi evde uygulamanızı öneririm. Evinizden başlayın çünkü uzaylı bir ortamın aksine sizi bunalmış hissettirmeyen bir alan. Bir arkadaşınız veya akrabanızla etkileşime girerken kendinizin bir videosunu yapın.

Sözsüz sinyaller söz konusu olduğunda hangi alanlarda gelişebileceğinizi bilmek için izleyin. Bir başka süper yol da, daha önce pratik yapmaktır. ayna. Bir insanla etkileşime giriyormuş gibi yapın ve aynada kendinizi izleyin. Değerli geri bildirim almak söz konusu olduğunda güvenilir kişilerin yardımını alın. Sesiniz, duruşunuz, ifadeleriniz ve daha fazlası hakkında faydalı bilgiler sunabilirler. Utangaçlığınızı azaltan ve daha önemli etkileşimler için güveninizi hazırlayan daha özel, düşük stresli bir ortamda olacaksınız. Birden fazla jest, ifade, işaret ve duruş denemek gerçekten zevkli.

Başkaları tarafından iletilen sözel olmayan sinyalleri okuyabildiğinizde, onların duygularındaki, duygularındaki ve sözlerindeki uyuşmazlığı hemen fark edebilirsiniz. Sözlü ve sözel olmayan sinyallerdeki ince bir uyumsuzluk bile anlamanıza yardımcı olacaktır.

Bazen nasıl bir ipucu yakaladığınıza ve bunu, kişinin söylediği şeyle ilgili bir şeylerin doğru olmadığına dair bir "önsezi" olarak adlandırdığınıza dikkat edin. İçgüdüsel bir his ya da önsezi olarak adlandırmayı ya da düşünmeyi sevdiğimiz şey, aslında kişinin beden dili ve sözcükleri arasındaki uyumsuzluğun bilinçaltında bir uyarıdır. Kişi bunu iletmek niyetinde değildi, ancak beden dilini ayarladık ve onu "dinledik".

Girişkenlik ve Zorlu Duyguları İfade Etme Uygulayın

Gerçekte kim olduğunuzun önemli bir parçası, sizin için gerçekten önemli olan veya hayatınızda önemli olan şeyler hakkında açıkça ve açıkça konuşabilmek veya iddia edebilmektir. Hayati duygusal sorunlar söz konusu olduğunda, nerede durduğunuz konusunda net bir pozisyon alarak pratik yapın. İlişkilerde neyin kabul edilebilir neyin kabul edilemez olduğuna dair net çizgiler çizin.

İlişkilerde sınırlar belirlemek de duygusal zekanın büyük bir bileşenidir. Empatik olmakla sınırlı değildir ve başkalarına iyi davranmak. Duygusal zeka aynı zamanda kendinize karşı adil olmakla da ilgilidir.

Başkalarının konumunuz hakkında daha fazla bilgi sahibi olabilmesi için net sınırlar belirleyin, bu da ilişkilerde daha az yanlış anlamalara yol açar. Bu, öncelikleri belirleme konusunda biriyle aynı fikirde olmamaktan, hayır demeye, kendinizi fiziksel zarardan veya zihinsel baskıdan korumaya kadar her şeyi içerebilir.

Zor durumlarda kendinizi savunmak için “Seni… hissettiğimde” tekniğini kullanın. Örneğin, “Performansıma ve katkıma dayalı olarak kuruluştan bir terfiyi hak ettiğimi kuvvetle hissediyorum.”

Benzer şekilde, birileri için kendi önceliklerinizden daha fazla bir şey yapmakta rahat olmadığınızda, “Görevlerim ve önceliklerim

üzerinde sizin için her şeyi yapmamı beklediğiniz için rahat hissetmiyorum" gibi bir şey söyleyerek kendinizi iddia edebilirsiniz. Birinin talimatlarınızı yerine getirmediği veya talimatlarınızı dinlemediği için hayal kırıklığına uğradığınızı hissettiğinizde, bunu "Talimatlara rağmen beni proje hakkında bilgilendirmediğiniz için gerçekten üzülüyorum veya hayal kırıklığına uğradım" gibi bir şeyle ifade edebilirsiniz.

İşin püf noktası, bir şey olduğunda nasıl hissettiğinizi söylemektir. Cümlenize "siz" ile başlamaktan kaçının. Sizi suçlayıcı ve yargılayıcı yapar. Diğer kişi "sizi" duyduğu anda bilinçaltında savunma pozisyonuna geçer. Dinleyicinin savunma pozisyonu almasına hızla izin veriyorsunuz, ardından bir sürü mazeret. İnsanların sizi dinlemesini istiyorsanız, bir şey yaptıklarında nasıl hissettiğiniz hakkında konuşun.

Stresi Azaltın ve Daha Rahat Kalmaya Çalışın

Stres hayatın her alanında çirkin yüzünü gösterir ve bir dizi olumsuz duygunun ardından bizi tamamen tüketir. İlişkinin bozulmasından işten atılmaya kadar, bizi bunaltabilecek pek çok duygu var. Stresli olduğunuzda, makul davranmak zordur. Muazzam bir stres altındayken duygusal olarak zeki olmak zor olacak.

Stres tetikleyicilerinizin neler olduğunu bulun ve bu stresten kurtulmak için yapabileceğiniz her şeyin bir listesini yapın. Stresinizi azaltmaya yardımcı olan nedir? Doğanın ortasında uzun, yalnız bir yürüyüş mü? Sakinleştirici müzik mi dinliyorsunuz? Güvenilir bir arkadaşla mı konuşuyorsun? En sevdiğiniz kafede öğle yemeği yemek mi?

Kendi başınıza üstesinden gelemeyecek kadar güçlü hissediyorsanız, profesyonel bir terapistin yardımını alın. Bir psikolog, danışman veya terapist, stresle etkili ve profesyonel bir şekilde başa çıkmanıza yardımcı olurken aynı zamanda duygusal seviyenizi yükseltmenize

de yardımcı olabilir. Stres altında olmadığınızda insanlarla ödüllendirici kişilerarası ilişkiler kurmak daha kolaydır.

Kişisel olarak işte, evde ve diğer sosyal senaryolarda tasasız bir atmosferi koruyarak stresle savaşmayı seviyorum. Daha mizahi veya tasasız bir yaklaşım benimsediğinizde, hayatın neşesini ve güzelliğini takdir etmek daha kolaydır. Etrafınızdaki diğerlerini hissettirir daha az stresli. İyimserlik ve pozitiflik sadece daha iyi duygusal sağlığa (kendiniz ve başkaları için) değil, aynı zamanda daha fazla fırsata da yol açar. (Olumlu ve iyimser bir insanın etrafında olmayı kim sevmez?) İnsanlar doğal olarak iyimser, kaygısız ve pozitif insanlara çekilir. Olumsuzluk ise savunma oluşturur. Duygusal zekası yüksek insanlar, ortamı başkaları (ve kendileri) için güvenli, neşeli ve mutlu kılmak için çok fazla eğlence, şaka ve mizah kullanır. Kahkaha gerçekten de hayatımızdaki zorlu zamanları atlatmak için en iyi ilaçtır.

Bölüm 8: Olumsuzluğun Üstesinden Gelmek İçin Püf Noktaları ve Teknikler

Olumsuz düşüncelerin üstesinden gelmek, başarı ve mutluluğun imkansız gibi görünmesine neden olabilir. Tüm düşünce tarzınızı ele geçirebilir ve size hayatınızdaki her şey hakkında oldukça sert bir görünüm verebilirler. Anahtar, bazı olumlu kararları araya sokarak durumu tersine çevirebilmenizdir. Canınız istemiyorsa da, nedensel bir şey yapacağınıza kendiniz karar verin.

Bu olumlu kararı verdiğinizde, bu bölümdeki bir veya daha fazla ipucu ve teknikle ilerleyin. Bu sizi pozitif düşünme yoluna geri götürecektir. İlk adım, düşünce sürecinizi durdurmak, bir U dönüşü yapmak ve doğru yöne geri dönmektir.

Yapmanız gereken ilk şeylerden biri:

- Olumsuz Düşünce Modelini Tanıyın

Olumsuz düşünce kalıpları, zamanla tekrar eden tekrarlayan olumsuz düşüncelerdir. Doğaları öyledir ki, bu düşünceler rahat veya yararlı değildir. Bu düşünceler ve bunların örüntüsü, genellikle çeşitli şekillerde tezahür edebilen daha az olumlu bir duygusal tepkiye ilham verir. Kendinizi stresli, korkmuş, değersiz, utanmış ve hatta depresyonda hissedebilirsiniz. Sonuç olarak hissedebileceğiniz daha fazla duygu var, ancak bunlar örnekler.

Olumsuz bir düşünce kalıbını ortaya çıkarken tanımayı ve tanımlamayı öğrenmek, süreci tersine çevirebilmenin ve onu daha iyiye doğru değiştirebilmenin anahtarıdır. Kendinizi aktif bir düşünce sürecinden çekme süreci için daha az bilinen bir terim, bilişsel çözülmedir. Bu süreci kullanmak, kafanızdaki düşüncelerin bundan başka bir şey değildir: kafanızdaki düşünceler. Gerçek değiller ve çoğu durumda gerçekliğin ne olduğuna dair doğru bir resim bile değiller.

Düşüncelerimize, yaşamlarımızda bilinçli bir düzeyde fark edebileceğimizden çok daha fazla güç ve önem verme eğilimindeyiz. Bilişsel ayrışmayı kullandığımızda, aklınızdaki bu olumsuz düşünceleri, aksi halde olabileceğiniz kadar ciddiye almazsınız. Düşüncelerimize saplanıp kaldığımızda, onlara itaat edeceğiz, onları takip edeceğiz ve onları gerçek olarak kabul edeceğiz.

Bilişsel ayrışma, bir adım geri atmamıza, bu düşünceleri ve ne yaptıklarını görmemize ve kendimiz için daha iyi bir yön seçmemize yardımcı olur. Pek çok olumsuz düşüncenin bilişsel veya rasyonel düzeyde hazırlanmadığını unutmayın. Bu, bilinçli ve rasyonel bir kişi olarak durumu gerçekte olduğu gibi değerlendirebileceğiniz anlamına gelir. Bunu bu düşünceyle birlikte yapabilir ve bunun hayatınızda gerçek bir değeri veya anlamı olup olmadığını görebilirsiniz.

Hangi düşünceleri tutacağınızı ve hangi düşüncelerin sizi geride tuttuğunu değerlendirmek için bilişsel ayrışmayı kullanmak size çok

fazla güç verir. Onlara dürüstçe baktığınız için, en iyi hareket tarzının ne olduğuna kendiniz karar verebilirsiniz. Zihninizde acil bir durum yaratan bu düşünceyle ilgili bir şeyler yapmanız gerekip gerekmediğine karar verebilir veya buna yanıt vermemeyi bile seçebilirsiniz. Bunun güzelliği, seçimin size ait olmasıdır. Onu tamamen görmezden gelir ve başka bir şeye odaklanırsanız, bu olumsuz düşünce arka planda kaybolabilir.

Bilişsel ayrışmanın bir durumu farklı görmenize nasıl yardımcı olabileceğine dair bir örnek arıyorsanız, aşağıdakileri düşünün. Bir odaya girersiniz ve masada birkaç boş şişe olduğunu görürsünüz. Bu, evin büyük bir karmaşa olduğunu düşünmenize neden olabilir ve her şey berbat çünkü kimse temizlemene yardım etmiyor. Şimdi, bir adım geriye giderseniz, tüm bu ek sonuçların basitçe içeriden geldiğini göreceksiniz. Önünüzdeki tek gerçek, masanın üzerinde birkaç boş şişe olması.

O şişeleri masadan çıkarın ve temiz bir kafa ile odaya bakın ve ne görüyorsunuz? Daha önce gördüğün oda, eksi bir an önce orada olan şişeler. Bilinçaltımızın olumsuz düşünceler ve sonuçlar oluşturmak için yaptığı basit sıçramalardır. Sonuçlar aşılmaz ve korkunç görünebileceğinden, basit hissetmeyebilir. Sadece büyük bir dağa küçük bir köprüye sahip olabileceğinin farkına var.

Şimdi, düşünce sürecinizi ele almadan oturma odasındaki şişeleri basitçe temizlerseniz, o kötü ruh halinde kalmanız ve bu sonuçlara varmanız gerekebilir. Hatalı olabilirler, onları çürütmek için ilk adımı atmadınız.

Aşağıda, kendinizi olumsuz bir düşünce sürecinden nasıl çıkarabileceğinizi ele alacağız. Bu süreçleri olduğu gibi fark etmeye, bu düşünce süreçlerinin gerçekten ne kadar yardımcı olduğunu ve oradan nasıl ilerleneceğimizi değerlendireceğiz.

Her şeyi olumlu bir şekilde düşünmek uygun olmayacağından, olumsuz düşüncelere sahip olmanın tamamen normal olduğunu belirtmek önemlidir. Çevremizde olumsuz şeyler var ve buna göre tepki vermeliyiz. Genel çevresel uyaranlara olumsuz veya olumsuz bir tepki vermek de tamamen doğaldır. Önemli olan, makul bir süre geçtikten sonra kendinizi bu olumsuz tepkiden nasıl çıkaracağınızı bilmektir.

Olumsuz bir düşünce sürecinin ortasındaysanız ve doğru olmayan düşüncelerle geliyorsanız, bu düşüncelerden hangilerinin doğru olmadığını ayırt edebilmeniz zorunludur. Bu doğru olmayan düşünceleri tanımlayabildiğinizde, düşünce sürecine bir göz atabilir ve ondan kurtulabilirsiniz ve daha fazla dikkat gerektirmeyen, yanlış bilgiye veya bariz yanlışlığa dayandıkları düşüncelerinden vazgeçebilirsiniz.

Salondaki boş şişe örneğine geri döneceğiz, o düşünce sürecine bir kez daha göz atacağız. O oturma odasına girdiğinizde, o şişeleri görüyorsunuz ve evin tamamen darmadağın olduğu ve evde herhangi bir yardımın olmadığı hakkında o düşünceleriniz var. Tabii ki, bu türden düşüncelerle korkunç bir ruh hali içinde olacaksınız. Ancak, bu düşünceye herhangi bir fiziksel yolla bağlı değilsiniz. Bu düşünce zihninizde yerleşik değildir ve ona takılıp kalmazsınız.

Bu düşünceye bir göz atın ve bu düşünceyle olan tüm bağlantınızı ortadan kaldırın. O senin zihninde kaynaşmıştı ve şimdi onu etkisiz hale getiriyorsun. Bu, bu düşünceyi aklınızdan atıp ilerlemenizi, oturma odasını temizlemenizi ve gününüze devam etmenizi çok daha kolay hale getirir. Bilişsel ayrışmayı bu kadar özgürleştiren şey budur.

Aklınıza gelebilecek bazı yaygın olumsuz düşünce kalıpları vardır. Aşağıda, ne tür olduklarını ve sizi nasıl hissettirebileceklerini açıklayacağız. Bu süreçlerden herhangi birinin size tanıdık gelip

gelmediğini görmek için düşünce sürecinizi ve geçmişinizi yakından takip ettiğinizden emin olun.

- Kaygı veya Endişeli Düşünceler

Neyin yanlış gidebileceğiyle veya başkalarıyla etkileşimlerimizde işlerin muhtemelen ne kadar kötü gittiğiyle meşgul olmak, zamanımızın ve enerjimizin çok yorucu bir kaybıdır.

Bu, varsayımsal durumlar veya senaryolar hayal ederken veya bunlara bakarken ortaya çıkabilir. Bazen kendimize bu durumlarla ilgili bir korku duygusu verebiliriz, bu şeylerin ters gideceğini düşünmenin bir yolu olduğunu düşünürüz. Bu düşünme biçiminde, aslında hiçbir olumsuzluk olmamasına rağmen, kendinizi tırnaklarınızı yerken ve sağlığınız, krediniz, mali durumunuz, işiniz ve daha fazlası gibi şeyler yüzünden uykunuzu kaybederken bulabilirsiniz.

Bu düşünce kalıbının ortasındayken, odağınızı daha olumlu bir şeye kaydırmak zordur ve olumlu düşüncelerin doğal olarak ortaya çıkması daha da zordur. Bu nedenle, olumsuz bir düşünce hattını tespit edebilmek ve onu yolunda durdurabilmek önemlidir.

- Kendini Sert Eleştiri

Bize sık sık kendimizin en zorlu eleştirmenleri olduğumuz söylenir. Tamamen başarılı olamadığımız durumlarda, bu düşünce kalıbı ortaya çıkabilir. Bu, kendimize karşı biraz acımasız olduğumuz bir noktaya kadar kendimizi tamamen sorumlu tutmamıza yol açan bir düşünce kalıbıdır.

Doğru olsun ya da olmasın, bu düzeyde bir eleştirinin aslında başkalarından geldiğini hissetmek mümkündür. Bu gibi durumlarda, kişisel ilişkilerinizde çok fazla kargaşa olduğunu fark edebilirsiniz. Başkalarının bizi kötü algıladığını düşünmek, kendimize düşük

benlik saygısına ve düşük benlik değerine yol açan olumsuz şeyler söylememize yol açabilir.

Sert öz eleştiri düşünce çizgisinin bir kısmı, bir kısır döngüye girebilmesidir. Bu duyguyu telafi etmek için, yetersizlik veya düşük öz değer, tanınma veya statü için kendimizi bu arayışlara sokarız. Ne kadar bilinçsizce olursa olsun, başkalarının bize iyi olduğumuzu veya bir şeye değer olduğumuzu söylemelerini sağlayabilirsek, kendimiz hakkında daha iyi hissedeceğimizi düşünürüz. Olumsuz düşünce süreci içinizde devam ederken, başkalarından bu tanınmanın yüksekliği genellikle kısa ömürlüdür. Yani, bu tanımayı başkalarından alsanız da almasanız da, sürekli olarak onu elde etmeye çalışarak kendinizi tüketmeye mahkumsunuz.

Elbette, mükemmeliyetçi veya mükemmellik için çabalayan biri olmanın yanlış bir tarafı yok. Bu, sahip olduğunuz başarıları görmenize izin vermeyen veya yanlış giden her küçük şey için sizi sürekli azarlayan olumsuz bir düşünce sürecine sahip olmaktan farklıdır. Depresyona ve depresyonun bazı ciddi etkilerine yol açabilecek böyle bir düşünce süreci, bu yüzden uyanık olmak önemlidir.

Bu olumsuz düşünce tarzı, başarıları ortaya çıktıkça tanımlamayı zorlaştırabilir, kendinizi onlar için doğrulamaktan çok daha azına neden olabilir. Başarısızlığa saplanıp kalmış ve “asla kazanamazsınız” gibi görünebilir.

- Kronik Pişmanlık veya Suçluluk

Bu düşünce süreci yukarıdakine benzer, ancak bazı önemli farklılıklar vardır. Bu tür bir düşünce süreci, geçmişte yaptığımız başarısızlıklar veya hatalar hakkında düşünmekle sıkışıp kalmaktan kaynaklanabilir. Bu düşünce sürecinden, düşük öz değere, düşük öz saygıya ve hatta yeteneklerimiz için düşük beklentilere katkıda

bulunan birçok duygu türetebiliriz. Aşırı durumlarda, bu düşünce tarzı sizi değersiz ve hatta uğursuz hissetmenize neden olabilir.

Bu düşünce tarzı, ne kadar yanlış olursa olsun, etrafımızdaki insanlar için aslında kötü veya kötü olduğumuza bizi ikna edebilir. Bu düşünce tarzı, verdiğin kararlar üzerinde düşünmeni sağlayacak. onların yanlış olduğunu veya kararınızı belirli faktörlere dayanarak verdiğiniz için yanıldığınızı düşünmek. Bu düşünce tarzı, yaptığınız seçimlere ve onları neden yaptığınıza dair nitpics.

Bu düşünce sürecinin, geçmiş deneyimlere bakmaktan, neleri daha iyi yapabileceğinizi değerlendirmekten ve hatalarınızdan öğrenmekten belirgin şekilde farklı olduğunu belirtmek önemlidir. Bu, olup bitenlerin ayrıntılarına sizi bağlayan ve tamamen sarsılmaz hissettiren bir düşünce sürecidir. Bu zihinsel bataklıklardan birine sıkışıp kaldığınızda, onu değiştirmenin yollarını ve yöntemlerini aramaya başlamak en iyisidir.

- Problem Odaklı Düşünce Süreci

Hiç bir şeyi çözmeye çalıştığınız, ancak her fırsatta onu imkansız kılan yeni bir sorunla durdurulmak istediğiniz oldu mu? Bu, ortamınızdaki sorunlara bir sabitleme örneğidir. Sorunlara takılıp kalmış olumsuz bir düşünce süreciyle uğraşan biri, hayatta karşı karşıya olduğu şeyler üzerinde çalışırken bir başlangıç noktası bulmakta bile zorluk çekecektir.

Bu örneği ele alalım. Charlie bir ev satın almayı ve bir aile kurmayı düşünüyor çünkü istediği bu. Ancak, nasıl başlayacağını düşündüğünde, kredisinin yeterince iyi olmadığını düşünebilir. Birisi ona, diğer önemli kişilerle birlikte aldığı kredinin yeterli olacağını söyleyebilir. Oradan, belki de şu anda bir alıcı piyasası olmadığını düşünürdü. Oradan, zamanlamanın neden doğru olmadığını, sonra neden karşılayamayacaklarını, sonra da bugünün ekonomisinde neden iyi bir karar olmadığını düşünebilir. Siz farkına

bile varmadan, tüm fikir rafa kaldırıldı ve şimdi Charlie hayatını tamamen farklı bir yöne itmeye çalışıyor.

Charlie'nin daha iyi bir kredi puanıyla yapabileceği ve ekonominin eskisi kadar sağlıklı olmadığı doğru olabilir. Bu şeyler, ancak bunlar aşılmaz engeller değildir ve doğru yönde olumlu çabalar, iyi bir strateji ve bu alanlardaki profesyonellerin tavsiyeleri ile yönlendirilebilir. Yeni bir sorun ya da her fırsatta neden olmasın diye bu düşünce süreci, onu yakın gelecekteki en büyük hedeflerinden bazılarının peşinden gitmekten alıkoyuyor.

Bir durumun risklerini, taahhütte bulunmadan önce bilmek akıllıca bir şeydir. Hangi engelleri aşmanız gerektiğini anlamak, planlamanın ihtiyatlı bir parçasıdır. Her yönüne takılıp kalmak ve her birini kocaman bir tuğla duvar olarak görmek, bu hayattan istediğiniz her şeyi almanızı engelleyecektir.

- Düşmanını tanı

Bu sorunların çözümüne yönelik ilk adım, ne tür olumsuz düşünce süreciyle uğraştığınızı bilmektir. Zihninizin ne yaptığını ve sizi nasıl yoldan çıkardığını belirleyebildiğinizde, onu olması gerektiği yere geri döndürmek için daha etkili bir şekilde çalışabilirsiniz.

Hangi düşünce süreciyle uğraştığınızı ve bunun hayattan istediğinizi elde etme yeteneğinizi nasıl etkilediğini anladıktan sonra, bu düşünce sürecinin ne yaptığına bir bakın. Bu düşünce sürecini ve onunla ilgili sizin için alakasız veya yanlış olan şeyleri bir kez izole ettikten sonra, olumlu bir düşünce sürecini başlatabilir ve araya sokabilirsiniz.

- Kendine bir Arkadaş gibi davran

Bir sürü olumsuz iç monologla uğraşırken, kendinize sorabileceğiniz oldukça dokunaklı bir soru var. Kendinize bu soruyu sorarsanız, sert

eleştirel düşünce ve baskılara bir son vereceğini veya en azından yavaşlatacağını görebilirsiniz.

Bir arkadaşınla böyle konuşur musun? Tanıdığın, sevdiğin, kendini aynı durumun içinde bulan birine bunları söylemeyeceksen, kendinle bu şekilde konuşma. Sen önemlisin ve şefkate, anlayışa ve şurada burada ikinci bir şansa layıksın.

Tersine, bir arkadaşınız size hayatta olumlu şeyleri hak eden iyi bir insan olduğunuzu söylese bunu kabul edecekseniz, bunu kendinize söylediğiniz zaman kabul edin. Siz kendi arkadaşınızsınız ve kendinizden gelen güvenceleri ve iltifatları kabul etmenize izin veriliyor.

En yakın arkadaşınızın şu anki endişeniz hakkında size ne söyleyeceğini düşünmek için bir dakikanızı ayırın. Aynı senaryoda bir arkadaşınıza nasıl tavsiyede bulunacağınızı düşünmek için bir dakikanızı ayırın. bunu bir yere yaz ve iyi bir insan olduğunuzu hatırlamanıza yardımcı olacaksa düzenli olarak ona bakın.

Duygularınızı Kabul Edin

Zihinsel bir sıkışmadan kurtulmaya çalışıyorsanız, atmanız gereken ilk adım, durumun sizi nasıl hissettirdiğini kabul etmektir. Bu düşüncelerin konusundan nasıl etkilendiğinizi kabul edin. İronik olarak, bir şeyler hakkında belirli bir şekilde hissetmeye direnmeye çalıştığımızda, kendimizi bu duygularla bir köşeye sıkıştırıyoruz. Daha uzun süreli stres ve sorunlara neden olur.

Birkaç dakikalığına bu düşüncelerin kendi seyrinde çalışmasına izin verirseniz ve zihninizin size hissetmenizi söylediğini hissederseniz, bu düşüncelerden uzaklaşmak ve yeni, daha iyi duygu ve düşünce süreçlerine kapı açmak için daha iyi bir şansınız olur.

Zor Soruları Sorun

Kendinize bu soruları sorup dürüstçe yanıtladığınızda, size hayatta gerçekten neler olup bittiğine dair pragmatik bir bakış açısı kazandırabilir. Yolun aşağısında daha fazla zorluğa yol açabilecek düşünce süreçlerini veya kalıplarını düzeltebilirse.

Bu soruları yanıtlamak için bir günlük kullanmak harika çünkü duygusal olarak gelişmeye devam ederken yanıtlarınıza erişebileceksiniz. Cevaplarınızı sadece bir dizin kartına yazsanız veya bir not defteri belgesine yazıp daha sonra başvurmak üzere kaydetseniz bile, bu size bir iyilik yapabilir.

Kendine sor:

- Bu düşünce tarzı faydalı mı?

- Bu şekilde düşünmekten ne kazanabilirim?

- Bu düşünce tarzı beni bu sorun için bir çözüme götürüyor mu?

- Bu düşüncelerdeki olumsuz ifadeleri nasıl olumluya çevirebilirim?

- Bir sonraki adımım ne olmalı?

Bu soruları sorduktan sonra, mevcut sorun için olumlu bir çözüme doğru çalışmaya başlayabilirsiniz. Ek olarak, sizi bu tür gelecekteki durumlarda işleri sizin için kolaylaştıracak daha iyi bir düşünce modeline yönlendirebilir.

günlük kaydı

Günlük tutmak, bu kitapta daha önce duygusal kalıbınızı değiştirmenin bir yolu olarak gündeme gelmişti. Dergiler veya günlükler harikadır çünkü izlemeniz gereken veya hakkında düşünceleriniz olan çok çeşitli konuları kapsayabilir. Zaman zaman günlüğünüze geri dönmek, kişisel gelişimi, hedeflere doğru ilerlemeyi ve genel zihin durumunu ölçmek için harika bir yoldur.

Günlük yazmak, düşünceleri zihinsel alanınızdan çıkarır, böylece diğer, daha güncel düşünceler için yeriniz olur. Düşündükleriniz hakkında konuştuktan veya yazdıktan sonra ne kadar netliğin mümkün olduğuna şaşıracaksınız.

Bu amaçla bir günlük kullanmak size yukarıdaki düşünce kalıplarından hangilerini yaşadığınızı bulma, yukarıdaki zor soruları yanıtlama, bir arkadaşınızla konuşur gibi kendinizle konuşma ve kendinize bir plan yapma fırsatı verir. kendiniz için inşa etmeye çalıştığınız gelecek.

Minnettar Olmak İçin Nedenler Bulun

Minnettarlık, daha önce de belirtildiği gibi, hayatınızda sahip olduğunuz şeylere bakış açısı kazanmanın harika bir yoludur. Ana akım medyada her gün gördüğümüz birçok cihaz sayesinde sürekli olarak sahip olmadığımız şeyler hatırlatılıyor. Neredeyse sürekli olarak bize reklam yapılıyor ve elimizdekilerin yeni versiyonlarını almamız, etrafımızdakilerden daha büyük ve daha iyi şeyler almamız ve genellikle daha fazla alışveriş yapmamız söyleniyor.

Bu, bir süre sonra bir kişi üzerinde aşınmaya başlayabilir. Bu size yeterince sahip olmadığınız, sahip olduğunuz ve yaptığınız her şeyi başkalarının sahip oldukları ve yaptıklarıyla karşılaştırmanız gerektiği fikrini verebilir. Sosyal medya sayesinde, olduğumuza inandığımızdan daha genç, daha akıllı veya daha çekici olanlar tarafından yapılan inanılmaz başarılarla ilgili sürekli yayın yağmuru altındayız.

Görünüşte her yönden üzerimize gelen tüm bu baskı, bize fazla bir şeye sahip olmadığımız, hiçbir şey başaramadığımız ve hayatta her zaman daha fazlasını isteyeceğimiz hissini vermeye başlayabilir. Bu, kendini bulmak için korkunç bir nokta çünkü neredeyse hiçbir zaman olumlu bir yere götürmez. Sahip olduğumuz şeyler için,

başarabildiğimiz şeyler için ve hayatın köşesinde sahip olduğumuz insanlar için minnettar olmak zorunludur.

