

Seksualny klucz do kobiecych emocji

J.D. Fuentes

ŚWIATOWY BESTSELLER

TYLKO
dla dorosłych


**ZŁOTE
MYŚLI**

**Jak w kilka minut wzbudzić w
kobiecie pożądanie
wykorzystując strukturę
kobiecej psychiki**

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:
“Seksualny klucz do kobiecych emocji”

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
[Wydawnictwo Złote Myśli sp z.o.o](#)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 24.08.2006

Tytuł: Seksualny klucz do kobiecych emocji (fragment utworu)

Autor: J.D. Fuentes

Tłumacz: Piotr Obmiński

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Złote Myśli s.c.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

[Kup książkę](#)

SPIIS TREŚCI

PODZIĘKOWANIA.....	5
WSTĘP.....	6
I. UWODZICIELSKA POTĘGA SŁOWA.....	8
II. KOBIETY NAPRAWDĘ SĄ INNE.....	11
III. ROLA USZU W SEKSIE.....	13
Powtórzenie materiału.....	17
IV. JAK POMPOWAĆ W INNYCH LUDZI UCZUCIA?.....	18
A. Stymulacja werbalna.....	18
B. Nie rób oznacza Rób.....	19
C. Obrazowanie (imaging).....	19
D. Znaczenie podobieństw.....	20
E. Ogólnikowość.....	22
F. Historie.....	24
G. Bodziec i reakcja.....	25
Krótkie powtórzenie materiału.....	27
V. SMAK PRZYNETY.....	29
Krótkie powtórzenie materiału.....	33
VI. OJCIEC WIRGILIUSZ MÓWI „ODPREŻ SIĘ”....	34
Zła poezja = Intensywne podniecenie.....	41
Krótkie powtórzenie materiału.....	42
VII. KOBIECE EMOCJE.....	44
Krótkie powtórzenie materiału.....	45
VIII. KOBIECY JEZYK I KOBIECE EMOCJE.....	47
Krótkie powtórzenie materiału.....	55
IX. BLIŻSZE OBJAŚNIENIE CAŁEJ KWESTII.....	58
Emocjonalna ekstrapolacja.....	62
X. TY MÓWISZ „POMIDOR”....	63
XI. POLE BITWY I STUDNIA ŻYCZEŃ....	71
XII. SIŁA „WIĘCEJ”.....	77
XIII. KSIEŻNICZKA I D.P.P.A (DOWÓD PRZEZ PRZYJEMNĄ ANALOGIĘ)....	85
Krótkie powtórzenie materiału.....	87
XIV. JAK KOBIETY DECYDUJĄ, CO JAKĄS RZECZ „ZNACZY”.....	89
Krótkie powtórzenie materiału.....	90
XV. OTWIERANIE EMOCJONALNYCH „PRZESTRZENI” DANEJ KOBIETY.....	93
Krótkie powtórzenie materiału.....	96
XVI. EROTYCZNA METAFORA.....	97
Krótkie powtórzenie materiału.....	101
XVII. AMBIWALENCJA REFERENCYJNA....	103
Krótkie powtórzenie materiału.....	106
XVIII. OSOBISTE WARTOŚCI.....	107
Krótkie powtórzenie materiału.....	111
XIX. KOBIECA EROTYCZNA TRAMPOLINA.....	112
XIX. CO KOBIETA PRAGNIE ODCZUWAĆ.....	118
XX. OSZCZĘDZAJĄC SIĘ DLA BOHATERA.....	125
Krótkie powtórzenie materiału.....	129
XXI. CZTERY KOBIECE „TRYBY FUNKCJONOWANIA”.....	131
Krótkie powtórzenie materiału.....	136

<u>XXII. ZNACZENIE RYTMU, CZYLI ZAHIPNOTYZUJ JĄ TEMPEM SWOICH SŁÓW</u>	138
<u>XXIII. UKRYTE PRZEKAZY</u>	140
<u>XXIV. WTRAĆONE MYŚLI</u>	141
<u>XXV. (HIPNOTYCZNE, PERSWAZYJNE, UWODZICIELSKIE) PRZEWODNICTWO</u>	142
Krótkie powtórzenie materiału.....	143
<u>XXVI. WEWNĘTRZNE BOGACTWO</u>	144
<u>XXVII. DWIE STRATEGIE UWODZENIA</u>	149
<u>XXVII. ZARYS METODYKI UWODZENIA</u>	154
Krótkie streszczenie.....	154
Krótkie powtórzenie materiału.....	174
<u>DODATEK I: PRZYKŁADOWE TEKSTY</u>	176
<u>DODATEK II: ZASADA RÓŻOWEGO SŁONIA</u>	189
<u>DODATEK III: TWOJE NIEWERBALNE SYGNAŁY</u>	192
Dodatkowe rady.....	196
<u>DODATEK IV: PRZYKŁADY PRZYJEMNYCH OPISÓW</u>	200

Podziękowania

Chciałbym podziękować następującym poprzednikom:

Nieżyjącemu już dr Miltonowi Ericksonowi, z którego prac bezpośrednio wynika większość współczesnych metod sekretnej perswazji.

