

CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS

UNA GUÍA PRÁCTICA PARA ACELERAR LA LECTURA DE LA GENTE A
TRAVÉS DEL LENGUAJE CORPORAL Y LA PSICOLOGÍA DEL
COMPORTAMIENTO. ANALIZAR EL TIPO DE PERSONALIDAD USANDO LA
INTELIGENCIA EMOCIONAL.



MARVIN NAVARRO

Cómo analizar a las personas

Descripción

En nuestra vida diaria, vemos cientos de individuos e interactuamos con muchos de ellos, todos esos individuos dejan algún tipo de imagen de ellos en nuestra mente. Nuestra mente procesa la información y esa información se imprime en nuestra memoria. Luego discriminamos a las personas por la información que tenemos en nuestra mente. Esta discriminación puede ser de cualquier tipo. Juzgamos a las personas muy fácilmente y es algo que nos encanta hacer. Hemos hecho algunas notas específicas en nuestro cerebro que ayudan a juzgar a las personas, pero cómo analizamos esa información que reunimos a través de la interacción con las personas, cómo las juzgamos. Cómo nos aseguramos de qué persona es quién y quién está siendo honesto o quién está mintiendo. Necesitamos buen juicio para averiguar quién es quién en este escenario. Podrías pensar ¿cómo puedo hacer eso? ¿Cuál es la respuesta a todas esas preguntas? ¿Y cómo puedo ver a través de las personas y sus declaraciones? Bueno aquí estamos este libro está escrito particularmente sobre este tema "Cómo Analizar a la Gente" para ayudarte a averiguar la respuesta a todas las preguntas que estaban apareciendo en tu mente hace un segundo y ayudar a hacer tu juicio mejor con la gente. Este libro también te ayudará a tratar con la gente.

Se preguntarán cómo es que ya sé la respuesta a todas esas preguntas y soy una persona muy buena con buenas habilidades para juzgar. Puede que seas bueno juzgando a la gente naturalmente o puedes ser una excepción por naturaleza pero la mayoría de nuestros lectores que leen a través de él pueden no ser tan buenos como tú y este libro puede ayudarles a conseguir esa habilidad de juzgar. El análisis no sólo gira en torno a juzgar a la gente o a tener una buena capacidad de juicio, sino que también ayuda a ser un buen oyente o un buen comunicador. Un buen comunicador no es la persona que puede ir y hablar con cualquiera y se cree que es un buen comunicador. Hablar con otros ayuda en la comunicación y es mayormente la fuente principal pero hay otros factores involucrados en ello como la comunicación no verbal y la comprensión de la audiencia.

Una pregunta podría aparecer de nuevo en su mente Sé toda esa información sobre la comunicación y mi juicio también es bueno. Entonces, ¿de qué sirve este libro? La respuesta es muy simple, este libro cubre todas las formas de

analizar a alguien y eso no significa que se limite a la comunicación verbal o no verbal o a las habilidades de juicio solamente. También te dice cómo leer el físico de alguien y entender hechos alucinantes sobre ellos. Este libro también trata sobre la conducta humana y los rasgos de las personas. Desde las cosas macro hasta las micro cosas que suceden en las personas y la ayuda en el análisis se trata en este libro y esto hace que este libro sea de lectura obligada.

Ahora bien, es posible que hayas conocido la mayoría de los temas tratados en este libro, pero eso fue sólo un comienzo y la "mega imagen" está aún por descubrir y quién será el descubridor que serás tú.

Índice

Introducción

Instrucciones paso a paso para leer a los seres humanos

1. Postura de estudio
2. Identificar la comunicación positiva no verbal
3. Identificar la comunicación no verbal negativa.
4. Detecte las sonrisas falsas.
5. Leer los ojos de un individuo
6. Leer las manos de un individuo
7. Lea las mociones y el contacto.
8. Lea los oídos.

CAPÍTULO 1

Examinar las pistas verbales...

1. El punto de vista de la mentira
2. Preste atención al tono y a la velocidad de la voz
4. Comprensión de la longitud de la frase

Percibiendo la energía emocional

1. Usa tu instinto
2. Lea sus ojos
3. Leer el tipo de vitalidad de un individuo

Enfoques para leer la mente de alguien

1. Empezar con las diferencias generacionales
2. Percibir los botones calientes

Debes tener grandes orejas y una pequeña boca

3. Piensa en las PERSONALIDADES
4. Buscar COMUNICACIÓN NOVERBAL
5. SER UN BUEN OYENTE

El método más efectivo para leer el lenguaje físico

Estudia los ojos

Miren la cara, el lenguaje corporal, la boca o la sonrisa...

Enfoque en la cercanía

Comprueba si el otro individuo te está reflejando

Observe el desarrollo de la cabeza

Echa un vistazo a los pies del otro individuo

Estén atentos a las señales de las manos...

Analizar la situación de las armas

Una breve y fundamental introducción a la psicología del comportamiento humano que es absolutamente necesario conocer

Psicología

¿Cuáles son los diferentes tipos de ciencia del cerebro?

La perspectiva del comportamiento

Comprensión de la conducta humana

Un modelo ideal genuino para entender la conducta humana

Comprender la naturaleza humana asociando los componentes entre sí

Rasgos generales de la conducta humana |Mindset

1. La acción se inspira en la ayuda de una variedad de cosas:

2. Conducta Varía en la Complejidad:

3. Los elementos que influyen en la conducta son de diferentes tipos:

4. Diferencias singulares:

5. La conducta muestra las diferencias y similitudes individuales:

6. La conducta es siempre con propósito o dirigida a un objetivo:

7. La conducta es cambiante en gran medida:

8. La conducta también muestra estabilidad:

Esta fiabilidad es el resultado de las realidades que la acompañan:

9. La conducta está integrada:

CAPÍTULO 2

Los 5 poderosos enfoques para entender el comportamiento humano a nivel instintivo

Definición de impulso

Instancias de los instintos

Asombrosos enfoques para estudiar el comportamiento humano a nivel instintivo

Metodología neurobiológica

2-Método de comportamiento

3-Método cognitivo

4-Método psicoanalítico

5-Enfoque fenomenológico

6-Metodología ecléctica

Reconocimiento

Enfoques para explicar el comportamiento humano

El procedimiento clave posterior es el impacto social

La segunda importancia del impacto es como un activo

El tercer procedimiento del centro es la avocación.

Las únicas 3 cosas a las que hay que prestar atención si quieres predecir y anticipar cómo se comportará alguien en un futuro cercano o lejano

El mejor predictor del comportamiento futuro es el comportamiento pasado.

Nacimiento de una leyenda

Las prácticas constantes y de alta recurrencia son más previsoras que las prácticas poco frecuentes.

Una bomba de relojería se olvida de tocar

El enfoque más ideal para anticipar la conducta de alguien es su conducta previa

Previendo el comportamiento futuro:

Las preguntas de las investigaciones sociales tradicionales no son sorprendentes y a menudo están excesivamente organizadas

El tiempo se da cuenta del cambio:

Cómo pueden ayudar las actividades pasadas a realizar pronósticos

Más modelos de previsión de conducta utilizando actividades anteriores

Un rápido resumen para prever la conducta humana

Cualidades que están científicamente probadas para predecir el éxito futuro

1. La capacidad de aplazar la satisfacción.

2. Honestidad.

3. Una confianza en la libertad de paso y de paso.

4. Estar en un sistema abierto.

5. Aflicción juvenil.

CAPÍTULO 3

Una mirada comprensiva "bajo el capó" del lenguaje corporal en inglés sencillo. Muchos de los comportamientos irracionales mostrados por otras personas repentinamente tendrán sentido para ti.

¿Qué es el lenguaje corporal?

Poco a poco los comandos para leer el terrible marco del lenguaje

Instrucciones para la misión Marco tremendo Lenguaje

Organizar una primera conexión segura

Reuniones, negociaciones e imagen reflejada

Usar el reflejo

Afloja tu marco

La apariencia intrigada

Aquí hay algunas indicaciones de comunicación no verbal y sus implicaciones.

En el momento en que alguien dobla los brazos o potencialmente las piernas

En el momento en que alguien se abstiene de mirar

En el momento en que alguien está mirando

En el momento en que los suplentes de alguien se contraen o se agrandan

En el momento en que alguien se balancea de punta a punta...

En el momento en que alguien tiene las manos atadas

En el momento en que las manos de alguien están a pesar de su buena fe o en sus bolsillos

En el momento en que alguien hace que un movimiento de hacking se note por todas partes

En el momento en que alguien se pone en contacto con su cara

En el momento en que alguien hace gestos con demasiada frecuencia

En el momento en que alguien se retuerce

En el momento en que alguien se frota la palma de la mano

En el momento en que alguien hunde sus hombros

En el momento en que alguien dobla sus pies o sus piernas sobre las

piernas de un asiento

En el momento en que alguien se hace ver poco

En el momento en que los pies de alguien señalan el camino incorrecto

En el momento en que alguien da un golpecito en las piernas

En el momento en que alguien continúa mirando un reloj o un teléfono

En el momento en que alguien se olvida de "reflejarte"...

En el momento en que alguien ataca tu propio espacio

En el momento en que alguien mordisquee el auricular de sus gafas

En el momento en que alguien acaricia su mandíbula

En el momento en que alguien se cambia la corbata

Conducta tonta

10 maneras de tratar con gente irracional

1. Sintoniza y deja que se desahoguen

2. Hacer una conexión personal

3. Resume lo que has oído

4. Mantén la calma

5. Concéntrate en su elección de palabras

6. Sé empático

7. Poseer investigaciones

8. Segregarse de la situación

9. Prepárese para comprometerse

10. Por último, reconoce que a veces no hay ganadores...

La mejor manera de poner una vibración amistosa y hacer que la gente confíe en ti mientras permaneces dominante y fuerte

Formas de crear buenas vibraciones

Aquí hay nueve maneras diferentes de guiar algo de Chi a tu espacio y mantener las vibraciones positivas que fluyen

1. Disipa cualquier aire de confusión.

2. Profundamente limpio.

3. Incluir el sombreado.

4. Recuerdos terribles del exilio.

5. Prepara un poco de artesanía.
6. Arrebata a las mascotas.
7. Incluye los materiales delicados.
8. Poner música.
9. Ponte inventiva.
11. Trabaje en el logro de sus objetivos
12. Diga unas cuantas afirmaciones cada mañana
13. Localizar lo que es positivo en los demás

6 pasos fáciles para que la gente confíe en ti

1. Acogerlos con energía
2. Habla gradualmente
3. Aprobarse a sí mismo
4. Escuchen con atención
5. Hacer investigaciones extraordinarias...
6. Aprobarlas

Para ser predominante, conócete a ti mismo:

1. El macho predominante controla sus sentimientos:
2. El macho dominante no es reacio a expresar sus verdaderos pensamientos:
3. El macho dominante no intenta ser compañero de todos:
4. El hombre predominante puede decir que no:
5. El hombre que prevalece no duda en comunicar sus deseos:
6. El hombre predominante controla su comunicación no verbal:
7. El hombre dominante consume el espacio:
9. El hombre predominante se pasea como si fuera el jefe:
10. El hombre predominante tiene una mirada tranquila:

CAPÍTULO 4

Cómo leer las señales del lenguaje corporal inconsciente y averiguar sus intenciones

Señales de lenguaje corporal no deseado

Piernas

Medio

Brazos y manos

Jefe

Formas de leer el lenguaje corporal de alguien

Los Ojos

La Boca

Señales

Localizar su objetivo

Gol corto

Propósito transitorio

Un objetivo duradero

Las técnicas secretas de manipulación utilizadas por las personas más carismáticas de la historia, que son tan poderosas que rozan el control mental

Procedimientos de control fundamentales

¿Quién está amenazado por un depredador?

A continuación se presentan 20 de los principales marcos de control ampliamente reconocidos:

1. Mentira

2. No describiendo a toda la historia

3. Visitar los cambios de estado del intelecto

4. El bombardeo de amor y la degradación

5. Enseñe

6. Negación

7. Convirtiendo la realidad...

8. Restringiendo

9. Juega el individuo en dirección

10. Se centra en el individuo en dirección

11. 11. Retroalimentación que eleva el ánimo

12. Mueve las líneas de meta

13. Redirección

14. Burla

15. Culpa a los tropiezos

16. Lamer la botas

17. Jugar la carta sin culpa

18. La hostilidad de la parte superior...

19. Desconexión

20. Pretende el amor y la compasión

Las formas menos exigentes de manipular a la gente para que haga lo que tú quieres

Horroroso: El procedimiento de "Miedo y luego Alivio

Modelo

Causando que te sientas culpable: Intercambio social

Modelos

Preparándote con una pequeña petición: La técnica del pie en la casa

Modelos

Mantenerse alejado de estas manipulaciones

El método más efectivo para ser más carismático

Instrucciones paso a paso para ser más carismático

La trampa del carisma

Los Estados se convierten en rasgos

Una mirada hacia afuera

Enfrentar los desafíos sociales

CAPÍTULO 5

Cómo desarrollar un alto nivel de conciencia de sí mismo, controlar sus pensamientos y sofocar la inútil charla interna

¿Qué es la atención plena?

¿Cuáles son simplemente las ventajas de la conciencia?