Bir dakikanızı ayırın ve hayatta minnettar olduğunuz şeyler hakkında düşünün veya yazın. Günde beş şeyi bile bu listeye eklemek, bakış açınızı büyük ölçüde değiştirecektir. Ne kadar kaybolabileceğinize dair bir bakış açısı kazanmanın harika bir yolu ve bu noktaya gelmek için yaptığınız çalışmalardan dolayı kendinizi takdir etmenin ve tebrik etmenin harika bir yolu. Dolaplarda yemek varken, sağlıklı, hayatta olmak küçük bir başarı değil.

Güçlü Yönlerinize Odaklanın

Bu alıştırma, biraz farklı bir odakla, bu bölümdeki bir önceki maddeye çok benzer özelliklere sahiptir. Eksik olduğumuz şeylere, zayıf olduğumuz alanlara ve sahip olduğumuz sıkıntılara odaklanmaktan çok fazla ıstırap gelebilir. Bu, zayıflıklarımızın farkında olmanın ve bunlar üzerinde çalışmanın kötü bir şey olduğu anlamına gelmez.

Aslında, zayıflıklarımızı geliştirmek, yalnızca gelecekteki durumlar üzerinde bize üstünlük sağlamaya hizmet eder. Zayıflıkları tanımak ve geliştirmek ile bu zayıflıklar üzerinde durmak arasında olumsuz bir sonuca varmak arasında (esas olarak ton ve odak açısından) büyük bir fark vardır. Zayıf yönlerimizin farkına varılması ve iyileştirilmesi durumunda, durumu aktif olarak iyileştirmek için çok fazla çaba harcanmaktadır. İkamet etmek, basitçe, onların varlığının açıkça farkında olduğumuz ve bizim sonumuz olacaklarmış gibi bunaltıcı hissettiğimiz anlamına gelir.

Güçlü yönlerinizin neler olduğunu kağıt üzerinde veya zihinsel olarak kendinize listeleyin. Bunlar, sizi gündüz sohbet programlarında bir yer edinebilecek Herkül'ün güçlü yönleri veya yetenekleri olmak zorunda değildir. Bunlar sadece sizin üstün

olduğunuz şeylerdir. Örneğin, sahip olunması gereken bazı güçlü yönler, "İletişim kurma konusunda harikayım. çok dakik biriyim Yaratıcı problem çözmede iyiyimdir. Eskisinden daha düzenliyim." Bunlar, hayatınızdaki birçok durumda avantajınız için kullanabileceğiniz şeylerdir. Bunlar aynı zamanda çok yaygın olmayan güçlü yönlerdir, bu yüzden kendinizi kısa satmayın!

Kendinizi bu alıştırmaya başlamakta zorlanıyorsanız, size en yakın insanlardan biraz yardım isteyin. Basitçe onlara şunu sorun: "Seni hiç etkiledim mi? Nasıl yaptım?" Bu, başka bir şekilde söylenebilir, "Sence hangi güçlü yanlarım var?" Bu, bu alıştırmaya başlamak için iyi bir yoldur ve aynı zamanda iyi bir ego artışıdır.

Yeni Alışkanlıklar Oluşturun

Düşünme kalıplarımız ve durumlara yaklaşma şeklimiz bir alışkanlık haline gelebilir. Aslında çoğu zaman bu düşünce süreçlerine girdiğimizde, bunu yaptığımızın farkına bile varmayız. Yeni alışkanlıklar oluşturmak, hangi alışkanlığı değiştirdiğinize ve yeni alışkanlığın ne olacağına dair kişisel karar ve beyanla başlar.

Bozuk plak gibi olmasın ama bunu bir yere yazmanız şiddetle tavsiye edilir. Edinmeye çalıştığımız alışkanlıklara geri dönebilmek, onları akılda tutmayı ve akılda tutmayı kolaylaştırabilir. "Görüş dışı, akıl dışı" ifadesini hatırlayın ve mümkünse bu şeyleri içgörü haline getirin.

Düzenli olarak günlük tutuyorsanız, benimsemek istediğiniz alışkanlıkların bir listesini yapın ve günlük kaydınızda bir "alışkanlık izleyici" uygulamayı düşünün. Bunlar, basit bir arama ile sosyal medyada bulunabilir ve sizin için en uygun düzeni ve ayarlamak istediğiniz rutini seçebilirsiniz!

Yeni bir alışkanlık oluşturmanın anahtarı tekrardır, bu nedenle hayatınıza dahil ettiğiniz yeni alışkanlıkla çalışmak için kendinize

örnek senaryolar verin. Hayatınızda nasıl çalışabileceğini düşünmek için zaman ayırın, onu yaratma yolunuzda ortaya çıkabilecek engelleri düşünmek için zaman ayırın ve bu engellere çözümler üretin. Kararlı olmak, yeni bir alışkanlık yaratmak için esastır, çünkü şu anda istemsiz veya dönüşlü olana karşı amaçlı muhalefeti gerektirecektir.

Olumlamaları Kullan

İnsanların genellikle kendi kendine yardım etme çabası içinde kullandıkları bazı olumlamaların farkında olabilirsiniz. Günlük yaşamınızda olumlamaları kullanmakla ilgili çekinceleriniz veya itirazlarınız varsa, bunları unutun. Biz güvence, umut ve güvenlikle büyüyen bir türüz. İyi olduğumuza, hayatta istediklerimizi elde etme kapasitesine sahip olduğumuza, doğru yolda olduğumuza ve zorlu yamalardan geçebileceğimize dair günlük olumlamalara sahip olmak, çenemizi dik tutmak için bir dünya iyiliği yapar ve gözümüz ödülde.

Kısacası, olumlamalar, bu kendini sabote etme mekanizmalarını ve olumsuz düşünce kalıplarını aşmanıza yardımcı olan olumlu ifadelerdir. Tüm bunların tam merkezine pozitif bir düşünce çizgisi sokarlar ve bu negatif düşünce trenini raydan çıkarmaya yardımcı olabilirler. "Olumlama"nın çok sayıda ifadeyi kapsayabilecek oldukça geniş bir şemsiye terim olduğunu belirtmek önemlidir. Olumlu oldukları ve olumsuz bir düşünce tarzına meydan okudukları sürece, söylemeleri gereken şeylerle ilgili herhangi bir kural yoktur.

Size en çok hitap eden şey, bu alıştırmayı yaparken aramanız gereken onaylama türüdür. Bazı insanlar, “Ben çekici, akıllı ve yeterince iyiyim” ifadesini mükemmel bir ifade olarak bulmuş olabilir. Diğerleri, “Ben baş yönetici kıç tekmeciyim. Onların ihtiyaçlarına daha uygun olmak için hiçbir şey için hiçbir şeyden

vazgeçmiyorum. Herkes farklıdır ve duygularınızı ve kişisel gelişiminizi yönetmenin büyük bir kısmı kesinlikle kendinize karşı dürüst olmaktır.

Bu alıştırmaları ve onaylamaları kullanmak asla kim olduğunuzu değiştirmek anlamına gelmez. Bunları kullanmak, sizi deneyimlerinizden ve ilişkilerinizden en iyi şekilde yararlanmanızı engelleyebilecek tüm endişeler ve olumsuz duygular olmadan, kim olduğunuza tamamen uygun bir hayat yaşamanıza yardımcı olmakla ilgilidir.

Bazı durumlarda, kendi olumlamalarınızı hazırlamak en iyi yoldur, çünkü her gün ne duymanız gerektiğini bilirsiniz. Bu olumlamalarda ne söyleyeceğiniz konusunda biraz kaybolmuş hissediyorsanız, belirli konular etrafında veya genel olarak, engellere rağmen çenenizi dik tutmak için yazdırabileceğiniz veya yazabileceğiniz çeşitli olumlamalar aramayı deneyin.

Farkındalık Uygulayın

Bu, son zamanlarda biraz daha fazla dikkat çeken bir konu ve bu kitaptan önce duymuş olabilirsiniz. Yine de nedir? Olabildiğince basit bir şekilde ifade etmek gerekirse, odağı şimdiki ana kaydırarak ve onun içindeki farkındalığınızla elde edilen bir zihin durumudur. Farkındalık bunu yapabilmektir, aynı zamanda onunla birlikte gelen düşünceleri, fiziksel hisleri ve duygusal hisleri sakince kabul edip kabul etmektir. Bu terapötik bir tekniktir ve bu listedeki diğer bazı maddelerde az çok kullanılmıştır.

Neler olup bittiğini görmek için bir dakikanızı ayırmanız, onu olduğu gibi kabul etmeniz, onun hakkında nasıl hissettiğinizi hissetmeniz, ardından kendinizi tamamen şu anda nasıl hissettiğinizi değerlendirebilmeniz için tamamen buraya ve şimdi içine koymanız anlamına gelebilir. Bunu veya buna benzer bir şey uygulamış

olabilirsiniz. Bu zihin durumu ile meditasyonun başarmayı amaçladığı şey arasında bazı benzerlikler de görebilirsiniz.

Bu, birçok insanın meditasyon yaparken elde ettiği bir faydadır. Onları topraklamanın, onları buraya ve şimdi geri getirmenin ve düşündükleri ve hissettikleri her şeyi bir perspektife oturtmanın yardımcı olduğunu düşünüyorlar.

Web'de sayısız anket ve özellikle dikkatli olmanıza yardımcı olan kendi kendine yardım materyalleri vardır. Bulabileceğiniz tüm soruların size ilham vermeyeceğini, hatta özellikle dikkatli olmanıza yardımcı olun. Bu alıştırma, tıpkı olumlamalar gibi, soruların sizin için kişisel bir öneme sahip olmasını gerektirir. Daha alakalı veya dokunaklı sorular düşünüyorsanız, başlamak için bunlarla gidin!

Düşüncelerinizi Olumlu Bir Şeye Yönlendirin

Kendinizi olumsuz bir düşünce kalıbının veya sürecinin ortasında bulduğunuzda, yaptığınız şeyi durdurun ve gerçekten ilgilendiğiniz veya sizi heyecanlandıran bir projeye odaklanmak için zaman ayırın. Kendinizi dövmeye her başladığınızda, sizin için kişisel önemi olan bir projede durup bunu üretkenliğe kanalize ettiğinizi hayal edin. Sizce bu projeler ne kadar sürede tamamlanır?

Başlamak için, yaptığınız her şeyi bırakıp doğrudan bir projeye geçmeniz mümkün olmayabilir. Örneğin, işteyseniz ve bu tür bir düşünce süreci size çarpıyorsa, bu zor olabilir. Bununla birlikte, bu enerjiyi işte yaptığınız bir şeye kanalize edebilir veya eve döndüğünüzde ya da ele almak için zamanınız olduğunda bu kişisel projede nasıl üretken olabileceğiniz hakkında notlar alabilirsiniz. teste tabi tut !

Bilişsel Davranışçı Terapiyi Düşünün

Bilişsel Davranışçı Terapi veya CBT, düşünce kalıplarını değiştirmeye yardımcı olmaya yönelik terapötik bir tekniktir. Burada listelenen ipuçlarından ve tekniklerden herhangi birini kullanmakta zorluk çekiyorsanız, BDT sizin için iyi bir adım olabilir.

BDT yapmak, nasıl çalıştığı, sizi nasıl etkileyebileceği ve nasıl yapılacağı hakkında kitaplar var. CBT konusunda uzman bir profesyonelden yardım alabilirseniz, atılacak en iyi hareket tarzı bu olacaktır. Ancak, bir profesyonele erişiminiz yoksa, BDT, konuyla ilgili materyallerin yardımıyla kendi başınıza yapabileceğiniz bir şeydir.

Süreçler boyunca bir günlük tutmak, ilerlemenizi izlemenin ve yaptığınız terapiden iyi bir sonuç aldığınızdan emin olmanın harika bir yoludur.

9. Bölüm: İçinizdeki Empatiyi Serbest Bırakın!

Birinin olayları diğer kişinin bakış açısından görmesini istediğinizde, ona söyleyeceğiniz ilk şey şudur: onun üzerine çıkmadan önce kendinizi onun yerine koyun! Bir şeye diğer kişinin bakış açısından bakma ve yaşadıklarını anlamaya çalışma yeteneğine empati denir.

Empati, diğer insanların görüşlerini, duygularını ve düşüncelerini anlayarak etkileşim kurma ve liderlik etme yeteneğidir. Empatinizi geliştirmeye çalıştığınızda daha iyi bir insan olursunuz. Empati, bir insandaki duygusal bölümle güçlü bir şekilde bağlantılıdır. Aşağıdakiler gibi bir dizi avantaja yol açabilir:

• Profesyonel bir ortamda (işyeri) başarılı olmak

• Daha güçlü ve daha anlamlı kişisel ilişkiler

• Daha iyi yaşam kalitesi ve sağlık

Çoğu işyerinde en iyi performans gösteren bireylerin yaklaşık yüzde 90'ının yüksek bir duygusal bölümle geldiği söyleniyor. İnsanlar kendi düşüncelerinin, duygularının ve hislerinin farkında olduklarında, diğerlerini de anlamada daha iyi olurlar. Dinleme bu konuda önemli bir rol oynar. Açık bir zihinle daha iyi dinlediğinizde, daha iyi bir insan olma eğilimindesiniz!

Empati Eksikliği ve Olumsuz Etkileri

Empati eksikliği cinayet, soygun, uyuşturucu ticareti vb. gibi suç teşkil eden davranışlarla ilişkilendirilmiştir. Çok sayıda çalışma bunu kanıtlamış ve hapishanedeki çoğu insanın empatiden yoksun olduğunu iddia etmiştir. Suçlu olarak suçlanan bu mahkumlar, kurbanlarını hiçbir zaman gerçekten umursamadılar. Kurbanlarının yaşadığı duygu ve hisleri anlamak için herhangi bir girişimde bulunmadılar. Empati yapsalardı, ilk etapta hapiste olmazlardı. Bir insan bir başkasıyla empati kurduğunda, onun aceleci ya da acımasız bir şey yapması pek mümkün değildir.

Dürüstlük ve Güven T

Başkalarıyla empati kurduğunuzda, bilinçsizce o kişiye güveniyorsunuz demektir. Size güvenme yeteneği verir. Kişi onunla ilgilendiğinizi hissettiğinde, onun güvenini kazanmayı başarırsınız. Sağlıklı bir ilişki kurmak için güven önemlidir. Arkadaşlarınız size güveniyorsa, sizin için risk almaya fazlasıyla istekli olacaklardır ve en önemlisi size karşı dürüst ve açık olacaklardır! Arkadaşlarınız ancak size güvenebileceklerini bildiklerinde açıkça konuşacaklar.

Güven oluştuğunda bilgi alışverişi artar ve sizinle duygu ve düşüncelerini paylaşmaya başlarlar. Size duydukları güven, hayatlarının en karanlık sırlarını bile açmalarına neden olabilir. Böyle bir güveni kazanmak günümüzde bir lütuftur çünkü çevrenizde bu tip insanları pek göremeyebilirsiniz. Bu sadece arkadaşlığa atıfta bulunmaz - kişisel ilişkilere ve profesyonel ilişkilere de uzanır. Meslektaşınız, rahatsız edici düşüncelerini sizinle paylaşmaktan çekinmeyecek kadar size güvenebiliyorsa, duygusal bölümünüz üzerinde oldukça iyi çalışıyorsunuz demektir. Empati ve güven el ele gider. Açıklık ve dürüstlük ancak güven faktörü güçlü olduğunda gelir.

Düşünceli ve Anlayışlı Olmak

Bir meslektaşınız yüzünde endişeli bir ifadeyle geldiğinde cep telefonunuzda oyun oynamakla meşgulsünüz. Bir saniye durup ona bak ve sorunun ne olduğunu sor. Size kötü giden bir müşteri görüşmesinden bahsediyor ve sorunun artmasından endişe ediyor. Onu aktif olarak dinlemek yerine, mobil oyununuza geri dönersiniz ve ona hmm, aha ve oh'larla yanıt verirsiniz. Nasıl hissedeceğini düşünüyorsun? Şefkatli bir kulağa ihtiyacı olduğunda bir daha sana geri dönecek mi? Kesinlikle değil! Az önce ona söyleyeceklerini dinlemekle ilgilenmediğini gösterdin. Onun güvenini kaybettin ve acınası bir şekilde düşüncesiz ve düşüncesizdin.

Biri size endişeleri, fikirleri veya ilgi alanları hakkında konuşmak için yaklaştığında yapmanız gereken temel ve basit şey, yaptığınız

her şeyi durdurmak ve onları dinlemektir. Empatik olduğunuzda, gösterilen duygunun farkında olursunuz. Size yardım için yaklaşıldığında, söylenenlerle (sözlü konuşma) birlikte söylenmeyenleri (sözsüz ipuçları) anlamaya ve anlamaya çalışın. .

Bir konuşmadaki en önemli duygular, beden dili, jestler, yüz ifadesi, ses tonu vb. gibi sözel olmayan sinyaller yoluyla aktarılır. Vücuttaki her hareketin bir mesaj gönderdiğini fark etmeyebilirsiniz. Empatinin en önemli kısmı, sözel olmayan mesajları anlamak ve yaşadıkları duyguya önem vermektir. Empati kurabildiğiniz ve diğer kişinin sizden ne istediğini anlayabildiğiniz zaman etkili bir iletişimci olursunuz. Diğer kişinin düşünceleri ve duyguları hakkında daha fazlasını keşfetmek için sözsüz mesajları anlamayı öğrenin.

Sözsüz iletişimin en yaygın örnekleri şunlardır:

• Yüz ifadeleri

• Göz teması

• Fiziksel temas veya temas

• Bedensel görünüm (fiziksel)

• El hareketleri veya fiziksel eylemler

• Bir kişinin genellikle çıkardığı farklı sesler (duygulara bağlı olarak).

Empati, daha iyi duygusal zeka için sağlam bir temel oluşturur ve düzenli uygulama yoluyla empatinizi geliştirmek mümkündür. Genel duygusal zekanızı artırmaya yardımcı olacak empatinizi bir sonraki seviyeye taşımak için doğru süreci izlemeniz ve dini olarak uygulamanız gerekir. Empatiyi öğrenmek için pahalı bir kurstan veya karmaşık bir süreçten geçmeniz gerekmez. Doğru kaynakları ve araçları seçin!

Neden Empati Uygulamalı?

Empati uygulamak, duygusal zekanızı geliştirmek için gerekli olan temel faktörlerden biri olduğu için, profesyonel ve kişisel olarak daha büyük başarı elde etmenize yardımcı olacaktır. Ne kadar empatik olursan o kadar mutlu olursun! Başkalarıyla empati kurma yeteneğinizi geliştirmek için özel olarak çalışmak neden gereklidir?

• İnsanlara size nasıl davranılmasını istiyorsanız öyle davranmaya başlayacaksınız ve daha da önemlisi değer verdiğiniz insanlara tam olarak onların kendilerine nasıl davranılmasını istiyorlarsa öyle davranacaksınız.

• Çevrenizdeki insanların istek ve ihtiyaçlarını anlayacak kadar akıllı olacaksınız.

• Davranışlarınıza ve sözlerinize dayanarak başkalarının sizinle ilgili algısını anlayabilirsiniz.

• İnsanların söylenmemiş sözlerini anlayabilir ve benzer şekilde yanıt verebilirsiniz.

• Müşterinizin ne aradığını bildiğiniz için ihtiyaçlarını başarıyla karşılayabilirsiniz.

• Hem işte hem de evde kişilerarası çatışmalar, onlarla daha iyi başa çıkabildiğiniz için daha az olacaktır.

• İnsanların eylemlerine ve tepkilerine ilişkin doğru tahmininiz, bir sonraki eylem planınız üzerinde çalışmanıza yardımcı olacaktır/

• Kendinizi motive edecek ve çevrenizdeki insanları motive etmek için ekstra çaba sarf edeceksiniz.

• Fikirlerinizi ve önerilerinizi etkili bir şekilde etkileyebildiğiniz için ikna etme becerileriniz gelişecektir.

• Çevrenizdeki insanların bakış açılarına ve algılarına bakmaya başladığınızda her zaman iki yönlü iletişime izin vereceksiniz.

• Korkularını ve motivasyonlarını anlamakta daha iyi olduğunuz için, olumsuz insanlarla baş etmek artık bir sorun olmayacak.

Kendinizi onların yerine koyarak empati kurmaya başlarsınız ve yapıcı bir çözüm için çalışırsınız.

• Yalnızca daha iyi bir lider veya daha iyi bir arkadaş olmakla kalmaz, genel olarak daha iyi bir insan olursunuz!

Empati Nasıl Uygulanır? ?

Empatinizi geliştirmek için izleyebileceğiniz birkaç basit fikir var ve bunlar,

• Dur ve dinle

• İzleyin ve hayret edin

• Düşmanlarınızı tanıyın

• Üçüncü kişi olun

Dur ve Dinle

İnsanlar sizinle konuşurken büyük bir dikkatle dinleyin. Aktif dinleme önemlidir; ne yapıyorsan bırak ve dinleme moduna geç. Çoğu zaman, konuşmalar genellikle yalnızca dinlemeden konuşulur - bu, hassas konularda hararetli bir tartışma veya tartışmalar olduğunda olur. Çoğu zaman, insanlar birbirleriyle ileri geri konuşmaya devam ederler, diğer kişinin argümanına veya ifadesine cevap verecek kadar dinlerler. Bazen durup dinlemezler bile; sadece karşılıklı konuşmaktan ibarettir.

Daha derin düşündüğünüzde kendi içinizde de böyle bir kalıbı fark edebileceksiniz. Karşınızdaki kişi cümlesini bitirdiği anda onu tükürmek için kafanızda formüle edilmiş bir yanıt bulacaksınız. Her bir tarafın kendi sözünün nihai olduğundan emin olmak istediği bir kelime savaşında gibi görüneceksiniz.

Kendinizi böyle bir sohbetin parçası olarak bulduğunuzda acele etmeyin - yavaşlayın. Diğer kişinin konuştuğu kelimeleri dinlemek için kendinizi zorlayın. Konuşmacının ne söylediğinin ve neden böyle söylediğinin ardındaki sloganı (nedeni veya amacı) ölçün.

Ondaki bu düşünce sürecine neyin yol açtığını bir düşünün - belki de iş tecrübesi ve yetiştirilme tarzı, mevcut bakış açısına yol açmıştır.

Sessiz bir izleyici olmayın; göz teması kurma, başınızı sallama vb. gibi vücut dilleri ve jestlerle görsel olarak yanıt verin. Oh, aha, hmm, ok vb. seslerle de yanıt verebilirsiniz, ancak sözlü olarak yanıt vermeden önce saniyenin geçmesine izin verin. Cevabınızla yanıt vermeden önce, konuşmacının ne söylediğinden emin olmak için takip eden sorular sorun. amaçlanan ve anladığınız şey aynıdır, bu da onların mevcut duygusal durumunu anlamanıza yardımcı olacaktır.

Tamamen konuşmacıya odaklandığınız için, yanıtınızı henüz hazırlamadığınız için konuşmak veya yanıt vermek için biraz zamana ihtiyacınız olacak.

Gözlemleyin ve Hayret Edin

Kafanızı her zaman cep telefonunuza veya iPad'inize sokmayın. Treninizi beklerken veya trafiğe takıldığında Facebook veya WhatsApp'ınızı kontrol etmek yerine etrafınıza bakın! Etrafınızdaki insanları gözlemleyin ve kim olabileceklerini, neler hissettiklerini, kafalarında neler olabileceğini, şu anda nereye gittiklerini vb. hayal edin. O sarı bisikletteki kişi mutlu mu? Sinirli mi? Kulaklığıyla dinlediği şarkıyı mırıldanıyor mu? Benimle benzer sorunları var mı? Bu bayan bu öğlen beklediği bir toplantı için endişeli mi? Bu yüzden mi yüzünde endişeli bir ifade var? Sadece etrafına bak. Gözlemlemeye ve hayret etmeye çalışın!

Düşmanlarınızı Tanıyın

Düşmanlar burada abartılı bir kelime olabilir, ancak biriyle devam eden bir anlaşmazlığı düşünün - belki de daha iyi olduğunu kanıtlamak için çalışma rutininizi bozmaya çalışan ekip üyeniz. Veya yaptığınız veya söylediğiniz her şey için sürekli olarak çelişkili argümanlar ortaya atan belirli bir aile üyesi olabilir. Her ne yaparlarsa yapsınlar ya da söyledikleri her şeyin yanlış olduğu ve sizin haklı olduğunuz - bu kim olursa olsun (belki bir meslektaşınız

ya da aile üyeniz olabilir) bu düşünceyi her zaman aklınızda bulundurursunuz. Savaş alanının karşı tarafında olduğunuz için, neyi savunduklarına bakılmaksızın, onlarla her konuda ve her şeyde aynı fikirde olmama eğilimindesiniz!

Şimdi rolleri tersine çevirin - tüm senaryoyu diğer kişinin bakış açısından hayal edin. Kişi kötü veya tam bir aptal değil. Belki de, hangi konuda anlaşamadığınız konusunda yanılmıyorlardır. Buradaki sorun, ikiniz arasında meydana gelen belirli bir çatışmadan çok, aranızdaki temel felsefi (ideolojik) farklılıkla ilgilidir.

Onlarla aynı fikirde olmadığınızda diğer kişi nasıl hissediyor? Yanıt verme şeklinizden duygusal olarak etkileniyorlar mı? neden oluyor diğer kişide sizi kabul etme ya da akıl yürütme korkusu? İçlerindeki bu korkuları sakinleştirmek yerine nasıl daha da kötüleştirirsiniz? Kişinin sizin bakış açınıza karşı yapabileceği geçerli anlaşmalar var mı? Eğer öyleyse, onlar nelerdir? Bu kişinin sizin için iyi niyeti var mı? Negatif olduğunu düşündüğünüz şeyin arkasında herhangi bir olumlu motivasyon var mı? Eğer öyleyse, onlar nelerdir? Onlara katılıyor musun? Bu motivasyonların, aranızdaki belirli çatışmadan daha önemli olduğunu düşünüyor musunuz?

Bu egzersizi birkaç kez yaptığınızda, özellikle ikinizi de strese sokan kişilerarası durumlarda, tahrişinizin ve öfkenizin azaldığını hissedeceksiniz. Açık görünebilir, ancak yaptığınız zaman farklıdır.

Üçüncü Kişi Olun

Düşmanınızın yanında yer almak zor ve zor olabilir, bu nedenle diğer tarafı, üçüncü tarafı seçmek en iyisidir. Tüm senaryoya üçüncü bir kişinin bakış açısından bakın. Bu adım, kendi duygu ve düşünceleriniz konusunda zaten stresli olacağınız için çok fazla disiplin gerektirecektir. İşleri kolaylaştırmak için gerçek bir üçüncü kişiyle deneyin.

Hepimizin kendisine kötü davranan o kişiden şikayet etmek için bize gelen sevenleri ve arkadaşları vardır. Türlerin temel doğası olduğu

için insanların şikayet etmesi yaygındır. Şikayetleri dinlemek ve şikayet edene karşı sempatik ya da şefkatli olmak da arkadaşın ya da sevilen kişinin görevidir. Genel varsayım, dinleyicinin şikayetçinin yanında yer alacağı ve onu destekleyeceğidir. Ve psikolojik olarak, ilgili ve destekleyici bir kişi şikayet edenin yanında yer alacak, ancak diğer kişinin argümanlarına da dikkat çekecektir!

Bunu uygulamayı deneyin – rakibinizi üçüncü kişiye şikayet edin. Ancak hemen varsayılan tepkinizle gitmeyin. Duygularınızı açığa çıkarın ve ardından yansıtmaya başlayın. Tartışmayı kendi tarafınızla bitirdiğinizde, karşıt kişi olursunuz ve kendinizden şikayet etmeye başlarsınız. Durum, diğer kişinin bakış açısından puan verir. Dönüş yolunda çalış. Bu şekilde kendinizi rakibiniz adına duymaya ve konuşmaya zorlarsınız.

Bütün bunlar sonunda tek bir önemli faktöre iniyor – empati. Bununla ilgili çok yazı okumamıza ve çok konuşma duymamıza rağmen merak ediyorum. eğer insanlar empati kurarsa - ben de dahil. Ancak duygusal sağlığınıza olumlu bir değişiklik getirmek istiyorsanız, kısa bir süre için bile empati kurmak sihri yapmalıdır.

Empatiyi Geliştirmek İçin İpuçları

Araştırmalar ve araştırmalar empatinin kısmen doğuştan, kısmen de öğrenilmiş olduğunu gösteriyor. Empatinizi geliştirmek gerçekten mümkün. Onu güçlendirmenin sekiz yolu vardır ve bunlar:

Konfor bölgenizden çıkın ve kendinize meydan okuyun

Konfor alanınıza bağlı kaldığınızda, öğrenmek ve gelişmek için daha az fırsat bulursunuz. Özellikle artık koruyucu ve rahat bölgenizde olmadığınızda, daha fazla zorlukla karşılaşın ve geçmekte olduğunuz değişimi deneyimleyin. Belki yeni bir beceri öğrenin – piyano çalmak ya da yeni bir dil öğrenmek ya da yeni bir yetkinlik geliştirmek. Böyle şeyler yaptığınızda, yeni şeyler - hakkında hiçbir fikriniz olmayan şeyler - öğrenmek için topraklanmış kalmaya zorlandıkça alçakgönüllü olacaksınız! Alçakgönüllülük empati sağlar!

Seyahat etmek ve yer değiştirmek zihne yeni bir güç katar (Seneca)

Her zamanki ortamınızdan uzaklaşın. Yeni yerlere seyahat edin ve kültürlerini keşfedin, çünkü diğerlerindeki küçük şeyleri bile takdir etmenizi sağlayacaktır.

Geri Bildirim İsteyin

Bunu bir süredir tekrar ettiğimi biliyorum, ama bu önemli - değişmeniz ve büyümeniz için tek yol geri bildirim almak. Meslektaşlarınızdan, ailenizden ve arkadaşlarınızdan ilişki becerileriniz hakkında geri bildirim alın. Söyleyeceklerini dinleyin ve geciken alanlarınızı iyileştirmek için çalışın. Periyodik olarak nasıl olduğunuzu görmek için onlarla görüşün.