Richardowi Bandlerowi i Johnowi Grinderowi, twórcom Programowania Neurolingwistycznego (NLP), którzy zdekonstruowali, wyjaśnili i skodyfikowali większość dzieła Ericksona, a następnie dokonali dramatycznych i radykalnych postępów w całej tej dziedzinie.

Oraz Rossowi Jeffriesowi, który zastosował NLP do procesu uwodzenia, jak też spopularyzował przełomowe odkrycie, że kobiety racjonalizują naładowane erotyzmem metafory, jako coś niewinnie poetycznego, choć jednocześnie budzą one w nich pożądanie.

J.D. Fuentes

Wstęp

Kobiety i mężczyźni są różni. Inaczej doświadczają emocji, inaczej doświadczają języka, inaczej doświadczają pożądania. Możesz się nauczyć wzbudzać w kobiecie pożądane emocje za pomocą jedynie odpowiedniego użycia słów.

O czym jest ta książka?

Jest to książka o tym, jak można kobietę w dosłownie kilka minut podniecić i sprawić, byś stał się dla niej atrakcyjny.

Nie jest to książka na temat randek. Nie chodzi w niej o to, jak mógłbyś się stać miłszym, bardziej troskliwym, wrażliwszym facetem. Nie znajdziesz tu dokładnych instrukcji na temat, ile dni powinienesz odczekać, zanim do niej znowu zadzwonisz, albo jakiej wody kolońskiej powinienesz używać. Jeśli jesteś tego rodzaju człowiekiem, że pragniesz tego rodzaju instrukcji – nie ma problemu, pociesz się, że jest ich naprawdę sporo. Tyle że po prostu ta książka nie jest przeznaczona dla tego rodzaju ludzi.

Jeśli natomiast pragniesz nauczyć się praktycznych, szybkich i skutecznych technik wywołujących w kobietach fizyczne i emocjonalne podniecenie... Wtedy zgoda, w takim przypadku ta książka jest dla Ciebie.

Aby wykorzystywać to, czego Cię ta książka nauczy, nie potrzebujesz urody, młodości ani pieniędzy. Nie potrzebujesz limuzyny, prywatnego odrzutowca, ciała wyczynowego pływaka ani twarzy gwiazdy filmowej.

Wszystko, czego potrzebujesz, to głośne wypowiedanie odpowiednich słów.

Książka ta nauczy Cię następujących rzeczy:

1. jak zwrócić na siebie uwagę kobiety
2. jak ją zaangażować uczuciowo i jak dalej rozbudzać jej emocje
3. jak, nawet jej nie dotykając, szybko wzbudzić w niej pożądanie
4. jak sprawić, by naprawdę odczuwała to, o czym czyta w romansach
5. jak mówić do niej, aby wyzwolić jej skryte emocjonalne potrzeby

Jak taka niewielka książeczka może Cię nauczyć tak wiele? I w dodatku w sposób łatwy do wykorzystywania? Za pomocą wyizolowania kilku zasadniczych spraw, takich jak:

1. struktura kobiecego doświadczenia emocjonalnego
2. struktura kobiecego języka
3. związek kobiecego języka z uczuciami

Jest to książka o tym, jak naprawdę przebiega w kobietach proces seksualnego pobudzenia oraz jak możesz te ich mechanizmy wykorzystać dla własnej rozkoszy.

I. Uwodzicielska potęga słowa

Było to wiele lat temu. Siedziałem sobie w kawiarni i w pewnej chwili widzę jak całkiem przeciętnie wyglądający facet, na oko gdzieś przed czterdziestką, dosiada się do fantastycznej, dziewiętnasto- lub dwudziestoletniej, blondyny. Ona, jak można się było spodziewać, nie zwraca na niego uwagi. Jednak w ciągu kilku minut facet zaczyna jej mówić, jak bardzo podobna jest do jego dawnej przyjaciółki z uniwersytetu. Potem opowiada jej, jak bardzo lubił swoje studenckie lata, jak bardzo wtedy lubił podróżować, spotykać się z ludźmi i kochać się z dziewczynami.

Kontynuuje, opowiadając jej, jak jego przyjaciele pojechali do Berlina, gdzie zostali poderwani przez całkiem obce dziewczyny, jak sam pojechał do Paryża, gdzie go natychmiast poderwano w kawiarni, jak wspaniałą rzeczą jest nagle poczuć fizyczny pociąg wobec kogoś całkiem obcego. Na koniec streszcza jej całą masę niewiarygodnych historii, które, jak twierdził, wyczytał w gazetach: o pijanym, który pomylił okna, kiedy cichcem wracał do domu po drabinie, czego skutkiem był namiętny seks z nie swoją żoną; o kobiecie, która zdecydowała się rzucić swą nudną pracę i rozpocząć własny biznes w chwili, kiedy poczuła swą kielkującą miłość do nieznajomego klienta; o rockowej kapeli, przesłuchanej przez policję z powodu aktów seksualnych dokonanych przez nich w czasie koncertu z grupą gotowych na wszystko wielbicielek... I tak dalej.