10 ejemplos de cómo construir la conciencia

1. Concéntrate en lo que te molesta de los demás

2. Piensa en tu psique

3. Examinar la ficción de primera categoría

4. Reconocer su apasionada kryptonita

5. Dibuja el curso de los acontecimientos de tu vida

6. Solicite la entrada (y tómelala bien)

7. Hacer algunos viajes a menor escala

8. Familiarizarse con otra aptitud

9. Distinguir las mutilaciones psicológicas

10. Haz tiempo para explicar tus cualidades

Examina tus pensamientos...

Técnicas de Programación Neuro-Lingüística bajo el radar para ayudarte a entrar en la mente de otras personas y hacer que se inclinen a tu voluntad. ¡Y muchas más!

¿Qué es la PNL?

Técnicas de PNL

1. Partición

2. 2. Reencuadramiento de la sustancia

3. Asegurarse a sí mismo

4. Conseguir que le gustes a otras personas (Rapport)

5. 5. Impacto y persuasión

Hay 4 avances fundamentales que ocurren cuando se hacen sentimientos

1. Estímulos externos

2. Traducción/Significado

3. Sentir/emocionar

4. Respuesta/Comportamiento

La PNL ayuda a entender a los demás

Introducción



Podemos contemplar a los individuos por sus prácticas, que incorporan las palabras que usan, respuestas y respuestas, actitudes, opiniones, nivel de insatisfacción y tolerancia a la miseria, valores, inclinación cómica, introversión, extroversión, convicciones, perspectivas y predisposiciones. Todo esto da un conocimiento de sus capacidades intelectuales y mutilaciones, que descubren las cosas que las hacen.

A medida que estudiamos el surtido de individuos y sus atributos de carácter, y descubrimos cómo nosotros, como un todo, de una manera inesperada, dirigimos o damos origen a los datos, obtenemos y digerimos los datos, los procesamos y elegimos los datos y hacemos un movimiento.

Es un estudio intrigante, pero nunca sea excesivamente seguro, forme una opinión apresurada, confíe en las emociones, pero acepte las realidades, con pruebas, y en general, deje que sea una puerta abierta para un increíble aprendizaje, edificación y desarrollo.

Instrucciones paso a paso para leer a los seres humanos

Es concebible examinar a una persona en la remota posibilidad de que se considere de cerca su comunicación no verbal, lo que dice, cómo lo dice, y su instinto y sentimientos. Nunca se pueden conocer las contemplaciones de un individuo sin duda; sin embargo, se pueden recoger datos sobre sus consideraciones y carácter utilizando un par de procedimientos clave.

1. Postura de estudio

La postura puede dar numerosas ideas sobre lo que un individuo está pensando realmente. La forma en que se sientan y cómo se inclinan cuenta una historia. En algún punto entre el 70 y el 90 por ciento de la correspondencia puede ser no verbal.

- En el caso de que un individuo se incline por ti, es de suponer que se siente presionado.
- En el caso de que se reclinan como si estuvieran sueltos, puede ser un indicio de que se sienten increíbles y al mando.
- Una mala postura puede implicar que un individuo necesita confianza o alberga emociones dañinas.

2. Identificar la comunicación positiva no verbal

Los especialistas dividen la comunicación no verbal en clasificaciones de desarrollo positivas y negativas. Puedes distinguir si un individuo se siente decidido hacia ti al detectar movimientos positivos de comunicación no verbal.

- No cruzar los brazos o las piernas demuestra sentimientos positivos.
- Darse la vuelta, como si fuera modesto, es una indicación de un sentimiento positivo hacia ti.
- Inclinar hacia ti es un desarrollo positivo de la comunicación no verbal.

3. Identificar la comunicación no verbal negativa.

Ciertas indicaciones deberían mostrarle que el individuo puede albergar sentimientos negativos hacia usted o hacia sí mismo.

- La intersección de brazos o piernas es un desarrollo que muestra cuidado.

- Apuntar con los pies o hacia un permiso implica que un individuo puede tener sentimientos negativos.
- Mirar a un lado o inclinarse incesantemente es una indicación de comunicación no verbal negativa.
- En el momento en que un individuo contacta con su nariz, ojos o nuca, puede mostrar sentimientos negativos.

4. Detecte las sonrisas falsas.

Hay signos que muestran que la sonrisa de un individuo no está certificada. En una sonrisa auténtica, verás las arrugas alrededor de los ojos de un individuo. En una sonrisa falsa, con frecuencia no lo hará.

- Sonreír realmente utiliza cada vez más los músculos faciales.
- Las líneas o arrugas de risa alrededor del ojo son provocadas por el orbicularis oculi, y son músculos que se activan con verdaderas sonrisas.
- Las sonrisas rápidas son más reacias a ser certificables.
- Las sonrisas falsas son en algunos casos mayores a la luz del hecho de que el individuo está tratando de extender su rostro.

5. Leer los ojos de un individuo

Los ojos son expresivos, y es concebible informar mucho sobre un individuo en el caso de que te des cuenta de lo que hay que buscar en ellos.

- Amplios estudios secundarios demuestran la intriga.
- Métodos de búsqueda de fuerza un individuo sólo investiga el triángulo desde sus ojos hasta su ceja, lo que significa que se mantienen alejados de la cercanía. En la remota posibilidad de que miren desde tus ojos a tu boca y hacia abajo, eso muestra un anhelo de cercanía. Mirar de los ojos a la boca se llama mirada social y muestra consuelo y compañerismo.
- La conexión ojo a ojo apoyada puede mostrar un esfuerzo por gobernar o puede separarse de que un individuo está mintiendo.
- La conexión ojo a ojo durante unos segundos antes de dar la vuelta implica certeza. La conexión ojo a ojo durante 1 segundo o menos demuestra evasión o incertidumbre.
- El entrecerrar los ojos rápidamente puede ser una señal de que un individuo está interesado en ti.

- Los mentirosos mirarán regularmente a un lado cuando piensen. Unos pocos especialistas aceptan que esto se debe a que se les está ocurriendo una historia.
- Cerrar los ojos durante un tiempo prolongado implica que un individuo necesita tiempo para pensar.

6. Leer las manos de un individuo

Al igual que con los ojos, las manos pueden dar señales sobre el carácter de un individuo o lo que está pensando.

- En el momento en que un individuo sostiene sus palmas hacia abajo, muestra que se siente increíble. Una palma descendente puede ser también una indicación de que algo está siendo desechado o detenido.
- En el momento en que un individuo mantiene sus palmas hacia arriba, puede demostrar acomodación. Las palmas hacia arriba también muestran donación y contribución.

7. Lea las mociones y el contacto.

Lo que los individuos hacen con sus manos puede darte información sobre lo que están pensando. Los movimientos se caracterizan como desarrollos físicos que descubren sensaciones o suposiciones.

- En el momento en que alguien se pone en contacto con tu mano rápidamente, muestra que necesita una asociación contigo.
- En el momento en que un individuo se frota la nariz, puede estar mintiendo.
- Por si acaso un individuo oculta sus manos, puede estar ocultándole algo.
- En el momento en que un individuo pone su mandíbula en su mano, se está decidiendo por una elección.
- Cuidar el cuello implica que un individuo tiene preguntas sin respuesta.
- Cuidado con los movimientos reflejos. En el momento en que un individuo comienza a duplicar sus apariencias y señales, por regla general implica, que necesitan venderle algo.
- Moverse en el espacio individual puede ser un indicio de terror.
- Causar una conmoción implica que un individuo te contempla y

necesita impartir mejor.

8. Lea los oídos.

Numerosos individuos ignoran los oídos, sin embargo los usuarios avanzados aceptan que pueden ofrecer piezas de información a la personalidad.

- Las pequeñas orejas demuestran una escrupulosidad y seguridad.
- Los individuos con orejas enormes pueden ser el objetivo y de otro mundo.
- Los individuos con orejas que sobresalen pueden ser tipos atrevidos que están disponibles para intentar cosas nuevas.
- En el momento en que los individuos tienen las orejas en alto, puede demostrar que son eruditos y enormes mentes maestras.

CAPÍTULO 1

Examinar las pistas verbales...



Estudiar la decisión de la palabra. Las palabras que los individuos utilizan pueden ofrecer indicaciones sobre su conducta. Por ejemplo, si un individuo le revela que ha ganado "otra" subvención, esto da una idea de que no es fiable a la luz del hecho de que necesitaba garantizar que usted se diera cuenta de que había ganado anteriormente.

Esto les revela que es convincente ofrecer aplausos por los logros. Señala un territorio de impotencia. Estudia si la decisión de afirmación de un individuo coordina su comunicación no verbal. La irregularidad puede ser reveladora

1. El punto de vista de la mentira

Es concebible detectar si un individuo puede estar mintiendo dependiendo de lo que declare. Piensa en sus comentarios en el escenario, y sabe que examinar los signos verbales no es una prueba idiota.

- Utilizar una investigación para abordar una investigación les da más oportunidad de inventar una historia.

- En el momento en que los individuos incluyen calificativos como "aparentemente" pueden estar mintiendo.
- En el momento en que los individuos mienten, de vez en cuando expulsan referencias a sí mismos, evadiendo la utilización del "yo".
- Al mentir, los individuos utilizan de vez en cuando el estado actual para aludir a ocasiones pasadas.
- En algunos exámenes se ha descubierto que las personas que utilizan progresivamente el discurso formal pueden estar mintiendo. Por ejemplo, probablemente no usarán compresiones o utilizarán títulos.
- Los individuos que son responsables de algo, de vez en cuando usan palabras que relajan la demostración. Por ejemplo, en lugar de una palabra como toma, pueden utilizar una palabra como consigue.

2. Preste atención al tono y a la velocidad de la voz

Los sonidos que los individuos irradian cuando hablan pueden ser reveladores de sus personajes. Los individuos que hablan excesivamente rápido y mucho, generalmente son temblorosos o están al límite.

- El murmullo demuestra la miseria y la insatisfacción.
- En el caso de que un individuo hable de forma demasiado gradual, puede que se desanime o que necesite una inmediatez.
- En la remota posibilidad de que la voz de un individuo cambie de tono de la nada, pueden estar mintiendo.
- Una manera tediosa de hablar muestra la astucia.
- Los hombres pueden fluctuar más en su forma de hablar cuando se acercan a una dama.

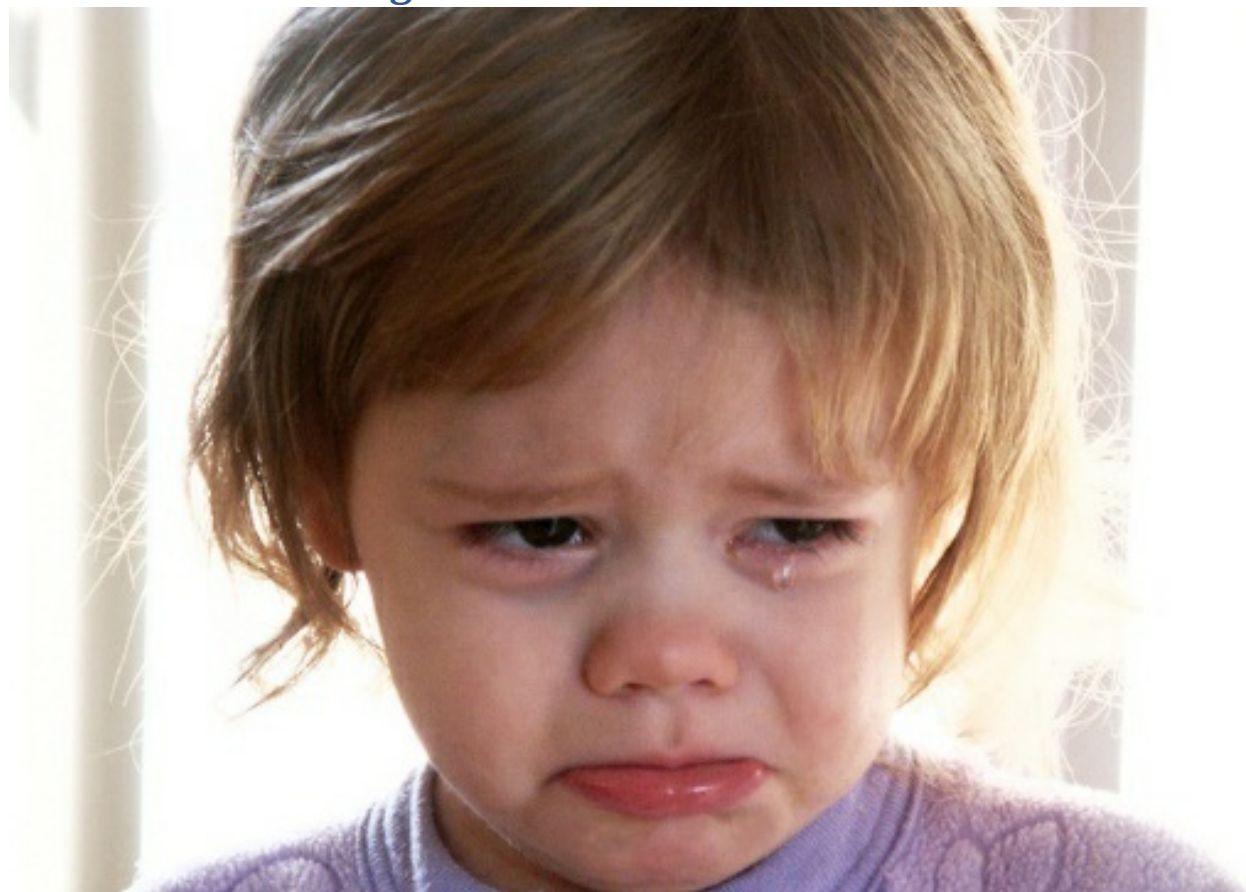
3. Comprensión de la longitud de la frase

La frase normal contiene entre 10 y 15 palabras. Esto se conoce como la "longitud media de la expresión".