Sadece kafayı değil, kalbi de keşfedin

Duygular hakkında konuşan kitaplar okuyun, romantik ilişkileri veya kişisel bağlantıları araştıran literatürü okuyun. Bunun empatiyi geliştirdiği söyleniyor - genç doktorlar üzerinde yapılan bir araştırma, literatür okumanın onlarda empatiyi geliştirdiğini kanıtladı .

Kendinizi başkalarının yerine koyun

İnsanlarla bir sohbet başlatın ve onların yerinde yürümenin nasıl bir şey olduğunu öğrenin. Endişeleri ve fikirleri hakkında konuşun. Durumları nasıl ele aldıklarını kontrol edin. Bazen sorunlarınızın diğerlerine kıyasla çok daha iyi olduğunu hissedeceksiniz.

Tarafsızlığınızı inceleyin

Herkesin içinde gizli önyargılar vardır ve bazen o kadar da gizli değildir. Bir partiye karşı önyargılı veya taraflı olduğunuzda, mantıklı karar verme yeteneğinizi kaybedersiniz. Empati kurma yeteneğinize müdahale eder ve çoğu zaman bu önyargılar ırk, yaş, cinsiyet gibi belirgin faktörlere odaklanır. Belirli bir gruba kısmi misiniz? Numara? Tekrar düşünün - hepimiz öyleyiz!

Meraklı ol

Daha yeni birinden ne öğrenebilirim? Daima bencil olan bir danışandan ne öğrenebilirim? Meraklı sorular sorma alışkanlığını geliştirin. Doğru sorular sizi insanları daha güçlü bir şekilde anlamaya yönlendirebilir.

Düşünceli sorular sorun

Sırf bunun için soru sormayın. Sorularınız kışkırtıcı olsa bile, düşünceli olmasına izin verin.

nasıl empatik olunur

Nörobilimciler tarafından yakın zamanda yapılan bir keşif, insan beynindeki çoklu ayna nöron sistemlerinin empati deneyimlemekten sorumlu olduğunu kanıtladı. Bu ayna nöronlar, başkalarında incelediğimiz eylemleri yansıtarak aynı eylemi beynimizde taklit etmemize neden olur. Örneğin acı çeken birini gördüğünüzde aynı duyguyu bir ölçüde yaşarsınız. Aynı şekilde, son derece neşeli bir ruh halinde olan biriyle birlikte olduğunuzda, aynı duyguyu belirli bir ölçüde kendi içinizde yansıtırsınız. Empatinin temel fizyolojik temelleri ayna nöronlardır. Çevrenizdeki insanların duygularıyla bağlantı kurmanıza yardımcı olan bir sinirsel Wi-Fi üretirler. .

İnsanların çoğunluğu doğal olarak empatik olsa da, olmayanlar da var. Ancak neyse ki empati öğrenilebilir - araştırmalar, bu özel özelliğin doğuştan olmasa bile düzenli uygulama yoluyla geliştirilebileceğini gösteriyor. Ancak bu özelliği elde etmek ve pratik yapmak için birkaç olası engeli aşmanız gerekecek. Onlar:

Barikat 1 – Odaklanmama

Ayna nöronlarınız, bir kişinin duygularını – göz hareketleri, vücut pozisyonu, yüz ifadeleri ve fiziksel görünüm – fark ettiğinizde ve incelediğinizde en güçlü şekilde devreye girer. Çoğu zaman insanların dikkati, özellikle birden fazla görev yaptığınızda, bir kişiye dikkat etmedikleri düşünceleri veya diğer şeyler tarafından dağılır.

Çözüm

Kendinize empatinin önemini ve bunun kişisel ve profesyonel yaşamınızda nasıl başarıya yol açabileceğini hatırlatın. Senaryo ve insanlarla empati kurmak için kendinizi motive edin. Elektronik aletleri bir kenara koyun ve aktif dinleme moduna geçin. Özellikle yüz ifadelerinde hızlı bir değişiklik, rahatsız edici vücut duruşları, kişinin gözlerini okumaya çalışmak gibi sözel olmayan ipuçları olmak üzere gözlem becerilerinizde ince ayar yapın.

Düşük sesli dramalar veya filmler izleyerek sözel olmayan anlayışınızı geliştirmeye çalışın. Her karakterin ne söylediğini anlamaya çalışın ve karakterin ne hissettiğini okuyun.

Barikat 2 – İletişim Sorunu

Duygularını hissettikten sonra bile empatik bir şekilde nasıl iletişim kuracağını bilememek.

Çözüm

Sözsüz ifadeleriniz üzerinde çalışın; İnsanlarla etkileşim kurarken (sözsüz olarak) ne yaptığınızı fark etmek için bilinçli bir çaba gösterin. Mikro ifadelerinizi, el hareketlerinizi, vücut duruşlarınızı vb. kontrol edin. Arkadaşlarınızdan sözsüz davranışlarınız hakkında size dürüst geribildirim vermelerini isteyin. iletişim, özellikle duygular tarafından boğulmuş olduğunuz durumlarda.

Belirli insanlarla empati kurmakta zorluk çekip çekmediğinizi kontrol edin. Eğer öyleyse, gözlemleyin ve bunun neden olduğunu anlayın. Tonlarınıza konsantre olun. Öğretmenler, arkadaşlar, politikacılar vb. gibi insanlar başkalarıyla empati kurarken, onların ses tonunu dinleyin.

Bunu yaşamak zorunda kaldığın için üzgünüm. – Bu cümleyi farklı ses tonlarıyla çeşitli şekillerde söylemeyi deneyin. Kendi söylediğinizi duyduğunuzda empatik hissedip hissetmediğinizi görün.

İnsanları yalnız kalmak istediklerinde rahat bırakacak kadar akıllı olun. Varlığınızı ve empatik sözlerinizi onlara zorlamayın. O an istemeyebilirler. Örneğin boşanma davası nedeniyle zor bir süreçten geçen arkadaşınız size şimdi konuşmak istemediğini belirten sinyaller gönderiyorsa, duygularına saygı duyun ve onu rahat bırakın.

Barikat 3 – Empati gösterememek

Başka birinin hissettiği gibi hissetmediğiniz zamanlar vardır, ancak beyniniz size empati kurmanızı ve o kişiyi dinlemenizi söylüyor. Buna bilişsel empati denir.

Çözüm

Biriyle her zaman aynı fikirde olmayabilirsiniz ve yine de yaşadıkları duyguyu anlayabilirsiniz. Bazen birini dinlemek ve onları yargılamamak daha önemlidir çünkü bu, onlara karşı empatik olduğunuzu anlamalarına yardımcı olacaktır. Diğer kişiye, onun ne hissettiğini gerçekten anladığınızı hissettirecek şekilde dürüstçe iletişim kurun.

Duygularınızı veya Duygularınızı İfade Etmek

Dışadönükler genellikle duygularını ve hislerini bırakmakta daha iyi olmak gibi doğal bir yeteneğe sahiptirler çünkü kelimelerle arası iyidir. Ancak konsantrasyon, uygulama ve azim, bu doğal hediye olmadan gelen diğerlerine yardımcı olabilir. Duyguları beden diliyle, yazarak ya da başkalarıyla konuşarak ifade edebildiğiniz zaman. diğer insanlar, sağlığınızın işlevsiz kalması için hiçbir şans vermiyorsunuz.

Araştırmacılar, duyguları serbest bırakmanın ve serbest bırakmanın faydalı olduğunu bulmuşlardır. Birden fazla çalışma, bastırılmış olumsuz duyguların veya bastırılmış duyguların artan strese yol açabileceğini kanıtlamıştır. Bu araştırmalar ayrıca, travmatik olaylar yaşayan, astım hastaları ve meme kanseri hastaları için duygular hakkında yazmanın daha iyi sağlık sonuçları vereceğini ileri sürüyor.

Ayrıca 100 yıl yaşayan insanlar üzerinde yapılan bir araştırma da vardı. Çalışmanın sonucu, hayata karşı olumlu tutumları ve sağlıklı duygusal ifadeleri, uzun yıllar yaşamalarına neden oldu.

Bu nedenle, fiziksel ve duygusal sağlığı korumak için duygularınızı ve duygularınızı ifade etmek ve ifade etmek daha iyidir. Bu duygulardan kurtulmayı genellikle zor bulan biriyseniz, içinizdeki duygusal bölüm üzerinde çalışmanızın zamanı gelmiştir. Bununla birlikte, çözüm, o duygu şişesinin tepesini patlatmak ve her yere püskürmesine izin vermek değil. Bunu yaparsanız, bir sorunun veya durumun nedenini asla tespit edemezsiniz!

Çözüm

Duygularında Ustalaşmanın sonuna kadar ulaştığın için teşekkür ederim. Bu materyalin, içindeki konular hakkında bilgilendirici olduğunu ve ne olursa olsun hedeflerinize ulaşmanızda size yardımcı olduğunu umuyoruz.

Duygularınız size rehberlik etmek için burada. Onlardan öğrenebildiğin kadar çok şey öğren ve sonra gitmelerine izin ver. Varlığınız onlara bağlıymış gibi onlara sarılmayın. Öyle değil. Onlarla sizi tanımlıyorlarmış gibi tanımlamayın. yapmazlar. Bunun yerine, büyümek ve hatırlamak için duygularınızı kullanın, duyguların ötesindesiniz. Nasıl olmazsın? Onlar gelir gider ama sen kalırsın. Hep.

Zor İnsanlarla Nasıl Başa Çıkılır

İnsanlarla Nasıl Başa Çıkacağınıza ve Hayatınızdan En İyi Şekilde Nasıl Yararlanacağınıza İlişkin Akıllı İpuçları

© Yazan: Katerina Griffith

Kitap açıklaması

Saçınızı çekmek istediğiniz noktaya kadar sinir bozucu biriyle hiç karşılaştınız mı? Hiç biri sizi yüksek sesle çığlık atacak kadar delirtti mi?

Etrafınıza bakın - hayatınızda çalışması veya uğraşması zor insanlar var.

Yalnız değilsiniz!

Yıllar boyunca karşılaştığım bir şey, zor insanların adil bir payı - arkadaşlar, aile ve iş arkadaşları. Bunlar, kararlaştırılan zaman çizelgeleri içinde işlerini teslim etmeye zahmet etmeyen, kimsenin hiçbir önemi olmadığı görüşlerine sıkı sıkıya bağlı olan insanlar. Bir takımda başkalarıyla işbirliği yapmak istemeyen insanlar. İlk etapta yapmaları gereken işi geri itenler - çok daha fazlası!

Burada tartışacağız;

- Zor bir insan nasıl belirlenir: Büyük beş
- Zor insan tipleri
- Zor insanların ortak özellikleri
- Neden zor bir insanla uğraşmak zorundasın?
    - işyerinde
    - Ev
- Sorunu belirleme
- Dünyaya bakmak için üç lens
- Tepkilerinizi nasıl yönetirsiniz?
- Otokontrolden yararlanma
- Zor bir insanla nasıl başa çıkılacağına dair adımlar
- Bütün bunlar işe yaramadığında ne yaparsın?

- Zor insanlarla başa çıkmak için uzman teknikler
- İşlem Yapılabilir İpuçları ve Püf Noktaları

Peki, hala ne bekliyorsun? Hayatınızdaki bu zor insanlarla zarafetle başa çıkmanın ve çektikleri dramdan kurtulmanın zamanı geldi.

Okuyun ve daha fazlasını öğrenin!

Tanıtım

Hayatında zor insanlar var mı? Sanırım bu yüzden buradasın. Daha önce zor insanlarla karşılaşmadıysanız, bunun olacağı zamana hazırlanmaya başlamanın tam zamanı - çünkü olacak!

Zor insanlarla ilgili olan şey, çoğu zaman mantığa meydan okumalarıdır. Ne yazık ki bazıları, tutumlarının çevrelerindeki insanlar üzerindeki zararının farkında değiller. Diğerleri, eylemlerinin neden olduğu olumsuz etkinin farkındadır, ancak yine de tatminlerini kaosu kışkırtmaktan ve ne kadar ileri gidebileceklerini bilmek için insanların düğmelerine basmaktan elde etmeyi seçerler. Durum ne olursa olsun, eylemleri gereksiz karmaşıklık, stres ve çekişme yaratır.

200'den fazla çalışanımızın olduğu bir işletme işletiyorum. Zaman zaman çeşitli projelerde birlikte çalıştığımız için, ekibin her bir üyesi güçlü bir şekilde fikir sahibi olduğu için bir konuda oybirliğiyle anlaşmaya varmakta zorlandığımız durumlar oluyor. Şirketi yeni kurduğumda, bu tür durumlarda canımı sıkıyor ve çok uğraşıyordum. Her seferinde "Bu insanlarla uğraşmak neden bu kadar zor? Ne sorumsuz bir grup... Artık onlarla çalışmak bile istemiyorum, hepsini kovacağım!" diye düşünürdüm.

Bir süre sonra, zor insanların her yerde olduğunu fark ettim. Evde bile, her şeyi bildiğini sanan zor bir genç kızla uğraşıyordum ve ona söylediğin hiçbir şey hiçbir anlam ifade etmiyordu! Gerçek şu ki, nerede olursanız olun, nereye giderseniz gidin, bu tür insanlardan asla saklanamayacaksınız. Bunlardan ilk 1 veya 2'sinden kaçınmak mümkün olsa da , henüz tanışmadığınız 3. , 5. , ….n.lerden hangisi ? İşten ayrılmaya veya evinizden uzaklaşmaya istekli değilseniz ve etrafınızda hiç kimse yokken bu insanlardan kaçınmak kalıcı bir çözüm değildir.

Sizi bilmem ama bence bu mümkün değil! Her seferinde koşarak ve asla bulamayacağınız bir teselli bulmaya çalışmak yerine, neden zor

insanlardan bu kadar kolay ve zarafetle hayatta kalmanıza yardımcı olacak inanılmaz beceriler öğrenmiyorsunuz? ?

Araştırmalara göre, zor insanların çevresindekileri strese sokabileceği aşikar. Daha da rahatsız edici olan, korkunun insan beyni üzerinde kalıcı olumsuz bir etkiye sahip olduğunun gösterilmesidir. Sadece birkaç günlüğüne bile olsa strese maruz kaldığınızda, beynin hafızadan ve akıldan sorumlu kısmı olan hipokampusunuzdaki nöronların etkinliği tehlikeye girer. Stres birkaç ay sürerse, nöronların hasar görmesi muhtemeldir. Başka bir deyişle, kaygı, başarıya ulaşmanın en büyük tehditlerinden biridir. Kontrolden çıkarsa, performansınızın etkilenme olasılığı vardır.

İyi haber şu ki, stresin yaygın nedenlerinden bazılarını tespit etmek çok kolay. Örneğin, şirketiniz faaliyet göstermeniz için bir hibe almaya çalışıyorsa, stresli hissetme ve bunu nasıl yöneteceğinizi öğrenme olasılığınız yüksektir. Bununla birlikte, stres kaynağı beklenmedik olduğunda, sizi şaşırtma olasılığı yüksektir ve en çok zarara neden olan şey budur.

Friedrich Schiller Üniversitesi Klinik ve Biyolojik Psikoloji Bölümü'nün araştırmasına göre, olumsuz bir duyguya neden olan bir uyarana maruz kalmak, zor insanlara maruz kalmakla aynıdır. İki deneyim, kişinin beyninin strese karşı büyük bir tepki vermesine neden olur. Başka bir deyişle, kişi olumsuz, daha acımasız, tembel olduğunda, zihni bir endişe durumuna sokmak için tek başına bu yeterlidir.

Duygusal duygularınızı yönetme ve çok fazla baskı altındayken bile sakin kalma becerinizin performansınız ile doğrudan bir ilişkisi olduğunu unutmamak önemlidir. TalentSmart'ın bulgularına göre, herhangi bir organizasyondaki en iyi performans gösterenlerin %90'ından fazlası stres dönemlerinde duygularını yönetme konusunda yeteneklidir. İlginç olan, bu stresli durumlar üzerinde kontrol sahibi olmalarının nedeni, zor insanları nasıl etkisiz hale getireceklerini öğrenmiş olmalarıdır. .

Zor insanlarla etkili bir şekilde nasıl başa çıkılacağına dair yıllar içinde rol modellerim olan en iyi performans gösteren bazı kişilerden öğrendiğim birkaç strateji olsa da, bunları burada sizinle paylaşmayı seçiyorum. Zor insanlarla etkili bir şekilde başa çıkacaksanız, ortadan kaldırabileceğiniz şeyleri ortadan kaldıran bir yaklaşıma ihtiyacınız var. Bundan sonra anlamanız gereken şey, farklı durumlara nasıl tepki vereceğinizin kontrolünün hayal edebileceğinizden daha fazla olduğudur. Aşağıdaki stratejilerle bugün kontrolü ele alın, hayatınız ve insanlarla olan deneyimleriniz bir daha asla eskisi gibi olmayacak!

Okumaya devam et!

Bölüm 1 Zor bir insan nasıl belirlenir: Büyük beş

Zor insanların her şekilde ve boyutta geldiğini belirtmek önemlidir. Zorluğun kendini gösterebileceği çok çeşitli yollar vardır. Bu, yanlış söylentiler yayan, her şeyde olumsuzluk gören, işbirliği eksikliği ve diğerlerinin yanı sıra başkalarının katkılarında ve görüşlerinde değer görmeyen biri olabilir. Zor insanlarla ilgili olan şey, sorun yaratmak için bir fırsat görmeleridir. Hedeflerinizi ileriye taşımak için çabalarınızı azaltmak için pasif direniş kullanma eğilimindedirler.

Günün sonunda, 'zor' tanımının her bireye özgü bir şey olduğunu unutmayın. Başka bir deyişle, sizin için zorlayıcı olduğunu düşündüğünüz şey, başkası için aynı şey olmayabilir. Bu nedenle, kişiliğinizi, tetikleyicilerinizi ve tercihlerinizi anlamanız gerekir, böylece sizi sinirlendiren durumları ve insanları daha iyi not alabileceksiniz.

Duygusal stabilite

Buna nevrotiklik de denir. Bunun ne olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Pekala, nevrotiklik, kişinin duygusal istikrar düzeyini belirlemede uzun bir yol kat eden faktörlerden biridir. Bir uyarana nasıl tepki verirsiniz veya tepki verirsiniz? Puanınız yüksekse bu, öfke, kaygı ve depresyon gibi duygusal duygulara yabancı olmadığınızı gösterir. Bu duyguları sürekli olarak deneyimleme şansınız yüksektir. Başka bir deyişle, nevrotiklikten yüksek puan alıyorsanız, bu, daha düşük puan alanlara karşı duygusal olarak tepkisel olduğunuzu gösterir.

Duygusal kararlılığa sahip olan şey, çok yoğun uyaranlara ne kadar yatkın olduğunuzu göstermesidir. Bununla birlikte, dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta, bu duygusal patlamaların genellikle kişinin mantıklı düşünme, karmaşık kararlar verme ve stresle etkili bir şekilde başa çıkma yeteneğini aşındırma eğiliminde olmasıdır. Yüksek düzeyde nevrotiklik, yüksek düzeyde olumsuzlukla kendini

gösterir - bu da en ufak bir aksiliği şiddetlendirir ve kişinin kötü bir ruh haline sahip olmasına neden olur. .

Öte yandan, düşük bir nevrotiklik seviyesi, duygusal olarak kararlı olduğunuzun bir göstergesidir. Duygusal patlamalara daha az eğilimlisiniz ve sakinsiniz. Bununla birlikte, not etmeniz gereken şey, daha düşük bir nevrotiklik düzeyine sahip olmanın, her şeyin sizin açınızdan her zaman olumlu olacağı anlamına gelmediğidir. Dışa dönüklüğün pozitiflikle doğrudan bir ilişkisi vardır. Zor insanlarla uğraşacaksanız, duygusal aksiliklerden nasıl kurtulacağınızı öğrenmelisiniz.

Dışadönüklük

İçedönük-dışadönük ikilisinin zaten farkında olma ihtimaliniz var, değil mi? Ölçeğin hangi kısmına düşüyorsun? Dikkat etmeniz gereken bir şey, dışa dönüklüğün çevrenizdeki dünyayla nasıl etkileşime girdiğinizi belirleyen bir faktör olduğudur.

Dışadönüklük ölçeğinde üst sıralarda yer alıyorsanız, dışadönüksünüz. Bu özelliğin iyi yanı, yapabilen ruhlara sahip olma eğiliminde olmanızdır. Bunlar her zaman çok fazla enerjiyle ışıldayan türden insanlar. Sosyal toplantılarda ve dış dünyayla fiziksel deneyimler yaşarken başarılıdırlar.

Öte yandan, içe dönükler. Bunlar Dışadönüklük ölçeğinde alt sıralarda yer alan kişilerdir. İçine kapanık, sosyal etkileşimlere çok az ihtiyaç duyan daha rahat olan kişidir. Dışadönükler kadar pozitif fikirli olmasalar da, gerçek şu ki, evrensel olarak depresif veya utangaç değiller. Bununla birlikte, fiziksel ve sosyal uyarıları biraz ezici buldukları gerçeğine dikkat etmelisiniz. Bu, duygularını işlemek için yalnızlığı ve aynı zamanda biraz sosyal yakınlığı tercih etme nedenini açıklıyor.

açıklık

Her birimizin belirli bir şeffaflık seviyesi var. Kişinin yeni fikirleri ve deneyimleri nasıl benimsediğini belirlemede uzun bir yol kat eden deneyime açıklık seviyemizdir. Kişi deneyime açık olduğunda, sanatsal açıdan meraklı, entelektüel ve çok keskin bir güzellik duygusuna sahip oldukları söylenir. Deneyime açık olmanın iyi yanı, Bu özelliğe sahip kişilerin, tasarımların ve akademinin üst kademelerindeki insanlarda sıklıkla görülen yaratıcı rollerde başarılı olmaları. Bununla birlikte, bu tür insanlar bir dizi yönerge, kural ve düzenlemeye bağlı kalmayı gerektiren görevlerden uzak durma eğilimindedir.

Bu, kapalı fikirli insanlar olduğu anlamına gelmez. Gerçek şu ki, testlere açıklık konusunda üst sıralarda yer almayanlara genellikle "kapalı" denir. Bunlar, genellikle başkalarıyla çok az ortak ilgi alanına sahip olan insanlardır. Bu, neden belirsizliğe ve inceliğe - çoğunlukla konuşmalarda - şiddetle karşı çıkma eğiliminde olduklarını ve değişime iyi tepki vermediklerini açıklıyor.

"Kapalı" insanlar genellikle dünyayı yeniliklerle aydınlatmasalar da, gerçek şu ki, protokollerin, kuralların, yönergelerin ve düzenlemelerin önemli olduğu polis çalışması ve satış gibi alanlarda üstün rolleri ve performansları vardır. her şeyden önce gelir.

Uyumluluk

Bu, kişinin başkalarıyla sosyal etkinliklere katılma isteği ve yeteneğinin bir ölçüsüdür. İnsanlar en başından beri bu özelliğin evrensel olarak faydalı bir özellik olduğunu düşünme eğiliminde olsalar da, durum her zaman böyle değildir. Birçok kişi uyumluluğun olumlu bir şey olduğuna inanır, ancak gerçek şu ki, diğer tüm özellikler gibi bunun da olumsuz yanları vardır. Örneğin, uyumlu insanlar, özellikle yüksek stresli veya karmaşık görevleri tamamlamaya çalışırken, genellikle kararsızlıkla dolup taşar.

Bu özelliğe sahip insanlarla iyi olan şey, başkalarıyla iyi geçinmenin önemini anlamalarıdır. Başkalarının duygularına ve hedeflerine, kendi çıkarlarından bile daha fazla önem verirler. Çok arkadaş

canlısı, acımasız, yardımsever ve iyimserler. İzleyicilere göre, güvenilir ve dürüstler.

Yelpazenin diğer ucunda, ilgilerini bu hayattaki her şeyden üstün tutmalarıyla tanınan nahoş insanlar yatıyor. Onlarla ilgili olan şey, etraflarındakilerin refahı ile ilgilenmemeleridir. Bunun yerine, dikkat etmeyi seçiyorlar gündemlerini ve hedeflerini ilerletmek. Uyuşmaz insanlar çok düşmanca, işbirliğine yanaşmazlar ve başka hiç kimseyi umursamazlar. Bu tür insanlar genellikle diğer mesleklerin yanı sıra bilimde, ticarette, orduda bulunur. .

dürüstlük

Bu, duygularımızı ne ölçüde kontrol edebileceğimizi ölçen bir özelliktir. Gerçek şu ki, başarımızın kapsamını, olası deneyimlerimizi ve bunlara ulaşmanın en iyi yolunu vicdanımız belirler.

Araştırmaya göre, son derece vicdanlı insanların duyguları üzerinde daha iyi kontrole sahip olduklarını gösteren kanıtlar var. Bu tür insanlar sıkıcı ve katı görünme eğiliminde olsalar da, gerçek şu ki, doğru planlama ve motivasyonla akıllarına koydukları her şeyi iyi yaparlar. İşin iyi yanı, genellikle beladan uzak durmaya ve kararsız kararlar vermeye çalışmalarıdır. Ancak sorun, planlar beklendiği gibi gerçekleşmediğinde veya belirlenen yüksek standartları karşılayamadığında ortaya çıkar.

Aksine, vicdan azabı çekenler hazlarını erteleyebilirler. Bu onları duygularına bağlı kalmaya daha yatkın hale getirir. Bu, partiler sırasında çok eğlenceli bir şey olsa da ve durumlar ortaya çıktığında insanların değerli buldukları bir şey olsa da, sorun şu ki, karmaşık olduklarını kanıtlıyorlar. Bu, yetkili kişilerle sık sık başlarının derde girmesinin nedenini açıklar.

Bununla birlikte, bu büyük beş özelliğin evrensel olup olmadığını merak ediyor olabilirsiniz. 50'den fazla kültürel geçmişe sahip farklı insanları inceleyen bir araştırma çalışmasına göre, kişiliği doğru bir

şekilde tanımlamada en az beş boyutun kullanılabileceğini gösteren kanıtlar var. Birkaç psikologun, beş kişilik boyutunun sadece evrensel değil, aynı zamanda genetik bir bağlantıya sahip olduğuna inanmasının nedeni budur. Bir psikolog olan David Buss'a göre kişilik özellikleri, sosyal çevremizi şekillendiren temel özelliklerin bir temsilidir.

Fakat beş büyük kişilik özelliğini hangi faktörler etkiler?

Araştırmalara göre, hem çevresel hem de biyolojik faktörlerin hayatımızı etkilemede ve şekillendirmede uzun bir yol kat ettiği açıktır. kişisel özellikler. İki çalışma, hem yetiştirmenin hem de doğanın kişilik gelişiminde merkezi bir role sahip olduğunu öne sürüyor. Çalışmalardan biri 123 çift tek yumurta ikizi ve 127 çift yumurta ikizini inceledi. İlginç olan, kalıtımın %53'ünün dışadönüklük, %44 vicdanlılık, %41'inin nevrotiklik ve uyumluluğu ve son olarak da %61'inin açıklığı göstermesiydi.

Öte yandan, boylamsal araştırmalar, beş kişilik özelliğinin, çocukluktan yetişkinliğe geçerken istikrar kazanma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Çalışma çağındaki yetişkinleri içeren bir araştırmaya göre, kişilik özelliklerinin dört yıl boyunca sabitlendiğine ve olumsuz yaşam olaylarının yol açtığı çok az değişikliğin olduğuna dair kanıtlar var.

Araştırmalar ayrıca olgunlaşmanın kişilik özelliklerini önemli ölçüde etkilediğini gösteriyor. Yaş ilerledikçe, daha az dışa dönük, açık ve nevrotik olma eğilimi vardır. Bununla birlikte, vicdanlılık ve uyumluluk gibi özellikler yaşla birlikte artma eğilimindedir.

Bununla birlikte, akılda tutulması gereken, davranışın kişinin kişiliği ile diğer durumsal faktörler arasındaki etkileşimin bir sonucu olarak ortaya çıkan bir şey olduğudur. Kendinizi içinde bulduğunuz durumun, nasıl tepki vereceğinizde oynayacağı bir rolü vardır. Ancak bu tür tepkiler kişinin kişilik özellikleriyle tutarlıdır.

Sarmalamak

Az önce tartıştığımız beş kişilik özelliği – dışa dönüklük, uyumluluk, nevrotiklik, açıklık ve vicdanlılık – insanlar arasındaki farkı açıklar.

Örneğin, araştırmacılar şempanzeler ve köpekler gibi bu tür hayvanların kişilik özelliklerini incelediklerinde, aynı özellikler ve daha fazlası da gözlemlendi. Köpekleri düşünmek için bir dakikanızı ayırın, bilirsiniz - evde veya mahallenizde tutun. Fark edeceğiniz şey, birbirlerinden farklı olduklarıdır. Bazıları diğerlerinden daha arkadaş canlısı, aktif ve giden. Bazıları duygusal olarak kararlıdır, bazıları ise değildir. Bazıları arkadaş canlısı ve uyumlu, bazıları ise kısır .

Şansınız, diğerlerinden çok daha vicdanlı köpekleri tanıyor olmanızdır - başka bir deyişle, sahibi mutlu olsun diye kendilerinden isteneni yapmak için çok uğraşırlar. Öte yandan, muhtemelen sahibinin ne istediğini bile umursamayan diğer köpekleri tanıyorsunuzdur. Köpekler ayrıca yeni deneyimlere ne kadar açık olduklarına göre farklılık gösterirken, diğerleri daha araştırmacı ve meraklıdır.

Bizde olmayan ama hayvanlarda olan altıncı kişilik baskın olma yeteneğidir, diğerleri ise daha itaatkardır. İnsanlar egemenlik açısından farklılık gösterse de, insanlar bağımsız olmaktan çok dışa dönüklüğü yansıtır.