Historie, które ten mężczyzna opowiadał, były coraz mniej ze sobą związane. W istocie, łączył je tylko jeden przewodni temat: SEKS.

Czy młoda dama czuła się urażona lub zażenowana?

Cóż, jej twarz i dekollet faktycznie były zaczerwienione. Zaczęła także w widoczny sposób drżeć. Co chwilę wydawało się, że całkiem przestała oddychać. Usta miała rozwarłe, a źrenice wielkie jak dwudziestopięciocentówki.

Nie, nie była urażona – w istocie była podniecona. A kiedy w końcu pojawił się przyjaciel tego faceta i musiał on się z dziewczyną pożegnać, ta gwałtownym ruchem otworzyła torebkę i w pośpiechu zapisała mu swój numer telefonu, o który on nawet nie musiał prosić. I jeszcze wymogła na nim obietnicę, że zadzwoni.

Jak możesz sobie wyobrazić, opisany incydent dał mi sporo do myślenia. Wbrew pozorom sukces tego mężczyzny nie polegał na wyjątkowo szczęśliwym przypadku, na znalezieniu jednej kobiety na milion, którą taka właśnie rozmowa podnieca. W istocie bardzo niewiele kobiet by się nie podnieciło. Kiedy mam wolną chwilę, idę do księgarni albo na uniwersytecki campus, znajduję ładną dziewczynę, której nigdy przedtem nie widziałem – i to taką, mówię to szczerze, która nie czuje do mnie żadnego pociągu – mówię jej rzeczy, które mnie samemu wydawały by się jeszcze kilka lat temu całkiem chore, czym doprowadzam ją do takiego stanu, że mogę się, tu i teraz, bawić się do woli jej ciałem.

Słowa są narzędziami pozwalającymi sprawić, by inni odczuli nowe przeżycia. Jeśli ktoś nie widział nigdy wieloryba wznoszącego się nad powierzchnię morza i tryskającego strumieniem wody w niebo, ale Ty widziałeś, możesz to, co widziałeś, słyszałeś, czuleś, przełożyć na słowa, i te słowa przekazać słuchaczowi, dzięki czemu zacznie on wyobrażać sobie całe przeżycie.

Słuchający zacznie odczuwać część z opisanych wrażeń, ponieważ jego podświadomość, aby móc je zrozumieć, musi się z nimi najpierw zidentyfikować i odczuć je.

Podejście zastosowane przez tamtego mężczyznę w stosunku do młodej blondynki było wprawdzie skuteczne, ale było też niesamowicie, naprawdę niesamowicie – nieefektywne. Kobiety dają się podniecać o wiele szybciej i tak książka pokaże Ci jak się to robi.

II. Kobiety naprawdę są inne

Wyobraź sobie, że stoisz na rogu ulicy i masz zamiar przejść przez jezdnię. Nagle, tuż przez zmianą świateł, pojawia się obok Ciebie niewiarygodnie piękna młoda kobieta. Uśmiechasz się i mówisz do niej: *„Cześć, jestem Robert. Będziemy się zaraz kochać, wiesz o tym?”*

Prawdopodobnie to nie zadziała. Nie zadziałało by też raczej zdjęcie ubrania i zaprezentowanie jej wszystkich swoich skarbów. Jeśli zaś zaczniesz ją znienacka miętosić, to przykro mi, ale też Cię to raczej nie zaprowadzi pożądanego rezultatu, już prędzej na najbliższy posterunek.

A przecież, gdyby to ta piękna kobieta zrobiła którąkolwiek z tych rzeczy, z pewnością odczułbyś niemałą pokusę skorzystania z okazji, prawda? Gdyby zaś była w tym szczerą, to chyba nie zaprzeczysz, że z dużym prawdopodobieństwem wkrótce znaleźlibyście się w najbliższym motelu.

W oczywisty sposób mężczyźni i kobiety różnią się od siebie. Inne rzeczy wywołują w nich pożądanie. Inne podejście uruchamia w nich maszynę emocji. Kobiety zazwyczaj pragną z seksem czekać. Faceci chcą go TERAZ.

Mężczyźni często głowią się nad tym, dlaczego kobiety wydają się tak mało konkretne i mało zdecydowane w sprawach seksu. One jednak w pewnym sensie wcale nie są tak strasznie niezdecydowane – one po prostu namiętnie oczekują na okazję do zareagowania na sygnały inne niż te, na które reagują, i które zazwyczaj wysyłają, mężczyźni. Ponieważ kobiety tak łatwo reagują na bodźce słowne, zaś mężczyźni na ogół „nie zawracają sobie głowy” uczeniem się stosowania języka w ten specyficzny (i dla mężczyzn niezwykle dziwaczny) sposób, którego kobiety potrzebują, i który same stosują, większość kobiet pozostaje niezaspokojona. Kobiety mają wbudowany w psychikę automatyczny i niezwykle czuły seksualny system, którym jednak mężczyźni posługują się niezwykle rzadko.

Do tego seksualnego systemu istnieje specjalny klucz.