- Las frases más largas o más cortas de lo normal significan que la presión.
- Algunos especialistas confían en que se puede decir que un individuo está mintiendo en la remota posibilidad de que se desvíe

de la longitud media de la expresión fundamentalmente. Ellos señalarán esas frases para concentrarse con mayor intensidad.

Percibiendo la energía emocional



Dense la mano. Cuando le das la mano a un individuo, ¿qué sientes de su vitalidad? Considere con cuidado lo que siente. ¿Sientes calor o frigidez?

La medicina china tiene una palabra para la vitalidad que irradia un individuo: Chi.

Otra palabra para la vitalidad entusiasta es la "vibración" de un individuo.

Para evaluar la vitalidad de un individuo, puede ser necesario contactarlo, a través de un abrazo o un apretón de manos o simplemente contactando su mano.

1. Usa tu instinto

No lo pienses demasiado. ¿El individuo hace que te sientas bien o no? En algunos casos simplemente tienes una "corazonada" en la que debes concentrarte.

- La piel de gallina puede ser un signo físico que el cuerpo te da y que te revela que algo no está bien. O por otro lado pueden muy bien demostrar un sentimiento de que la historia se repite.
- ¿Un individuo hace que te sientas agotado o con poder? Esto te da una idea de su vibración entusiasta.
- Concéntrate en los destellos de conocimiento que interfieren con su razonamiento.
- ¿Cuál es su sensación de la vitalidad general de un individuo? No hay un movimiento o tono en ninguna parte, pero el aire general que hacen y la sensación de que irradian.

2. Lea sus ojos

La vitalidad entusiasta se irradia a través de los ojos y la mirada. El prosaísmo "los ojos son la ventana al espíritu" fue hecho a propósito. ¿Su mirada es dura e iracunda o delicada y atractiva?

- La cercanía puede hacerse a través de una mirada básica. Considere con cuidado la comunicación no verbal alrededor de los ojos.

3. Leer el tipo de vitalidad de un individuo

Los antiguos eruditos crearon cinco componentes para retratar la vitalidad general de un individuo. Pensaron que entender estos componentes podría ayudar a entender a los individuos e incluso detectar enfermedades.

- Los individuos con vitalidad de fuego son ostentosos, locos y energizantes.
- Un individuo que tiene vitalidad de madera es imperativo, nuevo y vivaz.
- Los individuos con vitalidad terrestre son razonables y precisos.
- Los individuos con vitalidad metálica se desaniman y se retiran.
- La vitalidad del agua es un indicador de tranquilidad y objetividad.

Enfoques para leer la mente de alguien

Mientras que la clarividencia parece una superpotencia, adivinar lo que alguien podría estar pensando es realmente una experiencia que puede ser erudita. Desde visualizar los requerimientos de un cliente hasta darse cuenta de cómo moverse hacia su jefe, construir un instinto interno sobre lo que

otros valen puede ayudarle a sobresalir.

1. Empezar con las diferencias generacionales

Comprender la edad de alguien puede dar conocimiento sobre cómo piensa la persona. Es un punto focal a través del cual ven la vida,

Los recién graduados universitarios se esconden a menudo detrás de los ordenadores y expresan sus pensamientos genuinos a través de Twitter y de los diarios de la web. No ponen un incentivo en la correspondencia cercana y personal. Los boomers, por otra parte, como para conversar con alguien cara a cara.

entender la edad de alguien le ayudará a realizar el enfoque más ideal para acercarse a ellos para construir una relación. En caso de que lo hagamos con un milenio, sabemos que no hay una razón de peso para salir y planear una mesa redonda,

Los recién graduados universitarios, por ejemplo, buscan resultados rápidos. "En el momento en que conversamos con ellos, hablamos de procedimientos rápidos y demostrados, los Boomers son cada vez más tradicionalistas. En el momento en que conversamos con ellos, nos movemos cada vez más lento en cosas como el bienestar y el peligro.

2. Percibir los botones calientes

Otro enfoque para determinar lo que alguien está creyendo es buscar sus focos de agonía, lo que incluye hacer las averiguaciones correctas. Es crítico construir un aferramiento individual para encontrar un ritmo factible que considere significativo.

3. Debes tener grandes orejas y una pequeña boca

Saltarse las discusiones previas y entrar en la relación como una conversación. Hacer preguntas abiertas que permitan al individuo compartir sus cualidades y dificultades. O, por otro lado, compartir anécdotas sobre lo que ha logrado para otras personas. Múltiples veces de cada 10, los individuos estarán de acuerdo en que tienen un problema similar, lo que te anima a comprender mejor lo que necesitan.

4. Piensa en las PERSONALIDADES

Puede ayudar a ver y observar características singulares para averiguar quiénes son como individuos y lo que es crítico para ellos.

He mostrado a mi grupo que necesitan venir a mí arreglado para respaldar su viaje con números, buscar piezas de información en el personaje de alguien

centrándose en las cualidades y la verborrea. Alguien a quien le gusta ser predominante, por ejemplo, puede tener un apretón de manos excesivamente fuerte, Las personas que invitan a la astucia regularmente incrustan burlas en una discusión. Utiliza estas insinuaciones para decidir sus cualidades y su metodología.

5. Buscar COMUNICACIÓN NOVERBAL

La conducta no verbal es adicionalmente significativa, vigilando las piezas de información de comunicación no verbal. En el caso de que alguien se incline, está encerrado. En el caso de que retrocedan, miren hacia abajo o se desestimen, no se identifican con lo que estás diciendo. Es esencial construir un oído decente que pueda sintonizar los sonidos discretos.

La forma de hablar también puede dar información. Por ejemplo, en el caso de que alguien te esté anotando en monótono, es muy probable que no esté atado a tu idea y no esté intrigado. En la remota posibilidad de que te miren cuando hablas y se acerquen, descubren un incentivo en lo que dices.

6. Ser un buen oyente

Por fin, sintoniza con lo que alguien está diciendo, así como con lo que no está diciendo. Mientras que esto es más difícil cuando la discusión se hace por teléfono, Miner dice que una voz conectada o enérgica es evidente. Además es claro cuando alguien está decepcionado.

Su tono cambia, o escucharás un gemido, es esencial para construir un oído decente que pueda sintonizar los sonidos discretos.

Cualquier cosa básica o que incluya sentimiento nunca debe ser impartida por correo electrónico, Los correos electrónicos son terribles para transmitir la importancia detrás de las palabras. Pueden ser una verdadera prevención para ser perspicaces.

El método más efectivo para leer el lenguaje físico

Independientemente de si en el lugar de trabajo o fuera con compañeros, la transmisión no verbal de los individuos que te rodean dice mucho. Se ha propuesto que la transmisión no verbal establece más del 60% de lo que transmitimos, así que averiguar cómo examinar las señales no verbales que los individuos envían es una experiencia significativa. Desde la conducta ocular hasta el encabezamiento en el que un individuo enfoca sus pies, la transmisión no verbal descubre lo que una persona está pensando realmente. Los siguientes son los principales consejos para ayudarlo a descubrir cómo

examinar la transmisión no verbal y comprender mejor a los individuos con los que colabora.

Estudia los ojos



La conducta de los ojos puede ser excepcionalmente reveladora. Cuando hable con alguien, enfóquese en si el individuo mira o se da la vuelta. La impotencia ante la mirada puede mostrar cansancio, falta de compromiso, o incluso doble juego, particularmente cuando alguien se da la vuelta y se hace a un lado. En el caso de que un individuo mire hacia abajo, entonces de nuevo, frecuentemente muestra aprehensión o acomodación. De la misma manera, compruebe si los estudiantes de ancho para decidir si alguien está reaccionando bien hacia usted. Los estudiantes se amplían cuando el esfuerzo subjetivo aumenta, así que en la remota posibilidad de que alguien se centre en una persona o cosa que le guste, sus estudiantes se ampliarán en consecuencia. La expansión de los estudiantes puede ser difícil de identificar, sin embargo bajo las condiciones correctas deberías tener la opción de detectarla. La tasa de bizquera de un individuo puede también decir mucho sobre lo que está sucediendo en su interior. La tasa de parpadeo aumenta cuando los individuos están pensando más o son presionados. De vez en cuando, la expansión de la tasa de parpadeo demuestra la mentira, especialmente cuando se une al contacto con la cara (especialmente la boca y los ojos). Mirar algo puede recomendar un anhelo por esa cosa. Por ejemplo, en la remota posibilidad de que alguien mire la entrada, esto puede mostrar un deseo de salir. Mirar a un individuo puede mostrar un deseo de conversar con esa persona. Con respecto a la conducta de los ojos, se recomienda igualmente que mirar hacia arriba y a un lado durante la discusión demuestra que se ha dicho una mentira, mientras que mirar hacia arriba y a un lado

muestra que el individuo se está sincerando. La explicación detrás de esto es que los individuos miran hacia arriba y hacia un lado cuando utilizan su mente creativa para componer una historia, y se vuelven hacia arriba y hacia un lado cuando están revisando un recuerdo genuino.

Miren la cara, el lenguaje corporal, la boca o la sonrisa...

A pesar del hecho de que los individuos están obligados a controlar su apariencia externa, en cualquier caso se pueden recibir señales no verbales significativas en el caso de que se considere de cerca. Considere específicamente la boca cuando intente traducir la conducta no verbal. Un procedimiento sencillo de fascinación por la comunicación no verbal puede ser una señal sorprendente. Sonreír es una señal no verbal importante que hay que buscar. Hay varios tipos de sonrisas, incluyendo sonrisas certificables y sonrisas falsas. Una sonrisa real atrae a toda la cara, aunque una sonrisa falsa sólo usa la boca. Una sonrisa verdadera recomienda que el individuo se alegre y que obtenga una carga de la organización de los individuos alrededor de la persona en cuestión. Una sonrisa falsa, por otra parte, tiene la intención de transmitir alegría o apoyo, pero propone que la sonrisa es realmente sentir algo diferente. Una "media sonrisa" es otra conducta facial regular que sólo se conecta con un lado de la boca y muestra burla o vulnerabilidad. También se puede ver un ligero fruncimiento del ceño que no dura exactamente un segundo antes de que alguien sonría. Esto comúnmente propone que el individuo está ocultando su decepción detrás de una sonrisa falsa. Los labios apretados y tensos muestran además la decepción, mientras que una boca casual demuestra un comportamiento casual y un estado mental positivo. Cubrir la boca o contactar los labios con las manos o los dedos al hablar puede ser un indicio de mentira.

Enfoque en la cercanía

La cercanía es la separación entre tú y el otro individuo. Concéntrate en lo cerca que está alguien de pie o sentado a tu lado para decidir si te ven bien. Estar de pie o sentado cerca de alguien es quizás el mejor marcador de afinidad. Por otra parte, en el caso de que alguien retroceda o se aleje cuando te acercas, esto podría ser una indicación de que la asociación no es común. Se puede educar mucho sobre el tipo de relación que tienen dos individuos simplemente observando la cercanía entre ellos. Recuerde que algunas sociedades se inclinan hacia una menor o mayor separación durante la colaboración, por lo que la cercanía no es constantemente un marcador exacto

de la proclividad con alguien.

Comprueba si el otro individuo te está reflejando

Reflexionar incluye hacerse pasar por la comunicación no verbal de la otra persona. Mientras se comunica con alguien, verifique si el individuo refleja su conducta. Por ejemplo, en el caso de que estés sentado en una mesa con alguien y pongas un codo sobre la mesa, mantén 10 segundos para comprobar si el otro individuo hace lo mismo. Otro movimiento reflejo normal incluye tomar el sabor de una bebida simultáneamente. En el caso de que alguien copie tu comunicación no verbal, es una excelente señal de que el individuo en cuestión está intentando establecer una afinidad contigo. Intenta cambiar la postura de tu cuerpo y comprueba si el otro individuo cambia la suya también.

Observe el desarrollo de la cabeza

La velocidad con la que una persona gesticula su cabeza cuando está hablando muestra su comprensión o ausencia de ella. Los gestos lentos muestran que la persona está interesada en lo que dices y necesita que sigas hablando. Los gestos rápidos muestran que el individuo ha escuchado lo suficiente y necesita que usted termine de hablar o que le dé a la persona en cuestión la oportunidad de hablar. Inclinar la cabeza de lado durante la discusión puede ser una indicación de entusiasmo por lo que el otro individuo está diciendo. Inclinar la cabeza en sentido contrario puede ser una indicación de duda o vulnerabilidad. La persona también señala con la cabeza o la cara a los individuos que le interesan o con los que comparte una afición. En reuniones y encuentros, puedes saber quiénes son los individuos con poder, dependiendo de la frecuencia con la que los individuos los miran. Por otra parte, los individuos menos grandes son observados con menos frecuencia.