Birkaç kişi, özetlemek gerekirse, sadece beş özellikte kişilik özelliklerinin ne kadar mümkün olduğunu merak ediyor. Pekala, zaten tanıdığınız tüm insanları düşünürseniz, onların beş kişilik özelliğinden çok daha farklı olduklarını fark edebilirsiniz. Ancak, şunu bir düşünün; Kolektif bir kişilik yerine her seferinde bir karakter alırsanız, hepimizin ne kadar farklı olduğunu takdir etmeye başlayacaksınız.

İnsanlar, her bir özellikte düşükten çok yükseğe değişen kişilikte farklılık gösterir. Kişilik özelliklerinin her biri, spektrum boyunca çok sayıda olası puan içerse de, bunu 5'lik bir ölçekte düşünerek

basitleştirmeyi seçebilirsiniz. , çok yüksek, bu her birine 1 ile 5 arasında bir puan verebileceğimiz anlamına gelir.

Artık beş özelliğimiz olduğuna göre, her birinin çok düşükten çok yükseğe doğru beş olası puan seviyesi vardır. Bunu yaparsanız, beş özelliğin tamamında en az 3.125 olası kombinasyon elde edebilirsiniz. Bu, 5 x 5 x 5 x 5 x 5 anlamına gelir. Bu, insanları beş büyük özelliğin tüm olası benzersiz kombinasyonlarına göre sınıflandırırsanız, her özelliğin beş düzeyini de kullanmanız gerektiği anlamına gelir.

Ek olarak, kişinin duruşuna bağlı olarak, özelliklerin oldukça çeşitli şekillerde tezahür edeceğini unutmamak önemlidir. Nevrotizm gibi bir karakter, kişinin bu özelliğin neresinde durduğuna bağlı olarak farklı görünmektedir. Başka bir basit örnek düşünelim. Kişi nevrotiklik ve uyumluluk açısından yüksekse, daha nahoş duygulara sahip olacaktır - öyle olsa bile, etrafta olmak yine de hoştur. Başka bir deyişle, gerçeği nevrotikler, yapışkan, sinir bozucu olma eğiliminde oldukları, ancak diğer insanları çok fazla etkilemedikleri anlamına gelir. Bu kişi son derece nevrotikse ama uyumluluğu düşükse, arkanızı kollasanız iyi olur!

Birisi çok duygusal olduğunda ve nahoş olduğunda, gerçek şu ki, sorunlarını sizin de problemleriniz haline getirme eğiliminde olacaktır. Onlarla başa çıkmak çok zor olacak. Nevrotizm, uyumluluk seviyelerine bağlı olarak çeşitli şekillerde kendini gösterirken, dikkat etmeniz gereken şey, bu tür kombinasyonların davranışlarımızın dışavurumunu değiştirdiğidir.

2. Bölüm Zor insan türleri

mükemmeliyetçiler

Şirketime ilk başladığımda, yayınlanmaya değer olduğunu düşündüğüm bir makaleyi üretmek en az 12 saatimi alırdı. Yazarlarım eserlerini gönderirdi ve ben de "mükemmel" parçayı düzenleyip ortaya çıkarmak için uykusuz geceler geçirdim. Mükemmeliyetçi bir kişiliğe sahip olan şey, hiçbir şeyin yeterince iyi olmayacağıdır. Hataların olmadığı yerde bile hataları aramanın yollarını bulacaksınız.

Unutulmaması gereken önemli bir şey, mükemmeliyetçi olmanın sakatlayıcı bir şey olduğudur. Ofiste işine bu kadar tutkulu olan, fikirlerle dolup taşan ama ne yazık ki bunları dizginsiz bir özgürlükle ifade edemeyen biri olabilir. Mükemmeliyetçilik ile aynı şeydir - sizi endişe, tatmin edici bir tatminsizlik duygusu ve depresyon nedeniyle geri tutar.

Pek çok insan mükemmeliyetçi olmanın tek başına mükemmel olma arzusunu beslemekle ilgili olduğunu düşünüyor. Gerçek şu ki, bunun ötesine geçiyor. Sadece kendi değerinizi çevrenizdeki dünyadan almayı seçiyorsunuz. Bu, eleştiriye veya reddedilmeye karşı neden aşırı duyarlı olduğunuzu ve aptal, değersiz bir başarısızlık veya kötü olduğunuza inanmaya başladığınızı açıklar.

İnsanları memnun eden biriyseniz, bu mükemmeliyetçi olmanın bir işaretidir. Mesele şu ki, mükemmelliği aramak genellikle insanlarda endişe yaratır çünkü tek düşündükleri nasıl en iyi olabilecekleridir. Sırf onay, kabul, övgü ve ödüller kazanmak için eylemlerinizin sonucunu kontrol etmek istiyorsunuz.

Ama ofisinizdeki mükemmeliyetçinin davranışlarında takıntılı ve alaycı olduğunu bildiğini düşünüyor musunuz? Kesinlikle değil! Tıpkı benim gibi, durdurmak için çaba göstermeyi, mükemmeliyetçi olduklarını bile bilmiyor olabilirler.

peki onlarla nasıl başa çıkıyorsun ?

Bir mükemmeliyetçinin özelliği, genellikle ayrıntı odaklı olmaları, başkalarına karşı olumsuz olmaları ve kurallara sıkı sıkıya bağlı olmalarıdır. Patronunuz, astınız veya meslektaşınız bu tür bir insansa, bunlarla başa çıkma yolları çok çeşitlidir.

Mükemmeliyetçi bir astla uğraşmak

Bir önceki bölümde tartıştığımız kişilik tiplerine göre farklı mükemmeliyetçi türleri vardır; nevrotik mükemmeliyetçi, narsist mükemmeliyetçi, aşırı dikkatli mükemmeliyetçi ve ilkeli mükemmeliyetçi. Bu insanların ortak özelliği, hepsinin ayrıntıları fark etmeleri ve ortalama bir insanın nefes bile alamayacağı kadar yüksek standartlara sahip olmalarıdır. Onlarla başa çıkmak için yapmanız gerekenler;

Onlara büyük proje kapsamları vermekten kaçının

Unutulmaması gereken önemli bir şey, çoğu mükemmeliyetçinin, birçok insanın değerli bulduğu takdire şayan niteliklere sahip olmasıdır. Ancak, büyük resme dikkat etmek yerine, bir projenin küçük bir bileşeninde becerilerini geliştirmeyi seçen pek çok kişi var. Bu tür insanlarla çalışıyorsanız, becerilerine göre görev seçmeleri için onları atamanız yararlı olacaktır.

Başka bir deyişle, onlara kapsamı sınırlı ama detay odaklı projeler vermeyi tercih edebilirsiniz. Gerçek şu ki, çoğu görevleri devretmeye istekli değil ve yapabileceğiniz en iyi şey, projenin tamamlanması için birleşik bir vizyon gerektirdiği sürece, projeler üzerinde bağımsız olarak çalışmalarına izin vermektir.

Kibir ve empati duygularına hitap edin

Ya çalışanınız nevrotik veya narsist bir mükemmeliyetçiyse? Eh, bu tür insanlar başkalarını memnun etmek için güçlü bir arzuya sahiptir. Onları motive etmenin en etkili yolu, çalışma tarzlarının ekiptekileri nasıl etkilediğini onlara açıklamaktır. Yüksek standartlara sahip olduklarını zaten bildiğinizi ve sahip oldukları bu

yüksek standartları takdir ettiğinizi anlayacakları şekilde ifade ettiğinizden emin olun. .

"Mary, benim gibi çok yüksek standartların var. Bu şirketin amacı bu. Ancak, iyi bir üretkenlik için iyi bir moralin şart olduğunu unutmayın." gibi şeyler söyleyebilirsiniz. Onlara sadece, ileriye dönük en iyi yolun, eleştirecek bir şey varmış gibi hissettiklerinde bile iltifat etmek olduğunu söylüyorsunuz.

Kendi çıkarlarına hitap etmek

Dikkat edeceğiniz şey, birkaç mükemmeliyetçinin çok mükemmel olmak istediğidir - ya içsel ya da dışsal motivasyon nedeniyle. Bir astınızın işyerinde meslektaşlarına sırf mükemmeliyetçi oldukları için kötü davrandığını fark ederseniz, onlara bu tür insanların merdiveni tırmanmak için çok uğraştığını hatırlatın. Onlara, rütbeleri yükseldikçe, tüm takımın iyiliği için nasıl taviz vereceklerini öğrenmeleri gerektiğini hatırlatın. Şuna benzer bir şey söyleyin: "Projenin ayrıntılarının dikkate alındığından emin olmaya çalıştığınızı biliyorum ve kitap her şeyi yapıyor. Bu harika çünkü büyük şeyleri doğru yapacaksanız, işe başlamak zorunda kalacaklar. küçükler doğru Büyük şeyler için doğru yoldasın Ancak ilerledikçe hatırlaman gereken şey üst sıranın büyük resme bakmakla ilgili olduğu.Bu demektir ki 100 almaya çok fazla odaklanırsan % başarı, bu sadece sizi çıkmaza sokacaktır. Size ödeyebileceğinizden daha pahalıya mal olabilecek bir tünel vizyonu değil, bir sonraki aşama için bir vizyona sahip olun."

Bunu böyle ifade ettiğinizde, önemli olanın %100'ün değil, birincil hedefe ulaşmak olduğunu anlamaya başlayacaklar, ancak günün sonunda önemli olanın aldığınız yaklaşım olduğunu fark edecekler.

Mükemmeliyetçi bir meslektaşla uğraşmak

Savaşlarınızı akıllıca seçin

Mükemmeliyetçi bir meslektaşla uğraşırken, ne zaman tavır alacağınızı ve ne zaman bırakacağınızı bilmeniz çok önemlidir. Bu

elde edilmesi zor bir şey olsa da, elinizdeki sorunun ne kadar önemli olduğunu düşünmek için zaman ayırmalısınız, böylece ne zaman bir tavır almak için doğru zaman olduğunu bilirsiniz. .

İlk şey, bir bakış açısına sahip olmanızdır. Patronunuzun söylediklerini kabul etmek, onların önerilerini harfiyen yerine getirmeniz gerektiği anlamına gelmez. Bu ilk başta pasif gibi görünse de, sadece evet deyin ve hayatınıza devam edin. Bu, çatışma ve stres yaratma şansını azaltacaktır. Söylediklerine evet demek, gücünüzü verdiğiniz anlamına gelmez. Tam tersi çünkü bu sizi onların taleplerine kulak vermekten kurtaracak.

Onlara neyi farklı yapmak istediklerini sorun.

Mükemmeliyetçilerin güvensizliklerini gizlemek için kullandıkları en iyi yollardan birinin eleştiri olduğunu biliyor muydunuz? Bu üzücü olsa da, bunun onların savunma mekanizması olduğunu hatırlamak her zaman yardımcı olur. Sadece bir şey hakkında güvensiz hissettikleri için öfkeleniyor olabilirler.

Onlara bir konuda tercih ettikleri yöntemlerin ne olduğunu sormak için zaman ayırdığınızda, yalnızca bu güvensizlikleri ortadan kaldırmış olursunuz. Onlara duygularını önemsediğinizi söylemeyi deneyin. Duygularını anladığınızı anladıklarında, kendilerini güvende ve gelecekte daha az eleştirel hissetmeye başlayacaklardır. "Bu projenin sonucundan dolayı üzgün olduğunu görüyorum. Bu konuda konuşmak için bir şans ister misin?" gibi şeyler söyleyin.

silahlarına bağlı kal

Bir düşünün, sizin ve meslektaşınızın sahip olduğu konu alakalı mı? Eğer öyleyse, silahlarınıza bağlı kalmakta haklısınız. Ofisteki hiç kimsenin iş arkadaşınızın mükemmeliyetçi olduğunun farkında olmaması ihtimali vardır. Sizinle alakalı olduğunu düşündüğünüz ve aynı fikirde olmadığınız bir şey varsa, onu tükürmenin sizin hakkınız olduğunu bilin.

Beni yanlış anlama- aynı fikirde olmamakla, bu konuda tartışmanız gerektiğini söylemiyorum. Sadece neye katılmadığınızı belirtin ve sonra devam edin. Bu anlaşmazlığın ikinizin de sahip olduğu ilişki türünü tanımlamasına izin vermek zorunda değilsiniz. Basitçe, "Nereden geldiğini anlıyorum. Sadece bu konudaki bakış açılarımızın oldukça farklı olduğunu düşünüyorum. "

Bir tartışma yaratırlarsa, sadece uzaklaşın. Bir davadan uzaklaştığınız için kimse sizi suçlamayacak.

Mesafeyi koru

Çatışmadan uzak durmanın en basit yollarından biri, ondan güvenli bir mesafeyi korumaktır. Bir proje üzerinde birlikte çalışmanız gerekiyorsa, onlara her birinizin kendi rolleri ve sorumlulukları olduğunu ve sizinkini onların değil, amirinizin memnuniyetine göre yapacağınızı hatırlatın.

Her zaman ayrılma seçeneğiniz vardır. Önemsiz ayrıntılar hakkında konuşmaya devam ederlerse, tek yapmanız gereken tarafsız kalmaktır. “Hah, böyle hissettiğini bilmiyordum” gibi ifadelerle kaçmanız yeterli.

Mükemmeliyetçi bir süpervizörle çalışmak

Yöneticinizi yönetin

Bu benim sıklıkla 'yönetmek' olarak adlandırdığım şeydir. Bunu yapmanın temel amacı, patronunuzun kişiliğini - güçlü ve zayıf yönlerini - belirlemenize yardımcı olmaktır, böylece konuşmanızı onlarınkiyle eşleştirmek için etkili bir şekilde uyarlayabilirsiniz.

Mükemmeliyetçi bir patronun sorunu, her zaman sorumlu olmayı istemeleridir. İlk başta, bu apaçık görünebilir, ancak gerçek şu ki, öyle değil. Onlara beklentilerinin ne olduğunu sorun. Bunu yaptığınızda, onlara kontrolün sizde olduğuna dair gelişmiş bir his veriyorsunuz. Bu ayrıca sizi keyfi bir yanıt vermekten korur. Mükemmeliyetçilik - doğal olarak - mantıksız olsa da, olmamak için mümkün olduğunca denemelisiniz. İşin püf noktası, onları kızdırma

şansını azaltmak için başlangıç noktalarına, bitiş noktalarına veya sınırlarına dikkat etmenizdir.

Bilgileri kendi yollarına itin

Mükemmeliyetçi patronunuzun ne aradığını öğrendikten sonra, onlara verin – onlar isteyinceye kadar beklemeyin. ne kadar çok teklif edersen onlar daha isteyemeden ilgilendikleri bir bilgi hazinesi olursa, sizi kusurlu biri olarak düşünme olasılıkları o kadar azalır. Bu sayede doğru yerde, doğru zamanda doğru şeyi yaparak çatışmadan kurtulursunuz. Unutma, gözden uzak, akıldan çıkma!

Yapabileceğin çok şey olduğu gerçeğiyle barışık ol

Astınız olmanız, üstünüzün kişilik özellikleri üzerinde çok az etkiniz olduğu anlamına gelir. Kritik oldukları ve diğerlerinin aşırı kritik olduğu zamanlar vardır. Ancak iyi haber şu ki, yine de onların güvenini ve saygısını kazanabilirsiniz. Bunun tek dezavantajı, boşa giden çok fazla etkileşime katlanmak zorunda kalabilmenizdir. Sadece doğru olanı yap ve gerisini kadere bırak!

Mentorluk ve desteği başka yerde arayın

Şimdi, akıl hocanız olması gereken mükemmeliyetçi bir patronunuz var, ancak gerçek şu ki, ulaşamayacağınız makul olmayan standartlar belirlediler. Bu, onları mentor olarak alırsanız, övgülerini kazanmak için kendinizi çok fazla zorlayacağınız anlamına gelir.

Mükemmeliyetçiler çok zayıf akıl hocaları olurlar!

Hepimizin bir noktada desteğe ihtiyacı olsa da, bunu mükemmeliyetçi patronunuzdan bulamazsınız. Gerçek şu ki, bu tür insanlar kendi imajınızı daha da fazla incitme eğilimindedir. İstediğiniz son şey, kendi değerinizin kendileri dışındaki herkesin değerli olduğunu düşünen insanlar tarafından belirlenmesidir.

Gerektiğinde gemiye atla

Böyle bir patronla uğraşmanın, uyum sağlamanız ve süresiz olarak kabul etmemeniz gereken bir şey olduğunu düşünün. Kordonu ne zaman keseceğinizi bilmelisiniz. İşin püf noktası, tavsiyelerini kazanmanız ve devam etmenizdir. Bu, başka bir yerde iş aradığınız anlamına gelebilir.

Çıkış stratejinizi olabildiğince erken planlamaya başlayın.

Kontrol delisi s

Aşağıdaki durumları ele alalım;

Yakın zamanda tanıştığın bir arkadaşınla takılmak istiyorsun ama sonra uzun süreli arkadaşın yapmaman konusunda ısrar ediyor çünkü onları takılacak kadar iyi tanımıyorsun. Bu arkadaş, eğer takılacaksanız, onlara tam olarak nerede buluşacağınızı ne zaman - tarih ve saat - söylemeniz gerektiğini soruyor.

Bu tanıdık geliyor mu?

Gerçek şu ki, bu bizim başımıza geldi - ortaklar, arkadaşlar veya aile üyeleri tarafından.

Bu tür insanlara kontrol manyağı denir. Bu tür insanlarla uğraşmak sizin için ne kadar önemli olursa olsun eğlenceli değildir. Bunu kalpleri doğru yerde olduğu için yapıyor olabilirler ya da size zarar vermeyeceğini düşünüyor olabilirler, ancak bu tamamen öldürücü bir güçtür ve uğraşmak istemezsiniz.

Düşünüyor olabilirsiniz, ama tam olarak kontrol manyağı kimdir? Kontrol manyağı, kendilerine kontrol edilemez gibi görünen herhangi bir şeye karşı savunmasız hisseden mükemmeliyetçileri ifade eder.

"Kontrol manyağı" terimi, psikolojiyle ilgili bir argodur. Herkesin ne yaptığını ve etrafındaki her şeyin nasıl yapıldığını dikte etmek isteyen bir kişiyi tanımlar. Başkaları üzerinde son derece yüksek kontrol ihtiyacı olan insanlar kontrol manyağı olarak kabul edilir.

Ana girişimleri, çevrelerindeki her şeyin kendi kontrolleri altında olmasını sağlayarak güvenlik açıklarını gizlemektir. İnsanları manipüle etmeye çalışırlar ve kendilerini değiştirmek zorunda kalmamak için üzerlerinde çok fazla baskı kurarlar. Gittiğiniz her yerde, evde, okulda veya işyerinde bir kontrol manyağı göreceksiniz.

Elinizdeki doğru stratejilerle onlarla başa çıkabilir ve mutlu bir hayat yaşayabilirsiniz.

Bölge savaşlarından kurtulun

Pek çok kontrol manyağı, statülerini kaybetmek istemedikleri için işlerinin her bir yönünün kontrolünü ellerinde tutma ihtiyacı hissederler. Ofisteki tek çalışanın onlar olduğu ve her şeyi kendi başlarına yapmaya alışkın oldukları bir dönem olabilir. Bu tür insanlarla ilgili sorun, değişime, özellikle büyüme ve genişlemeye karşı dirençleri nedeniyle baş etmelerinin çok zor olmasıdır.

Asıl sorun, işyerine yeni katılan kişinin "işini" almak için dışarıda olduğunu hissetmeleridir. İlk başta yardıma ihtiyaçları yoktu ve şimdi hala yardıma ihtiyaçları olmadığını düşünüyorlar. Diğer kişinin ne kadar yetkin olduğunun bir önemi yoktur çünkü kontrol manyağı kendilerine ait olmayan hiçbir fikir veya öneriyi hoş karşılamayacaktır.

Böyle bir insanla başa çıkmak için; yapmanız gereken, rol dağılımı sırasında tam olarak devreye girdiğinizden emin olarak bölge savaşlarından kurtulmaktır. Kendilerinde bir görev duygusu varmış gibi hissetmeleri için projelerini yaratmalarına izin verin. Mümkünse, görevlerini diğer çalışanların görevlerinden ayırabilirsiniz. Rollerinin şirket için son derece değerli olduğunu gördüklerinde, kontrolcü tutumlarından kurtulacaklar ve diğerlerine görevlerini en az kesintiyle yapmaları için yeterli alan ve zaman tanıyacaklardır.

egolarını okşamak

Araştırmaya göre, kontrol manyaklarının genellikle çok güvensiz olduklarını gösteren kanıtlar var. Bu tür insanlarla ilgili olan şey, genellikle kendilerinden emin olmadıklarını düşünerek kontrolü ellerinde tutabilmek için kavga etmeleridir. Bu tür insanlar yeni şeyler denemekten nefret eder ve yeni durumlardan ve olaylardan umutsuzca korkarlar. İş çevreleri üzerinde kontrolü ellerinde tutarak - onlara tanıdık gelen bir şey - güvensizliklerini kontrol altında tutabileceklerini düşünüyorlar.

Eh, ne yazık ki, çevrelerindeki insanları ve nesneleri kontrol etmede kullandıkları yaklaşım, onların baskıcı ve tahakkümcü tutumlarını yansıtıyor. İşte tam da bu onların özgüvenlerini sarsıyor. ve daha fazla güven - özellikle de davranışlarını dürüstçe değerlendirmek için zaman harcadılarsa.

Bu tür insanlarla başa çıkmak için, kendilerini güvende hissetmeleri için kontrollerini yeniden kazanmalarına yardımcı olmanın bir yolunu bulmalısınız. Bunu yapmanın en iyi yolu, onların egolarına hitap etmenizdir. Kendilerine güvenen insanlar olarak görünseler de, gerçek şu ki, içlerinde kırılgandırlar. Sadece başkalarının onayını kazanmak için bu iddialı kabuğun altına saklanıyorlar. Size herhangi bir yardım teklif etmeden önce, onlara gidin ve zor bir görevde size yardım etmelerini isteyin. İşlerin yolunda gitmediğini hissetseniz bile, rahatlayabilmeleri ve küçük şeyler üzerindeki kontrolü bırakmalarını kolaylaştırabilmeleri için onlara herhangi bir konuda iltifat edin.

Olduğun yerde kal

Kontrol eden birini yatıştırmak için yapabileceğiniz hiçbir şey olmadığını hissettiğiniz durumlar vardır. Bunun nedeni, en iyisini kendilerinin bildiklerine kesinlikle inanmalarıdır. Yollarına çıkamazlarsa sinir krizi geçirmeye kadar gidecekler.

Onlarla başa çıkmanın en iyi yolu, neye katılmadığınızı denemek ve değerlendirmektir. Önemli bir şeyse, dayanmalısın. Bu, işyerinde çatışma ve sürtüşmelere yol açsa da herkesin oyun

oynayamayacağını anlamalarına yardımcı olacaktır. İşin püf noktası, savaşlarınızı dikkatli seçmenizdir. Bu, ofisin nasıl temizlenmesi gerektiğiyle ilgiliyse, bunun uğruna ölmek isteyeceğiniz bir şey olup olmadığını kendinize sorun.

Küçük şeyleri not edin

Tıpkı egolarını okşamak gibi, küçük şeyleri not almak da ihtiyaçlarının ne olduğuna dikkat etmekle ilgilidir. Her ne ise, bu eğilimlere dikkat ettiğinizden emin olun. İnanılmaz bir iş yaptıkları konusunda onlara güvence verin. Onlara yerin onlarsız olduğu kadar mükemmel olmayacağını söyleyin. Onları temel nitelikleri için övün ve çok geçmeden, övgüye daldıklarında kontrol edici tutumlarının önemli ölçüde azaldığını anlayacaksınız. !

biraz ver

Ofisinizde veya evinizde herkesten çok daha fazlasını bildiğini düşünen biri var mı? Buna inanmalarının bir önemi var mı? Gerçek şu ki, büyük şemada, gerçekten önemli olan soru, bu kişinin tüm günlük aktivitelerinize ve işinizi yapma yeteneğinize dahil olup olmadığıdır. İşinizi yapmanıza engel olmuyorlarsa, onları evcilleştirmenin en iyi yolu, onun bencil ve olgunlaşmamış tavrına teslim olmak ve yolunuza devam etmektir.

Sorular sor

Bir kontrol manyağı hakkında not edeceğiniz bir şey, onların genellikle iğrenç olmalarıdır. Çevrelerindeki birkaç kişi, otoriter tavırları ve her küçük şeyi kontrol etme arzusu nedeniyle onları kovuyor. Gerçek şu ki, gerçekte sadece bir şeyin parçası olmak istiyorlar - ve eğer insanlar dinlerse değerli girdiler sunabilirler.

Bu nedenle, bir dahaki sefere evde veya ofiste bir kontrol manyağıyla karşılaştığınızda ve size patronluk taslamak isterlerse, ona şu veya bu şeyin nasıl yapılmasını istediklerine dair anlamlı sorular sorun. Işıkları belirli bir şekilde kurmakta ısrar ederlerse, bunun neden farklı şekilde yapılamayacağını düşündüklerini sorun.

Yükseklik fobileri olabilir ve bu yüzden bunun düşmekten kaçınmaktan farklı bir şekilde yapılmasında ısrar ederler. Bu, bu kontrol sorunlarının zarar vermediğini ve işyerinde veya evde güvenliklerini etkileme potansiyeline sahip olduğunu anlamanıza olanak tanır.

Masalarının sağına kırtasiye malzemelerinin, ardından soldaki resim çerçevelerinin, açıklama talep etmelerinde ısrarcıysalar, bunun için geçerli bir nedenlerinin olmadığını anlayacağınız zamanlar vardır. Bu onların masası değilse, bu kabul edilemez. Ancak, eğer onların masasıysa, sizin için en iyisi mecbur etmektir. Buradaki amaç, gerçek bir kontrol sorunu olup olmadığını veya kırtasiye malzemelerinin ötesine geçen daha incelikli başka bir şey olup olmadığını anlayabilmeniz için takıntılarıyla yüzleşmelerine yardımcı olmanızdır. .

Onlarla bu konular hakkında konuşmak için zaman harcamak, ikinizin de sorunları dostane bir şekilde çözmesine yardımcı olacak, böylece hem önemli olana geri dönebilir hem de bu konuda üretken olabilirsiniz.

Gerekirse, yardım isteyin

Kontrol manyağı biriyle uzlaşma noktasına varamazsanız ne olur? Böyle bir durumda üstlerinizden veya bölüm yöneticinizden tavsiye isteyebilirsiniz. Onlara amacınızın ofiste uyumsuzluğa neden olmak olmadığını açıklamaya çalışmalısınız. Bunun yerine, ilgilendiğiniz şey, her birinizin gelişebileceği bir atmosfer yaratmaktır.

Bu aynı zamanda patronun şikayet etmek için orada olmadığınızı, ancak şirketin çıkarlarına en iyi şekilde sahip olduğunuzu anlamasına yardımcı olacak uzun bir yol kat edecektir. Yöneticinize, diğer kişinin eğilimlerinin çalışmanıza ve hedeflerinize ulaşmanıza engel olduğunu söylemelisiniz. Ofisteki rollerinizin ve sorumluluklarınızın neler olduğunu açıklamalarını isteyin. Yönetimin durumun nasıl olduğu hakkında hiçbir fikri olmaması

ihtimali vardır ve onlardan müdahale etmelerini istemek, işleri halletmek için büyük ölçüde yardımcı olacaktır.

Ayrıca, patronlarınızın sizin de bir takım oyuncusu olduğunuzun farkında olması için, soruna olası çözümler sunmaya her zaman hazır olmanız da önemlidir. Kontrol eden biriyle çalışmak zor olabilirken, bunun imkansız olması gerekmediğini anlayın! Motivasyonlarını anlamaya ve güvensizliklerini hafifletmeye yönelik küçük bir çaba, birlikte uyum içinde çalışmanıza yardımcı olmak için uzun bir yol kat edecektir.

narsistler

Narsistler, esas olarak büyük egoları ve kibirleri nedeniyle çalışmaya meydan okumaya hazır insanlardır. Onlarla ilgili sorun, her şeyi biliyormuş gibi yapmaları. Evinizde veya iş yerinizde böyle bir insan varsa, onların nerede gerçek uzmanlar, nerede iddialı olduklarını belirlemelisiniz. .

Eğer gerçek uzmanlarsa, araştırmanız onların fikir ve bilgilerinin geçerliliği nedeniyle o alanda bilgili olduklarını kanıtlamalıdır. Fikirlerini boyun eğdirmemeli veya herhangi bir küçümsemeye izin vermemelisiniz. İşin püf noktası, onlarla uğraşırken saygılı olmanızdır. Yanlış olduğunu düşündüğünüz yerde, çatışmacı veya aşırı agresif olmadan düzeltin.

dedikodular

Teknolojik cihazların ortaya çıkmasıyla dedikodu artık sadece su soğutucusuyla sınırlı değil. Günümüzde insanlar e-postalar ve sosyal medya platformları sayesinde kolaylıkla dedikodu yapıyorlar. İlginç olan, tüm bu teknolojik yeniliklere rağmen, bugün ofiste veya evde sohbet etmenin, doğru veya yanlış olsun, her zaman bilgiyi bilen ve paylaşan tek bir kişiye kadar izlenebilmesidir.

Eğer hayatınızda böyle bir insan varsa, onlarla başa çıkmanın en iyi yolu, onlarla veya yakınlarıyla bilgi paylaşmaktan kaçınmaktır. Etraflarındayken samimi kalma alıştırması yapmalısınız. Ne zaman

sizin veya başkalarının hayatına girmeye çalışırlarsa, nazikçe sohbetten çekilin ve konuyu daha verimli ve faydalı bir şeye dönüştürün. .

zorbalar

Bu insanlar hayatın bir gerçeği ve en talihsiz şey, liseden mezun olduklarında, eğer değişmeyeceklerse, o zaman şansları hiç değişmeyecek olmalarıdır. Bunlar, güvensizliklerini işyerine, evliliklere ve arkadaşlıklara götüren türden insanlar. Sorun, başkalarını zayıf ve duyarlı olarak düşünmek ve bu nedenle bunu intikamcı olmak için kullanmaktır. Her zaman diğer insanları etraflarındaki bir veya daha fazla kişiye karşı bir araya getirmeye çalışacaklardır.