Sytuacja wygląda w ten sposób, jak gdyby mężczyzna dobijał się wściekle do bocznych drzwiczek domu kobiety, przekonany, że są to drzwi frontowe, podczas gdy kobieta, rozczarowana i zrozpaczona, czeka przy drzwiach frontowych, by ktoś wreszcie nacisnął na dzwonek. Aż w końcu, po kilku drinkach albo kiedy poczuje się całkiem wyjątkowo samotna, lub też jeśli dobijający się facet jest naprawdę przystojny, bogaty czy wrażliwy, może go wpuścić tymi bocznymi drzwiczkami (choć są zazwyczaj zaryglowane na cztery spusty i trudno przez nie przejść). Zawsze jednak dręczy ją to pytanie – „czemu nikt nigdy nie wejdzie w prawidłowy sposób?”.

Ta książka ma Ci właśnie pokazać ten prawidłowy sposób. Ma Ci dać Seksualny Klucz do Kobięcych Emocji.

III. Rola uszu w seksie

Wyobraź sobie, że mówisz kobiecie: „Chcę przemawiać... do najgłębszej części... tego... czym naprawdę.... jesteś”. Brzmi to żałośnie, zgoda? Faktycznie brzmi żałośnie – dla mężczyzn. Dla kobiet ten rodzaj języka brzmi poetycko i głęboko erotycznie. Czytając tę książkę będziesz poznawał schematy i zasady pozwalające wzbudzać w kobietach pożądanie, bardzo szybko i jedynie za pomocą słów.

Dla uwodziciela najważniejszym i najbardziej dostępnym kobiecym organem seksualnym jest ucho. Aby móc dać kobietom przeżycia, o których skrycie fantazjują, aby móc czynić je niewiarygodnie pobudzonymi i podatnymi na erotyczne bodźce w niewiarygodnie krótkim czasie – aby móc uzyskać od nich to, czego pragniesz – nauczysz się stosować słowa w całkiem nowy sposób.

Niektóre z rzeczy, które będziesz mówił, wydadzą Ci się po prostu śmieszne. Będziesz je jednak mówił, bowiem nauczysz się, że rzeczy brzmiące śmiesznie i absurdalnie dla mężczyzn, dla kobiet potrafią brzmieć niesamowicie wprost erotycznie.

Działa to w ten sposób: ucho, poprzez to, co jej mówisz, sprawia, że cała ona staje się podniecona – albo dzięki obrazom w jej wyobraźni, albo dzięki fizycznym wrażeniom, które odczuwa. Czy oznacza to częste powtarzanie rzeczy w rodzaju: „Naprawdę bardzo Cię

kocham”? Wcale nie, mówienie, że kochasz, pragniesz, chcesz się ożenić itd., ma bardzo, ale to bardzo niewiele wspólnego z tym, o czym tu mówimy.

Spójrzmy na to przez chwilę w naukowy sposób. Otóż w badaniach mózgu przeprowadzonych za pomocą rezonansu magnetycznego dotyczących rozumienia języka mówionego przez kobiety i mężczyzn wyszła na jaw jedna bardzo interesująca prawidłowość. Okazało się, że kobiety do zrozumienia języka używają zasadniczo obu półkul mózgowych, podczas gdy mężczyźni tylko jednej, lewej, która odpowiada za logikę. Z czego wynika, że kobiety analizują mowę nie tylko jak mężczyźni, czyli za pomocą logiki, ale także od razu włączają w to emocje.

Kobiety nie interpretują słów wyłącznie w sposób logiczny, lecz także przeżywają je uczuciowo.

Mężczyzn podnieca obraz – kiedy widzą albo sobie wyobrażają nagą kobietę (albo, w niektórych przypadkach, nagiego mężczyznę). W kobietach pożądanie rozbudzają słowa, które wprawiają kobiety w odpowiedni nastrój, w którym dopiero przeżycie takie, jak widok nagiego mężczyzny lub jego wyobrażenie, budzi podniecenie. Kiedy ten fakt zrozumiesz, i kiedy nauczysz się stosować odpowiednie słowa na specjalne sposoby, wzbudzanie w kobietach pożądania stanie się bardzo, bardzo łatwe – tak łatwe, jak wzbudzanie pożądania w mężczyźnie poprzez pokazanie mu ładnej dziewczyny powoli zdejmującej ubranie.

Nauczenie Cię, jak konkretnie masz słów używać, aby rozbudzać kobiece namiętności jest właśnie celem i treścią tej książki.

Powtórzmy raz jeszcze...

Mężczyźni muszą tylko zobaczyć niezbyt paskudną nagą kobietę, aby poczuć seksualne podniecenie. Wtedy pragną wziąć sprawę w swoje ręce i mieć stosunek z tą kobietą, najlepiej od razu i na miejscu.

Kobiety czują się wprawdzie podniecone widząc atrakcyjnego nagiego mężczyznę, podnieca je także myślenie o seksie, ale potem zaczyna działać inny proces. Zaczynają rozważać wiele możliwych konsekwencji ulegnięcia tym żądom, takich jak ryzyko ciąży, zniszczenie dotychczasowych związków i tak dalej. Czują więc podniecenie, ale potem przychodzą im do głowy różne związane ze stanem podniecenia myśli, które dość łatwo mogą to podniecenie zneutralizować.

