

Jak za pomocą NLP, hipnozy i psychologii wywierania wpływu kontrolować umysły innych ludzi oraz zbudować w swoim umyśle antymanipulacyjny firewall.

A N D R Z E J B A T K O



eBook
PDF

Haker umysłów

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Bestsellery
- ▶ Nowe książki
- ▶ Zapowiedzi

CENNIK I INFORMACJE:

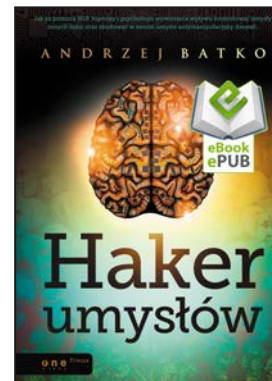
- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Haker umysłów

Autor: [Andrzej Batko](#)
ISBN: 978-83-246-3130-8
Format: ePub



Jak za pomocą NLP, hipnozy i psychologii wywierania wpływu kontrolować umysły innych ludzi oraz zbudować w swoim umyśle antymanipulacyjny firewall ?

Złam kod ludzkiej podświadomości!

Czy widziałeś hollywoodzką produkcję Klik – i robisz, co chcesz? Główny bohater filmu kupuje nowego pilota, który, oprócz telewizora, uruchamia jeszcze inne domowe urządzenia... oraz steruje psem, żoną i całym otaczającym go światem. Scenariusz nie jest najwyższych lotów, ale bez wątplenia jest to historia wysoce prawdopodobna! I to historia, która może przytrafić się Tobie!

Wyobraź sobie, że masz możliwość buszowania w umysłach innych i kontrolowania swojego własnego mózgu. Że potrafisz obejść wszystkie psychiczne zabezpieczenia, rozszyfrować hasła i kody PIN, tak jak robią to codziennie hakerzy włamujący się do systemów komputerowych. Jesteś handlowcem, rozmawiasz z klientem – klik, klik, klik – i modyfikujesz w jego umyśle program sterujący zainteresowaniami: sprawiasz, że zaczyna się interesować produktem, który mu oferujesz. Albo spotykasz kogoś, kto Cię pociąga – klik, klik, klik – i już instalujesz w umyśle tej osoby fantazje na Twój temat, a w jej uczuciach pożądanie oraz fascynację Twoją osobą...

Tak. Tacy „hakerzy umysłów” naprawdę istnieją i codziennie wywierają na Ciebie wpływ – na Twoje myśli, uczucia, decyzje i zachowania. Zostań jednym z nich i zacznij kontrolować emocje ludzi, z którymi rozmawiasz, wywoływać w nich wybrane przez Ciebie pragnienia i sprawiać, że będą robić to, o co ich poprosisz.

Programista mentalnych systemów:

- Sprzedaż, marketing i prezentacja perswazyjna.
- Ogłoszenia dla ludzkiego umysłu.
- Przyciąganie i przytrzymywanie uwagi słuchacza lub czytelnika.
- Kotwice, czyli „nasza piosenka”.
- Kontrolowanie własnych emocji i reakcji.
- Zmiana wiedzy w naturalne umiejętności.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

ELITA CZYTA

BO

WIETRZY INTERES



Spis treści

I	Jak zostać hakerem ludzkich umysłów?	7
II	Na czym polegają sprzedaż, marketing i prezentacja perswazyjna	17
III	Jak napisać ogłoszenie dla ludzkiego umysłu. I po co?	23
IV	Jak przyciągnąć, pochwycić i zatrzymać uwagę słuchacza lub czytelnika?	29
V	Pobudź jego wyobraźnię tak, aby myśli pobeigły z góry wybranym przez Ciebie torem	37
VI	Kotwice, czyli „nasza piosenka”	45
VII	Nakarm umysł świadomy tak, aby mógł zaakceptować nieświadome pragnienie	53
VIII	Wzmocnij atrakcyjność swojej oferty i przypomnij, co klient dostaje za swoje pieniądze	69
IX	Narzędziownia	75
X	Czytanie tej książki niczego nie zmieni w Twoim życiu...	123
XI	Trening umiejętności perswazyjnych	129
XII	Trening mentalny, czyli jak kontrolować swoje emocje i reakcje	145

I

Jak zostać
hakerem ludzkich
umysłów?

Pieprz się, dupku! — napis na wyświetlaczu w umyśle Terminatora podsunął mu właściwą odpowiedź. Terminator był cyborgiem, a jego umysł skomplikowanym komputerem.

Jednak Ty nie jesteś cyborgiem, człowiek nie jest maszyną, ludzki umysł nie jest komputerem, każdy z nas jest unikalny i wyjątkowy, ale...