Böyle bir insanla uğraşırken elinizden geldiğince zayıflıklarınızı gizlemeye çalışmalısınız. Onlara karşı durun ve size saygılı olmalarına göz yummayın. Beni yanlış anlama; Onlara karşı agresifleşeceğinizi kastetmiyorum. Ancak, onların hayatınıza müdahale etmesine izin vermemelisiniz. Tutumlarını iş yerinize veya evinize getirmeye çalışırlarsa, onlardan ayrılmalarını isteyin.

tembeller

Bunlar motive olmayan ve güvenilmez insanlardır. Kendi ağırlığını taşıyamayan türdendirler. Bunlardan biriyle hiç çalışmadıysanız, teşekkür ederim, Tanrım! Tüm işi size bırakacak türden insanlardır. Onlarla ortak olmanız istendiğinde, onlara verilen işin tamamlanmasını sağlayın. Değilse, onların işini üstlenmeye hazır olmalısınız.

Güven Bana; insanları hayal kırıklığına uğratmak için oradalar - dikkatli olun!

karamsarlar

Bazı insanlar dünyayı grinin tonlarıyla görür. Birincil gündemleri, birinin aklına gelen her fikri bir alternatif sunmadan reddetmek olan kötümserlerdir. Zamanlarının çoğu şu ya da bu konuda şikayet etmekle geçer. Ekibinizde böyle biri varsa işin püf noktası pozitif kalabilmektir. Onlara öylece oturup hiçbir şey yapamayacağınızı hatırlatın; bunun yerine, katkılarını da vermelidirler.

Oh, ve işin çoğunu omuzlamaya hazır ol !

Düşmanca veya otoriter

Bu tür insanlarla uğraşırken öğrendiğim tek şey, gücün ve inceliğin uzun bir yol kat ettiğidir. Kendilerini haksızlığa uğramış gibi hisseden insanlar şiddete eğilimlidir.

Diğer hile ise, saldırgan veya ayrımcı olmadan ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olmak için elinizden geldiğince çaba göstermenizdir. Onlarla şiddet gibi yoğun duygular uyandıran herhangi bir etkileşimden uzak durmaya çalışın - dedikleri gibi, silah taşırken veya içki içerken düşmanla takılmayın! Öfke uyandırmadıklarından emin olmak için eylemlerinizi kontrol edin. Kısacası, itici olmamaya çalışın.

Yapabileceğiniz en kötü şey, saldırgan bir kişiye karşı güçlü bir şekilde misilleme yapmaktır. Düşmanlığın genellikle düşmanlığı doğurduğunu unutmayın. Yapabileceğiniz en iyi şey, dikkatlerini daha anlamlı bir şeye yönlendirmeye çalışmaktır. Bu şekilde, öfkeleri azalma eğilimindedir. Ortak çıkarlara işaret eden durum hakkında onlara daha fazla açıklamaya çalışın, böylece eldeki sorunu çözmenin sakin ve rasyonel yollarına açık olurlar. .

Kronik şikayetçi

Bunlar, yaptığınız her şeyde her zaman hata bulacak türden insanlardır. Seni suçlayacak kadar ileri gidecekler. Yapılması gereken her şeyi biliyormuş gibi davranırlar, aslında durumu düzeltmeye hiçbir zaman açık olmazlar.

Bu tür insanlarla başa çıkmak istiyorsanız, ilk yapmanız gereken, söylediklerine dikkat etmeniz ve ardından - haksız yere suçlansanız veya suçlu olsanız bile - açıklama istemek için sorular sormanızdır. Sır, şikayet etmemeniz, özür dilememeniz veya aşırı savunmacı olmamanızdır. Bunu yaparsanız, endişelerini daha ateşli bir şekilde yeniden ifade etmelerine neden olursunuz. Sert ve destekleyici olmalısınız. Gerçekleri kabul edin ve tüm şikayetleri yazılı olarak alın. Çözümü aktif olarak bulabilmeniz için onları sürece dahil edin. Neyin yanlış olduğu üzerinde çok fazla durmak yerine, ne yapılması gerektiğini düşünmelerini sağlamaya çalışın.

Süper Uyumlu

Sizi kızdıracak kadar söylediğiniz her şeye ve herhangi bir şeye katılan var mı? Bunlar süper uyumlu insanlar. Evde ve işyerinde insanlarla iyi geçinmek iyi bir şey olsa da, bazı insanlar verdiğiniz her fikre katılıyor ve sonra işler aniden kötüye gittiğinde; geri çekildiler.

Bu kişiler hakkında dikkat etmeniz gereken şey, onay sonrası olmalarıdır. Hepimiz, farklı yetiştirilme tarzlarına sahip farklı aile geçmişlerinden geliyoruz. Bazıları aşkı elde etmenin en iyi yolunun rol yapmak olduğunu öğrendi. Aynı şekilde, aşırı derecede uyumlu olan insanlar, yeryüzünde cenneti vaat etme eğilimindedirler, ancak bunu gerçekleştiremezler. Size, "Raporu yarın teslim edeceğim ya da ayak işlerini halletmene yardım edeceğim" diyecekler. Kanmayın; tek yaptıkları seni yağlamak.

Onlarla başa çıkmanın en iyi yolu, teslim edemeyeceklerini hissettiklerinde "Hayır" demenin sorun olmadığını onlara temin etmektir. Tükürmek zor olsa bile gerçeği söylemek sorun değil. Gelmeyi kolay bulabilmeleri için onlardan samimi olmalarını istemek için zaman ayırmalısınız. dışarı çıkın ve her konuda açık olun. Bu alışkanlıktan kurtulmalarını desteklediğinizde, tutamayacaklarını bildikleri sözler vermeyi bırakacaklar. Onlara, sahip olduğunuz ilişkiye değer verdiğinizi gösterin, gerçekler

incitmez. Adil ve adil olacaklarını düşünerek, uzlaşmaya hazır olduğunuzu bilmelerini sağlayın.

eleştirmenler

"Gün boyu kıçını çiğneyen dudakları geceleri öpmek zordur."

- Eski Kongre Üyesi Ed Foreman

Eleştiri o kadar da kötü değil, ama gerçek şu ki, bunun için zamanlar ve yerler var. Tartışmalar, en etkili çözümlerin doğduğu yerdir. En iyi beyinlerden bazılarının odadaki her bakış açısına meydan okuduğu yer burasıdır.

Ama eleştiri her zaman böyle midir? Zorlu eleştirmenler var mı?

Gerçekten de eleştirileri yıkıcı olan pek çok talepkar eleştirmen var. Cevap aramıyorlar. Güçlü bir ekibe ve fikir birliğine yol açan alış verişlerle bile ilgilenmiyorlar. Politikacı gibi davranan insanlardır. Eleştirmenleri oyuncu değil seyirci olarak düşünmeyi seviyorum.

Ofisinize bakın; orada bir eleştirmen var mı? Eşiniz veya arkadaşınız bir eleştirmen mi?

Çoğu zaman, eleştirmenlerin her zaman parmağını göstermek için hızlı olacak türden insanlar olduğunu fark edeceksiniz, ancak yine de onların yardımına ihtiyaç duyulduğunda, bir tanesini kaldırmayacaklar. Onlar proje içinde işbirliği yapmayacak türden insanlardır ve bir takımda çalışmayı ve belirlenen hedeflere ulaşmayı zorlaştıran olumsuz tutumlarıdır. .

yalancılar

"Dürüstlük öder, ancak çoğu insan için yeterince ödeme yapmıyor gibi görünüyor."

- Kim Hubbard

Bu söz üzücü ama muhtemelen doğru. Bir düşünün, üzerinde çalıştığınız bir projeniz varsa ve ekibinizin üyeleri işbirliği yapmak istemiyor ve dürüst değilse, proje görevi yerine getirilecek mi?

Şansınız, ilk etapta çalışacak bir ekibiniz bile olmayacak. Dürüstlük, işbirliğini, ekip çalışmasını ve üretken çalışma ilişkilerini geliştirmede uzun bir yol kat eder. Güven eksikliğiniz varsa, barış içinde birlikte çalışamazsınız. üretken olamazsın.

Yalanlar hakkında düşünürseniz, gerçek şu ki, çok farklı şekillerde gelirler. Bu, bir müşterinize onları etkilemek için söylediğiniz küçük beyaz yalan veya üzülmemeleri için eşinize söylediğiniz o küçük yalan olabilir. Sizi işe almalarını sağlamaya çalışırken potansiyel işverenlere gösterdiğiniz yalanlar olabilirler. Bir işe alım uzmanı bir keresinde, birinin mükemmelliğe en yakın olduğu anların bir iş başvurusu doldurmaya çalıştıkları zaman olduğunu söyledi. Büyük Britanya'nın eski Başbakanına göre üç çeşit yalan vardır; istatistikler, yalanlar ve lanet olası yalanlar.

Ne tür yalanlar söylersen söyle; gerçek şu ki bir yalancıyla uğraşmak zordur. Yalan söylemekle ilgili olan şey, nadiren gerekli olmasıdır. Gerçek ne kadar tatsız olursa olsun, gerçeği kabul etmek yalandan daha rahattır. Bir kez yalan söylediğinde, sen onu aldığın sürece sarmal bir hal alır ve devam eder. Farkına vardığın zaman, yarardan çok zarara neden oldun. Yalancılarla ilgili olan şey, ilk yalanı örtmek için her zaman yalan söylemeleridir.

Sürekli yalan söyleyen biri varsa, onlarla gerçeğin değeri hakkında konuşun. Onlara tepeden bakmaya çalışmayın. Acı veya tatlı sözlerinden sorumlu tutarak her zaman doğruyu söylemelerine yardımcı olun.

Bölüm 3 Zor insanların ortak özellikleri

Her şey onlarla ilgili

Konunun onlarla ilgili olması için bir şeyleri – konuşmaları ve durumları – döndürmede usta olan insanlar olduğunu hiç fark ettiniz mi? Bu tür insanlar, çoğu zaman, tartışmanın yönünün saptığını ve ilgi odağının artık üzerlerinde olmadığını fark ettiklerinde, tartışmayı kendilerine geri getirmek için gereken her şeyi yapmanın bir yolunu bulurlar.

Gerçek şu ki, bu tür insanlarla etkileşim kurmak sıkıcıdır. Bunun nedeni, ne zaman onlarla tartışmaya başlasanız, hikayenin onlara bağlı olacağından neredeyse emin olmanızdır – hafta sonunu nasıl geçirdikleri, düşünceleri, sahip oldukları fikirler veya hayatlarında olup biten her şey.

Birçok insan, ilk etapta bunu neden yaptıklarını bile kendilerine soruyor. Gerçek şu ki, zor insanlar mutlaka zalim değildir. Mesele şu ki, kişisel gelişimlerinde hafif bir olgunlaşmamışlık yaşıyorlar.

Utanmaz bir ilgiye o kadar alışmışlar ki, her şey kendileriyle ilgili ve başkalarının ne düşündüğünü veya sunması gerektiğini düşünmeye zamanları yok. En kötü senaryoda, etraflarındaki herkes sadece egolarını güçlendirmek ve onları evrenin merkezi yapmak için oradadır.

Sözlü olarak zehirlidirler

Zor insanların hemen hemen her şey hakkında söyleyecek kötü bir şeyleri vardır. Dedikodu yapmıyorlarsa, suçluyorlar, sızlanıyorlar ya da zorbalık yapmak veya kullanmak istedikleri bir sonraki kişiye sorumluluk yüklemekle meşguller.

Kısacası, bu insanlar susmak için doğru zamanın ne zaman olduğunu bile bilmiyorlar. Tipik bir usta hikaye anlatıcısı olarak her zaman şu ya da bu konuda ağızlarını bükeceklerdir. Evde veya işyerinde biri

özel olarak bile olsa bir şey yaşarsa, haberi tüm dünyaya ilk veren kişi olmak ister - özellikle ilgilenebilecekleri .

Ancak, haber çok sıra dışı görünmüyorsa, kendi ayakları üzerinde durmayı seçerler. Daha da kötüsü, hikayenin inandırıcı olması için tuz ve şeker eklemeye çalışıyorlar – kurgudan söz et!

Tıpkı ilk özellik gibi, bunu tercih etmelerinin nedeni de ilgi odağı olabilmeleridir. Komik olan, tüm hikayeyi onlar hakkında yapmak yerine, haberleri her yere dağıtmakla meşgul gezici şair olmayı seçmeleri. Bunu, insanların bildiği her şeyi kontrol edebilmek için yapıyorlar.

Kendilerini kurban olarak resmediyorlar

Zor insanlarda fark edeceğiniz diğer bir özellik de, kendilerini çekicilikten daha az olarak tasvir etme eğiliminde oldukları için onlara hiçbir şey söyleyememenizdir. Örneğin, onları bir şey için çağırırsanız, aniden duygusallaşacaklar ve bolca özür dilemeye başlayacaklar. Bunu yaparken, insanlara eylemleri için bir milyon bir sebep sunarlar.

Sevgi dolu bir ailede yetişmedikleri için bu şekilde davranıyor olabilirler ya da çocukluklarından itibaren bir şeye karşı güvensizlikleri olabilir. Ayrıca, bu şekilde davranmalarına neden olan inanılmaz derecede nadir bir zihinsel bozukluğa sahip olmaları da olabilir.

Davranışları, sapmanın neyle ilgili olduğunun en iyi örneğidir. Bu insanların arasında bilinçli olarak ne yaptıklarının farkında olmayanlar varken, bazılarının çocukluklarından yetişkinliklerine kadar bu tür bir savunma mekanizmasını benimsediği ve onlara her şeyin makul göründüğü durumlar var.

Çoğu zaman bariz olandan habersiz

Ne zaman deneyen biriyle tanışsan, aklında tutman gereken bir şey, böyle hisseden tek kişinin sen olmadığındır. Size zor gelen biri her zaman etrafındaki herkese çabalayacaktır.

Zor insanların hayatları, zorlu davranışlarıyla yüzleşmekle ilgilenen birkaç insanla doludur. Ailelerini bunun için iç çekerken, insanların onlara küçümseyerek baktığını göreceksiniz. yollar veya koridorlarda karşılaştıkları her zaman hoşnutsuz yüzleri olan iş arkadaşları. Ancak ne olursa olsun bu işaretler onlar için yeterli görünmüyor.

Aynı şekilde davranmaya devam edebilmek için her şeyden habersiz olmayı seçerler.

Bunu yapmalarının temel nedeni, çok fazla gurur duymaları veya davranışlarının farkında olmamalarıdır.

her şeyi sayıyorlar

Zor insanlarla ilgili olan şey, asla hiçbir şey yapmayacakları ve bu konuda sessiz kalamayacaklarıdır. Yaptıklarını devam ettirmek zorundalar. Her zamanki rollerinin ve sorumluluklarının ötesine geçen herhangi bir şey yapmaları istendiğinde, bunun için onlara ödeme yapmanızı sağlayacaklardır. Onlara bir kez para ödemiş olsanız bile, size bir iyilik yaptıklarını size tekrar tekrar hatırlatacaklar ve bunu istediklerini elde etmek için kullanacaklardır.

Ana sebep, kendilerini çok fazla kaptırmalarıdır - bu onların fazla kendi kendine hizmet etmelerine neden olan bir şeydir. Her dakika doğrudan kendi ilgi alanlarıyla bağlantılı olmayan bir görevi yerine getirirken; ıstırap içinde yaşayacaklar.

Bununla birlikte, zor bir insan, bu bölümde tartıştığımız tüm tipik özellikleri asla örnekleyemeyecek olandır. Bunun yerine, genellikle karmaşık olmalarına neden olan sorunlu özelliklerin farklı bir karışımına sahip olma eğilimindedirler.

Hepimiz kesinlikle bir şekilde talepkar kılan bu özelliklerden en az bir veya ikisine sahibiz. Bu özelliklerin farkına vararak, onlar üzerinde hareket edebilir, onları düzeltmeye çalışabiliriz - ister

kendi içimizde olsun, ister çevremizdeki insanlar üzerinde - böylece hepimiz mutlu ve özgür bir hayat yaşayabiliriz.

Bölüm 4 Karmaşık sorunu belirleme

Zor insanları içeren zor durumlar ortaya çıktığında sizi hazır ve kendinin farkında olacak şey, durumu içe çevirmeyi ve her bir tetikleyiciyi ve tepkiyi analiz etmeyi seçmenizdir. Elizabeth B. Brown'a göre, sorunların temel nedenini ve ilgili diğer kişinin sizi neden delirttiğini daha iyi anlamak için üzerinde düşünmeniz gereken çok çeşitli sorular var. Bu sorular;

- Sorunlu kişinin hayatınıza getirdiği duygusal kasırgalar nelerdir?
- **Zor insana tepkiniz nedir?**
- Tepkilerinize nasıl tepki veriyorlar?
- **Hayatınızdaki diğer kişi tüm sorunların nedeniyse, onlara karşı sağlıksız eylemler ve tepkiler geliştirmenin yollarını buldunuz mu?**
- Başkalarını deli eden zor bir insan olman mümkün mü?
- **Durum buysa, eylemlerinize ve yanıtlarınıza nasıl yanıt vermeyi seçerler?**

Zor bir insanla başa çıkmaya çalışırken, istediğiniz son şey hayal kırıklıklarınızı beslemektir. Gerçek şu ki, bunu yaptığınızda bitmeyecek bir kısır döngüyü devam ettiriyorsunuz. Çoğu insanın sorunu, olayları istedikleri gibi görme veya duyma eğiliminde olmaları ve sonra bunları gerçekler ve eylemlerden ziyade varsayımlara dayanarak yorumlamalarıdır.

Ne yazık ki, çoğu zaman birinin neden olduğu gibi göründüğüne dair bilgimiz yok. Bu, gerçeklere sahip olmadığımız veya ilk etapta onları bulmak istemediğimiz için boşlukları teori ve varsayımlarımızla doldurmamızın nedenini açıklar. .

Bu Durumları Azaltmak

Hayatınızdaki zor insanlarla objektif olarak ilgilenecekseniz, gerçekleri varsayımlardan veya teorilerden ayırmaya istekli olmalısınız. Kendimizi o anda yaşayabileceğimiz olumsuz duygusal duygularımızdan ayırmaya çalışmak çoğu zaman faydalıdır. Bunu söylemek yapmaktan daha kolay olsa da, bu noktaya gelebilenler, kendilerini sindiren insanlarla dostça ve üretken etkileşimlerin gücüyle silahlanabilirler.

Bunu başarmak için, dünyaya genel bir bakış açısına sahip olmak için üç farklı merceği kullanmalısınız. Bu lensler;

Gerçekçi iyimserlik merceği

Bu lensi kullanmak için, birinin size haksız davrandığını hissettiğinizde kendinize iki basit soru sorarak başlamalısınız. Bu sorular;

Bu durumda gerçek bilgi nedir?

Bu gerçekler hakkında kendime anlattığım bir hikaye var mı? Sonuç olarak beklediğim şey nedir?

ters mercek

Bu tür bir cam, etrafınızdaki dünyaya sizi tetikleyen kişinin bir camından bakmanızı gerektirir. Pekala, beni yanlış anlamayın – sırf başkalarını mutlu edebilmek için kendi fikrinizi feda etmeniz gerektiğini söylemiyorum. Bunun yerine, bakış açınızı genişletmelisiniz. Ters lensi kullanarak kendinize sormanız gerekir;

- Diğer kişi ne hissediyor? Duyguları nasıl mantıklı?
- Bütün bunlarda benim sorumluluğum nedir?

Bunu ilk başta mantıksız olarak görebilirsiniz, ancak gerçek şu ki bu, değerinizi geri kazanmanıza yardımcı olmak için zorlayıcı bir şeydir. Kendinizi tehdit altında hissettiğinizde, kendinizi ve diğer kişiyi de takdir etmenin bir yolunu bulmalısınız - aslında buna empati diyoruz.

uzun mercek

Bazen diğer kişiyle ilgili en büyük korkularınızın gerçek olabileceğini biliyor muydunuz? Tanıdığım en zor insanlar, genellikle başkalarına mantıksız bir şekilde zorbalık yapmaktan memnuniyet duyarlar. Olaylara onların bakış açısından bakmayı seçerseniz, bu hiç mantıklı olmayabilir. Bunlar, çalışmalarınız için kredi alacak insanlar. Bu size ne zaman ve olursa, kendinize sormanız gereken ilk soru şudur: "Şu anda ne hissettiğimden bağımsız olarak, bu deneyimden öğrenip gelişmemin bir yolu var mı?"

Zor insanlarla uğraşırken – kişilik özellikleri ne olursa olsun – tüm durumdan en iyi şekilde yararlanmak için atmanız gereken temel adımlar olduğunu fark edin. Daha üretken bir sonuç bulmak için çok çalışabilirsiniz. Bunu bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak tartışacağız.

Tepkilerinizi nasıl yönetirsiniz?

Tepkilerinizi ve duygusal duygularınızı yönetmek, derin nefes almakla ilgilidir. Araştırmaya göre, yavaş ve derin nefesler, omurganın altında, sakinleşmek için nörotransmitterleri beyne ileten Vagus siniri olarak adlandırılan bir şeyi tetiklemede uzun bir yol kat ediyor.

Nasıl hissettiğinizi düşünmek için biraz zaman ayırdığınızdan emin olmalısınız. En önemli şey, kendinize bu duygusal duygulara nasıl yanıt vermek istediğinizi sormanızdır. Durumdan iyi bir sonuç çıkarmanız mümkün mü? ?

Eh, bu ilk başta fazla abartılmış gibi gelebilir. Ancak bunun beyninizi otomatik tepkisinden çıkaracağını anlayın. O olumsuzluğu, keskinliği ve savunmacılığı artık hissetmeyeceksiniz. Kendinizi olumlu sonuçlar yaratacak yollar düşünmeye zorladığınızda, beyniniz otomatik olarak olumlu bir düşünme biçimini benimser.

Otokontrolden yararlanma

Zor bir insanla her zor durumu dostane bir şekilde ele alacaksanız, kendinizi tanımalısınız. Gerçekte kim olduğunuza, gerilimi neyin tetiklediğine ve sınırlarınızın nerede olduğuna dair net bir fikre sahip olduğunuzda, ne kadar zor olurlarsa olsunlar insanlarla sosyalleşmekten daha iyi olacaksınız. Her sinir bozucu duruma tepkilerinizi etkin bir şekilde yönetebilmek için nasıl sakin kalacağınızı, farkındalığınızı ve duygusal zeka becerilerinizi nasıl geliştireceğinizi öğrenmelisiniz.

Bugün, her zaman mevcut durumu daha iyi anlamaya çalışarak başlamak için kendinize meydan okuyun. Durum hakkında daha fazla netliğe sahip olduğunuzda – sorular sorarak – yalnızca tepkilerinizi daha iyi yönetmekle kalmayacak, aynı zamanda karşılıklı olarak tatmin edici bir sonuç bulmanıza da yardımcı olacaksınız. Zor insanlarla etkileşime geçmeden önce tatmin edici bir sonuç olarak gördüğünüz şeyin ne olduğunu düşünün, böylece en başta gerçekten önemli olan şeye odaklanmak için daha iyi bir yer edinebilirsiniz.

Diğer numara, gerçeklere bağlı kaldığınızdan ve duygularınızı kabul ettiğinizden emin olmanızdır. Yorumlardan ziyade örneklerden yararlandığınızda, zor insanlarla olan etkileşimlerinizi kontrol altında tutabileceksiniz. Söylediklerine yanıt vermeden önce, duymak istediklerinizi duyarak varsayımlarda bulunmayı seçmek yerine, ne anlama geldiklerini iyi anlayabilmeniz için sözlerini başka sözcüklerle ifade ettiğinizden ve sözlerinin doğruluğunu kontrol ettiğinizden emin olun. Yanıt vermeden önce bilgilerin doğruluğunu kontrol ettiğinizde, bu, başkalarıyla etkili bir şekilde çalışmak istediğinizin bir göstergesidir.

Duygularınızı veya sözlerinin üzerinizdeki etkisini belirterek yanıt verdiğinizde, bu, diğer kişinin yaptığının yanlış ve incitici olduğunu fark etmesine yardımcı olacak harika bir dürtü olabilir. Varsa Doğru olmadığını düşündüğünüz bir şey, başkalarından yardım istemeniz daha iyidir.

Gerçek şu ki, bu konuda yalnız değilsin.

Sizin şu anda deneyimlediğiniz şeyleri başka birçok insan yaşadı. Zorlu biriyle uğraşırken, çalışırken veya etkileşime girerken deneyimleri üretken olabilir. Tecrübeli birinden tavsiye veya koçluk aldığınızda, bu, üstesinden gelmenize yardımcı olacak uzun bir yol kat edebilir. Araştırmalar, duygularınız hakkında konuştuğunuzda, tüm durumu, olumlu bir sonucu etkili bir şekilde kolaylaştırabileceğiniz bir yere yeniden çerçevelemek için daha iyi bir konumda olacağınızı gösteriyor.

Gerektiğinde, kayıtları tuttuğunuzdan emin olun. İşlerin biraz daha aşındırıcı hale geldiği ve ilk etapta asla amaçlamadığınız bir son duruma çarpma riskiyle karşı karşıya kaldığınız zamanlar vardır. Etkileşim toksik olduğu noktaya gelirse, bunları belgelemek için kasıtlı çaba göstermeye başlamalısınız. Bu, işler güneye gitmeye başladığında, sizi bir restorasyon ve barış yerine götürecek mükemmel bir haritaya sahip olacağınız anlamına gelir. .

Bölüm 5 Başa Çıkma ve Müzakere stratejileri geliştirme

Zaten öğrenmiş olabileceğiniz gibi, zor insanlar her yerdedir. Senin de zor olma ihtimalin var. Gerçek şu ki, birçok insan en iyi davranışlarında olmadığı dönemlerden geçmekte zorlanıyor. Zor biriyle sağlıklı bir çalışma ilişkisi sürdürmek istiyorsanız, hayatınızı kolaylaştıracak en pratik ve yararlı başa çıkma ve müzakere stratejilerinden bazılarını öğrenmenin tam zamanı.

İşte bazıları;

Yöntem 1 Sorunlu kişiye yaklaşın

Adım 1 Savaşlarınızı dikkatlice seçin

Zor biriyle kafa yorarken, sizin için en önemli şey, çabalarınızın ne zaman sonuç vereceğine karar vermektir - yani, elinizdeki konuyu tartışmaya başladığınızda. Yolunuza çıkan her dövüşün savaşmaya değmediğini anlayın. Savaşların akıllıca seçilmesi gerektiğini ne kadar erken anlarsanız, o kadar iyi olursunuz.

İdeal bir dünyada, hem siz hem de zor kişi, farklılıklarınızı bir kenara bırakıp tavizler verirsiniz. Bu genellikle imkansız olsa da, böyle bir durumda kendinize sormanız gereken, sorunun o kadar can sıkıcı olup olmadığı ve hemen o anda ele almanız gerektiğidir. Bu kişiyle olan ilişkinizi düşünün. Patronunuzla veya yetkili biriyle aranız bozuksa, değiştiremeyeceğiniz şeyleri ne kadar erken kabul ederseniz, o kadar mutlu olursunuz. Sorun siz ve ailenizin bir üyesi arasında ortaya çıkarsa, zamanınızı, çabalarınızı ve kederinizi kurtarmak veya kötü bir davranışa izin vermek arasında seçim yapmanız gerekir.

Bir adım geri atın ve savaşarak kazanıp kazanmayacağınızı düşünün. Tüm durumu değerlendirdikten ve olası bir çözüm olup olmadığını değerlendirdikten sonra ancak sizi rahatsız eden birini alabilirsiniz. Zamanlama doğru değilse, bir plan oluşturmak için zaman ayırın, yardım isteyin, doğru zamanı bekleyin veya başka bir pratik seçenek bulun. .

Adım 2 Bir duraklama yapın

Herhangi bir duruma tepki vermeden önce, sizin için ilk şey derin bir nefes almanızdır. Bu, tüm düşüncelerinizi hatırlamanıza, zihninizi sakinleştirmenize ve duygusal hislerinize izin verecektir. Cep telefonu mesajı, e-posta veya diğer dijital yollarla sorunlu bir kişiyle uğraşıyorsanız, savaşı daha da karıştıracak hiçbir şey göndermemeye çalışın. Diğer kişiye yaklaşmadan ve birlikte akıl yürütmeden önce stres seviyelerinizin düşmesine izin verin.

İkinizin de konuyu tartışabileceğiniz tarafsız bir buluşma yeri olmaya çalışın. Örneğin, yürüyüşe çıkarken veya başka bir şey yaparken konuyu konuşabilirsiniz. Bunun önemi, bire bir olumsuz etkileşimi denemek ve sınırlamaktır.

Adım 3 İddialı iletişimlerle ihtiyaçlarınızı açıkça belirtin

Zor insanlarla ilgili olan şey, onlarla iletişim kurmaya ve makul bir tartışma yapmaya çalıştığınızda, sizi manipüle etmeye veya

kelimelerinizi çarpıtmaya çalışacaklardır. Bundan kaçınmanın en iyi yolu, kulağa suçlayıcı gelebilecek 'siz' yerine 'ben' ifadesini kullanmaktır.

Birinin bütün hafta boyunca sürekli olarak işe geç kaldığı bir durumu ele alalım. Şimdi, zor olan patronlarıysa, "Bu hafta geç kaldığım için bana kızgın olduğunuzu anlıyorum. Ben de tam olarak böyle hissederdim. Bu hafta her sabah sizi beklettiğim için özür dilerim."