Kobiety mają bowiem uczucia na temat uczuć oraz uczucia na temat uczuć na temat uczuć i te uczucia na szczycie hierarchii – czyli złożone uczucia na temat prostszych uczuć – są tymi, które najbardziej się liczą, tymi od których zależy, czy wejdą do Ciebie na górę, aby napić się kieliszek wina, czy czegoś tam.

Weźmy na przykład sytuację, gdy ręka mężczyzny muska kobiece ramię. Fizycznymi wrażeniami jest ciepło i dotyk na skórze. Te wrażenia mogą ją podniecać. Dodatkowo, poza czysto fizycznym wrażeniem ciepła i fizycznym wrażeniem podniecenia – w postaci

przyspieszonego pulsu, skoncentrowanej uwagi, zwiększonego napięcia mięśniowego – ta kobieta może także poczuć podniecenie w sensie emocji. To emocjonalne podniecenie może z kolei prowadzić do powstania pewnych erotycznych pragnień. Które z kolei mogą prowadzić do chęci większego emocjonalnego „otwarcia się”. Pragnienie emocjonalnego otwarcia się może prowadzić do pragnienia otwarcia się fizycznie. To z kolei mogłoby przywołać wspomnienia dawniejszych wydarzeń tego rodzaju. Co mogłoby z kolei wywołać uczucie wstydu, który mógłby prowadzić do poczucia winy, prowadzącego z kolei do poczucia bezsilności, który mógłby spowodować uczucie gniewu.

Jeśli to gniew jest tym uczuciem, do którego wiodą wszystkie inne uczucia, będzie on miał pierwszeństwo przed tymi „prostszyimi” odczuciami, takimi jak seksualne pożądanie. Abstrakcyjne wartości i emocje tej kobiety zniwelują przyjemność płynącą z fizycznego bodźca, mogąc ten bodziec uczynić nawet po prostu przykrym. Jeśli takie zjawisko nastąpi, to nieświadomie i niechcący tę kobietę rozżłościsz albo w inny sposób zniechęcisz ją do siebie.

Uczucia większości mężczyzn nie są ani w przybliżeniu tak skomplikowane.

Podczas gdy męska seksualność jest najintensywniej napędzana fizycznymi odczuciami, seksualność kobieca jest napędzana fizycznymi odczuciami zmieszanymi z odczuciami na temat tych odczuć – czyli emocjami. Emocje, choć zakorzenione w ciele, są kształtowane i kierowane przez słowa.

Teraz nadszedł czas, aby od przedstawienia zasad przejść do konkretnych technik.

Powtórzenie materiału:

1. Mężczyźni i kobiety inaczej traktują przekazy słowne.
2. Mężczyźni i kobiety inaczej przetwarzają emocje.
3. Słowa wywołują w kobietach silne emocje.
4. Kobiety z reguły przeżywają długie łańcuchy emocjonalnych reakcji na każde konkretne fizyczne zdarzenie; emocje znajdujące się pod koniec tego łańcucha, te najbardziej abstrakcyjne, są z reguły ważniejsze dla nich od fizycznego zdarzenia u jego początku.
5. Przez bardzo specjalne użycie słów można szybko wzbudzać w kobietach pożądanie.

IV. Jak pompować w innych ludzi uczucia?

Zanim zbadamy strukturę kobiecych emocji, a zatem i sposoby szybkiego wprowadzania kobiet w intensywne stany emocjonalne za pomocą jedynie słów, powiemy nieco ogólnie na temat wzbudzania w ludziach uczuć. Chodzi nam o poznanie zasad intensywnej komunikacji.

Intensywna komunikacja polega na wprowadzaniu innych ludzi w odpowiednie stany emocjonalne. Nie przypadkowe stany emocjonalne, ponieważ każdy wprowadza innych ludzi w jakieś stany emocjonalne – przeważnie nieodpowiednie – tylko w ściśle określone, takie, na których Ci zależy, stany emocjonalne prowadzące do skutków, których pragniesz, i które Ci dają autentyczną satysfakcję. Zanalizujmy pokrótce niektóre narzędzia i zasady intensywnej **komunikacji**.

A. Stymulacja werbalna

Po pierwsze, zasada *stymulacji*, znana też jako:

„Zasada Różowego Słonia”, ponieważ jeśli powiem Ci, żebyś nie myślał o różowym słoniu – nie wyobrażał sobie jego różowej trąby, małego ruchliwego ogonka, wielkich, kłapciatych, różowych uszu...

To z pewnością będziesz myślał właśnie o różowym słoniu. Po prostu, aby zrozumieć, co mówię, musisz sobie stworzyć w umyśle przeżycia związane z różowym słoniem – jak by wyglądał, jakie by wydawał dźwięki albo jaka by była w dotyku skóra jego trąby. To, co opiszesz słowami, Twój rozmówca musi przeżyć, choćby po to, by zrozumieć, co mówisz. Im żywszy będzie Twój opis, tym intensywniej Twój słuchacz zareaguje, tym bardziej zareaguje w sposób taki, jakby naprawdę to, co opisujesz przeżył, i to ze wszystkimi wynikającymi z tego przeżycia emocjami.