Echa un vistazo a los pies del otro individuo

Una parte del cuerpo en la que los individuos frecuentemente "liberan" importantes indicaciones no verbales es en los pies. La explicación de que los individuos impartan inesperadamente mensajes no verbales a través de los pies se basa en que suelen estar tan centrados en el control de su apariencia exterior y en la zona del pecho que se sitúan que se descubren importantes piezas de información por medio de los pies. Al estar de pie o sentado, un individuo en su mayor parte apunta sus pies hacia el camino que debe seguir. Así que en el caso de que noten que los pies de alguien están apuntando hacia ustedes, esto puede ser una señal decente de que tienen una buena evaluación

de ustedes. Esto se aplica a la asociación uno a uno y a la colaboración de la reunión. La verdad es que puedes educar mucho sobre los elementos del grupo sólo contemplando la comunicación no verbal de los individuos incluidos, especialmente en qué dirección apuntan sus pies. Además, en el caso de que alguien parezca estar ocupado con la discusión con usted, sin embargo sus pies apuntan hacia otra persona, es imaginable que el individuo en cuestión prefiera conversar con ese individuo (a pesar de que los signos del área del pecho propongan otra cosa).

Estén atentos a las señales de las manos...

Al igual que los pies, las manos liberan importantes indicaciones no verbales cuando se mira una comunicación no verbal. Esta es una pista significativa cuando se examina la comunicación no verbal, así que considera detenidamente la siguiente parte. Observe que la comunicación no verbal se gira en los bolsillos cuando se está de pie. Busque señales manuales específicas, por ejemplo, el otro individuo colocando sus manos en los bolsillos o la mano en la cabeza. Esto puede mostrar cualquier cosa, desde ansiedad hasta, en general, un doble discurso. El señalamiento inconsciente mostrado por las señales de mano también puede decir mucho. Al hacer movimientos de mano, un individuo señalará en el curso general del individuo con el que comparte un gusto (esta señal no verbal es particularmente esencial para buscar durante las reuniones y mientras se conecta en las reuniones). Apoyar la cabeza con la mano poniendo un codo sobre la mesa puede mostrar que el individuo está sintonizando y está manteniendo la cabeza quieta para centrarse. Apoyar la cabeza con los dos codos sobre la mesa, puede mostrar de nuevo el cansancio. En el momento en que un individuo sostiene un artículo entre la persona en cuestión y el individuo con el que está cooperando, esto se rellena como un obstáculo que tiene la intención de dejar fuera al otro individuo. Por ejemplo, si dos individuos están hablando y uno de ellos sostiene una pila de papel delante de esa persona, esto se considera una demostración de bloqueo en la correspondencia no verbal.

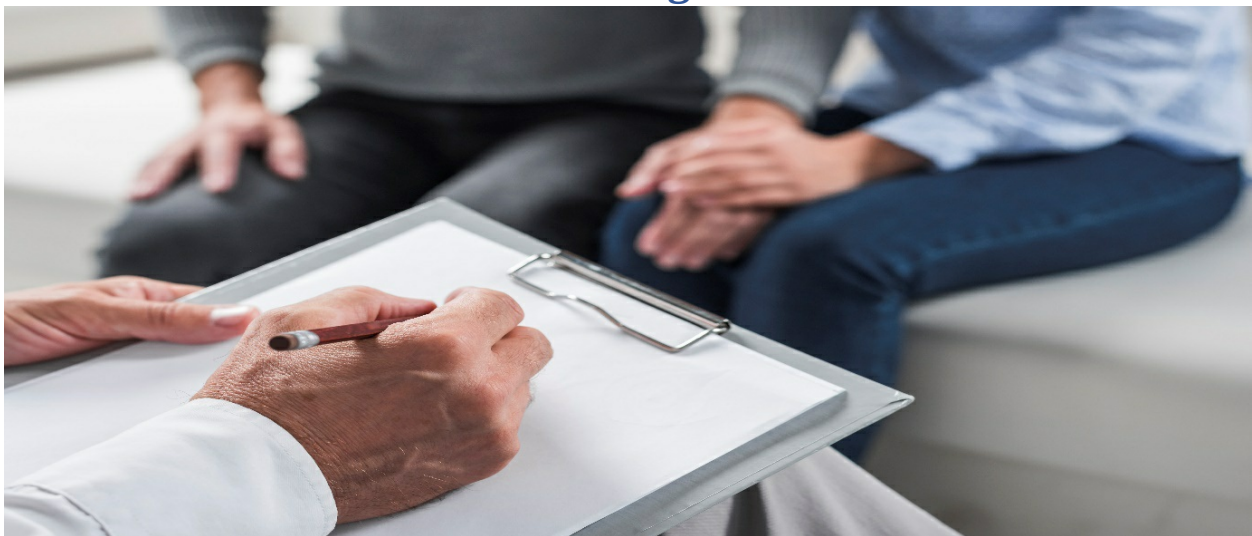
Analizar la situación de las armas

Piensa en los brazos de un individuo como la entrada al cuerpo y a uno mismo. En la remota posibilidad de que un individuo cruce sus brazos mientras coopera con usted, se observa normalmente como un movimiento de bloqueo y vigilancia. Los brazos cruzados también pueden demostrar

inquietud, indefensión o una psique cerrada. Cuando los brazos cruzados se unen con una sonrisa certificada y, en general, un acto de relajación, en ese momento puede mostrar una disposición segura y relajada. En el momento en que alguien pone sus manos en sus caderas, se utiliza normalmente para aplicar el predominio y es utilizado por los hombres con más frecuencia que las mujeres. Los consejos anteriores pueden darle una comprensión de las intenciones genuinas detrás de la conducta de los individuos, pero no es seguro. Cuando rompa la comunicación no verbal, recuerde que estos métodos no le importarán a todos los individuos el 100% de las veces. Ciertas variables, por ejemplo, la cultura y las propensiones generales de comunicación no verbal de un individuo deben ser consideradas para desentrañar con precisión las indicaciones no verbales.

Una breve y fundamental introducción a la psicología del comportamiento humano que es absolutamente necesario conocer

Psicología



¿Por qué hacemos las cosas que hacemos? ¿Por qué a unos pocos les gusta el cacao caliente mientras que a otros les gusta el espresso? ¿Por qué algunos viven para surfear mientras que otros prefieren quedarse en casa y leer un libro? ¿Por qué unos pocos podemos ponerle un nombre a todos los que hemos conocido en algún momento mientras otros luchan incluso para recordar nuestro propio número de teléfono? ¿Por qué razón unas pocas personas parecen siempre alegres y efectivas mientras que otras no ven ninguna decisión de suicidarse? Este es el tipo de preguntas que podemos tratar de responder a través de la investigación del cerebro: el estudio de la

conducta humana. Ahora mismo, investigaremos rápidamente las diversas partes de la ciencia del cerebro y obtendremos una rápida revisión de los tipos de cosas que hacen los terapeutas

¿Cuáles son los diferentes tipos de ciencia del cerebro?

Podemos separar la ciencia del cerebro en dos grandes regiones llamadas investigación del cerebro de prueba e investigación del cerebro social.

La investigación del cerebro de prueba utiliza estrategias lógicas ejemplares, basadas en el laboratorio, para contemplar la conducta humana: utiliza métodos comparables a la ciencia de los materiales, la ciencia, o la ciencia, que con frecuencia se hace en un laboratorio, y luego, de nuevo, en realidad a diferencia de concentrar los rayos de luz, las respuestas compuestas, o las escalofrantes reptas, los exámenes nos incluyen a nosotros mismos y a los demás.

La investigación del cerebro social examinará en general cómo los individuos se desenvuelven en circunstancias genuinas, por ejemplo, cómo responden los individuos a los ascensos, por qué perpetran violaciones y cómo podemos trabajar de manera más productiva en los lugares de trabajo y las plantas. La ciencia del cerebro social no suele incluir pruebas; puede basarse en encuestas o percepciones.

Obviamente, podemos contemplar la investigación del cerebro social en un laboratorio utilizando ensayos exhaustivos, de la misma manera que podemos completar análisis cuidadosos en la realidad; la división que he trazado entre la ciencia de los ensayos y la ciencia del cerebro social es discrecional y falsa, sin embargo refleja la manera en que la investigación del cerebro se instruye regularmente en las escuelas y universidades, y cómo se revisa en las lecturas de los cursos y en los documentos lógicos. El propósito de esto está registrado en gran medida: a finales del siglo XIX, cuando la investigación del cerebro era todavía un campo extremadamente nuevo, los terapeutas no tardaron en recibir atención como investigadores, por lo que intentaron adoptar técnicas lógicas para ocultar las cosas en las que se concentraban con decencia. Hasta el día de hoy, hay una vergüenza segura adjunta a la investigación del cerebro social y la ciencia humana (la investigación de cómo las personas y las reuniones se llevan a cabo en el ojo público); independientemente de si es decente o no, unas pocas personas consideran que son ciencias delicadas que carecen de rigor escolar. En la Universidad de Cambridge (Inglaterra), por ejemplo, la oficina de investigación del cerebro,

a pesar de todo, se considera la "División de Psicología Experimental" y su plan educativo incorpora una ciencia del cerebro social moderadamente mínima.

La perspectiva del comportamiento

El conductismo es una forma de abordar la investigación del cerebro que se desarrolló a mediados del siglo XX como respuesta a la hipótesis psicoanalítica de la época. La hipótesis psicoanalítica frecuentemente experimentaba problemas haciendo pronósticos que podían ser probados utilizando estrategias exploratorias minuciosas. La forma de pensar conductista mantiene que las prácticas pueden ser retratadas experimentalmente sin plan de acción, ya sea para ocasiones fisiológicas internas o para desarrollos especulativos, por ejemplo, consideraciones y convicciones. A diferencia de concentrarse en los choques básicos, el conductismo se centra en prácticas notables e inconfundibles que se descubren desde la tierra.

Su aplicación al tratamiento de problemas mentales se conoce como cambio de conducta. El aprendizaje es visto como un cambio de conducta formado por la comprensión; se practica en gran medida a través del estilo antiguo o el moldeado operante

Comprensión de la conducta humana

La explicación de que muchas personas no comprendan eficazmente la conducta humana es que miran su conducta sin pensar en los diferentes factores.

En el caso de que tuviera el objetivo de comprender la rueda de un vehículo, ¿podría investigar la rueda sola sin intentar comprender su relación con las diferentes piezas del vehículo?

En el caso de que lo hicieras como tal, en ese momento puedes hacer que la rueda se equivoque o que no comprendas su capacidad. Por ejemplo, puede que nunca comprendas por qué la rueda tiene ciertas aberturas en el centro e incluso aceptes que es defectuosa, sin embargo, cuando te des cuenta de que esta rueda encajará en un eje de giro, entonces las aberturas en el centro serán un buen presagio para el planeta.

El equivalente va para las personas, no comprenderás la conducta humana con precisión antes de reflexionar sobre las convicciones, valores, forma de vida, perspectiva y todas las demás variables del individuo que le influyen

legítimamente o por implicación.

Un modelo ideal genuino para entender la conducta humana

Brian, un magnate independiente, era un individuo seguro y seductor. Brian se alegraba mucho por sí mismo y la personalidad mental primaria con la que se relacionaba era ser un magnate independiente. Un día Brian se dio cuenta de que había creado un problema habitual inusual que le obligaba a comprobar si dejaba la entrada de su vehículo abierta o sólo uno de cada dos momentos raros.

Para el ejemplo principal, puede parecerle a un individuo que piensa mínimamente sobre la investigación del cerebro que un problema ocurrió con la ciencia del cerebro de Brian, que es un pedazo de realidad, pero siempre será incapaz de pensar en lo que estaba sucediendo, excepto si investiga el carácter de Brian en más sutilezas. (percibir Cómo investigar el carácter de alguien)

En las semanas anteriores, Brian ha estado viendo un sueño común en el que su vehículo es tomado. Una vez más, para un individuo que piensa poco en el instinto humano, puede parecer que Brian duda en perder su vehículo y que sus sentimientos de inquietud fueron atendidos por esta fantasía, sin embargo, ese fin no es correcto también. (Ver "Sueños y personajes")

En los últimos meses Brian se enfrentó a importantes problemas con su negocio que comprometieron su progresión y socavaron su carácter mental primario y más significativo. Considerando todas las cosas, en el caso de que dejara el negocio, ya no sería ese magnate independiente y perdería su dinero.

Comprender la naturaleza humana asociando los componentes entre sí

Como los sueños siempre vienen como imágenes, la pérdida del vehículo en la fantasía de Brian era sólo una impresión de su temor a perder su estatus. Como tal, la fantasía implicaba que Brian estaba preocupado por perder su estatus o renombre. (mira lo que significa tu fantasía)

Dado que la psique subliminal piensa utilizando imágenes y a la luz del hecho de que la racionalidad se pasa por alto de alguna manera durante su actividad, el cerebro de Brian le obligó a construir ese tema impulsivo fanático ya que estaba tan preocupado por el peligro de la pérdida de su estatus.

Por así decirlo, Brian construyó esa dispersión ya que era demasiado reacio a pensar en perder su estatus y comprobar si el vehículo estaba atornillado o no

era una impresión de su temor a perder su vehículo por la remota posibilidad de que se empobreciera.

Rasgos generales de la conducta humana |Mindset

Se suavizan los 9 atributos de moda de la acción humana. Una parte de los atributos son:

1. La acción se inspira en la ayuda de una variedad de cosas:

La acción de los seres vivos se ve continuamente impactada por medio de diversos componentes. Algunos tipos de conducta humana son impactados a través de infinitos elementos al mismo tiempo que distintos tipos de conducta son golpeados por un menor número de elementos. Los ejemplos de un verdadero tipo de conducta se dan debajo:

i. Estás caminando por una avenida mientras 3 jóvenes empiezan a ridiculizarte. aquí mismo tu conducta puede ser controlada por medio de varias variables. dentro del evento que te separan de todos los demás y si diferentes jóvenes aparecen, usando todos los billetes, para ser puestos en darle molestias y en la amenaza de que también estás apurado por llegar a tu intención, lo más probable es que los hagas a un lado y discretamente mantengas la perseverancia. Sin embargo, en la ocasión en la que tengas compañeros contigo y sientas que podrías enfrentar la circunstancia y además no estés ahora en un apuro seleccionado, en ese punto lo más probable es que los inicies.