Założmy na moment, że jest inaczej, że Ty i otaczający Cię ludzie to maszyny sterowane komputerami, którymi są Wasze mózgi. A ludzkie umysły to po prostu systemy operacyjne, takie jak ten, który prawie każdy z nas ma zainstalowany na komputerze. To, co i jak myślisz, Twoje stany emocjonalne, decyzje, reakcje i działania są rezultatem działania pewnych „programów”, software’u, do których jako zwykły użytkownik nie masz dostępu. Możesz z nich korzystać, ale nie możesz ich zmieniać.

Przykładem takich programów są nawyki. Nawyk jest zautomatyzowanym zachowaniem, takim jak na przykład

obgryzanie paznokci. Jest to dość złożona sekwencja zachowań, składająca się z sygnału inicjującego tę sekwencję, uniesienia ręki, podniesienia dłoni do ust, wsunięcia palca do ust, uchwycenia zębami paznokcia itd. Najczęściej człowiek nie zdaje sobie sprawy, kiedy zaczyna to robić. Uświadamia sobie dopiero w końcowej fazie, gdy już gryzie paznokcie, że to robi. Początek sekwencji pozostaje poza świadomością.

Robi to automatycznie, jak gdyby sterowany ukrytym programem. Ręka sama wędruje do ust. Podobnie jak wtedy, gdy wędruje do pudełka ze słodyczami.

Również większość dobrze wyuczonych zachowań jest sterowana nieświadomymi programami, które czasem określa się jako nieświadome strategie działania. Innymi słowy, poruszasz się, znajdujesz drogę do domu, witasz się z ludźmi, zmieniasz biegi w samochodzie, dokonujesz wyboru w sklepie czy też... nawiązujesz znajomość z kimś, kto Ci się podoba, dzięki takim nieświadomym „programom”.

I tak jak w systemach komputerowych — możesz używać programu, na przykład edytora tekstu lub przeglądarki internetowej. Ale aby zmodyfikować taki program, musisz nie tylko posiadać wiedzę programisty, lecz również uprawnienia, pozwalające wejść „na zaplecze”. Mój komputer nie pozwoli osobie bez uprawnień na zainstalowanie nowego programu, usunięcie programu ani nawet na zainstalowanie „upgrade’u”, czyli nowej, lepszej wersji software’u.

A teraz wyobraź sobie, że nagle nie tylko otrzymujesz odpowiednie uprawnienia, lecz również wiedzę pozwalającą Ci na usuwanie, modyfikowanie i instalowanie takich „programów” w swoim umyśle. Możesz zwiększać swoją motywację, upodobania, przeprogramować swoje reakcje na określone sytuacje. Wyobraź sobie, że nagle to co Cię stresowało, staje się obojętne lub nawet zamienia się w źródło inspiracji, lub instalujesz w swoim umyśle program mistrzowskiego negocjowania i z łatwością „dopinasz” ogromne transakcje z twardymi przeciwnikami. Albo rozmawiając z osobą, która dotychczas była niedostępna, zaczynasz prowadzić rozmowę w nowy dla siebie sposób i ta osoba jest Tobą oczarowana i prosi Cię o więcej.

Jeszcze bardziej fascynujące możliwości pojawiają się, gdy uzyskasz taki dostęp do „programów” sterujących myśleniem, emocjami i działaniami innych ludzi. Wyobraź sobie, że jesteś handlowcem i rozmawiasz z klientem — klik, klik, klik i modyfikujesz w jego umyśle program sterujący jego zainteresowaniami, sprawiasz, że zaczyna się interesować produktem, który chcesz mu sprzedać, na przykład kompletem kijów golfowych. Klient ma zastrzeżenia do ceny — klik, klik, klik i usuwasz z jego umysłu zastrzeżenia. Klik, klik, klik i instalujesz mu program nowej potrzeby, potrzeby posiadania kijów do golfa. Dodajesz jeszcze mały „plug-in”, aby był zadowolony z zakupu i nawracał innych na Twój produkt, i ulegasz jego usilnym prośbom, aby mu te kije sprzedać.

Jesteś pracownikiem i chcesz, aby Twój szef zaczął obawiać się, że odejdziesz do konkurencji, i aby zatrzymał Cię, dając Ci podwyżkę — klik, klik, klik i instalujesz w jego umyśle „wirusa”, czyli myśli na temat Twojego odejścia i wynikających z tego problemów, a w jego emocjach obawę i niepokój. Szef już samodzielnie łączy jedno z drugim i dochodzi do wniosku, że obawia się Twojego odejścia.

Albo spotykasz kogoś, kto Cię pociąga — klik, klik, klik i instalujesz w umyśle tej osoby fantazje na Twój temat, a w jej uczuciach pragnienie i fascynację Tobą...

Na szczęście to nie jest możliwe. Kto by Ci dał takie „uprawnienia” i wynikający z nich dostęp do „zaplecza” ludzkiego umysłu? Nikt o zdrowych zmysłach nie wręczy Ci hasła czy PIN-u do swojego umysłu. Szkoda.

Czy jednak na pewno nie jest to możliwe?

Skok na ludzki umysł?!