B. *Nie rób oznacza Rób*

Jest to rozwinięcie Zasady Różowego Słonia. Jeśli powiem Ci, żebyś nie robił X albo że nie ma takiej rzeczy, jak X, to i tak wyobrazisz sobie to X i będziesz reagował na X. „Nie ma sposobu, by za pomocą słów dotrzeć do najgłębszych kobiecych emocji i niezwykle szybko wzbudzić w kobietach pożądanie.” „Nie myśl nawet o stosowaniu tych technik raz po raz, aż staną się tak naturalne, jak oddychanie.” „Nie myśl o tym, jak byś się czuła zakochując się właśnie w tej chwili.” „Nie ma możliwości, byś się we mnie zakochała.”

C. Obrazowanie (imaging)

Uczyń swój opis maksymalnie żywym przez zastosowanie konkretnych zmysłowych szczegółów – kolorów, dźwięków, charakteru dotykanych powierzchni itd. Możesz wspomnieć o lagunie albo też możesz opisać spokojną wodę, ukrytą między dwoma wysokimi brzegami, której jasnoblękitna powierzchnia połyskuje w promieniach słońca, a jeden z brzegów burzy się nieco u stóp niewielkiego wodospadu, tworząc niewielkie kołnierze białej piany na lśniącej lazurowej tafli, leniwie odpływające w otaczającą dżunglę.

Słowa istnieją po to, by stwarzać przeżycia w tych, którzy je słyszą lub czytają. Słuchacz przetwarza to, co słyszy w obrazy, wrażenia dotykowe, dźwięki, zapachy i smaki. Mówiąc mu, co konkretnie ma odczuć czy usłyszeć, możesz sprawić, by te doznania stały się bez porównania wyrazistsze i bogatsze. Kiedy tak zrobisz, Twój słuchacz, zamiast interpretować Twoje słowa za pomocą swego intelektu, zareaguje na nie wyobraźnią, a przez to także swym ciałem i swymi emocjami. Obfitość obrazów może słuchacza całkiem dosłownie oczarować i wprowadzić w świat fantazji.

D. Znaczenie podobieństw

Podobieństwo stwarza związek emocjonalny, zgodność i poczucie komfortu – im większe z Tobą podobieństwo odczuwa Twój słuchacz, tym głębiej fizycznie zareaguje na przedstawiane przez

Ciebie obraży. Im silniejsza będzie psychiczna więź pomiędzy Wami, im większe poczucie komfortu i bliskości, tym łatwiej i chętniej słuchacz uzupełni odpowiednimi konkretami wszelki zastosowany przez Ciebie ogólny i abstrakcyjny język. Krótko mówiąc, im intensywniejsza będzie odczuwana przez rozmówcę psychiczna więź z Tobą, tym bardziej przekonujące i potężniejsze będą Twoje słowa.

No dobrze, ale jak stworzyć tę więź? Po pierwsze, naśladując zewnętrzne przejawy emocji

Twego słuchacza – czyli rytmy jego ciała i jego stan fizyczny. Po drugie, akceptując – albo jeszcze lepiej odzwierciedlając (*mirroring*) – wewnętrzny świat jego przeżyć, czyli to, co dostrzega i odczuwa, w co wierzy i o czym jest przekonany.

- Możesz odzwierciedlać ekspresję cielesną rozmówcy w następujący sposób: „Przyjmij tę samą postawę, co Twój rozmówca – jeśli on stoi, to i Ty stój; jeśli on ma skrzyżowane ramiona – Ty także je skrzyżuj; jeśli on przeciąga dłoń przez swoje włosy, Ty także przeciągnij dłoń przez swe włosy. Co więcej, kiedy on mruga, to i Ty powinieneś mrugać, zaś kiedy robi wdech – Ty tak samo. Możesz nawet mówić... w tym samym tempie, w jakim... Twoja rozmówczyni... oddycha. Nazywa się to tempem *hipnotycznym* i ma bardzo... potężny... wpływ... na kogoś... kto słucha. Twoje odzwierciedlanie powinno się stawać coraz bardziej dokładne – z początku subtelne i tylko częściowe, potem coraz bardziej kompletne. Typowo będzie to wyglądało w ten sposób, że powstanie „pętla sprzężenia zwrotnego”: na przykład

ona mrugnie, Ty zareagujesz mrugnięciem, wtedy ona mrugnie jeszcze szybciej itd. Odzwierciedlanie czyjegoś zachowania sprawia, że ten ktoś czuje się podobny do Ciebie i, w miarę jak to poczucie podobieństwa się wzmacnia, zaczyna odzwierciedlać Ciebie w Twoich reakcjach.