2. Conducta Varía en la Complejidad:

Actualmente se está evaluando el modelo precedente y el final. El final es sustancialmente extra enrevesado y es golpeado por varias partes. Sin embargo, también se puede ver que la acción se extiende dentro del grado de complejidad desde la conducta veraz que se ve afectada por partes ilimitadas, hasta la conducta complicada que se ve impactada por variables ilimitadas. Los tiempos de una conducta compleja se pueden encontrar en los deportes dinámicos complejos, como por ejemplo, una autoridad designada que transmite un juicio pensando en diversas variables.

3. Los elementos que influyen en la conducta son de diferentes tipos:

La acción humana sufre de numerosas variables. Estas variables tienen un lugar con varias instrucciones. Algunas de ellas son fisiológicas y otras intelectuales. Los componentes fisiológicos se hacen conscientes con los deseos físicos o naturales, por ejemplo, el hambre, la sed, etc. Las variables

intelectuales escogen con componentes, como ejemplo, pensamientos, conclusiones, puntos de vista, etc.

por otro lado, hay elementos que ya no se refieren al carácter sin embargo, que pueden ser externos a esa conducta de impacto.

Los vecinos, la naturaleza de las actividades, los seres queridos, la sociedad en general, e incluso la base social y social en general impactan el comportamiento. De esta manera, podemos ver adicionalmente que el comportamiento es impactado por medio de dos preparaciones masivas de componentes: los que tienen un lugar con el hombre o la mujer y las personas que tienen un área con la tierra. Lo anterior puede ordenarse una vez más en lo real o fisiológico y lo mental. Los componentes ecológicos pueden agruparse en rápido y directo, y lejano y redondo.

Esos aditivos paso a paso afectan y forman las acciones del ser humano. a medida que el carácter se desarrolla desde las etapas tempranas a través de la infancia hasta la madurez, el comportamiento es automáticamente y en general impactado por medio de esas variables. ese es el incentivo en la parte posterior de por qué encontramos que un individuo actúa diversamente como un adulto en contraste con la forma en que lo hacía cuando era niño.

Un niño pequeño a pie con su madre y dando paseos por una yogurtería congelada exige que su madre le traiga un postre. Él llora y hace una escena. Un joven similar, varios años después de la realidad, en una condición comparativa contiene en diversamente sin embargo su elección por el yogur helado posiblemente no se ha modificado. es lejos esta manera de cambio lento y la formación de la conducta que razona a la gente a aferrarse correctamente y comúnmente.

En el caso de que, por razones desconocidas, tales ajustes no aparezcan, en ese momento la conducta del individuo se vuelve inflexible y no parece posible que se pierda. Evidentemente, hay numerosas situaciones en las que tales ajustes no aparecen y el comportamiento de esas personas implica ser nombrado como inadaptado o inusual. tendremos ocasión de manipular esta maravilla en un lugar posterior en un elemento más prominente.

4. Diferencias singulares:

El comportamiento humano se reduce con diversos aditivos y esas variables se desplazan comenzando con un personaje, luego al siguiente o incluso comenzando con un cúmulo de personas y luego al siguiente cúmulo de

individuos. La evaluación de las personas en sus situaciones fisiológicas y reales, en sus encuentros pasados, en sus capacidades, en su deleite y, para decirlo de manera evidente, en todas las cosas.

Es millas, de esta manera, función que si diez personas se encuentran en una situación comparable cada una en todos ellos no actúan de igual manera. el comportamiento de cada persona varía de la de los demás en algún aspecto o verdaderamente. en este camino, si tres hombres más jóvenes están dando paseos a lo largo de la carretera y que pasan por encima de un felino, uno posiblemente querría conseguir el gato tom, el opuesto puede adicionalmente empezar a tirarle piedras y el 1/3 con toda probabilidad huirá en leve del hecho de que ha sido conocedor de que es de lejos una señal horrible tener un felino cruzando el camino de uno.

Estos contrastes individuales son el resultado de diversos factores o causas. A decir verdad, una enorme pieza de la ciencia del cerebro moderno está preocupada por la cuestión de ver cómo surgen los contrastes singulares y de inventar recursos disponibles para limitarlos.

Si bien en general no se puede prescindir de los contrastes que surgen de los componentes innatos o adquiridos que influyen en los procedimientos sustanciales, gran parte de las distinciones que surgen de la comprensión del pasado, el fundamento social, etc., pueden ser limitadas, si no completamente eliminadas.

5. La conducta muestra las diferencias y similitudes individuales:

En las secciones anteriores se ha acentuado la forma en que la conducta varía de un individuo a otro. Sin embargo, esto no implica que todos los individuos contrasten con todos los demás, de manera consistente y en todas las circunstancias. Existe igualmente un nivel significativo de similitud en la conducta de los individuos. Por ejemplo, si una molécula de residuo cae en el ojo de un individuo, éste intenta evacuarla.

Este tipo de conducta se encuentra por todas partes. Por otra parte, hay ocasiones de conducta en las que no se encuentra este tipo de inclusión, sin embargo innumerables individuos se encuentran para llevar a cabo de la misma manera. Imaginen una circunstancia escolar en la que la campana del almuerzo haya sonado recientemente y todos los jóvenes salgan corriendo. Se descubre a un vendedor ambulante de dulces que se queda fuera, pero sus productos no se mantienen limpios.

Unos pocos jóvenes compran la carne dulce y comen mientras que otro grupo de jóvenes investiga y comenta, "Esto es sucio. No deberíamos comer". Aquí descubrimos grupos de individuos que se comportan como pero en contraste con otros. En consecuencia, encontramos contrastes singulares así como la reunión de contrastes.

Claramente los terapeutas deben comprender y aclarar cada uno de estos matices y grados de similitudes y contrastes. Será concebible prever lo que los individuos harán en un evento específico sólo en la medida en que podamos comprender y aclarar las similitudes. Aquí podemos contrastar la situación de un analista y la de un físico o un experto científico.

Un físico puede decir con seguridad que cualquier trozo de hierro cuando se calienta crecerá. En consecuencia, un físico puede decir que cualquier cosa que se desplome gasta oxígeno. En cualquier caso, la naturaleza de la conducta humana es con el objetivo final de que un analista no está en situación de hacer tales afirmaciones casi todos los tipos de conducta de forma sorprendentemente consistente, sin embargo puede hacer expectativas sobre ciertos tipos de conducta en todos los individuos, y entre grandes reuniones de individuos y aún diferentes tipos de conducta en pequeñas reuniones de individuos. En esta línea, la posibilidad de expectativa en la ciencia del cerebro se basa en la idea de la circunstancia.

Podemos notar, sorprendentemente, que todas las cosas consideradas como jóvenes recién concebidos siguen igual. En cualquier caso, a medida que se desarrollan, aparecen contrastes singulares y a medida que se desarrollan, significativamente más lejos, hay una expansión tanto en las semejanzas como en los contrastes. Los adultos son al mismo tiempo cada vez más parecidos entre sí y, además, progresivamente no son iguales entre sí cuando se contrastan con los jóvenes.

Si bien las similitudes en expansión pueden atribuirse a factores de la tierra, por ejemplo, los estados sociales, políticos y monetarios del público en general, los contrastes en expansión son todas las cosas que se consideran infebriles a partir de factores del propio individuo, por ejemplo, sus capacidades, su experiencia pasada y demás. Esta pauta de contrastes y similitudes en expansión es inferirle a partir de la forma en que las personas se desarrollan y la naturaleza cambia. Es esta circunstancia la que hace que la tarea de la investigación del cerebro sea problemática.

A lo largo de los años, los especialistas en ciencia del cerebro han intentado crear dos tipos de leyes:

- 1) Leyes que aclaran la declaración general y la comparabilidad de la conducta,
- 2) Leyes y normas que aclaran los contrastes de grupo y los contrastes de conducta individuales.

Estos dos arreglos de leyes son correlativos. Aquí y allá, aquellas partes de la investigación del cerebro que manejan el conjunto principal de leyes se traen bajo el término de Psicología General y la última bajo Psicología Diferencial. En cualquier caso, una comprensión total de la conducta depende de la coordinación de estas dos perspectivas.

6. La conducta es siempre con propósito o dirigida a un objetivo:

La conducta humana es constantemente deliberada y las actividades de uno se coordinan constantemente hacia uno u otro objetivo. Un niño que se sienta y se concentra abruptamente encuentra un ritmo viable en un vaso de agua. Aquí el objetivo es tomar un vaso de agua y la razón de existir es extinguir su sed. Entonces, de nuevo imaginen a un niño similar sentado y contemplando. Su hermana más joven lo evita haciendo un clamor. El chico intenta alejarse del lugar.

Aquí la razón de existir es mantenerse alejado de la conmoción e influencia inquietante y el objetivo es llegar a un punto donde no se escuche este clamor. Uno puede ensamblar dos enfoques de estos modelos. En el modelo principal, el niño podría haber apagado su sed tomando agua o tomando un refresco. La razón continúa como antes mientras que los objetivos pueden ser extraordinarios.

En el último modelo podría haber esquivado el agravio, ya sea moviéndose sin cesar a un lugar más seguro o enviando a su hermana lejos o golpeándola. Aquí también la razón de existir es la equivalente mientras que los objetivos pueden ser extraordinarios. En consecuencia, las razones para existir son cada vez más firmes y estables mientras que los objetivos pueden cambiar y se puede navegar por los objetivos electivos.

Otro contraste es que en el modelo principal el niño se mueve hacia el agua. Esto es lo que se llama "Comportamiento de acercamiento" o "Comportamiento dirigido a un objetivo positivo". En el segundo ejemplo la motivación del niño es mantenerse alejado del agravio. Esto se llama

Comportamiento de Evasión. De esta manera, los propósitos y objetivos pueden ser de una metodología o de un tipo de evasión.

Una vez más, los propósitos pueden ser fisiológicos, mentales o sociales. Extinguir la sed es una razón fisiológica. Perder el conocimiento es una razón mental, mientras que unirse a una reunión de jóvenes en huelga a pesar de que un individuo es reacio es una razón social.

Los analistas han utilizado diversos términos para aclarar la idea de conducta intencional. Una parte de los términos utilizados son sentido, impulso, necesidad, razón y así sucesivamente. Mientras que estos términos, considerados en su conjunto, se preocupan por la comprensión de la idea deliberada de la conducta humana, se contraponen entre sí.

Los propósitos y objetivos se ven afectados tanto por los componentes genéticos sustanciales como por los elementos experienciales-ecológicos. Unos pocos propósitos y objetivos son todos inclusivos y surgen de formas en el cuerpo mientras que otros simplemente se aprenden y se obtienen.

Una verdad más intrigante es que de vez en cuando la forma de vida que se mantiene conoce la razón, mientras que en diferentes casos no lo es. Estas últimas razones para existir se designan como "propósitos de olvido". Últimamente se ha incrementado la información sobre los propósitos de olvido y su conducta, en gran medida debido a los esfuerzos de Sigmund Freud.

7. La conducta es cambiante en gran medida:

Diversas variables influyen en la conducta humana. Teniendo esto en cuenta, es concebible cambiar la conducta ajustando estos elementos. Es esta variabilidad la que permite que un niño se convierta en un adulto, un hombre terrible se convierta en un hombre decente y un hombre decente se convierta en un hombre horrible.

Es de nuevo esta marca que anima a los individuos a aclimatarse a un nuevo entorno. Un indio que se traslada a una nación exterior muy pronto obtiene mejores enfoques para la conducta, aprende otro dialecto y mejores enfoques para vestirse. Estas progresiones son la consecuencia de su experiencia.

Este tipo de cambios que se producen de hecho son en gran medida aludidos como secuelas del aprendizaje. Mucha de la conducta humana es una consecuencia del aprendizaje. Un joven descubre cómo seguir adelante como un adulto. Un individuo que acaba de entrar en una oficina aprende el trabajo

en el lugar de trabajo y descubre cómo actuar como los demás.

Cada una de estas progresiones son resultados del aprendizaje. El aprendizaje, de esta manera, ha sido un tema de gran preocupación en la ciencia del cerebro. Se han creado algunas especulaciones e innumerables exámenes dirigidos tanto a personas como a criaturas.

Estos descubrimientos no sólo han ayudado a ver cómo se producen las formas de aprendizaje, sino que además han ayudado a las personas a familiarizarse con la conducta adecuada en cada fase del procedimiento. También nos han ayudado a lograr cambios en los individuos que han aprendido tipos de conducta inapropiados.

Si bien los cambios debidos al aprendizaje son esencialmente secuelas de la experiencia, hay además diferentes tipos de cambios de conducta que no dependen del aprendizaje. Por ejemplo, un niño excepcionalmente pequeño no puede caminar consistentemente mientras que uno más experimentado lo hace. Tales cambios son cambios comunes innatos que se producen debido a cambios en la estructura del cuerpo por el desarrollo y la evolución.

En numerosos ejemplos se puede observar que los ajustes de conducta son secuelas de la conexión entre el desarrollo y el desarrollo desde una perspectiva y el aprendizaje desde la otra. De esta manera, un niño de seis años no puede usar convencionalmente una raqueta de tenis sin importar el entrenamiento, ya que no se ha desarrollado lo suficiente.