A gdybyś się tam po prostu „włamał”? Gdybyś mógł obejść zabezpieczenia, rozszyfrować hasła i PIN-y, tak jak robią to codziennie hakerzy, włamujący się do systemów komputerowych na całym świecie. Całe szczęście, że nie jesteś cyborgiem, człowiek nie jest maszyną, a ludzki umysł nie jest komputerem i każdy z nas jest unikalny i wyjątkowy...

A gdybym Ci powiedział, że istnieją tacy „hakerzy umysłów” i codziennie wywierają na Ciebie wpływ? Na Twoje myśli, uczucia, decyzje i zachowanie. I że możesz już za chwilę zacząć odkrywać ich sekrety i zdobywać wiedzę, która uczyni także z Ciebie hakera umysłów. Będziesz mógł wpływać na myśli ludzi, z którymi rozmawiasz, wywoływać w nich wybrane przez Ciebie uczucia i sprawiać, że będą robić to, o co ich poprosisz.

Uważaj! Jeśli masz odrobinę poczucia przyzwoitości, normy moralne i jeszcze wierzysz, że kierujesz się w życiu własną wolą, to natychmiast zamknij i odłóż tę książkę! Jako człowiek inteligentny musisz zdawać sobie sprawę, że lepiej jest o pewnych sprawach nie wiedzieć. Po przeczytaniu tego tekstu możesz popaść w paranoję.

Ta książka jest przeznaczona tylko dla osób, które chcą poznać najbardziej bezwzględne taktyki, strategie i techniki wpływania na umysł człowieka. Być może ujawnianie pewnych mechanizmów jest niebezpieczne, ale wierzę, że jesteś dorosłą i odpowiedzialną osobą i będziesz używać tych informacji rozsądnie i z umiarem. Rozumiem też, że akceptujesz fakt, iż możesz ponieść wszystkie konsekwencje zdobycia i stosowania tych informacji. Jeśli uważasz się za uczciwą i moralną osobę, to natychmiast zamknij tę książkę i odłóż na półkę!

Nadal czytasz? W takim razie albo nie masz nawet odrobiny poczucia przyzwoitości, jesteś niemoralny i do tego masz zamiar manipulować ludźmi, albo popchnęła

Cię do czytania zwykła ciekawość — **jak sprawić, że ludzie będą robić, to co chcesz, i to wbrew sobie i swoim wyobrażeniom na temat swoich norm i wartości!**

Czy to jest w ogóle możliwe?

Przed chwilą właśnie to zrobiłem. Sprawilem, że czytasz już od paru chwil. Mimo że w głębi ducha uważasz się za osobę uczciwą, przyzwoitą, przestrzegającą norm moralnych, która nie pochwała bezwzględnego manipulowania ludźmi, patrzysz na tę stronę i czytasz dalej. To, czego dowiesz się z tej książki, sprawi, że nauczysz się wpływać na ludzi i manipulować nimi w sposób, którego istnienia nawet sobie nie wyobrażasz. Nauczysz się również rozpoznawać, gdy inni będą je stosować na Tobie. Co z tym zrobisz, to już Twoja sprawa. Możesz się oburzyć i zdemaskować ich manipulację, możesz uciec, a możesz też udać, że nic nie wiesz, i wykorzystać swoją wiedzę, zyskując przewagę.

Metody te nie pochodzą z podręczników psychologii (może tam trafią za kilka lat). Są kombinacją praktycznej wiedzy płynącej z doświadczenia, technik oddziaływania na podświadomość, wypracowanych przez tajne, specjalistyczne jednostki operacji psychologicznych w wojsku, metodach werbowania agentów wywiadu, badań i testów praktycznych prowadzonych przez ekspertów od marketingu i sprzedaży.

Mogą być również stosowane w celach pokojowych i niekomercyjnych. Pomyśl, gdyby można było zacząć sku-

tecznie wpływać na ludzi po to, aby zaczęli zdrowiej żyć, przestali się zabijać, kraść i oszukiwać, zażywać narkotyki, ryzykować zakażenie AIDS, zaczęli się motywować i uczyć. Czyż nie staramy się im powiedzieć, że źle robią, że sobie szkodzą? Wiemy już, **co** im powiedzieć. Jeszcze nie umiemy tego zrobić w taki sposób, żeby to wpłynęło na zmianę ich zachowań. Nie wiemy, **jak** to powiedzieć, jak im perswadować, aby się zmienili na lepsze. A teraz, mając do dyspozycji takie potężne narzędzia perswazji, zadaj sobie pytanie, ile dobrego zamierzasz zdziałać?

Skoro nadal czytasz, to znaczy, że jesteś gotowy rozpocząć swoją edukację w dziedzinie bezwzględnie skutecznych i tajnych metod perswazji i wywierania wpływu. Wbrew pozorom większość taktyk, strategii i technik jest prosta i łatwa w stosowaniu. I na razie jeszcze są legalne.