- Możesz także odzwierciedlać czyjeś przekonania, emocje i idee. Kiedy mówisz kolejno kilka rzeczy odpowiadających przekonaniom Twego rozmówcy, zaczyna on koncentrować się na tym, co mówisz, kosztem innych bodźców. Dlaczego? Ponieważ mówisz mu *prawdę*, tak on to w każdym razie widzi, zaś nasza podświadomość, nasze instynkty, pragną dobrych, dokładnych sygnałów zwrotnych. Dlatego też, zawsze gdy mówisz ludziom to, o czym już są przekonani albo co odpowiada temu, co przekazują im ich zmysły, będą się czuli Tobie bliżsi, będą się koncentrować na Twoich słowach i będą też silniej reagować na to, co im mówisz. Jeśli powiesz im kilka razy z rzędu coś, co odpowiada ich przekonaniom, znajdą się w stanie koncentracji, zaangażowania, emocjonalnej podatności na bodźce – krótko mówiąc w stanie zwanym *transem*.

E. Ogólnikowość

Skąd możesz wiedzieć, co masz mówić, by to pasowało do przekonań Twojego rozmówcy? Cóż, czasem po prostu nie wiesz, więc po prostu będziesz używał ogólnikowego języka – języka nie określającego zbyt

dokładnie, jak to o czym mówisz wygląda, jakie jest w dotyku, jak brzmi, jak smakuje, ani jak pachnie. Pozwól słuchaczowi samemu wypełnić wszelkie luki. Dlaczego powinieneś używać ogólnikowego języka? Ponieważ w przypadku, gdy istnieje między Wami psychiczna więź – czyli kiedy odzwierciedlasz przekonania Twego słuchacza w taki sposób, że instynktownie wierzy on we wszystko, co mówisz – słuchacz sam będzie wypełniał wszystkie luki w Twym ogólnikowym, abstrakcyjnym przekazie treścią istotną i odpowiednią dla samego siebie.

Jeśli na przykład powiesz: „Widziałem ostatnio wspaniały obraz. Miał cudowne kolory: rdzawy, fioletowy, żółty i czarny”, Twoja słuchaczka może akurat nie uważać, by właśnie te kolory stanowiły idealną paletę dla pięknego malowidła. W takim przypadku możesz niechcący zerwać psychiczną więź między Wami. Jeśli powiesz po prostu: „Widziałem ostatnio wspaniały obraz”, a przy tym będziesz wyglądał i brzmiał, jakbyś właśnie w tym momencie widział piękny obraz, prawdopodobnie wystarczy to, by słuchaczka *poczuła*, jakby właśnie widziała piękne malowidło.

Abstrakcyjne słowo, słowo pozbawione konkretnych zmysłowych informacji – nie wskazujące, co słuchacz ma zobaczyć, usłyszeć, poczuć – jest jak ogromna sieć ciągnięta przez ocean. Puste, pozbawione konkretów słowo, wsparte psychiczną więzią (*rapport*) z mówiącą osobą, nabiera znaczenia i treści, całkiem jak sieć, która choć pusta, łapie ryby i zwiększa w ten sposób swą wagę. Im intensywniejsza więź, tym bardziej prawdopodobne, że słuchacz

wypełni się ważnymi dla siebie znaczeniami, co z kolei dalej pogłębi związek i doprowadzi go do jeszcze głębszego stanu podatności.

Oto dlaczego wielu hipnotyzerów, wielu polityków i wielu kaznodziei od pewnego momentu w swoim wywodzie zaczyna mówić niemal wyłącznie abstrakcjami. Odzwierciedlili Twoje przekonania, zapewnili sobie zaufanie Twych głębokich instynktów, stworzyli emocjonalny pęd, teraz mogą stać się coraz bardziej ogólnikowi, zaś te ogólne rzeczy, które mówią, Tobie będą się wydawać z każdą chwilą bardziej prawdziwe i coraz bardziej zniewalające. Bądź konkretny opisując coś w kategoriach zmysłowych, po to, by zaangażować wyobraźnię. Bądź do słuchacza podobny, aby stworzyć więź emocjonalną. Potem zaś zacznij stosować język ogólny i abstrakcyjny, aby popchnąć wyobraźnię i emocje słuchacza w pożądanym przez siebie kierunku. *Kiedy już udało Ci się stworzyć więź, ogólnikowość będzie ją dalej pogłębiać.*

F. Historie

Kiedy opowiadasz historię, Twój słuchacz przeważnie wchodzi w stan transu, zaczynając odczuwać emocje odczuwane przez jej bohaterów, potem zaś przykłada te emocje do obecnej chwili i obecnej sytuacji. To właśnie powód, dla którego dobrzy mówcy tak często opowiadają historie – stanowią one dla nich „drogę szybkiego ruchu” do emocji słuchaczy. Kiedy na przykład opowiadasz wiele historii o ludziach czymś podekscytowanych, zmotywowanych i zarabiających masę pieniędzy, Twoi słuchacze zaczynają się także ekscytować i czuć

motywację, by samemu zacząć zarabiać duże pieniądze. Kiedy opowiadasz komuś o ludziach zakochujących się albo ludziach uprawiających seks, ta osoba zaczyna się odruchowo zastanawiać nad tym, jak takie rzeczy się odczuwa, w wyniku czego zaczyna być erotycznie podniecona. Ponieważ zaś mówisz o przeżyciach innych ludzi, słuchająca raczej nie będzie zażenowana – w końcu nie każesz jej się w Tobie zakochiwać, opowiadasz jej tylko, co czuła Twoja przyjaciółka Kasia, kiedy się zakochiwała.