Bu, "Metro yapım aşamasındayken işe zamanında gitmemi beklemen için çok mantıksız bir insansın. İşinden başka hiçbir şeyi umursamıyorsun. Öyle olsaydı, çoktan yapardın" gibi bir şey söylemekten farklıdır. haberlere dikkat etti ve hattın sorunları olduğunu biliyordu."

İlk cevap en iyisidir. Geç kaldığınız için pişmanlığınızı, patrona olan saygınızı ve metro tamamlandıktan sonra rutine devam etme planınızı gösterir. mümkün olduğunca çok denemelisin Zor biriyle konuşurken yanıtınızı sandviç haline getirin. İkiniz arasındaki ilişkiye ne kadar değer verdiğinizi göstermek için her zaman olumlu bir yorumla başlayın. Ardından doğrudan konuşmanın zor kısmına gidin. Son olarak, sizi dinledikleri için onlara teşekkür etmek gibi olumlu bir sözle tamamlayın.

4. Adım Kibar olmaya devam edin

Büyükannem her zaman kibar olmanın sana hiçbir şeye mal olmayacak ama sana her iyi şeyi kazandıracak bir şey olduğunu söylerdi. Aynı şey zor biriyle uğraşırken de geçerlidir. Zor olan kişinin tepkisinin ne olduğu önemli değil çünkü asıl önemli olan ona nasıl tepki verdiğinizdir. Sakinliğinizi korursanız, işler her zaman kontrolden çıkmayacak.

Birkaç kişi lakap takma ve taciz edici davranışların tuzağına düşer. İşin püf noktası, bir adım geri atmanız, derin bir nefes almanız ve ardından yanıtınızı kibarca vermenizdir. Kendinizin diğer kişinin

seviyesine inmesine izin veremeyeceğiniz kadar deneyin. Ne kadar sakin kalırsanız, diğer kişinin davranışınızı fark etme ve yansıtmaya çalışma olasılığı o kadar yüksek olur.

Her şey nasıl tepki verdiğinizle başlar!

Doğru yaptığınızdan emin olun.

Adım 5 Gerçeklere bağlı kalın

Hiç, iddialarını doğrulamak için gerçekten zaman ayırmadan, her yerde iddiaları ve suçlamaları ortaya atan biriyle tartışmayı denediniz mi? Bu can sıkıcı olabilir!

Zor bir insanla uğraşırken işin püf noktası, konuşmanızı kısa, net ve konuya odaklı tutmaktır. Sadece olumsuz duyguları harekete geçirecek çok fazla gereksiz ayrıntıyla her şeyi boğmak herhangi bir değer katmaz. Şansınız, onlara bakış açınızı görmeleri için yeterince başarılı bir şekilde ulaşamayacak olmanızdır. Onları ikna etmeye gerek yok. Sadece neler olduğunu belirtin ve kendinizi açıklamaya çalışmayın. .

Her türlü tetikleyiciden kaçınmalısınız. Kardeşlerinizle hep bayram kavgası yapıyorsanız bu konudan uzak durun. Bunun yerine, tarafsız birinin arabuluculuk yapmasına izin verin. Savunmacı olmaya çalışmayın. Evet, amacınızı tartışmak isteyebilirsiniz, ancak bu zor biriyle ise, tüm tartışmayı atlasanız iyi olur. Haklı olduğunuzu kanıtlamaya çalışmak herhangi bir değer katmaz. Durumun mümkün olduğunca tarafsız kalmasına izin verin.

Adım 6 Etkileşimlerinizi en aza indirin

Zor insanla yaşadığınız sorunlarla başa çıkmak ve istenen sonucu almak konusunda umutlu olmak bir şeydir. Bununla birlikte, kendinize verebileceğiniz en iyi tavsiye, onlarla çok fazla zaman harcamaktan kaçınmaktır. Etkileşime geçmeniz gerekiyorsa, kısa tutun. Kendinizi tüm konuşmalardan muaf tutabilir veya hatta üçüncü bir taraf getirebilirsiniz. Görüşme boyunca pozitif kaldığınızdan emin olun ve sonrasında daima sakinleşmeye çalışın.

Bu sorunlu kişinin asla sahip olmak istediğiniz meslektaşınız, komşunuz, arkadaşınız veya kardeşiniz olmayabileceğini kabul edin - ve sorun değil.

7. Adım Müttefiklerle konuş

Biriyle anlaşamıyorsanız ve bunu yapmanız gerektiğini düşünüyorsanız, ikinizi bir araya getirmeye yardımcı olacak potansiyel bir arabulucu bulmak yardımcı olur. Meslektaşsanız, belki de patronunuz durumu daha iyi hale getirmeye yardımcı olabilir. Çatışma ailenizin içindeyse, müzakere etmenize yardımcı olması için karşılıklı tarafsız bir tarafla iletişime geçebilirsiniz. Buradaki nokta, şikayetlerinizi her zaman yalnızca güvendiğiniz kişilerle paylaşmaya çalışmanızdır.

Yöntem 2 Zihniyetinizi değiştirin

Adım 1 Nasıl olsa her zaman zor insanlar olacağını anlayın

Daha önce de belirttiğimiz gibi, gittiğiniz her yerde zor insanlarla karşılaşacaksınız. Dışarıda her zaman zarar verecek birini arayan insanlar olacaktır. Buradaki anahtar, bu tür insanlarla nasıl başa çıkabileceğinizi öğrenmenizdir. Bunlar imkansız olsa da kaçının, onlarla başa çıkmak için daha iyi bir yer bulabilmek için kişilik özelliklerini incelemek için zaman ayırmalısınız.

Örneğin, kişi düşmanca bir tipse, alaycı olduğunu, her zaman haklı olduğunu düşündüğünü ve tartışmacı olduğunu fark edebilirsiniz. Bunlar çoğunlukla otorite veya güç rollerinde başarılı olan insanlardır. Duygusal olarak hassas biriyse, her zaman hakaret ararlar - kolayca gücenirler, bu nedenle hayal kırıklıklarını ve öfkelerini ifade ederken metinsel yaklaşımları kullanmayı seçerler. Öte yandan egoistler, başkalarının ne istediğini çok fazla umursamadan bencil çıkarlarıyla ilgilenirler - genellikle uzlaşmadan nefret ederler, nankör ve duyarsızlar. Son olarak, Nevrotik tipler endişeli, aşırı eleştirel ve karamsar olanlardır.

Adım 2 Engellenme toleransının arttırılması

Bir kuşun kafanıza yuva yapmasını kontrol edebilirsiniz ama başınızın üzerinden geçmesini engelleyemezsiniz. Diğer bir deyişle, diğer kişinin davranışı sizin kontrolünüz dışındadır, ancak onlara tepkiniz sizin kontrolünüz dahilindedir. Onlarla etkileşime girip girmemeyi seçecek olan sizsiniz. Bunu başarmak için, hayal kırıklığı toleransınızı oluşturmaya hazır olmalısınız - bu, strese, öfkeye ve patlamalara katkıda bulunabilecek mantıksız inançlara meydan okumada liderlik etmenizi içerir.

Zor bir insanla etkileşime girdiğinizde, onunla başa çıkamayacağınızı düşünebilirsiniz. Bunlar seni korkutmaya çalışan mantıksız düşünceler. En iyi yaklaşım, derin bir nefes almanız ve ardından bu düşüncenin geçerliliğini sorgulamanızdır.

Gerçekte, aklınıza koyduğunuz her şeyle başa çıkabilirsiniz. Kayınvalideniz sizi kendi evinizde mikro yönetmeye çalışıyorsa, bununla başa çıkabileceğiniz için delirmeyeceksiniz. Kendinize kredi verdiğinizden daha güçlüsünüz. İşin püf noktası, bununla başa çıkmak için zihninize ince ayar yapmanızdır. Bunun üzerine stres atmak ve kendinize zarar vermek yerine, derin bir nefes alın ve meşgul olması için ona biraz iş verin. Kullandığınız kelimelere dikkat edin ve mantıklı olduklarından emin olun. .

Adım 3 Davranışınızı inceleyin

İnsanların sürekli olarak size saldırdığını fark ederseniz, yanlış kalabalığı çekme ihtimaliniz yüksektir. Aşırı derecede olumsuzsanız, etrafınıza akın edecek bir grup karamsar insanı çekme ihtimaliniz var.

Ateşle başa çıkmak için kendini ateşle donatmalısın. Pozitifliği çekmek için pozitif davranışlarda bulunmanız gerekir. Yaşadığınız tüm olumsuz deneyimleri tekrar düşünün ve kendinize bu deneyimlerdeki rolünüzün ne olduğunu sorun. Diğer kişinin davranışına nasıl tepki verdiniz? Ofiste, her zaman sizi seçen biri olabilir - nasıl konuştuğunuz, giyindiğiniz, çalıştığınız veya işteki şeyleri nasıl yaptığınız - onlara nasıl tepki veriyorsunuz? Kendiniz

için ayağa kalkma gücünüz var mı? Tüm güçlü ve zayıf yönlerinizi tanımak için zaman ayırın, böylece zor kişiyle onların yerine koyacak şekilde yüzleşmek için daha iyi bir konumda olursunuz.

Adım 4 Başkaları hakkındaki algılarınıza dikkat edin

Arkadaşınızın böyle davranmasının nedeninin, hayatlarında zorlu bir dönemden geçiyor olmaları olabileceğini hiç düşündünüz mü? Bu onların davranışları için bir mazeret olmasa da, başkalarının davranışlarını yargılamak için acele etmemelisiniz. Empati yapmak için zaman ayırın. Sadece bir adım geri atın ve benzer bir durumda olsaydınız nasıl tepki vereceğinizi düşünün. Kişilik farklılıklarına karşı duyarlılığınız, çok çeşitli çatışmalara neden olmanızın nedeni olabilir.

İşin püf noktası, kabul etmeyi nasıl uygulayacağınızı öğrenmenizdir. Derin bir nefes alın ve onlara şefkatle bakın. Onlarla çok sakin bir şekilde konuşun ve onlara acı ve acı içinde olduklarını gördüğünüzü söyleyin. Durumlarının arkasındaki nedeni anlamasanız bile, korkmuş ve endişeli olduklarını kabul ettiğinizi bilmelerini sağlayın. Durumlarının sizi endişelendirdiğini de bilmelerini sağlayın.

Gerçek şu ki, durumu olduğu gibi kabul ettiğinizde, ikiniz arasında direnişe ve çatışmaya yol açabilecek kadar çok gerilimi serbest bırakırsınız. evet nedenini anlamayabilirsin müvekkiliniz de olduğu gibi size patladı. Onlara kızmak ve karşılık vermek yerine, içlerinin incinmiş olabileceği ihtimalini düşünün. Sebep geçerli olsun ya da olmasın, sakin kalmanıza ve olumsuzlukların gücüne teslim olmamanıza yardımcı olacaktır. .

Bölüm 6 Zor bir insanla nasıl başa çıkılacağına dair adımlar

Herhangi bir yöneticiye veya koça sorarsanız, size her zaman birlikte çalışmak o kadar da iyi olmayan bir çalışan olduğunu söyleyeceklerdir. Görünen o ki, yönetim, şirketin yapısı içinde, departmanlarındaki diğer tüm çalışanların performansını denetlemek için orada olmalarını sağlamak için hala orada. Bu,

yönetici ya da ebeveyn ya da liderlik pozisyonunda olmak, birlikte çalışması zor bir insan olmadığınız anlamına gelmez. İster işyerinde ister evde olsun, yetkili kişilerle bile başa çıkmak çok zor olabilir.

İstediğiniz son şey rehin tutulmak, çok fazla zaman harcamak ve işinizi nasıl halledeceğinizi düşünmek için çok fazla duygusal enerji harcamaktır. Bırakıp bırakmama konusunda tartıştığınız zamanlar vardır, ama asla tetiği çekmeyi başaramazsınız.

O halde, eğer siz de zor insanlar tarafından sonsuz hayal kırıklığı ve etkisizlik girdabına çekilen bu tür bir insansanız, bunlarla zarafetle başa çıkabileceğiniz adımlar şunlardır;

1. Adım: Dinleyin

Çoğu zaman, birisi zor durumda kaldığında, gerçek şu ki, neler olup bittiğine dikkat etmeyi bırakırız. Onlara kızıyoruz ve umudumuzu yitiriyoruz. Onlar hakkında ne düşündüğümüze karar veririz, böylece odağımız başka bir şeye kayar - çünkü onlardan kaçınmak ve kendimizi onlardan korumak istiyoruz.

Bununla birlikte, onlarla başa çıkmakta etkili olmak istiyorsanız, o zaman iyi olmadıklarında veya inatçı olduklarında çok dikkatli olmalısınız. İşleri daha iyi hale getirmek için en iyi şansınız, diğer kişinin bakış açısını bilmek de dahil olmak üzere konuyu net bir şekilde anlamaya çalışmaktır. Çoğu durumda, yapmanız gereken ilk şey sadece dinlemektir. Tek başına dinlemek günü kurtarabilir.

Dinlediğinizde, asıl sorunun ne olduğunu duymak için kendinizi ayarlarsınız ve hatta bunun diğer kişinin hatası olmadığını fark edebilirsiniz. Gerçek şu ki, sorunlu kişi bir kez farklı davranmaya başlayabilir. endişelerinin duyulduğunu biliyorlar. Zor olan herkes sadece eğlence olsun diye bu hale gelmez – yayınladıkları gerçek sorunlar olabilir ve bunların ele alınması gerekebilir.

2. Adım: Açık davranışsal geri bildirim sunun

Etrafınıza bakarsanız, çoğu insanın hayatında birileri hakkında şikayet etmek için haftalar, aylar hatta yıllar harcadığını fark

edeceksiniz ki bu da çabalıyor. Yapmadıkları şey, neyi değiştirmeleri veya farklı şekilde yapmaları gerektiğine dair gerçek geri bildirimde bulunmaktır. Her seferinde bir değişiklik bekleyerek aynı şeyleri tekrar tekrar yapmaya devam edemezsiniz.

Sert geri bildirim vermek birçok insan için rahatsız edici olsa da, bunu sorumlu bir şekilde yapmayı seçebilirsiniz. Yolunuzu değiştirdiğinizde karşınızdakinin de değişeceğini anlayacaksınız. Şeffaf ve dürüst geri bildirim vermek için kullanabileceğiniz yaklaşım, önce diğer kişinin savunmasını azaltmaktır, böylece onlara daha iyi olmaları için ihtiyaç duydukları bilgileri sunabilirsiniz. Hangi yaklaşımı kullanmayı seçerseniz seçin, bu iki şeyi yapmaları gerekir - ve doğru yolda olacaksınız.

Ama neden geri bildirim vermekten nefret ediyoruz ve bunu nasıl kolaylaştırabiliriz?

Pekala, son otuz yılda arkadaşlarım ve ben, evde veya ofiste binlerce insanı daha iyi yöneticiler ve liderler olmaları için eğitmek ve koçluk yapmak için çalıştık. Onlara günlük işlerinin en zor yanının ne olduğunu sorduğumuzda, neredeyse istisnasız olarak başkalarına düzeltici geri bildirimde bulunduklarını söylediler.

Pek çoğu, işyerinde birini kovmayı zor bulduklarını söyledi - acı verici ya da değil. Ancak bu, ne kadar zor olursa olsun, yine de yapmaları gereken bir şeydir. Ancak bu herkesin geri bildirim vermekten korktuğu anlamına gelmez. İnsanlara sert geri bildirim vermekten korkmayan tanıdığım bir avuç insan var.

Ama asıl soru şu ki, çalışanlarınıza, arkadaşlarınıza veya eşinize yanlış bir şey yaptıklarını ve değişmeleri gerektiğini söylemek için zor geri bildirimler vermek neden bu kadar zor? ?

Gerçek şu ki, çoğu zaman bu insanların nasıl tepki vereceğinden korkuyoruz. Kendi kendimize düşünüyoruz, zaten karmaşıklar, ya öfkeden patlarlarsa? Ya bozulurlarsa? Ya bana aptal olduğumu söyleyerek cevap verirlerse? Ya savunmaya geçip beni suçlamaya

başlarlarsa. Birine davranışlarının korkunç olduğunu söylemek istediğimiz zamanlar vardır, ancak durur ve ne diyebileceklerini düşünürüz; "Bana saygınız bile yok. Neler yaşadığım umurunuzda bile değil" - tüm bunlar durumu daha da kötüleştiriyor.

Aklımızdan geçen tüm bu sayısız düşünceyle, kendimizi bunun hiç de önemli olmadığına ikna ederiz. Kendimize her şeyin yakında geçeceğini söylüyoruz. Kendimize, eğer doğru kişiyse, yaptıklarının yanlış olduğunu anlayacaklarını ve her şeyi akışına bırakacaklarını söyleriz. Bu sizi haklı ve haklı hissettirecek olsa da, gerçek şu ki, yarardan çok zarara neden oluyorsunuz. Sırf patronları ya da hayatlarındaki insanlar korktukları ve yaptıklarının iyi olmadığını söylemedikleri için işlerini kaybettiklerini gördüğüm insanlar var. Düzeltici geri bildiriminize ihtiyaçları vardı, ancak siz onlara vermediniz. Bazı insanlar, zor olduklarını ve değişmeleri gerektiğini sihirli bir şekilde bilemezler. Onların gözleri olmanıza ihtiyaçları var!

İşte kullanabileceğiniz ipuçları;

Önce dikkat et

Cesaretinizi boşa çıkardığınızı bildiğinizde bu ilk başta mantıksız görünse de, ayağa kalkmanız ve üstesinden gelmeniz yeterlidir. İlk şey, diğer kişinin söyleyeceklerini dinlemenizdir. Onlara yaklaşın ve onlarla bir şey hakkında konuşmak istediğinizi söyleyin. Tüm durumla ilgili görüşlerini sizinle paylaşmaya davet edin.

Örneğin, "Merhaba Mary, sizinle ABC projesi hakkında biraz konuşmak istiyorum. Sohbet için ne zaman müsaitsiniz?" gibi bir şey söyleyebilirsiniz. Buluştuğunuzda, onlara şunu sorabilirsiniz: "Sizce ABC projesinde neyin iyi çalıştığını ve neyin iyi gitmediğini düşünüyorsunuz? "

Bunu yaptığınızda, yalnızca diğer kişiye tartışmak istediğiniz konuda bir ön bilgi vermiş olursunuz. Onlara, sadece iyi haberlere

değil, aynı zamanda kötü haberlere de odaklanarak tüm projenin dengeli bir resmini elde etmeyi çok istediğinizi söylüyorsunuz.

Sonra fikirlerini sizinle paylaşmaları için onlara bolca zaman verin. Sizinle konuşurken - anlaşarak ya da anlaşamayarak - sözünü kesmemeye çalışın. Bu şekilde, diğer kişinin ne düşündüğünü toplayabileceksiniz, böylece daha nesnel bir yanıt vermek için ihtiyacınız olan tüm bilgilere sahip olacaksınız. Diğer kişinin de sizin söyleyeceğiniz şeylerin çoğunu söyleyeceğini fark edebilirsiniz. Bu şekilde, konuşma bir koçluk seansına dönüşür!

Çoğu zaman, diğer kişinin sorunun bir kısmını göreceğini fark edeceksiniz ve bu, sorunu oradan alıp söylediklerini netleştirmenize olanak tanıyor. Şimdi, diğer kişi tüm durumdan tamamen habersizse, önce söyleyeceklerini dinlemek tüm konuşmayı daha az düşmanca yapar. Bu, onlara konuyu ele almaya başladığınızda sizi daha iyi dinlemelerini sağlar.

kamera kontrolü

Göz önünde bulundurmanız gereken diğer yararlı ipucu, kamera kontrolü olarak adlandırdığım şeydir. Bu, esas olarak insanların zihinsel durumlarından ziyade davranışlarına ilişkin geribildirimdir. Çalışanın kötü bir tutumu olduğunu düşündüğünüz bir önceki noktada kullandığımız örneğe geri dönelim.

Şimdi, bu noktada, bunu açıkça söylerseniz bunun yardımcı olmayacağını ve durumu olduğundan daha kötü hale getirme ihtimalinin yüksek olduğunu biliyorsunuz. Böyle bir yorum, diğer kişinin kusurlu bir karaktere sahip olduğundan bahsedeceğinden, diğer kişiyi savunmaya geçirmesi garanti edilir. Ayrıca diğer kişiye neyi farklı yapmasını istediğinize dair hiçbir belirti vermiyorsunuz, ki bunun nasıl yapılacağı hakkında hiçbir fikirleri yok. Doğru tutum nasıl görünür?

Atlamak ve bu yorumları temelsiz yapmak yerine, sadece bir kamera kontrolü yapın. Başka bir deyişle, yapmanız gereken, kötü bir tutum

olarak gördüğünüz şeyin zihinsel bir videosunu çekmek ve diğerini yapmak. yapan kişi. Zihinsel kasetinizde gördüğünüz nedir? İşe geç geldiklerini, ödevlerini geç teslim ettiklerini, meslektaşları veya şirket hakkında olumsuz şeyler söylediklerini, diğerlerinin yanı sıra sürekli olarak müşterilere destek sunmadıklarını görebilirsiniz.

Bunlar, onlara söyleyebileceğiniz şeylerden bazıları. "Hey Mary, ödevlerini geç teslim ettiğini, bu ay işe geç geldiğini ve meslektaşların Mark ve Jane hakkında olumsuz şeyler söylediğini fark ettim." Bunu bu şekilde çerçevelediğinizde, diğer kişinin sadece kötü bir tavırları olduğunu söylemek yerine, duymasını çok daha rahat hale getirirsiniz.

Mesele şu ki, biri zor biriyse, kötü bir karakter veya tavır olarak gördüğünüz şeyi kamerayla kontrol edebilir ve bu şekilde çerçeveleyebilirsiniz. Bu, düzeltici geri bildirim sunmaya çalışırken oldukça rahat ve beceriklidir. Gelişim ve başarı için neyi farklı yapmaları gerektiğini onlara bildirdiğinizde, yalnızca daha iyi olmalarına değil, aynı zamanda kendinize ve bir bütün olarak kuruluşa da yardımcı oluyorsunuz.

3. Adım: Belge

Bunu yeterince vurgulayamam, ancak biriyle önemli sorunlarınız olduğunda, tüm önemli noktaları not almalısınız. Üst düzey yönetim kademelerinde, kötü davranışlar sergilediklerine dair bir kayıtları olmadığı için zor bir çalışanı bırakamayacaklarını söylediğim birkaç kez oldu. Yanlış yerleştirilmiş umutsuzluğun bir sonucu olarak ortaya çıkan bu belge eksikliğidir. Yönetici ya çalışan hakkında çok olumsuz olmak istemediklerini düşündü ya da yakında ortadan kalkacağına inanıyordu.

Yeterince akıllıysanız, belgelerin değerini bilirsiniz. Hayatınızdaki her çalışanın veya kişinin kaydını tutuyorsunuz ve yaptıkları iyilik ve kötülük olumsuz bir şey değil. Eğer bir şey varsa, bu çok ihtiyatlı bir şeydir. Dikkat etmeniz gereken şey, sorunları çözebileceğinizdir. Yapmanız gereken tek şey derin bir nefes almak, rahat bir nefes

alarak onu takip etmek ve diğer kişi hakkında sevdiğiniz veya sevmediğiniz her şeyi yazmaktır - yaptığı her şey kötü veya iyi davranış olarak nitelendirilir. .

“Yeter artık!” dediğinde bunun için kendinize teşekkür edeceksiniz.

4. Adım: Tutarlılığı koruyun

Uygun olmadığını düşündüğünüz bir davranış varsa, birdenbire kabullenmediğiniz bir zaman olmamalıdır. Unutma, olduğun yerde insanlar seni izliyor. İstediğiniz son şey, herkesin tutarsız olduğunuzu veya başkalarına kötü davrandığınızı düşünmesidir. Çalışandaysa, hatırlamanız gereken şey, çalışanların her zaman söylediğinizden daha fazlasını yaptığınızı görmeye çalıştıklarıdır.

Örneğin, herkese ay sonu raporlarını Cuma Gece yarısına kadar teslim etmeleri gerektiğini söylerseniz ve bunun için üzüldüğünüz zamanlar olur, diğer zamanlarda ise üzülmezsiniz, gerçek şu ki sizi ciddiye almazlar. Zor olan çalışanlar bunu hiç yapmayacaklar.

Çekimlerini seçmeyi öğrenmelisin. Tutmaya hazır olduğunuz standartları belirleyin ve ardından onlara sıkıca sarılın.

Adım 5: İşler değişmediğinde sonuçları belirleyin e

Bu noktada hala bir gelişme olmadığını düşünüyorsanız, spesifik olmaya başlamanın tam zamanıdır. "Bunu hâlâ tersine çevirebileceğine inanıyorum" diye bir söz vardır ve bunu burada uygularsın. İşleri tersine çevirmek, belirli bir tarihe kadar davranış değişikliği görmezseniz, o zaman bir şey olacağı anlamına gelir - onları serbest bırakmak, düzeltici eylemler başlatmak, disiplin komitesi tartışması başlatmak veya terfi için uygunluklarını kaybetmek.

Tüm meselenin ciddiyetini görmeleri için sonuçların önemli ölçüde olumsuz olması gerekir. Zor insanlar eylemlerinin ciddi sonuçları olduğuna inanmıyorsa, o zaman ilk etapta değişeceğini bile düşündüren nedir?

Adım 6: Şirketin süreçleri üzerinde çalışın

Unutulmaması gereken şey, iyi bir yönetici veya lider olduğunuzda, daha fazla umut göremediğiniz ve bırakmaya karar verdiğiniz noktaya kadar gelişme umudunu sürdüreceğinizdir. Sonunda diğer kişiden kurtulduğunuzda vicdanınızın rahat olması için tüm I'leri noktaladığınızdan ve her T'yi geçtiğinizden emin olun. Belki de evliliğinizde, ebeveynliğinizde veya işte olduğunuz nokta budur. Eğer durum buysa, yapmanızı tavsiye edeceğim şey, eşinizle, patronunuzla veya çocuğunuzla fesih yolunun tamamını temizlemek için tam olarak ne yapmanız gerektiği konusunda - gerekirse - net bir konuşma yapmaktır.

7. Adım: Kuyuyu zehirlemeyin

Şirketim için çalıştığım yıllar boyunca öğrendiğim bir şey varsa, kuyuyu zehirlememenin değeridir. Hem küçük hem de üst düzey yöneticilerin ofise geldiği ve bölümlerinde sorunlu bir çalışanın herkese ve muhtelif ağızlara geldiği zamanlar vardır. Böyle bir sorunu ele almanın doğru yolu bu değil. Bunun yerine, burada vurguladığımız tüm adımları izlemelisiniz. .

Kişinin ne kadar zor olduğu, sizi ne kadar çılgına çevirdiği veya eylemlerinin ne kadar incitici olduğu önemli değildir. En önemli şey, onlar hakkında boş konuşmamanızdır – sadece yaralanmaya tuz katmış olursunuz. Unutmayın, anlattığınız kişiler, çarpıtılmış bilgilerle konuşmaya gidecek olan kişilerle aynı kişilerdir. Bu sadece bir güvensizlik ortamı yaratacaktır. Diğer kişinin algısını kirleten bir şey olarak, onları arkadan bıçaklamayı seçeceksiniz. Ayrıca, diğer insanların size zayıf ve amatör olarak bakması için kendinizi açacaksınız.

Güven Bana; bu bir sorunu çözmenin yolu değil.

Sadece yapmayın - ne kadar cazip olursa olsun!

8. Adım: Kendi konuşmanızı yönetin

Birinin sizi tüm mesele hakkında içsel bir konuşma yaptığınız noktaya kadar hayal kırıklığına uğrattığı durumlar vardır. İç diyalog sakinleşirken, asla yararsız bir şekilde olumsuz veya yararsız bir şekilde olumlu olmamalıdır.

Kendi kendinize "ne aptal, Mary asla değişmeyecek" veya "Bu konuda çok fazla endişelenmeyeceğim. Her şeyin yoluna gireceğinden eminim. Mary çok iyi bir çalışan, eş veya çocuk," diye düşünebilirsiniz. ve endişelenecek bir şey yok." Bu iki düşünce hiç yardımcı olmuyor.

İçten kendinize söylediğiniz her şeyin yalnızca doğru değil, aynı zamanda mümkün olması için adil bir tanık duruşu sergilemeye istekli olmalısınız. Şuna benzer bir şey söyleyebilirsiniz: "Mary'nin davranışı tüm aile için sorunlara yol açıyor. Değişmeleri için elimden gelen her şeyi yaptığımdan, davranışlarını yakından izlemem gerekiyor. Eğer değişiklik olursa, bu harika olur. Olmazsa, o zaman söz verdiğim şeyi yapmak zorunda kalacağım."

Şimdi, bu yararlıdır çünkü gerçekleri alıyor ve onları yalnızca sizi iyi göstermekle kalmayıp diğer bireye yardım etmeyi amaçlayan bilinçli kararlar vermek için kullanıyorsunuz. .

9. Adım: Cesur olun

Bu zamana kadar, birini kovmanın çoğu yöneticinin vermesi gereken en zor karar olduğunu biliyorsunuz. Eğer uğraştığınız kişi eşiniz ise, vereceğiniz en zor kararın evlilik danışmanlığı veya boşanmak olduğunu bilirsiniz. Durumunuz ne olursa olsun, en önemli şey onu doğru yapmanızdır.

Mazeret uydurmak, işleri ertelemek veya başkasına yaptırmak yerine, kendinizi hazırlayın, cesaretinizi toplayın ve bunu kendiniz yapın. Hayatınızın yöneticisi olduğunuzu fark edin ve düşündüğünüz kadar iyiyseniz, o zaman zor kararı kusursuz bir şekilde vereceksiniz. Eğer – Hallelujah – işler umduğunuzun aksine değişirse, onları kabul etmeye cesaret edin. Birine olan umudumuzu

kaybettiğimizde bazen yanlış olduğunun kanıtlanmasının, doğru olduğunu kanıtlamak kadar zor olduğunu anlayın.