Pero cualquier adulto no puede ser un jugador de tenis decente excepto si aprende y ensaya. Los cambios de conducta son el resultado del desarrollo, el desarrollo y el aprendizaje. La actividad consolidada y el impacto de todo esto se conoce como el Proceso de Desarrollo.

8. La conducta también muestra estabilidad:

La vida no está en todos los casos cargada con una amplia gama de cambios. Mientras que la conducta de los individuos cambia, simultáneamente hay también una solidez segura en la conducta. No cambia con cada ajuste en la tierra ni tampoco cambian todos los tipos de conducta.

La conducta humana muestra una gran solidez. Por ejemplo, puede que en la actualidad descubras a tu abuela inclinándose por viejos pensamientos y viejos estilos de vida, sin embargo ella está viviendo en una cultura ultramoderna. Esto es lo que hace que la vida esté cargada de inconsistencias lógicas y es esto lo que también hace factible que el clínico prevea la

conducta. En el caso de que la conducta humana no fuera estable, habría un absoluto desorden. Los individuos no tendrían la opción de vivir unos con otros.

Esta fiabilidad es el resultado de las realidades que la acompañan:

- a) Los cambios de conducta son en todos los casos más lentos que los cambios de naturaleza.
- b) Hay momentos seguros de la vida en que los cambios fisiológicos continúan de manera bastante gradual.
- c) A veces los cambios mentales son moderados cuando los rápidos cambios ecológicos no provocan cambios correspondientemente rápidos en la conducta.
- d) Sin embargo, con frecuencia ocurre que cuando los cambios fisiológicos son rápidos, la tierra se mantiene estable.
- e) Más que todo esto, la realidad que se añade a la solidez de la conducta es la idea intencional de la conducta humana. En la medida en que las razones se mantienen consistentes, la conducta muestra consistencia y seguridad.

9. La conducta está integrada:

La conducta humana, se ve afectada por varios elementos. Se ve afectada por una variedad de propósitos. Cada individuo tiene propósitos fisiológicos, mentales, individuales y sociales. Además, ha sido objeto de varios encuentros de aprendizaje. Independientemente de todo esto, la conducta muestra constantemente una petición y un orden de propósitos. Cada individuo acepta como un individuo completo y no de manera errática.

Este procedimiento de asociación de diversos propósitos, aprendizajes distintivos y diversos componentes de afectación produce una conciliación de la conducta. De esta manera, un individuo puesto en diversas circunstancias a pesar de todo muestra ciertas formas y estilos de conducta característicos que nos ayudan a comprender y prever su conducta y además a separarlo de los demás.

Por ejemplo, cuando afirmamos que Ram es un individuo encantador, Govind es un individuo desagradable, Krishna es un individuo amable, etc. Cada individuo descubre ciertas cualidades abro gantes de conducta que se descubren en prácticamente todas las circunstancias. Los analistas utilizan la expresión "carácter" para describir este procedimiento de coordinación y asociación de conducta que da un sentimiento de distinción o singularidad a

cada individuo. Cuanto más notable sea el nivel de reconciliación en la conducta de un individuo, más poderosa será probablemente su conducta.

CAPÍTULO 2

Los 5 poderosos enfoques para entender el comportamiento humano a nivel instintivo

Definición de impulso



Impulso es un término utilizado para describir muchas prácticas que no se han aprendido y que se han puesto en marcha como consecuencia de algún desencadenante ecológico. Además, se habla regularmente de los impulsos que corresponden a la inspiración, ya que también pueden ocurrir a la luz de que los seres vivos tienen que cumplir con algún impulso interior intrínseco unido a la resistencia.

Los impulsos están disponibles a través de las especies y son confiables dentro de las especies individuales. Al final del día, varias especies dependen de los sentidos, y en el caso de que un individuo de una variedad animal tenga un impulso, en ese momento todos lo tienen.

Antes de entrar en una conversación de impulsos de tipo explícito, es fundamental reconocer el contraste entre un sentido y un reflejo. Ambos son tipos de conducta no aprendida que en general llenarán una necesidad de resistencia. Lo que importa es que un reflejo es comúnmente una respuesta básica o una reacción a un desencadenante ecológico, aunque un impulso es

un arreglo de prácticas significativamente más impredecible.

Por ejemplo, un caso de reflejo sería el punto en el que un niño gira la cabeza hacia un artículo que se aprieta contra una mejilla con un objetivo final a alimentar. El giro de la cabeza es un procedimiento reaccionario básico. Un impulso sería la forma en que un animal alado de la madre arroja su alimento para cuidar de sus crías a la luz de sus signos de anhelo. Ambas son respuestas a señales ecológicas; sea como fuere, la criatura emplumada madre debe participar en una progresión de prácticas significativamente más impredecibles para reaccionar a los impulsos que le da la tierra.

Instancias de los instintos

La conducta instintiva se ha distinguido en una amplia gama de grupos de animales. Los impulsos satisfacen varias necesidades y aparecen en los cambios de enfoque que se están desarrollando basándose en la razón de cada servicio y en la especie dentro de la cual existe. Ahora mismo investigaremos una parte de los impulsos más notorios en las dos personas y en las no personas y además miraremos la razón detrás de cada intuición.

Asombrosos enfoques para estudiar el comportamiento humano a nivel instintivo

Aquí hay una amplia gama de especulaciones y modelos dentro de la investigación del cerebro que intentan aclarar nuestra conducta, sentimiento y consideraciones. Cada hipótesis contribuye con algo distinto a lo esperado y construye nuestra comprensión.

De esta manera, esencialmente los analistas comienzan con una teoría o pensamiento, que en ese punto prueban. Este pensamiento es la razón de la investigación exacta (exploratoria y vigilada).

1-Metodología neurobiológica

Unos pocos analistas mantienen una conexión cercana con el control de la fisiología: ven el cerebro y el sistema sensorial como la clave principal de la conducta humana y examinarán en general la conexión entre las ocasiones mentales (lo que ocurre en la psique) y las ocasiones orgánicas (lo que ocurre en el cuerpo). Hay una creciente variedad de pruebas de los neurobiólogos de que la idea y las emociones son el resultado de las actividades de los nervios y el sistema sensorial en el cuerpo. Por ejemplo, sostienen que las fantasías son consecuencia de ejemplos neurológicos iniciados o de la terminación arbitraria de las células nerviosas.

2-Método de comportamiento

Una metodología genuinamente moderada es la de los clínicos conductistas. El autor de esta forma de pensar, J. B. Watson, fue el padre del estudio de la ciencia del cerebro (pero no de la investigación de la ciencia del cerebro). Sostenía que si la ciencia del cerebro de alguna manera se las arreglaba para ser lógica, debía concentrarse únicamente en la conducta humana. Watson no creía que los terapeutas debieran conjeturar sobre las actividades indetectables de nuestros cerebros, ya que no podían ser concentradas lógicamente. La metodología de Watson, a pesar de todo, tiene un sólido trasfondo por sus aplicaciones funcionales, por ejemplo en la disminución de los miedos, etc.

Bastante de la investigación de la conducta se ejecuta con sujetos en condiciones de prueba, utilizando un enfoque de reacción de mejora. El clínico le da una mejora a un individuo, en ese momento observa y estudia la reacción de la persona a esa mejora. A veces se alude a los conductistas como estudiosos del "descubrimiento", ya que tratan la psique como un nuevo comienzo que tiene perspectivas y normas de conducta personal grabadas en ella debido al aprendizaje. La metodología conductista se ha utilizado ampliamente al considerar el camino hacia el aprendizaje.

3-Método cognitivo

El intelectual se origina en el latín "Cognito", que significa asegurar o comprender. La metodología intelectual creció en general como respuesta al enfoque de la conducta. Los terapeutas psicológicos sostienen que las personas no reaccionan de forma inactiva a los estímulos, por muy eficazmente que procesen los datos en su mente antes de reaccionar a los datos. Están muy interesados en lo que ocurre en el cerebro entre la mejora y la reacción. Echan un vistazo a los temas, por ejemplo, el discernimiento, la memoria, el pensamiento, el lenguaje y la consideración. Intentan aclarar la conducta en lo que respecta a estos procedimientos psicológicos. La ciencia del cerebro intelectual se utiliza desde múltiples puntos de vista, por ejemplo, recomendaciones sobre la mejor manera de mejorar nuestros recuerdos, mejorar la ejecución en circunstancias que requieren atención, por ejemplo, los controladores de tráfico aéreo, etc.

4-Método psicoanalítico

Una de las formas más comunes y poderosas de tratar con la conducta humana es la terapia, creada por Sigmund Freud. Cuando las metodologías

anteriores se detallaron basadas en su mayor parte en investigaciones exploratorias, Freud reunió sus especulaciones con respecto a los análisis contextuales escalonados de un ámbito significativo de pacientes.

El análisis se centra en los ejercicios mentales inconscientes. Como indica Freud, gran parte de la conducta notable de la persona se ve afectada por los deseos, deseos o miedos que el individuo ha descubierto cómo sofocar ya que no son socialmente adecuados. A medida que el niño crea, descubre que algunas emociones y deseos son inadmisibles en adelante, estos deseos, deseos y miedos están cubiertos en algún lugar de la psique, provocando la mejora del olvido. Como indica Freud, estas motivaciones del olvido a pesar de todo descubren la articulación a través de los sueños, los descuidos, las manifestaciones de comportamiento disfuncional, así como en la articulación imaginativa, con la historia mental de una persona asumiendo un tremendo trabajo específicamente las normas de conducta.

La totalidad de las metodologías recientemente examinadas se aferran sólidamente a las normas lógicas de objetividad: el individuo humano es visto como un objeto latente de investigación en lugar de un operador funcional de su propio destino. Desde un punto de vista, los conductistas garantizan que la conducta humana está generalmente formada por mejoras naturales; y de nuevo los psicoanalistas garantizan que la conducta está moldeada por fuerzas impulsoras inconscientes que escapan al control de la persona.

5-Enfoque fenomenológico

Debido al interés de que se reconozca que la investigación sobre el cerebro es un control lógico, numerosos estudiosos pasarían por alto en general que el objeto de su investigación es el individuo, que (en contraste con la iota o una infección) tiene conciencia, oportunidad de decisión, un marco de valor individual, y la mayoría de cada uno de ellos, un anhelo de ser comprendido, de aumentar la auto información y de desarrollarse profundamente. Son estas partes ignoradas de la conducta humana las que el fenomenólogo decide subrayar. Así, la investigación fenomenológica del cerebro se denomina frecuentemente investigación humanística del cerebro.

El enfoque fenomenológico descarta la opinión de que el individuo es una secuela separada de las potencias salvajes. El fenomenólogo se centra en la experiencia dinámica y emocional de la persona, ya que esta metodología subraya la propia traducción del mundo de la persona como motivo de conducta. El individuo es visto como un operador libre con la capacidad de

elegir sus propias cualidades, actividades y objetivos. Dado que esta metodología está tan centrada en el individuo, tal vez ha recibido menos consideración que la que se le ha dado en los ensayos, pero ha afectado a las estrategias de tratamiento y asesoramiento.

6-Metodología ecléctica

A pesar de que se ha hablado de las metodologías anteriores en forma separada, nótese que los clínicos de vanguardia rara vez se ajustan a una sola metodología. Están obligados a unir partes de unas pocas especulaciones en su metodología. Esto se conoce como la metodología diversa.

Reconocimiento

Se puede considerar a los individuos como máquinas vivas que obtienen datos del mundo, los procesan de diferentes maneras, y luego hacen un seguimiento de los mismos. A mediados del siglo XX, estaba de moda hablar de criaturas (contando individuos) que obtenían una mejora a través de sus facultades (tal vez observando una golosina de chocolate que aparecía ante ti), lo que en ese momento provocó una reacción (salivando y conectando),

Para un gran número de personas, la visión es efectivamente el sentido más significativo, seguido firmemente por el oído; esto aclara igualmente por qué los terapeutas perceptivos han dedicado habitualmente la mayor parte de sus esfuerzos a contemplar la visión, seguida firmemente por el oído (casi, las diferentes facultades apenas han sido investigadas por ningún medio). Una gran parte de nosotros espera ver con los ojos, pero es incuestionable que cada vez es más preciso afirmar que vemos con los ojos y con el cerebro. Aunque no podemos ver sin nuestros ojos, es igualmente obvio que nuestras mentes se preparan en gran medida con las impresiones tangibles que reciben, y de una amplia gama de formas intrigantes. Un modelo extremadamente evidente es que vemos las cosas en tres medidas utilizando imágenes discretas y bidimensionales que nuestro cerebro fusiona de nuestros dos ojos. En cualquier caso, también observamos cosas dependientes de lo que esperamos ver, que es lo que causa la mayor parte de las cosas que llamamos ficciones ópticas; por ejemplo, vemos rostros en la niebla a la luz del hecho de que nuestras mentes intentan comprender el mundo inmediatamente dependiente de las cosas que hemos encontrado antes (una horrible parcela de apariencias), las cosas que esperamos encontrar más tarde (una terrible parcela más rostros), y las cosas que más nos interesan (las esencias de los individuos que amamos, con los que trabajamos y con los que

necesitamos interactuar). Podemos pensar en lo complejo que es el marco visual humano pensando en lo poco que han avanzado los investigadores de PC e ingenieros de robots que han hecho máquinas estructuradoras que pueden "ver" de forma similar. ¿Por qué razón nuestras propias mentes son tan buenas para ver? Se estima que algo así como el 30 por ciento de la corteza (la parte externa y, en términos transformadores, "más actual" de la mente humana) está comprometida con la visión. Ese es un gran esbozo de la absoluta imprevisibilidad de entender el mundo totalmente concentrando los rayos de luz que entran en dos grandes lagunas de la mente.