Opowiadając historie możesz nawet włożyć w nie bezpośrednie rozkazy skierowane do słuchającego, całkiem nie biorąc za to odpowiedzialności. Na przykład tak... „Więc ten gość powiedział temu drugiemu: „Pamiętaj! Opowiadaj masę historii! Ludzie uwielbiają historie i naprawdę odczuwają to, co im mówisz!”. Albo... „Moja przyjaciółka Julia opowiadała, jak ten Włoch nagle wstał, chwycił ją pod brodą, spojrzał jej głęboko w oczy, i rzekł: 'Dzisiaj będziemy się kochać!'. Niesamowite, zgoda?”.

G. Bodziec i reakcja

Emocje są asocjatywne, co oznacza, że są powiązane z konkretnymi bodźcami, które to bodźce mogą je potem ponownie budzić, nawet jeśli nie ma żadnego logicznego związku pomiędzy samym tym bodźcem a daną emocją. Jeśli na przykład miałeś w zeszłym tygodniu wspaniałą erotyczną przygodę z kobietą ubraną w spodnie-ogrodniczki, możesz się potem nagle wspaniale poczuć widząc inną kobietę w ogrodniczkach, choć zupełnie nie masz pojęcia dlaczego.

Głos Twojej kochanki mógł też na przykład mieć specjalne brzmienie, kiedy wymawiała Twe imię w czasie Waszych miłosnych igraszek. I następnym razem, kiedy jej głos zabrzmiał w ten sposób, może Ci tym sprawić żywą i niezrozumiałą dla Ciebie przyjemność – choćby kazała Ci jedynie wynieść śmieci.

Do stworzenia tego rodzaju powiązań można używać ruchów dłoni, tonów głosu, dotyku albo czegokolwiek innego, co daje się zarejestrować zmysłami, i co spowoduje powstanie połączenia między bodźcem a reakcją. (W terminologii NLP określa się taki link mianem „kotwicy”, po angielsku *anchor*.)

Im silniejsza jest emocja odczuwana dokładnie w momencie „zarzucenia” kotwicy, tym silniejsza będzie emocja wywołana w chwili, gdy kotwica zostanie następnie „odpalona”.

Im bardziej niezwykła kotwica, tym mniej prawdopodobne, by jej siła została „rozwodniona” przez inne bodźce z otoczenia. (Na przykład uścisk dłoni nie będzie dobrym wyborem kotwicy, ponieważ dana osoba może już mieć z nim wiele innych skojarzeń, a także może wymieniać uścisk dłoni z wieloma różnymi osobami oraz odczuwać różne emocje, także po zarzuceniu przez Ciebie tej kotwicy.)

Krótkie powtórzenie materiału

1. To, co opiszesz, inni ludzie sobie wyobrażą i odczują jako własne wewnętrzne przeżycie. Nazywa się to *Zasadą Różowego Słonia*, albo *stymulacją*.
2. Kiedy powiesz komuś, żeby „nie robił X”, albo że „X to nieprawda”, ten ktoś i tak przez chwilę sobie wyobrazi to „X” i na nie zareaguje.
3. W swoich opisach stosuj sugestywne obrazy z dużą ilością konkretnych, zmysłowych szczegółów – określ, co Twój słuchacz powinien ujrzeć, usłyszeć, poczuć dotykiem, smakiem i węchem. W ten sposób wzmacniasz emocjonalną siłę tego, co mówisz. Takie opisy angażują wyobraźnię słuchacza, przeważnie wprowadzając go w stan transu, w którym przestaje on analizować i w naturalny sposób reaguje silniej.
4. Wiąż emocjonalną i poczucie emocjonalnego komfortu możesz wytworzyć za pomocą podobieństwa. Podobieństwo tworzysz natomiast odzwierciedlając ruchy ciała i rytm drugiej osoby, oraz/lub mówiąc rzeczy zgodne z przekonaniami i wrażeniami tej osoby. Jeśli pod rząd powiesz wiele rzeczy zgodnych z przekonaniami słuchającego, z dużym prawdopodobieństwem wprowadzisz go w trans.
5. Stosuj abstrakcje i ogólniki, aby podtrzymać więź psychiczną.
6. Opowiadaj historie zawierające wrażenia i emocje, aby szybko wzbudzić w słuchaczu te same wrażenia i emocje. Rób to w sposób, który pozwala drugiej osobie czuć się bezpieczną i nie narusza jej psychicznego komfortu.

7. Emocje dają się dołączać do bodźców zmysłowych. Potem możesz ponownie zastosować dany bodziec („kotwicę”), by ponownie wywołać daną emocję.

/Więcej informacji na te tematy znajdziesz w książce tego samego autora pod tytułem *Gut Impact*, którą niedługo zamierzamy wydać po polsku./