Zor bir eş, meslektaş, çalışan veya arkadaşla uğraşırken bu adımları kullanmayı öğrenirseniz, işlerin nasıl sonuçlandığı önemli değildir çünkü sonunda, zor bir durumu kurtarmak için elinizden gelenin en iyisini yaptığınızı bileceksiniz. durum. Bu tek başına stres seviyenizi azaltmak için yeterlidir. !

Bölüm 7 Bütün bunlar işe yaramadığında ne yaparsınız?

Bu, birçok insanın sorduğu sorulardan biri. Yapılması gereken her şeyi yaptığımızı hissettiğimiz zamanlar vardır ve hala herhangi bir gelişme göremiyoruz. Yapabileceğimiz başka bir şey olmadığını düşünmeye cezbedilebilsek de, gerçek şu ki her zaman yapabileceğimiz yeni bir şeyler vardır. Hayatınızda zorlu biriyle uğraşırken bu noktaya geldiyseniz, işte size bir mesaj - yapabileceğiniz daha çok şey var!

İşte yapabileceğiniz şeylerden bazıları;

Sakin ol

Bazen, öfkenizi kaybetmek ve diğer insanlara saldırmak için cazip olabilirsiniz. Pekala, size bunun zor bir insanla baş etmenin en iyi yolu olmadığını söyleyeceğim. Etrafta başka insanlara laf atıyorsan, kendinin de diğer masum insanlar için zor olduğunu düşünmüyor musun? Zor bir insandan farklı olduğunuzu düşündüren nedir? Sahip olmayı seçtiğiniz tutum buysa, diğer kişinin sizinle işbirliği yapmasını sağlayamazsınız.

Unutulmaması gereken önemli bir şey, diğer kişiyi tetikleyemeyeceğinizdir - sessizce bir strateji olarak kullanmadığınız sürece - soğukkanlılığınızı korumanız en iyisidir.

Sakin biri hakkında not edeceğiniz bir şey, çoğu zaman kontrol onlarda gibi görünmeleridir - durum böyle olmasa bile. Soğukkanlılığınızı korumak, ortalanmış ve saygın kalmanıza yardımcı olma eğilimindedir. Her zaman tetikteyseniz, kimse sizinle

akıl yürütmeye istekli olmaz. Sakin kalırsanız, diğer zor kişinin tüm dikkatinizi çektiğini fark etmeye başlayacaksınız. .

Diğer kişinin niyetini anlayın

Kimsenin sadece sert olmak için zor olmayı seçmediğine inanıyorum. Diğer kişinin sizi elde etmeye niyetli gibi göründüğü zamanlar olsa da, her zaman böyle davranmalarının altında yatan sebepler olduğunu anlamalısınız.

Eh, bu tür bir motivasyon her zaman belirgin bir şey değildir. Sizin için en önemli şey, eylemlerini neyin tetiklediğini belirlemenizdir. Onları yaptıkları gibi hareket ettiren bir şey var mı? Sizinle işbirliği yapmaya istekliler mi? Değilse, onları sizinle çalışmaktan alıkoyan nedir? Sorunu dostane bir şekilde çözmelerine yardımcı olmak için yapabileceğiniz bir şey var mı?

Biraz bakış açısı edinin

Etrafınızdaki insanların şu anda yaşadıklarınızı tam olarak deneyimleme şansı var. Gerçek şu ki, bu size ilk kez oluyor olsa da, bazıları olayları farklı bir perspektiften görmenize yardımcı olabilir ve size tüm duruma farklı bir bakış açısı sunabilir.

Zorluk, onları bulmaya çalışmanız, deneyimlerinizi onlarla paylaşmanız ve ardından size söyleyeceklerine dikkat etmenizdir. Muhtemelen, konuşmanız sırasında size değerli tavsiyeler verecekler ve ilk başta imkansız görünen şeyin üstesinden geleceksiniz.

Nereden geldiğini bilmelerine izin ver

Bir şey benim için mükemmel çalıştıysa, diğer kişinin niyetimin ne olduğunu bilmesine izin vermektir. Yaptığım şeyi neden yaptığım konusunda her zaman netleşirim. Sözlerimin onlara zor gelen düşünceye karşı dirençle karşılaştığı zamanlar olsa da, gerçek şu ki işe yarıyor. Diğer insanların eylemlerinizin altında yatan sebepleri ve sahada neler olup bittiğini anlamalarına izin verdiğinizde, sadece

durumla empati kurmakla kalmayacak, aynı zamanda davranışlarını da değiştireceklerdir. Zor insanları bu şekilde gemiye alabilirsiniz. !

Bugün yap.

Bir ilişki kurun

Günümüzde mesajlaşma ve iletişimde bir bilgisayar sisteminin kullanılması, işi basitçe mekanik bir sürece dönüştürmüştür. Başkalarıyla etkileşim kurarken bu insan dokunuşunu yeniden aşılamanın en iyi yolu, onlarla kişisel düzeyde bağlantı kurmak için her zaman zaman ayırmaktır. Arkadaşlarınız, aileniz veya iş arkadaşlarınızla içki, öğle veya akşam yemekleri için dışarı çıkmayı seçebilirsiniz. Bunu yaptığınızda, sadece ne yediğiniz veya içtiğinize konsantre olmayın, her zaman birbirinizi tanıyarak zaman geçirin – hobiler, aileler, genel olarak hayat. Başkalarıyla değerli bir bağ kurmak, çeşitliliğin güzelliğini takdir etmenize ve ikiniz arasında ortaya çıkabilecek durumlarla en iyi nasıl başa çıkabileceğinizi bilmenize yardımcı olur.

Peki, ilişki nasıl kurulur?

Dikkat etmeniz gereken önemli bir nokta, ilişki kurmanın yalnızca diğer kişinin davranış ve eylemlerini yansıtmak, eşleştirmek veya yönlendirmekle ilgili olmadığıdır. Zor bir insanla uğraşırken, bunu bir terapi seansı veya satış olarak düşünün. İlişkinizin üretken olmasını istiyorsanız, iyi bir ilişkinin yapı taşlarına dikkat etmelisiniz. Buradaki genel fikir, duruşlarını yansıtmanızdır – öyle ki sizinle konuşurken kollarını kavuştururlarsa, kısa bir süre sonra aynısını siz de yaparsınız. Ayrıca, sizinle iletişim kurarken kullandıkları birkaç benzersiz kelime öbeği ve kelime ekleyerek, konuştukları tonda, hızda ve dilde konuşabilirsiniz.

Diğer kişi bilinçaltında bu benzerlikleri fark etmeye başladığında, gerçek şu ki, sizin gibi, sizinle aynı seviyede olduklarını hissetmeye ve söyleyeceklerinize uyum sağlamaya başlayacaklardır. Yavaş yavaş, onları gitmelerini istediğiniz yöne yönlendirmeye

başlayacaksınız. Onları rahatlatmaya başlayacaksınız. Geliştirdiğiniz uyum yeterliyse, o zaman diğer kişinin sizin davranışınıza uymayı yavaşlattığını, farkına bile varmadan fark etmeye başlayacaksınız. Arkanıza yaslanabilir, fikirlerinizi bütünleştirebilir ve hayata geçirmeye çalıştığınız tüm becerilerde coşkularını yansıtabilirler. .

Hepsi tek seferde mi oluyor? Değil. Her güzel şey gibi, zor bir insanla yakınlık kurmak da zaman ve emek isteyen bir iştir. Bunu görmek için yeterince ısrarcı ve sabırlı olmalısınız. Unutmayın, zor biriyle uğraşıyorsunuz, bu da birdenbire fikirlerinizi alıp sizi desteklemeyecekleri anlamına geliyor. Gerçek şu ki, direnç, isteksizlik ve söylediklerinize odaklanamama anları yaşayacaksınız. Diğer kişiye ne kadar çabuk duyulduğunu ve anlaşıldığını hissettirirseniz, terapötik müdahaleleri o kadar çabuk bağlayabilir ve entegre edebilirsiniz.

Ama bunu nasıl yapabilirsin? Zor bir insanla anında bağlantı kurmanız, onlarla yakınlık kurmanız ve geldiğiniz yere gelmelerini sağlamanız nasıl mümkün olabilir?

Kullanım gücü

Biriyle her bağlantı kurmak istediğinizde, ilişki kurmak için kullanım ilkesini kullanmanız gerekecektir. En basit yaklaşımlardan biri, paylaşmasanız bile deneyimlerinizi ve ilgi alanlarınızı onlarla konuşurken tartışmanızdır.

Arkadaşım Lance orduda görev yapıyor. Bana eski komandolarının başa çıkması çok zor bir insan olduğunu söyledi. İyi geçinmelerini istiyordu ve sadece doğru yolu biliyordu - transa girmek. Hipnotik transın sadece dar dikkat odağından ve zamanın geçmesinden yararlandığını söyledi. Askeri tatbikatının bir kısmını komando ve patlamasına yeniden hatırlattı - hepsi zihninde oradaydı. Şimdi, o uyanık ve odaklanmış zihin durumundan yararlanarak, onu gitmek istediği yere adım adım yönlendirmeyi çok kolaylaştırdı. Bu şekilde, komando bakış açısını, fikirlerini ve acıyı kontrol etme yeteneğini

bütünleştirerek alıcı olmaya başladı. Seansın sonunda ikisi de daha önce hiç olmadığı kadar iyi anlaşıyorlardı.

Kullanım yoluyla etkili iletişim

Diğer numara, onlarla konuşurken diğer kişinin çıkarlarını kullanmanızdır. Bu, en basit ve güçlü olanlardan biridir. Dikkatlerini çekmek ve söyleyeceklerinizle ilgilenmelerini sağlamak için kullanabileceğiniz araçlar. Onları bağladıktan sonra, ilginç bulduğunuz konuları gündeme getirebilirsiniz - ancak bunalmış hissetmemeleri ve ilgilerini kaybetmemeleri için yavaş yavaş yapın. Flört etmek profesyonel ortamlarda pek tavsiye edilmeyen bir şey olsa da, içgüdüsel olarak oyuna başlayabilirsin!

Stand-up komedyenlerinin bile komedilerini her zaman onu sevenlere değil, komik olmadığını düşünenlere de getirdiğini fark edin. Onları nasıl bağımlı hale getiriyorlar? Kullanım gücünü kullanarak. İnsanların, söylediklerinin doğru olduğunu fark ettiklerinde şakalarına gülmelerini sağlayan şey, ancak şansları, onları asla kelimelere dökmeye çalışmamış olmalarıdır. Ayrıca olayları tamamen saçma bir düzeyde abartıyor gibi görünüyorlar. Nedenmiş? Hedef kitlenin zaten anladığını kullanabilirler.

Burada paylaştığım örnekler hipnozun terapötik bir alanından olsa da, kullanım ilkesi öğretimde olduğu kadar iletişimde de çok yol kat etmektedir. Çok profesyonel olursanız, onları kaybedebilirsiniz.

içgüdüsel olarak flört et !

Psikolojik jargonu bırak

Bazen biriyle ilk kez tanışırken, zor olup olmadığını ve içlerine işlemiş ideolojiyi anlayabilirim. Kendini geliştirme kitabı yutmuş gibi konuşanlar olsa da, söyledikleri her kelime apaçık psişik jargondur.

Kullanım prensibi ile tüm bunlar pencereden dışarı çıkıyor. Onlar üzerinde herhangi bir etkiniz olacaksa, olaylara onların bakış

açısıyla bakmayı, onların dilini öğrenmeyi ve onları kendi düşüncenize sürüklemek yerine anlamayı öğrenmelisiniz.

Herhangi bir hipnoterapist ile konuşursanız, size hazır senaryolar verirler. Yapmak istediğin şey bu değil. Diğer kişinin, benzersizliğine en ufak bir saygı duymadığınızı söylemek için sizinle iyi geçinmesi gereken yolları bulamazsınız. Kullanmanın gücünü anladığınızda ve uyguladığınızda, saygı görmeye başlayacaklar. Sadece ilgi alanlarınızı veya fikirlerinizi diğer kişiye zorlayamazsınız.

Diğer kişiyi dışarıdan değiştirmeye çalışmak yerine, neden onu içeriden değiştirmeyi denemiyorsunuz? Bu, kullandığınız her eylemin ve kelimenin benzersiz kişilik özelliklerine ve ilgi alanlarına hitap etmesi gerektiği anlamına gelir. Bu şekilde, onlara oldukça doğal bir şekilde ilerleme yoluyla büyüme şansı sunarken aynı zamanda onlarla daha derin bir ilişki kurmayı kolaylaştırırsınız.

Her zaman patlamalara eğilimli olan bir sigara içicisi düşünelim. Bu öfkeyi nereye kanalize ediyorsunuz? O öfkeyi sigaraya yönlendirmelerini sağlayabilirsiniz. Bunu yaparken, tutkularının gerçekliğini reddetmezler, ancak daha sonra, en iyi yolu öğrenene kadar öfkelerini yapıcı bir şekilde yönetmede uzun bir yol kat ederler. Ayrıca, öfke potansiyel olarak zararlı bir şeye yöneltildiğinde, bunun tamamen faydalı olduğunu da iddia edebilirsiniz. .

Boşluk problemini kullanma

Milton Erickson'a göre, zor kişinin sorunlarını, hayatta ilerleme kaydetmelerine yardımcı olmanın bir yolu olarak kullanabilirsiniz. Çekici olmadığına ve asla bir eş bulamayacağına inandığı için hayatın hiçbir anlamı olmadığına ikna olmuş intihara meyilli bir hastayı tedavi ettiği bir zamanı anlatıyor. Ama onu itici yapan şeyin ne olduğunu düşünüyordu? Dişlerinin arasında boşluk!

Şimdi, o kişiye sadece çekici olduğunu söyleyip tüm endişelerini ve endişelerini görmezden gelmiyorsunuz. Erickson'ın yaptığı şey,

endişe duyduğu şeyleri, sadece düşüncesini değiştirebilmek için kullanmaktı. Kız, ofiste bir mola sırasında dişlerindeki sözde "çirkin" aralıktan su fışkırttı. Genç adam bunu kışkırtıcı bir hareket olarak düşündü ve ona çıkma teklif etti! Bu onun düşünce sürecini tamamen değiştirdi.

Aynı şekilde, zor bir insanla uğraşırken boşluk sorunlarının gücünü kullanabilir ve onların fikirlerini ve bakış açısını ne kadar hızlı değiştirmeye başladıklarına şaşıracaksınız.

İşe yarıyor!

Diğerine saygılı davran

Beceriksiz, aptal veya beceriksizmişsiniz gibi davranılmasından hoşlanır mısınız? Pekala, kimse yapmıyor, sen de yapmıyorsun. Tedavi ile ilgili olan şey, iki yönlü trafik olmasıdır. Başkalarına tam olarak size yapmalarını istediğiniz gibi yapmalısınız. Onlarla etkileşim halinde olduğunuz her zaman saygısız olduğunuzda, başkalarının size saygı duymasını bekleyemezsiniz.

Bugün kendinize başkalarının size nasıl davranmasını sevdiğinizi sorun. Ardından, başkalarıyla etkileşim kurarken tam olarak bu gereksinimleri kullanın. Saygı kazanılır - öyleyse kazanın!

Öyleyse, ilk etapta zor bir kişiye nasıl saygıyla davranırsınız? ?

Pekala, eğer saygının temellerini atmak istiyorsanız, yapmanız gerekenlerden bazıları;

Nereden geldiklerini görmek için dur

Daha önce de belirttiğimiz gibi, insanlar sebepsiz yere zor olmayı seçmiyorlar. Bu, varsayılan bir ayar gibi değildir – onlarla yönetmeye ve onlarla çalışmaya çalışırken öyle göründüğü zamanlar olsa da. Bir düşünün, zor bir iş arkadaşınız varsa, kendilerini o işin içinde mi buldular sanıyorsunuz? Bir yerlerde birileri, aynı pozisyon için yarışan diğerlerinin arasından onları aday olarak seçmiş olmalı.

Nedenmiş?

İşlerin yapılmasını sağlayacak becerilere ve kişiliklere sahip oldukları için, eğer düşünürseniz, başlangıçta muhtemelen ekibin geri kalanıyla iyi bir uyum içindedirler. Ancak, artık bu özellikleri ve becerileri somutlaştırmıyorlarsa, yapılacak tek dürüst şey durup nedenini bulmaktır. İş tanımında değişen bir şey var mı? İş ve özel hayatlarında doğru dengeyi bulmakta zorlanıyorlar mı? İşte her gün onları rahatsız eden biri var mı?

Karşılaşabilecekleri tüm zorluklar hakkında onlarla dürüst ve açık bir tartışma yapmak için zaman ayırdığınızda, bu yardımcı olabilir. Bu, sorunu çözmek için gerekli bir adım olsa da, yapılması zor bir iştir. Bu nedenle, hayal kırıklığına uğramak yerine, onlarla samimi bir sohbet için kendinizi açın.

Önce onlara güven

Zor bir insanla saygı inşa etmek istiyorsan, işe güven inşa ederek başlamalısın. Bu, özellikle diğer kişinin size güvenmediği bir durumda en kritik adımlardan biridir. Size hiç güvenmeyen, zor bir insan her zaman size her seviyede meydan okur. Şüpheden yararlanmak için önce onlara inanmayı seçin .

Eylemlerini yönetme yetkiniz olsa da, gerçek şu ki tutumlarını değiştiremezsiniz. Şirkette hangi pozisyonda olduğunuzun bir önemi yoktur; gerçek şu ki, tek çıkış yolu denemek ve onları etkilemek. Ne zaman söz verirseniz, onları yerine getirdiğinizden emin olun. Yapacağınızı söylediğiniz her şeyi yapın - bu size güven kazandıracaktır. Çok yakında, çevrenizdeki herkes sözünüze inanacak ve onlardan daha azını beklemediğinizi bilecek. Aynı şeyi yapacaklarına güvendiğinizde, daha yüksek sonuçlar ve saygı için kapıları açıyorsunuz.

Olumlu olana dikkat edin

Hayatınızdaki zor insanla güven ve saygı kurmak için çok çalışırken, unutmamanız gereken tek şey olumlu geri bildirimde bulunmaktır. Bunu takdir etme yoluyla yapabilirsiniz. Zor kişinin geliştirmeye

çalıştığı alanlar var mı? Varsa, onları tüm ekibin önünde tanıyın. Daha da iyi hale getirmek için, onlara işte sahip oldukları en iyi özelliğin ne olduğunu düşündüklerini sormak için bir adım daha atabilir ve sonra da bunu fark edebilirsiniz.

Bunu yaparak, onlara gerçekten önemli olduklarını ve katkılarının çok takdir edildiğini gösteriyorsunuz. Övgüye değer bir şey yaptıklarında onları sesli olarak anlayabilirsiniz. Yakında, takımın önemli bir parçası olduklarını anlayacaklar. Çalışanlarınızın veya herhangi birinin saygısını kazanmak için onlara değer verdiğinizi göstermelisiniz.

Her şey seninle başlar!

Yeni bir bakış açısına sahip olun

Saygının alt sınırı nedir? Gerçek şu ki, onu kazanmak zorundasın. Başka bir deyişle, onu almanız için vermeniz gerekir – bu karşılıklıdır. Birine saygılı davrandığınızda, sizinle etkileşime girerken ne kadar sert olurlarsa olsunlar, sizinle ilgili görüşleri gelişmeye başlayacaktır.

Zor insanları imkansız diye etiketlemek yerine onlara bakış açınızı değiştirmeye çalışın. Onları her zaman bir ekibinizin temel bileşeni – ekibin onsuz yapamayacağı bir bileşen. Başlattığınız her fikre, protokole veya projeye meydan okumayı seviyor olabilirler. Zihniyetinizde ve onlara ilişkin algınızda bu değişikliği yaptığınızda, sizin hakkınızda konuşma biçimlerini değiştirmeye başlayacaklar. Önemli olan, onların geri bildirimlerini dikkatle dinlemeniz ve ardından buna göre hareket etmenizdir.

Nelerin uygulanabileceğine odaklanın

Garip arkadaşlarınızın, meslektaşlarınızın veya aile meslektaşlarınızın sizi sıcak bir çorbaya soktuğu zamanlar vardır. Örneğin, teslim edilecek bir işiniz olabilir, ancak o zaman başarısız olurlar veya bir şey yapabilirler ve bu tür bir haksız muameleyi hak etmediğinizde bile sorumlu tutulursunuz. Hayatınızdaki zor insanlar

size ne yaparsa yapsın, sorunu çözmenin ilk adımı, bunun zaten olduğunu kabul etmenizdir. Dökülen süt için ağlamak yerine, sonraki adımların nasıl olması gerektiğine odaklanın.

Durumu çözmek için atılması gereken bazı adımlar nelerdir?

Görmek istediğiniz değişikliği oluşturun.

Görmezden gelmek

Zaten elinizden gelen her şeyi denediyseniz ve hala hiçbir şeyin işe yaramadığını düşünüyorsanız, diğer numara her şeyi görmezden gelmenizdir. Birine zor davranmanın en iyi yolu, onu görmezden gelmektir. Kendinle tartışamazsın, değil mi? Sizi kızdırmak veya harekete geçmek için ellerinden gelenin en iyisini yapmaya çalışabilirler. Ancak, onları görmezden geldiğinizde, sadece durmalarına neden olursunuz çünkü aradıkları tepkiyi alamamaktadırlar. Harekete geçtiğinizde, onlara kazandıkları memnuniyeti veriyorsunuz ve siz kırılıncaya kadar dürtmeye devam edecekler.

Bir düşünün, durumu sorumlu bir şekilde halletmek için elinizden gelen her şeyi yaptınız mı? Eğer öyleyse, onlara verecek başka bir şeyiniz yok. Basitçe hayatına devam et ve dene gerekmedikçe onlarla arayüz kuramazsınız. Günlük işlerinizde merkezi bir rol oynuyorlarsa ve üretkenliğinizin önünde duruyorlarsa, sorunu çözmenize yardımcı olması için bunu daha yüksek yetkililere iletmeyi seçebilirsiniz. Bu genellikle bir koz olarak adlandırılır. Diğer tüm olası seçenekleri tüketmedikçe bunu kullanmamalısınız.

Çoğu durumda, hareket eden birine ulaşmak istiyorsanız, yukarıdan aşağıya yaklaşımı kullanarak bunu yapabilirsiniz. Bu seçeneği kullanırken dikkatli olmalısınız. Patronlarınız küçük sorunları bağımsız olarak halledemeyeceğinizi düşünmeye başlamasın diye, bunu sık sık kullanmamaya çalışın. Bu işe yararken, yalnızca diğer her şey tükendiğinde kullanılmalıdır. İnan bana, onu kullandım ve sihir gibi çalışıyor.

nezaket kullanın

Anlıyorum, hayatında zor bir insanla uğraşırken, içgüdülerin de genellikle zor oluyor. Biri size saldırdığında, aklınıza gelen ilk düşünce genellikle kendinizi savunmaya çalışmaktır. Orada bulundum, bunu yaptım. Sorun şu ki, bunu yaptığınızda bir boşluğa çekiliyorsunuz, öyle ki yavaşlamak için bir an bile almıyorsunuz ve sadece nefes alıyorsunuz.

Hemen hemen her zor durumda, nezaket göstermenin davayı sakinleştirmeye yardım etmede uzun bir yol kat ettiğini buldum. İki zor insan birbirine karşı sert olduğunda, tüm durumun hiçbir şey başaramayacak kadar tırmanma eğiliminde olma olasılığı vardır.

Bununla birlikte, kibar olmayı seçtiğinizde, istediğiniz her şeyi alabilmeniz için tüm durumu dağıtacaksınız. Bu, hayatınızda zor bir insanla karşılaştığınızda listenizin başında olması gereken tekniklerden biridir.

şefkat göster

Daha önce bir sorun yaşadıysanız, sorunlarınızla ilgilenmeniz gerektiğini bilirsiniz. Gerçek şu ki, hepimizin sorunları var ve yaşadıklarımızın kimsenin dayanamayacağı kadar sert olduğunu düşünmeye meyilliyiz. Ancak, başkalarının neler yaşadığını dinlemek için oturduysanız, bagajınızı yanınıza alıp sırt çantanıza geri koyacaksınız.

Bunu seviyorum!

Demek istediğim, kimse bir başkasının sorunlarına sahip olmanın nasıl bir his olduğunu bilmiyor. Zor biriyle uğraşırken, ilkeniz bu olmalıdır – kısmen bile tahammül edemeyeceğiniz çok zorlu bir çile veya çok büyük bir sorun yaşıyor olabilirler.

Çoğu zaman, sorunlu bir kişiye biraz şefkat göstermeyi seçtiğinizde, olumlu yanıt verme eğilimindedirler. Birçoğumuz, etrafımızdaki insanların neler deneyimleyebileceğine gözlerimizi bile açmadığımız, kafalarımıza ve hayatlarımıza takılıp kalırız. Arkadaşın

sadece biraz nezaket arıyor olabilir. Bir dahaki sefere zor biriyle karşılaştığınızda - işte, evde veya başka bir yerde - onlara biraz nezaket gösterin ve bunun sihrin nasıl çalıştığına şaşıracaksınız.

Ortak bir şey bulun

Biriyle ilk kez konuşurken, onunla ortak bir şey paylaşmanın genellikle bağlantınızı güçlendirdiğini fark edeceksiniz. Her birimiz bir gruba ait olmayı arzulayacak şekilde yaratıldık. Güçlü bir aidiyet duygusuna sahip olmak isteyen doğal varlıklarız.

Biriyle tanıştığınızda, farklı yıllarda olsanız bile ikinizin de aynı üniversiteye gittiğini bilmek her zaman güzel hissettirir. Ortak bir şeye sahip olmak bir tür akrabalık yaratır. Çocuklarım şu anda lisede ve benim yaşımda çocukları olan ya da çocuklarımız aynı okullara giden bir ebeveynle ne zaman tanışsam, aramızda bir ebeveyn bağı varmış gibi hissediyorum.

Bugün ofisinizde, evinizde veya başka bir yerde zor durumda olan biri varsa, ikinizin de paylaştığı ortak bir şey oluşturmaya çalışın. Bu, daha sonra birbirinizle iyi geçinmenize yardımcı olacak uzun bir yol kat edecektir. .

Yapabileceklerinizi kontrol edin

Hayatta kontrol edebileceğimiz şeyler ve kontrolümüz dışında olan şeyler vardır. Unutulmaması gereken önemli bir şey, dikkatimizi kontrol edebileceğimiz şeylere odaklamamız gerektiğidir.

Zor bir insanla zor bir durumla başa çıkmaya çalışırken, o durumda kontrolünüz altında olanın ne olduğunu düşünerek başlamalısınız. O zor insan yerine başa çıkabileceğiniz başka biri olabilir. Bu, işleri doğru yapmanızın yolunu açabilecek kişidir.

Birkaç ay önce şirketimizde hayata geçirmeye çalıştığım yeni bir girişimde satış departmanıyla birlikte çalışıyordum. Ekip üyelerinden biri, gelenek olduğu için yardım istemek için belirli bir kişiyle konuşmamı önerdi. Kişiyle ilk iletişime geçtiğimde herhangi bir yanıt alamadım. E-postalardan sonra onlara e-posta göndermeye

devam ettim, birkaç sesli mesaj bıraktım, ancak yine de bir yanıt alamadım. Sonunda hüsrana uğradım ve departmandaki diğer insanlarla konuşmaya başvurdum.

Satış departmanındaki birkaç kişi büyük bir sevinçle projeye yardım etmeye istekliydi. Bu, çözmeyi başardığım zor bir insandı. Bugün siz de aynısını yapabilirsiniz – elinizden gelen her şeyi kontrol edin !

Kendine bir bak

Yakup 1:23-24'teki kutsal yazı şöyle der: "Sözü işitip de yerine getirmeyen kişi, aynada yüzüne bakan ve kendisini izledikten sonra uzaklaşan ve görünüşünü hemen unutan bir adama benzer. beğenmek…."

Zor bir insanla uğraşacaksan, önce kim olduğunu bilmen gerekecek. Odak noktanız, içinde tuttuğunuz şey olmalıdır. Yaptığınız veya yapmadığınız, zor bir insanla başa çıkma yolunda duran bir şey var mı?

Ne tür bir insan olduğumuzu tam olarak bilen bir çoğumuz var. Her zaman iyi bir ruh halinde olduğumuzu ve sosyal olduğumuzu biliyoruz. Her gün pürüzsüz bir gün. Bir sorunu birbiri ardına çözerek aklınızdan geçen birçok şeyin olabileceği durumlar vardır.

Bir arkadaşınızla sohbet ederken bile aklınız muhtemelen başka yerdedir. Sanki küçümseyici, ani ve kısa boylu biri gibi davranabilirsiniz. Zaten sinirli olan birinin çabucak sinirlenmesine neden olabilecek bu tür bir tutumdur. Nasıl yanıt vermeyi seçtiğiniz, yaralanmaya tuz mu eklediğinizi yoksa yangını mı söndüreceğinizi belirleyecektir.

Bu nedenle, durumu olduğundan daha kötü hale getirmediğinizden emin olmak için diğer insanlarla - özellikle zor olanlarla - nasıl etkileşim kurduğunuzu düşünmek için biraz zaman ayırın.

Çatışma Korkunuzu Yenin

Zor biriyle uğraşırken en çok sevdiğim bir teknik varsa, çatışma korkumu yenmektir. Tek yaptığınız ondan kaçmaksa, zor bir insanla baş edemezsiniz. Pek çok insan, zor bir insanla çekişme ve çatışma çıkarmaktan korkar, ancak farkına varmanız gereken, ne kadar çok koşmaya çalışırsanız, o kişiye o kadar çok size yürümesi için güç vermiş olursunuz. .

Kendi içinde zor olan biriyle uğraşma süreci yeterince zor olsa da, gerçek şu ki, onlara karşı durmaz ve sınırlar koymazsanız, durum olduğundan daha da kötüleşecektir. Her birimiz saygıyla muamele görmeyi hak ediyoruz. Bu nedenle, sizi bundan daha az yönetmelerine izin vermeyin.