Enfoques para explicar el comportamiento humano



Cuando intentas conseguir individuos y aclarar por qué hacen lo que hacen, ¿qué carcasa utilizas? El enfoque más reconocido, instintivo (y profundamente valioso) es el esquema de "querer convencer". Es decir, las personas en circunstancias ordinarias utilizan las dos convicciones y quieren aclarar por qué las personas hacen lo que hacen. Por ejemplo, si de alguna manera conseguimos que "Jon" salga a ver las películas, aclaramos esa actividad aceptando que Jon acepta que el cine está proyectando una película específica y que verla es algo que él quiere. Podemos ser adaptables con esta ventaja. Por ejemplo, en el caso de que Jon fuera un experto en cine, en ese momento podemos asumir que su estado de convicción de querer ver la película es algo distinto de lo que se espera que si Jon fuera un joven que sale

a ver la película en la ciudad con su nueva novia.

A pesar del hecho de que los esquemas de deseos de convicción son útiles para la vida ordinaria, necesitamos un esquema progresivamente complejo y basado en experimentos para una comprensión más profunda. El campo de la investigación del cerebro ha creado una amplia gama de normas, por muy impactante que sea, estos modelos ideales se comunican en varios dialectos y nos revelan varias cosas sobre cómo conseguir individuos. Los conductistas Skinnerianos garantizan que tenemos que deshacernos de términos como convicciones y deseos, y observar exactamente los tipos de impactos que la tierra tiene en la recurrencia de prácticas descargadas. Los terapeutas subjetivos utilizan el lenguaje de los datos preparándose para aclarar las convicciones y deseos. Los estudiosos freudianos garantizan que las convicciones y deseos conscientes eventualmente asumen un trabajo completamente pequeño para aclarar por qué los individuos hacen lo que hacen, y que los genuinos impulsores de la conducta humana son los poderes subliminales.

Estoy construyendo un lenguaje cada vez más unido para la investigación del cerebro humano y la psicoterapia. Toma las experiencias clave de los cognitivistas, conductistas, estudiosos de la psicodinámica y diferentes modelos ideales (por ejemplo, la ciencia del desarrollo del cerebro, la hipótesis de acción rusa) y las consolida en un marco más lógico y extenso. En el momento en que echamos un vistazo a la conducta humana a través del marco reunido, tres procedimientos clave esbozan nuestra comprensión.

El principal procedimiento clave es la especulación. La metodología reunida retrata la conducta humana en cuanto al esfuerzo de trabajo coordinado para afectar el cambio. Independientemente de si Jon se despidió por el hecho de que necesita ver la película, necesita investigar la película para su actividad, o necesita estar con su media naranja, su salida para ver la película es un tipo de aventura. Como propone el término "aventura", se utilizan los esfuerzos de trabajo (que incluyen estimaciones sobre el tiempo, las calorías, los costos de oportunidad, los peligros, etc.).) se coordinan hacia resultados específicos. La llegada se puede encontrar en el placer que obtiene de la película misma, de la manera en que termina una tarea para su actividad, o un beso de su media naranja hacia su final. Considerando todas las cosas, podríamos preguntarnos: ¿De dónde provienen nuestras propensiones a las especulaciones? Somos primates desarrollados, por lo que el avance nos ha

preparado para estimar ciertas condiciones de cuestiones (por ejemplo, seguridad, dominio, alimentación, sexo, mayor bienestar económico) por encima de otras. De igual manera, los individuos contrastan en cuanto a comportamientos y mienos, bastante de los cuales son inequívocamente impactados por cualidades hereditarias. Los individuos salientes encuentran que las circunstancias sociales vigorizantes son más remuneradoras que las de los individuos independientes. También, obviamente, la historia de aprendizaje de uno forma legítimamente el marco de la estima de la empresa. Por si acaso Jon adoraba las dos primeras películas de La Guerra de las Galaxias, no nos sorprende que quiera ver la tercera.

El procedimiento clave posterior es el impacto social

Como señaló Aristóteles, somos una criatura insondablemente social, y uno de los aspectos más significativos de nuestra condición son los otros. Lo que es más, nuestras especulaciones de movimiento de vez en cuando tienen lugar en una isla, sin embargo ocurren con respecto a una red social. El impacto social aquí alude a dos cosas. Para empezar, alude al procedimiento por el cual las actividades de un individuo influyen en la aventura de otro. En el modelo actual, aludiría a la forma en que se produjo que Jon saliera a ver las películas (le preguntó a ella, ella le preguntó a él, si había alguna tensión todo el tiempo, etc.). Entre las formas de impacto social significativas se incluyen la rivalidad, la participación y si los oficios acercan a los individuos (es decir, si se hacen cada vez más dependientes) o los separan más (se hacen progresivamente autónomos).

La segunda importancia del impacto es como un activo

En el momento en que se considera un activo, alude a la capacidad de mover a otros según nuestras inclinaciones. Aquí alude a los grados de consideración y valor social que otros nos muestran, el grado en que se sintonizan, se preocupan por nuestra prosperidad, y están felices de renunciar por nosotros. A lo largo de estas líneas, si Jon es arrastrado a su media naranja y ella consiente en salir a ver la película con él, eso es un marcador de impacto social como un activo. Cuanto más trabaje Jon para que ella vaya, más se plantearán cuestiones sobre su impacto social. En la remota posibilidad de que ella se separe de él, es un signo asombroso de pérdida de impacto social.

El tercer procedimiento del centro es la avocación.

En el lenguaje del marco unido, "avocación" es una idea amplia que alude tanto a la estructura deliberada como a la capacidad legitimadora de la correspondencia verbal (composición de cuentas). Se puede considerar como avocación todo aquello que incluye preguntas y respuestas que conducen a afirmaciones sobre lo que es y lo que debería ser. Por ejemplo, si Jon revela a su media naranja: "Vi las dos primeras películas en el arreglo y me parecieron extraordinarias", o dice: "Sólo me alegro de estar contigo, podemos ver cualquier cosa que desees", ambas son "defensas". Asimismo, si Jon (como experto en cine) recibe una llamada y su director editorial le pregunta si ha terminado la revisión, hay una avocación mutua, si se puede verificar, de que Jon necesita hacer lo que su supervisor necesita. Las contenciones, las explicaciones detrás y en contra de las cosas, las defensas, las leyes e incluso las garantías de verdad lógica son todas "legitimaciones" en el marco del lenguaje unido. Este blog es una legitimación para considerar tres procedimientos del centro que aclaran por qué los individuos hacen lo que hacen.

En la remota posibilidad de que necesites lograr una comprensión superior de por qué los individuos hacen lo que hacen, considera comenzar con estos tres procedimientos centrales. La conducta humana es más importante, una especie de "hacer" o contribuir. La gente hace lo que hace como resultado de exámenes verificables o inequívocos de ventaja de ahorro de dinero coordinados en resultados específicos. En ese punto podemos mirar a la red social para ver el impacto que tales especulaciones pueden tener en otros o cómo la propia empresa puede estar formada por factores de impacto social. Por fin existe el marco lógico que los individuos están utilizando para comprender su entorno general y legitimar lo que están haciendo y por qué. Recuerde que incluso su examen del movimiento del individuo en cuanto a la especulación, el impacto y la avocación es en sí mismo una especie de marco de legitimación. Estos procedimientos se alinean muy bien con la convicción de buen juicio quieren la investigación del cerebro, y se basan en una perspectiva unida experimentalmente en la psicología humana.

Las únicas 3 cosas a las que hay que prestar atención si quieres predecir y anticipar cómo se comportará alguien en un futuro cercano o lejano

El mejor predictor del comportamiento futuro es el comportamiento

pasado.

Se está arrastrando a los informes de evaluación de azar y a las declaraciones de los tribunales por analistas mensurables. Aquí y allá, se incrementa con analogías inflamables: El sujeto es "una bomba de tiempo"; está "transportando un proyectil de mano y es simplemente una cuestión de cuándo aprieta el gatillo".

Un caso mío actual incluye a una persona con un grupo de unos cuantos delitos brutales un par de años antes, cuando tenía 20 años. En esos días usaba drogas, y pasaba tiempo con un grupo horrible. Además, está constantemente loco. No es una mezcla decente.

Sea como fuere, en caso de que preveas que el futuro salvajismo dependa de muchos factores de riesgo como el suyo, no estarás en lo cierto como regla general. Sólo alrededor de 4 de cada 10 de esas personas que decidieron estar en peligro moderado o alto de futuro salvajismo, continúan con su ferocidad, según se desprende de la investigación. Los bajos ritmos de reincidencia viciosa te neutralizarán.

Nacimiento de una leyenda

Entonces, ¿de dónde proviene este pensamiento de que "el mejor indicador de la conducta futura es la conducta pasada"?

Escrutando los escritos de la ciencia del cerebro, aparentemente el estándar ha corrido por mucho tiempo. Sin embargo, a medida que se afianzaba, algunos lo convirtieron en un mantra más sencillo y único.

Los investigadores psicológicos que estudian la conducta humana coinciden en que la conducta pasada es un marcador útil para la conducta futura. En cualquier caso, sólo bajo ciertas condiciones particulares:

Las prácticas constantes y de alta recurrencia son más previsoras que las prácticas poco frecuentes.

- Los pronósticos funcionan mejor en intervalos breves de tiempo.
- La circunstancia prevista debe ser básicamente equivalente a la circunstancia pasada que actuó la conducta.
- La conducta no debe haber sido empapada por críticas correctivas o negativas.
- El individuo debe permanecer básicamente inalterado.
- El individuo debe ser genuinamente firme en sus prácticas.

- Aquí, por el método de delineación, es una investigación normal de la maravilla, incluyendo las propensiones de participación en clase de los estudiantes universitarios:

Modelos de los grandes exámenes: La frecuencia de la actividad durante un período determinado es un indicador bastante decente de las propensiones de actividad más temprano que tarde. Lo mismo ocurre con el consumo de cigarrillos y el uso de medicamentos.

Sea como fuere, en períodos de tiempo más largos, incluso con una alta recurrencia, las prácticas constantes pueden experimentar cambios emocionales. Un fumador o un consumidor importante puede detener efectivamente la propensión. Un tramposo incesante puede encontrar una buena actividad, formar una familia y establecerse.

Tal como propone este último modelo, los especialistas han confirmado igualmente que la circunstancia supone un trabajo básico en la conducta. La circunstancia es regularmente más determinante que las cualidades de carácter singular. El estudioso del carácter Walter Mischel, gran parte del tiempo se refirió a la "mejor indicador" diciendo que la consistencia social se representa mejor a través de las conexiones entre las circunstancias y las prácticas, como en: "Ella hace A cuando X, pero B cuando Y." Así pues, un individuo puede participar en el uso sustancial de la medicación cuando en la organización de la medicación utiliza compañeros, pero puede dejar de utilizarla cuando se aleja y encuentra una línea de trabajo satisfactoria.

El desorden se cuele cuando un marcador de peligro se confunde con una certeza. Los hechos demuestran que los individuos con antecedentes marcados por la brutalidad tienen una mayor probabilidad de someterse al salvajismo más tarde que los individuos que constantemente eligen no tomar represalias. El peligro es particularmente intenso para aquellos con relatos excepcionalmente amplios de vicios en una gama de circunstancias. En cualquier caso, esto no implica que todos los que han sometido a demostraciones de vicios en el pasado sigan agrisando perpetuamente (cualquier otra cosa que alguien sin brutalidad anterior se asegura de permanecer tranquilo hasta el final de los tiempos).

Se asemeja a profesar darse cuenta de que sobre la base de que su joven vecino tuvo un accidente menor (o dos) cuando estaba averiguando cómo conducir, va a chocar su vehículo una vez más. Lo más probable es que corra

un mayor peligro de sufrir otro impacto que su madre, de edad moderada, con su perfecto historial de conducción. Sea como fuere, es posible que se estrelle una vez más. Existen muchos factores de mediación, independientemente de si se benefició de sus errores, la recurrencia y las áreas y horas del día de su futura conducción, su selección de compañeros, las actividades de los diferentes conductores, las condiciones climáticas, etc.

El dicho también confluye en una amplia gama de salvajismo, y una amplia gama de malhechores. Por ejemplo, con la reincidencia distinguida entre los malhechores sexuales cayendo cerca de un mínimo de alrededor del 3 por ciento y un máximo de cerca del 15 por ciento, es realmente difícil contender con el pasado como prefacio. Lo que es más, en la remota posibilidad de que apliquemos el mantra a los asesinos,

...estaremos considerablemente más desorientados. En California, en el curso de las últimas décadas, alrededor de 1.000 personas han sido liberadas de la cárcel después de pasar un tiempo en la cárcel por asesinato en primer o segundo grado. ¿Su tasa de reincidencia en el homicidio?