Beni yanlış anlama; Kasıtlı olarak çatışmayı kışkırtmanız gerektiğini söylemiyorum. Sizden sadece yapmanız gereken, zor bir kişinin size hak ettiğinizden daha az davranması durumunda, onlara karşı çıkmanız ve tüm durum hakkında onlarla yüzleşmenizdir. Çatışma, korkunç bir şey olması gerektiği anlamına gelmez. Pek çok durumda, bu iyi bir şeydir - özellikle sorunların çözülmesine yol açtığında ve en çok arzu ettiğiniz şeyi gerçekleştirdiğinde.

Sonuç olarak, etrafınıza bakarsanız en az bir zor insanı kaçırmazsınız. Onlardan kaçamazsınız. Anahtar, onlarla incelikle ve barışçıl bir şekilde iletişim kurmanızdır, böylece ikiniz de bir fikir birliğine varabilirsiniz. Hem bencil çıkarlarınızın ötesine geçebilmeniz hem de daha mutlu bir hayat yaşayabilmeniz için "aynı fikirde olmamayı kabul etmek" daha iyidir.

Bölüm 8 Zor insanlarla başa çıkmak için uzman teknikler

Yansıtıcı dinleme alıştırması yapın

Hiç üzüldün mü ve sonra birisi gelip sana "Anlıyorum" dedi mi, Bu seni daha iyi hissettirdi mi?

Ben öyle düşünmedim!

Unutulmaması gereken önemli bir şey, bu tür ifadeler kullanmanın hiçbir şeyi başarmanıza yardımcı olmayacağıdır. Şirketinizde bir müşterinizin olduğu bir durumu ele alalım. Size, yıllardır sadık müşterileriniz olmalarına rağmen, bütçe kesintileri ve onlara indirim teklif etmeye istekli olmamanız nedeniyle hayal kırıklığına uğradıklarını söylüyorlar. Buna nasıl cevap verirsiniz? Onlara sadece yaşadıklarını anladığınızı mı söylüyorsunuz?

Gerçek şu ki, onlara anladığınızı söylediyseniz, bu konuşma muhtemelen asla iyi bir sonla bitmeyecek.

Zor bir danışanla bu kadar dar bir noktadaysanız, kendinize söylemeniz gereken ilk şey, yansıtıcı dinleme alıştırması yapmaktır. Başka bir deyişle, kendinizi diğer kişinin yerine koymaya çalışın. Sadece beden dillerini ve sözcüklerini yorumlayarak ne dediklerini anlayın. Bu, onların düşüncelerini ve duygusal duygularını onlara geri yansıtarak yanıt vermenize yardımcı olacaktır.

Onlara açıkça anladığınızı söylemek yerine, şöyle bir şey deneyin - "Yani, sizi doğru anlarsam, fiyatlandırmamızın çok yüksek olduğunu ve bunun işiniz için bir engel oluşturduğunu söylüyorsunuz, değil mi? ile çalışıyoruz ve indirim sunmuyoruz. Bu doğru mu?"

Sana ne söylediklerini anladıysan, konuşmana devam et. Ancak, neler yaşadıklarını henüz anlamadıysanız, durumlarını daha iyi anlayabilmeniz için size daha fazla bilgi vermelerini isteyin. Buradaki hile, onların nereden geldiklerini ve endişe duyduğunuzu hissetmelerini sağlamanızdır. Empatinizi hissetmek istiyorlar .

Yapamayacağınızı bildiğiniz sözler vermekten kaçınmaya çalışın. Amaç, zor kişiye duyulduğunu ve çok değer verildiğini hissettirmektir.

Etki buluşsal yöntemlerini düşünün

Bu sadece zihinsel bir kısayolu ifade eder. Bu, diğer kişiye, duruma ve bulunduğunuz yere karşı duygusal hislerinize dayanarak hızlı ve verimli bir karar vermenize yardımcı olmada önemli bir rol oynar. Basit bir ifadeyle, seçimlerimiz deneyimlerimizden ve çevremizdeki dünyaya genel bakış açımızdan büyük ölçüde etkilenir. Bu sadece bizim önyargılarımızdan kaynaklanıyor.

Sorunun önde gelen nedeni, bu gibi durumlarda objektif olmamamız ve gerçeklerin o kadar da önemli olmamasıdır. Aldığımız her kararı zihinsel yazılımımıza dayanarak uygulamayı seçiyoruz ve ardından buna dayalı olarak güçlü fikirler geliştiriyoruz.

Zor kişi farklı bir görüşe sahip olmaya devam ederse ve size sorunun ne olduğunu sormaya devam ederse, ABCD'ler yüzünden devam etmemiz gerektiğini söyleyerek onları boş yere yanıtlamamaya çalışın. Bu kişinin başka bir bilgi kaynağında, sözleşmede veya söz verdiklerini yerine getirmeyen önceki satıcıyla yapılan anlaşmada sıkışıp kalma olasılığı vardır. Bu deneyime dayanarak, size aynı merceklerden bakıyor olabilirler.

Yapmanız gereken, sorunun temel nedeninin ne olduğunu tam olarak anlamak için sorular sormaktır. Rahatlayabilmeleri ve neden dirençli oldukları konusunda size fikir verebilmeleri için onlara sorabileceğiniz sorulardan bazıları şunlardır:

- Bu konuda neden biraz şüpheci olduğunuzu gerçekten anlamak istiyorum. Bana daha fazlasını söyler misin?
- **Korkularınızı gidermek için yapabileceğimiz bir şey var mı?**
- Hepimizin ilerleyebilmesi için yeterince rahat hissetmene yardımcı olmak için ne yapabiliriz?

Bu tür sorular sorduğunuzda, ekibin ilerlemesi ve ilerleme kaydetmesi için neyin gerekli olduğunu düşünme konusunda güvenilir olmadığınızı düşünerek düşüncelerini yönlendirmelerine izin veriyorsunuz.

Yeni başlayanların zihnine dokunun

Yeni başlayanların zihnine genellikle Zen zihni gibi atıfta bulunulur ve her duruma sanki hiç deneyiminiz yokmuş gibi yaklaşma stratejisi olarak hizmet eder. Zor bir insanla uğraşırken bu tür bir düşünceyi benimserseniz, girdiğiniz her konuşma "Bilmiyorum" zihniyetiyle yapılır. Bu, diğer kişiyi veya durumu yargılayamayacağınız kadar denemenizi sağlar.

Bu aynı zamanda 'olmalı' düşüncesiyle yaşamamanıza da yardımcı olur. "Bütçeyi yıl başlamadan önce düşünmeliydin. İndirimlerin sona ermeleriyle ilgili e-postamı okumalıydın. Meşgul biri olduğumu ve haftada bir danışma için müsait olduğumu bilmeliydin."

Zor bir kişiye hitap ederken, 'olmalı' ifadelerini kullanmamaya çalışın. Sadece zihninizi savunmaya alırlar ve daha başlamadan önce üretkenliğinizin ve konuşmanızın önüne geçerler.

Zen zihniyetini benimsemenin iyi yanı, uzman zihniyetini bırakmanıza izin vermesidir. Alanınızda veya yaptığınız işte uzman olsanız da, zor bir kişi veya durum söz konusu olduğunda uzman olmadığınızı anlamalısınız.

Örneğin, “Ay sonuna kadar satışlarınızı %30 artırmak istediğinizi söylediniz ve gördüğüm gecikmeler bunu mümkün kılmaz” gibi şeyler söylemek yerine konuşmaya yeni başlayan bir zihniyetle yaklaşmayı seçin. . Diğerine önyargılı olmamaya çalış kişi. Ne yapmaları gerektiğini unutun ve ikinizin de yaptığı konuşmayı çözülmesi gereken bir bulmaca olarak algılayın.

Bunun yerine şöyle bir şey söylemeyi tercih edebilirsiniz “Bana bu gecikmelerle satış hedeflerimize ulaşamayacağız gibi geliyor. Ancak, hedeflediğimiz sonuçlara ulaşmamıza yardımcı olacak stratejileri

keşfedelim.” Bu ifadeyi dikkatle incelerseniz, bir sorun olduğunu kabul ettiğinizi ancak hemen olası bir çözüm yönünde ilerlemeye başladığınızı fark edeceksiniz.

korkuyu bırak

Yine, tepkilerinizi yönlendirmesine izin verdiğiniz noktaya kadar olumsuz sonuçlardan korkamazsınız. Etrafımızdaki şeyleri ve insanları kontrol etme ihtiyacı hissetme eğilimimiz şüphe yüzündendir. Bir meslektaş zorsa, ona meydan okumaktan korkabilirsiniz çünkü bu sadece ilişkinizi riske atabilir. Bir müşteri hizmetlerinizden, zaman çizelgelerinizden veya fiyatlandırma yapınızdan memnuniyetsizliğini ifade ederse, tüm durumu düzeltemeyeceğinizi düşündüğünüz için korkabilirsiniz.

İlk şey, düzeltilmesi gereken bir şey olduğu fikrini bırakmaktır. Arkadaş, çocuk, müşteri veya iş arkadaşınız olsun, zor bir kişiyle sohbet ederken rolünüzün dinlemek, söylediklerini anlamak ve sonraki adımların ne olması gerektiğini ayırt etmek olduğunu unutmayın. Hemen çözümler üretmeye başla demiyorum. Size söylediklerini gözden geçirmek için zaman ayırın ve ileriye dönük en iyi yolu bulmak için olası çözümleri düşünün.

Örneğin, duygusal duyguları doğrulamaya çalışmak, ortak düzeltmeleri bir araya getirmek veya özür dilemek yerine, yapabileceğiniz şey, durumun bir kez daha yaşanmasının ne kadar talihsiz olduğunu ifade etmektir. Diğer kişiye, tüm durumun işinizi veya ilişkinizi nasıl etkilediğini anladığınızdan emin olun ve sorunu çözmek için çalışmanıza izin verecek kadar sabırlı oldukları için onları takdir edin.

Sorunu "yığın" m

'Yığınlamanın' neyle ilgili olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Pekala, bu basitçe, büyük bir sorunu ele alma ve sonra onu birer birer ele alabileceğiniz daha küçük yönetilebilir bölümlere ayırma sürecini ifade eder. Sorunları daha küçük parçalara böldüğünüzde,

bu onların üstesinden gelmenizi sağlar. Ayrıca, insanları eldeki tüm sorunlarla ilgilenmeye başlama konusunda daha istekli hale getirirler.

Yıllar boyunca akıl hocamdan öğrendiğim şey, bir şeyleri parçalara ayırmanın ve daha sonra bunları her gün üstesinden gelebileceğiniz görevler halinde organize etmenin önemidir. Bu, zor bir insanla zor bir durumla başa çıkmayı seçebileceğiniz yöntemle aynıdır.

Çalışanınız, yeni yazılımı kullanmaya başlayamadıkları için işlerini zamanında teslim etmemek için her zaman bir neden buluyor mu?

Yapabileceğiniz şey, adımlardan her birini, takip etmesi kolay bir protokol oluşturmak için üzerinde çalışabileceğiniz daha küçük parçalara ayırmanıza yardımcı olmalarını istemektir. Önemli olan, suçlamayı paylaşmanız veya tembel olduklarını söylemeniz değil, ileriye dönük en iyi yolu bulmanızdır. Her görev parçalara ayrıldığında, diğer kişinin yapılması gerekenleri sindirmesi daha kolay hale gelir.

Unutma, öfke doğaldır.

Hepimiz zor insanlarla karşılaştık - müşteriler, arkadaşlar ve meslektaşlar - çok öfkeleniyoruz. Ayrıca, olayların diğer tarafında bulunmuş olabilirsiniz. Örneğin, bir mağazanın müşterisiyseniz ve yeni bir ürün yükseltmesi için ödeme yapıyorsanız ve bunun sizi sinirlendirecek kadar yüzeysel olduğunu fark ediyorsunuz.

Öfkenin yeniden kalibrasyon teorisi, öfkenin insanoğluna bağlanan doğal bir duygu olduğunu belirtir. Başka bir deyişle, öfkenin pazarlığa girmek için yapılmış en iyi yol olduğunu anlamalısınız. Dudaklarımızı birbirine bastırırız, dilimizi ısırırız, kaşlarımızı çatarız ya da burun deliklerimizi genişletiriz, böylece diğer kişiyi vermek zorunda olduğumuz şeye göre daha yüksek bir değere yönlendirebiliriz.

Zor bir insanla uğraşıyorsanız, mesele, eylemlerinizi veya konumunuzu haklı çıkarmaktan kaçınmanız ve denemenizdir.

Bunun nedeninin farkına varmak neden böyle hissediyor olabilirler, fikirlerinin hafife alındığını veya durumu kontrol etmek istediklerini düşünüyorlar. Diğer kişinin hayal kırıklıklarını kişisel olarak değil ciddiye almanız önerilir. Diğer kişinin hayal kırıklıklarını ve tartışmalarını anladıktan sonra, bunu dikkatinize sunduğu için ona teşekkür edin. Ayrıca, her şeyi düşüneceğinizi ve bir çözüm veya ileriye dönük bir yolla onlara geri döneceğinizi bilmelerini sağlayın.

Diğer kişi zaten öfkeliyse, o anda önerdiğiniz herhangi bir çözümü kabul etmeyecektir. Cevap ne kadar doğru olursa olsun, tüm durum için bunun en iyi yol olduğunu düşünmezler. Bu nedenle, tartışmaları bıraktığınız yerden – bu sefer pratik ve mantıklı bir şekilde – devam edebilmeniz için önce onlara sakinleşmeleri için biraz zaman tanımalısınız.

Ama ya zor kişi zaten öfkeden kuduruyorsa, durumla nasıl başa çıkabilirsiniz?

Pekala, tüm durumu sakinleştirmeye çalışabileceğiniz pek çok yol var;

Sakinliğini koru

Bu muhtemelen bu kitapta her yerde göreceğiniz bir noktadır – çünkü bu çok önemlidir ve yanılması kolaydır. Biri size kızgın bir mesaj veya e-posta gönderirse veya telefonda size bağırmaya başlarsa, gerçek şu ki, kişiselleşmemek zor. Biraz öfkelenme şansınız var ve karşınızdaki kişinin ne kadar yanlış olduğunu düşündüğünüze dair zihninizde savunma düşünceleri belirmeye başlayacak. Şirkete verdiğiniz onca emek için ne kadar nankör olduklarını düşünmeye başlayacaksınız ve farkına varamadan öfkeden patlıyorsunuz.

Yapılacak en iyi şey derin bir nefes almaktır. Diğer kişinin söylemeye çalıştığı şeyi almaya çalışın. Bu satırlar arasında, diğer kişinin tüm süreç, ürün veya hizmetle mücadele içinde olduğunu veya hayal kırıklığına uğradığını ve bunu sizden veya ekibinizden çıkardığını

fark edebilirsiniz. Hepimiz insanız ve zayıf anlarımızda yakalandığımız zamanlar vardır. Bunu anlamaya çalışırsan Aslında, onların zorluklarını, yorumlarını veya argümanlarını kişisel olarak almanın veya onlara karşı savunmanın nedenini görmeyeceksin.

Diğer kişi kendi dilinde veya tonlamasında küfürlü, kaba veya saldırgan davranıyorsa, davranışlarına müsamaha göstermeyin. Konuşma sırasında bir noktada, sizi küçümsediklerini hissediyorsanız, durumu diğerini öldürmeden çözmenize yardımcı olabilecek bir üçüncü tarafa yükseltmekten çekinmeyin.

Bir müşterinin, ürünlerinizin teslimatındaki gecikmeden ne kadar üzgün olduğunu ifade etmek için şirketinizdeki destek ekibini aradığı bir örneği ele alalım. Ajite olabilirler ve telefon görüşmesinde ciğerlerinin tepesinde bağırıyorlar. Destek ekibinizin veya sizin sakin olmanız ve üçüne ne olduğunu sormaya çalışmanız gereken yer burasıdır; sorun nedir, amaçları, ihtiyaçları veya arzuları nelerdir ve mevcut seçenekler nelerdir. Telefonun diğer tarafındaysanız, sakin olun ve sorunları hakkında daha fazla ayrıntı öğrenin. Bu tek başına kızgın bir kişinin gerginliğini azaltmak için işe yarayacaktır.

Aktif dinleme alıştırması yapın

Sözlerinin ve seslerinin ardındaki öfkeye değil, söylediklerine mümkün olduğunca odaklanmaya çalışın. Dikkatiniz gerçekten ne söylediklerine odaklandığında, onları neyin heyecanlandırdığını belirleme konusunda daha iyi konumlanmış olacaksınız. Bu aynı zamanda, onları rahatlatmak için yalnızca gerilimi düşürmeye çalışmak yerine sorunu çözmenize yardımcı olacaktır. Sorunun ne olduğunu bildiğinizde, bir çözüm bulabilirsiniz ve günün sonunda memnun bir meslektaşınız, arkadaşınız veya müşteriniz olacak.

Bir müşterinin mağazanıza girdiği ve size sattığınız ürünün, onlar satın aldıktan birkaç gün sonra onlar için çalışmayı bıraktığını söylediği bir örneği ele alalım. Bu kadar kötü tasarlanmış bir ürün

sunmanıza ne kadar şaşırdıklarını ve hayal kırıklığına uğradıklarını söylemeye devam ediyorlar.

Ne yapacaksın? Cevabınız nasıl olacak?

Pekala, gitmenin en basit yolu kullandıkları kelimelere dikkat etmektir - şaşırmış, hayal kırıklığına uğramış. Bunlar ifade etmek için kullandıkları kelimelerdi onların duygusal duyguları. Mesele şu ki, kızgın değiller ama ürününüzün nasıl davrandığına şaşırıyorlar.

Böyle bir durumda, "Anlıyorum, hüsrana uğradığınızı..." sözleriyle yanıt vermek isteyebilirsiniz, bu bir yanıt iken, bu sadece karşınızdakinin duygularını yükseltmekle kalmayacak, aynı zamanda onları kızdıracaktır. Bunu söyleyerek, onlara yalnızca hayal kırıklığı ve şaşkınlıktan öfkeye geçmeleri için bir sebep veriyorsunuz.

Ancak, söyleyeceklerini aktif olarak dinlediğinizi gösterirseniz, durumu sakinleştireceksiniz. "Bu kesinlikle şaşırtıcı ve hayal kırıklığı yaratıyor" gibi şeyler söyleyebilirsiniz. Ürünün neden beklenmedik bir şekilde çalışmayı durdurduğunu öğrenmek için bir göz atmama izin verin." Bu yanıtla, müşterinin duygularını, onları tırmandırmadan kabul ediyorsunuz.

Müşterilerinizin söylediklerini tekrarlayın

Aktif dinlemenin temel bileşenlerinden biri, müşterinizle aynı sayfada olmanızı sağlamaktır. Öfkelerinin temel nedenini öğrendikten sonra, onları neyin kızdırdığını anladığınızdan emin olmak için onlardan duyduklarınızı tekrarlayabilirsiniz. Bunu yaparken, diğer kişiye, endişelerinin olduğunu ve bir çözüm veya yanıt üzerinde çalışmakta olduğunu anladığınızı da bildirmiş olursunuz.

Birinin ofisinize, sattığınız ürünün çalışmadığını söyleyerek rozet taktığı bir örneği ele alalım. Cevabınıza "Duyduğum şey..." gibi kelimelerle başlayabilirsiniz, bu sadece topu yuvarlayacaktır. Sorunun, hedeflerine ulaşma yolunda nasıl durduğunu vurgulamaya

çalışın. Bu onlara sadece dinlemediğinizi, ihtiyaçlarını anladığınızı ve onlara yardım edeceğinizi gösterecektir.

Sorunu dikkatinize sundukları için teşekkür ederiz

Konuştuğunuz diğer kişi sinirlendiğinde ve tüm durum hakkında olumsuz hisler gönderdiğinde, endişelerini dile getirdiği için ona teşekkür edebilirsiniz. Bu, onlarla iyi bir ilişki kurmanıza yardımcı olacak uzun bir yol kat edecektir. Basit bir teşekkür ile zamanlarını ve katkılarını kabul ederek, durumu yeterince sakinleştireceksiniz.

Sürekli olarak zor ve öfkeli olan biriyle başa çıkmanın en iyi yollarından biri, her seferinde ona teşekkür ettiğinizden emin olmaktır. Ekibinizin zor bir üyesi bir soruşturma başlattığında, onların ulaşma çabalarını kabul edin. Bir dava dosyasını uzun süre beklettiyseniz, sorun giderme sırasında sabırlı oldukları için ekibinize teşekkür edin. Bu zor kişi projeyle ilgili olumsuz görüşlerini paylaştığında, bakış açısını paylaşacak ve tüm ekibi daha iyi hale getirecek kadar cesur oldukları için ona teşekkür edin.

Sorunu çözmek için atacağınız adımları açıklayın

Ofisinizdeki bu zor kişi bir sorun dile getirdiğinde, endişelerini gidermeye başlayacağınızı onlara açıkça belirtmelisiniz. Telefonda bitirebileceğiniz basit bir konu ya da günler, haftalar hatta aylar alabilecek bütün bir süreç gerektiren bir konu olsun ya da olmasın - işin püf noktası sizin için açık ve net bir şekilde niyetlerinizi ve niyetlerinizi dile getirmektir. sonraki adım, kendilerini değerli, işitilmiş ve rahat hissetmeleri için onlara geçer.

Bunu başarmanın en iyi yollarından biri, sorunlarının çözülmesi için zaman çizelgeleri belirlemenizdir. Atmayı düşündüğünüz her adımı ve her bir adımın ne zaman tamamlanmasının beklendiğini heceleyin. Bu şekilde, yaptığınız şeyin tam olarak ne olduğunu ve bir kararın hazır olmasını beklediğiniz zamanı tam olarak bildiğiniz diğer kişiye iletmiş olursunuz.

Gerekirse onları takip etmek için bir zaman belirleyin

Basit bir telefon görüşmesinin sizinle başka bir kişi arasında ortaya çıkan sorunları çözemediği durumlar vardır. Bazıları, çözüm sürecinin başlatılması için yönetici ile senkronize olmanızı veya bir talep formu doldurmanızı gerektirecektir. Sizin durumunuzda durum buysa, bunu diğer kişiye açıklamanız gerekecektir. Onlara ne zaman bir yanıt almayı umduğunuza dair zaman çizelgeleri vermeye çalışın. .

Doğrudan diğer kişiyle konuşmanın yararı, müşterinizin, iş arkadaşınızın veya arkadaşınızın sakinleşmek için bolca zamanı olmasıdır. Aynı zamanda, bu size en iyi şekilde nasıl ilerleyeceğiniz konusunda üstlerinizden rehberlik ve geri bildirim almak için yeterli zamanı verecektir. Eğer öyleyse, diğer kişiyi takip etmeniz gerekecekse, bu molanın neden onlara büyük fayda sağlayacağını açıkça açıklayın.

Örneğin, sorun giderme amacıyla ürün uzmanıyla konuşmanız gerekebilir. Mesele şu ki, onlara karşı mümkün olduğunca şeffafsınız. En azından siz ilgili kişilerden açıklama talep edene kadar başka bir işlem yapamayacaklarının farkında olmalarına izin verin.

Onlara ne önerdiğiniz konusunda huzursuz olmaya devam ederlerse, onlara bir acil durum planı sunmayı da seçebilirsiniz. Onlara tam olarak ne zaman ulaşmanızı beklediklerini ve onlar için ne tür bilgilere sahip olacağınızı söyleyin. Bu, onlarla yapacağınız takibi haklı çıkaracaktır.

Samimi olmak

Aynı şekilde, zor bir insanla uğraşırken sakin kalmak da önemlidir, samimiyet de öyle. İnanın bana, insanlar kendileriyle biraz küçümseyici, hatta öfkeli bir şekilde konuşulduğunu bilirler. Zor bir kişiyle iletişim kurarken kullanılacak doğru kelime grubunu ve kullanılacak tonlamayı seçin. Tonal sesinizin yalnızca kasıtlı değil, aynı zamanda saygılı olduğundan emin olun. Kimse kendisiyle kızgın

bir tonla konuşulmasından hoşlanmaz. Sadece ana yola çıkın ve karşınızdaki kişiye söylediklerinin ciddiye alındığını hissettirin.

Ofisinizdeki o zor kişinin gece yarısı sizi bir "sorun" ile aradığı zamanlar vardır, ancak daha sonra okuduktan veya sorun gidermeden sonra, bunun kendi tarafında bir hata olduğunu anlarsınız. Hatayı seçecek kadar dikkat etmeyen diğer kişiyle dalga geçmek için cazip gelebilir ve bu da size iyi bir gece uykusuna mal olabilir. .

Anlamanız gereken şey, bu diğer kişinin siz olabileceğinizdir. Verdiğiniz hizmetlerin yeterince kaliteli olup olmadığını onlar aracılığıyla anlarsınız. Hatalı olsalar bile, tüm ürün kalitesini oluşturan onların katkılarıdır. Bu nedenle, bir sorunun ilk etapta neden ortaya çıktığını ve gelecekte tekrar olmasını önlemenin en iyi yollarını kibarca açıkladığınızdan emin olun.

Vakanın önceliğini vurgulayın

Çatışma yaşayan insanlar için ortak hayal kırıklıklarından biri, destek vakalarının iş için diğer kişininki kadar önemli olmadığını hissetmektir. Bu, özellikle bir şirketle veya daha geniş bir müşteri kapsamına sahip bir durumla uğraşırken geçerlidir. Diğer kişi, ekibin geri kalanı kötü deneyimler sağlamakla meşgulken, davasının harcanabilir olduğunu hissedebilir.

Bu hissi ortadan kaldırmak için, durumun doğrudan veya dolaylı olarak dahil olan herkes için ne kadar kritik olduğunu vurgulamalısınız. Diğer kişiye, endişe duydukları sorunun mümkün olan en kısa sürede çözülmesi için şirketteki temel paydaşları bilgilendirmek için çaba sarf ettiğinizi bildirin. Bu şekilde, üzerinde çalışan tek bir destek ekibi olsa bile, tüm şirketin kendi davası üzerinde olduğunu hissedeceklerdir.

son bir söz

Gerçekten de, zor insanlarla uğraşmak hayattaki en zor görevlerden biridir. Onlar daha başlamadan mükemmel gününüzü mahvedecek türden insanlar. Bir meslektaş, aile üyesi, ortak veya arkadaş olabilir. Sokakta rastgele karşılaştığınız herhangi biri de olabilir. Bu kim olursa olsun, işin püf noktası, bunlarla uygun şekilde başa çıkmak için yukarıdaki yöntemler, adımlar ve yaklaşımlarla kendinizi silahlandırdığınızdan emin olmaktır.

Etrafımızda zor insanların var olduğunu anlayın ve onlar hakkında bir şey yapmazsanız, başkalarına zarar vermelerine izin verme riskini alırsınız.

Gerçek şu ki, bu insanlarla başa çıkmanın kolay bir yolu yok - sonuçta onlar kişilik özelliklerinin farklı kombinasyonları. Hepsinin başkalarının hayatını zorlaştırmanın farklı yolları var.

Söylediği gibi, "Tango için iki kişi gerekir." Bu zor insanların, zor olduklarının farkına bile varmadıklarını anlayın. Çoğu için, bu onların olağan yaşam biçimidir. Aslında, zor bir insan için etrafındaki herkes zordur. Senin olaylara bakış açına sahip değiller.

Peki, sürekli olarak zor insanlarla uğraşıyor musunuz? Eğer öyleyse, davranışınıza bir göz atmanın zamanı gelmiş olabilir. Kendinize zor olanın siz olup olmadığınızı sorun. Bu tür göstergeleri arayın;

- **Evde, okulda veya işyerinde yakın bağlantı eksikliği**
- Yaptığınız şeyde öz-değer duygusundan yoksunsunuz
- **Kendinizi çok sık yanlış anlaşıldığınızı veya şundan veya şundan şikayet ettiğinizi fark ediyorsunuz.**
- Her zaman insanların senin hakkında kötü konuştuğunu düşünüyorsun
- **sen hala duygusal birisin**

- İnsanların seni umursadığını veya hatırlamadığını hissediyorsun

Burada tartıştığımız zor kişi siz olabilirsiniz. Eğer durum buysa, o zaman yukarıdaki stratejileri kullanmanın tam zamanıdır. davranışlarınla ilgilen. Çevrenizdeki birisinde bu özellikler görüyorsanız, o zaman daha iyi bir insan olmalarına yardımcı olmak için tartıştığımız teknikleri de kullanabilirsiniz.

Unutmayın, biraz öz-yansıtma, her gün bizimle çalışan ve etkileşimde bulunan insanlara daha iyi bir insan olmamıza yardım etmede uzun bir yol kat eder.

Kendinize ve çevrenizdeki zor kişiye, uzun vadede değişebilmeleri için ne yaptıklarını görmelerinde yardımcı olabilirsiniz.

Bu hepimiz için bir kazanç!

Peki, ne bekliyorsun? Onları çevrenizde tanımlamaya başlayın ve OLMALARINA yardım edin!

Katerina griffit H

Buraya yüklediğimiz e-book ve pdf kitap özetleri indirildikten ve okunduktan sonra 24 saat içinde silmek zorundasınız.Aksi taktirde kitap'ın telif hakkı olan firmanın yada şahısların uğrayacağı zarardan hiçbir şekilde sitemiz zorunlu tutulamaz.Bu kitapların hiç birisi orijinal kitapların yerini tutmayacağından,eğer kitabı beğenirseniz kitapçılardan almanızı ve internet ortamında legal kitap satışı yapan sitelerden alıp okumanızı öneririrm.Bu Kitaplar Ülkemizde yayınlanmamış halihazırda yabancı kaynaklardan çeviri olup; Çevirilerde hatalar mevcuttur. Sitemizin amacı sadece kitap hakkında bilgi edinip, dünyada yayınlanan kitaplar hakkında fikir sahibi olmanızdır