La máxima del mejor indicador pasa por alto tales tasas básicas, que son básicas para un pronóstico exacto. En la remota posibilidad de que conozcamos el ritmo base de la conducta criminal que intentamos anticipar - independientemente de si es culpable de asesinato o de sexo o de un salvajismo general- y conozcamos la recurrencia con la que un individuo se ha ocupado de esa conducta, podemos utilizar una ecuación científica llamada la hipótesis de Bayes para calcular una probabilidad desagradable de la recurrencia de la conducta. (Sugiero que Nate Silver es la Señal y el Ruido para instancias extraordinarias de los usos de esta hipótesis sobre un alcance de escenarios, desde el póquer hasta la climatología).

El proverbio también reprende su nariz en la curva de la edad, tal vez el hallazgo más completo de un tiempo de investigación de la criminología. A medida que llegan a la mitad de sus 30 años o más, los delincuentes empiezan a retroceder. Algunos se desarrollan normalmente, algunos experimentan programas de tutoría o tratamiento efectivos, algunos se establecen y tienen familias, algunos hacen becas de estudio más suaves, algunos básicamente se desgastan. Cualesquiera que sean las razones, como la investigación de Shadd Maruna y Sampson y Laub se lleva a casa, la resistencia es una certeza virtual para todo excepto para la minoría más decidida de culpables.

No es necesariamente el caso de que el adagio no tenga ningún sentido. Podría funcionar realmente bien bajo ciertas condiciones restringidas, si la totalidad del acompañamiento se mantiene constante:

- Nos anticipamos a un esquema de tiempo generalmente breve.
- El individuo tiene una alta recurrencia de brutalidad.
- La brutalidad ocurre en una variedad de circunstancias.
- El individuo se enfrenta a circunstancias equivalentes o comparables.
- La persona no ha sido disuadida por un aporte contrario.
- La persona no ha cambiado de otra manera notable. Sea como fuere, dados los largos períodos de tiempo de previsión, nuestro sujeto y sus condiciones experimentan cambios ineludibles y regularmente erráticos, y perdemos la lealtad.

Una bomba de relojería se olvida de tocar

Debido al informe que estaba estudiando esta semana, el mantra fue un fracaso total. La persona escapó de la prisión y lo hizo increíble. Intencionalmente buscó tratamiento y ayudó en todos los términos de su supervisión. Cuando lo vi, conducía una existencia real tan serena como la de un corderito. En su tiempo extra, incluso eligió ayudar a los pobres en su iglesia cercana.

En la remota posibilidad de que la evaluadora haya prestado atención al escrito sobre la desistencia criminal, puede que lo haya visto venir. El individuo había llegado a la edad en la que la desistencia resulta ser más el estándar que la exención. Nunca más se conectó con sus antiguos compañeros criminales. Tal vez, sobre todo, había dejado de utilizar los medicamentos que habían exacerbado su psicosis.

El mantra del pasado como introducción encaja con la actual y aburrida perspectiva de los culpables como un montón de factores de peligro interminables, bombas de tiempo que simplemente se detienen para detonar.

El enfoque más ideal para anticipar la conducta de alguien es su conducta previa

Provisiones para basar las predicciones en el comportamiento pasado

En el caso de que anticipar la conducta futura fuera tan básico como echar un vistazo a la conducta pasada, se puede esperar que Federer tenga una

posibilidad decente de perder, a la luz de su pasada ejecución de huelga contra Nadal y el 32% de índice de victoria en esos partidos. Sin embargo, la investigación mental nos muestra que hay algunas estipulaciones esenciales a considerar, antes de aceptar la conducta pasada se prevé firmemente la conducta futura:

1. La circunstancia futura debería ser fundamentalmente la misma que la pasada

Sea como fuere, hubo algunos contrastes clave de las circunstancias del pasado. Las canchas fueron mucho más rápidas de lo esperado, ajustándose al estilo general de Federer en su golpe (y su rechazazo). Es más, tuvo algún tipo de efecto que Nadal sólo tuviera un hoyo de dos días entre su semifinal y la última, contrastado con los tres días de Federer, especialmente con los dos jugadores siendo más experimentados que en experiencias pasadas.

Aunque estos contrastes situacionales no invalidarían la historia entre los dos jugadores, puede hacer que las posibilidades sean más bien de 50/50, o si nada más nos hace tener progresivamente en cuenta en nuestras previsiones.

Todos hemos escuchado la expresión "la ejecución pasada decide la conducta futura". Esta hipótesis ha sido utilizada a través de numerosas empresas. Los expertos en recursos humanos han confiado en esta directriz general durante más de 20 años como un dispositivo para decidir sobre las opciones de los representantes de contratación. De hecho, una de las técnicas de reunión más profundamente respetadas se estructuró a la luz de ella.

La entrevista de conducta se ha utilizado como un dispositivo para emplear a los jefes para distinguir ejemplos de conducta. Durante una charla de conducta con los jefes se plantean preguntas que esperan que den modelos explícitos. Los modelos deben incorporar una situación, tarea, acción y resultado (S.T.A.R.). El interrogador dará a su competidor direcciones, por ejemplo, "Infórmeme sobre cuándo se vio enfrentado a una elección problemática que se le estaba escapando...". A continuación, la pregunta se sigue con direcciones de prueba como: "¿Cómo pudiste manejarlo?" o "¿Qué ganaste con esta circunstancia?" El objetivo del interrogador es plantear preguntas que aborden la presentación pasada de los novatos. El objetivo es que las reacciones del solicitante pinten un cuadro predecible con respecto a cómo el individuo se ha ocupado de las circunstancias en posiciones pasadas. La indagación es, ¿reconoce realmente la ejecución futura?

Previendo el comportamiento futuro:

Durante una conducta, la charla con los datos se ensambla y se utiliza como comprensión de la realidad del recién llegado. Evaluarán las reacciones para decidir cómo responderá probablemente el recién llegado en circunstancias que dependen de los casos dados de ejecuciones anteriores.

¿Qué tan viable es esta técnica hoy en día? Como se indica en un artículo en Monster.com, la reunión de conducta se ha convertido en su propia víctima tanto el logro como la forma en que los ensayos de alistamiento han cambiado desde que el sistema fue creado 30 años antes. Lo que significa que las preguntas de investigación social ya no son tan poderosas o útiles como solían ser.

Las preguntas de las investigaciones sociales tradicionales no son sorprendentes y a menudo están excesivamente organizadas

Los candidatos están generalmente preparados o potencialmente entrenados en el sistema, de esta manera dispuestos a asentar las preguntas de investigación previstas ¿Qué pueden hacer los directores de empleo para conquistar esta cláusula de escape? Los interrogadores deben escuchar en conjunto y preparar investigaciones electivas y descubrir texturas/diseños en las reacciones. Jim Kennedy, organizador de Management Team Consultants recomienda los consejos que acompañan:

- Busque pruebas repetidas que muestren un ejemplo de conducta
- Descienda para las sutilezas explícitas con cada historia que escuche...
- Pregunte qué ganó el competidor de los encuentros pasados

Los interrogadores deberían necesitar más de un modelo en cada clasificación dada. Para mejorar la probabilidad de un pronóstico fructífero, deberían solicitar puntos de interés, por ejemplo, información de apoyo o mediciones. Asimismo, deberían buscar formas en que el individuo demuestre afán de desarrollo y capacidad de aclimatación al cambio.

El tiempo se da cuenta del cambio:

Hay que tener en cuenta algunas variables antes de excluir a un solicitante que depende de las previsiones de conducta. El factor esencial a considerar es el cambio. ¿Está este aspirante preparado para cambiar su conducta? En el caso de que el aspirante haya dado modelos horribles o modelos que se neutralizan con inclinaciones laborales, para hacer una evaluación razonable

tenemos que comprender cuándo ocurrió esta circunstancia y qué cambios se han producido desde entonces. ¿Ha creado la persona en cuestión habilidades o ha ido a prepararse desde que ocurrió el último modelo? La expectativa de conducta es progresivamente confiable dentro de un rango de tiempo más corto. Un competidor que se decidió por una mala elección en el trabajo hace 10 años puede pensar en una forma alternativa de lidiar con una circunstancia similar hoy en día.

Los individuos cambiarán frecuentemente sus prácticas debido a....:

- La retroalimentación obtenida de la dirección y la tutoría de otros puede mejorar drásticamente la ejecución
- Consecuencias de las ejecuciones pasadas los individuos aprenden y mejoran cometiendo primero errores
- Los cambios en el medio ambiente, el cambio de autoridad, organización o posición pueden reajustar las prácticas y mejorar la ejecución

La ejecución pasada puede prever la conducta futura; sea como sea, es cualquier cosa menos una técnica a prueba de idiotas. Tiende a ser una directriz valiosa y fiable siempre que se utilice teniendo en cuenta todas las cosas. A.

Cómo pueden ayudar las actividades pasadas a realizar pronósticos

Brad y Justin son hermanos. Como Brad fue el siguiente en ser traído al mundo, la consideración de la familia de la nada se trasladó a él y esto le hizo sentir que él es el punto focal del mundo. En el momento en que crecieron, Justin aceptó sistemáticamente que se preferiría a alguien en lugar de a él, mientras que Brad intentó constantemente estar en el punto focal de la reflexión para mantener su estatus.

Conocer esta pequeña realidad sobre su pasado hizo concebir sus actividades futuras.

En el caso de que ambos hayan ido a clase juntos, sin duda podemos suponer que Brad hará todas las actividades imaginables para estar en el centro de la consideración en la escuela. En el caso de que fuera audaz, lo haría de forma útil intentando ser el primero o responder a las preguntas del instructor, mientras que en el caso de que no fuera audaz, podría transformarse en un joven problemático o incluso en un imbécil dominante.

No digo que prever la conducta humana sea $1+1=2$ ciencia, sin embargo lo que intento afirmar es que cuantos más datos se tengan sobre el pasado de alguien, más sencillo será anticipar su conducta y actividades futuras.

En el caso de que me interesara anticipar la conducta de los clientes, ya que tenía una tienda de vehículos, por ejemplo, y después, conocía esta realidad de Brad, preveía que se centraría en un costoso vehículo de juegos. Justin, por su parte, estaría interesado en un vehículo funcional y sólido.

Obviamente conocer otra realidad sobre estas personas o pensar en un movimiento pasado que hicieron puede permitirme modificar las expectativas que hice para su futura conducta una pieza, esa es la razón por la que reunir suficientes datos sobre alguien es urgente en el caso de que se necesite prever con precisión sus actividades futuras.

Más modelos de previsión de conducta utilizando actividades anteriores

En el momento en que veo a alguien conduciendo un vehículo de juegos presumo que es un individuo pomposo que necesita consideración. En el momento en que me di cuenta de que este individuo no cree que sea atractivo (como resultado de cierta jugada que hizo antes) puedo anticipar sin duda que tendrá que casarse con una mujer excepcionalmente encantadora para compensar su aparente ausencia de atractivo.

Las actividades pasadas pueden incluso ayudarle a prever conductas delictivas. Un criminal lleva a cabo una mala conducta ya que necesita satisfacer un objetivo mental específico, como por ejemplo sentirse mejor que otros por sentirse de segunda categoría.

Cuando comprenda los impulsos mentales que hay detrás de las actividades del criminal, tendrá la opción de prever sin esfuerzo si dejará de cometer delitos o si volverá a reincidir no muchos meses después del hecho.

Un rápido resumen para prever la conducta humana

Sus encuentros pasados son tan significativos como sus actividades pasadas: Conocer cada cosa concebible sobre el pasado del individuo hará mucho más simple prever su conducta y actividades futuras

Las actividades pasadas descubren los objetivos: Las actividades pasadas descubren los objetivos mentales que el individuo está tratando de alcanzar, que es la forma de entender su carácter y prever su conducta futura

Tema que enfrenta la expectativa de estilo y conducta: Volviendo al modelo de Justin, en la remota posibilidad de que la persona se acostumbrará a

escapar de los problemas, en ese punto podemos anticipar sin mucho esfuerzo que crecerá para convertirse en un adulto tímido. Justin siempre cree que alguien lo va a preferir a él debido a sus encuentros pasados y en base a que le gusta la oportunidad de escapar, mantendrá una distancia estratégica de esas circunstancias al distanciarse socialmente.

Cualidades que están científicamente probadas para predecir el éxito futuro

Autocontrol, inmenso conocimiento, inspiración, conocer a los individuos oportunos en el momento ideal... hay numerosos pensamientos generalmente sostenidos con respecto a ser un individuo efectivo, pero entonces, probablemente lo mejor es frecuentemente lo último que cualquiera podría prever. (Los especialistas en entrenamiento presumieron ampliamente que los individuos que se graduaron en el punto más alto de su grupo se transforman en la mayoría de los casos en adultos normales). Sin embargo, es a pesar de todo lo genuino que los logros no son sorprendentes hasta cierto punto, ya que las características que son regularmente importantes para mover la estabilidad son en gran medida fiables.

1. La capacidad de aplazar la satisfacción.

Los jóvenes que estaban ansiosos por sentarse tranquilos para el malvavisco subsiguiente terminaron con mayores puntajes en el SAT y otros logros académicos, menores niveles de abuso de sustancias, menores ritmos de peso, estaban mejor preparados para lidiar con la presión, eran más sabios en cuanto a las habilidades sociales (como lo revelaron los guardianes) y en su mayoría mejores puntajes en un ámbito de otras medidas de la vida. Resultó que un control de la motivación más fundamentado les valió algo más que otro chisme: se sumó a toda una vida de negar el placer rápido en la búsqueda de otras victorias cada vez más significativas a largo plazo.

2. Honestidad.

Los individuos honestos son demasiado ordenados y confiables. Se prestan atención a sí mismos, se preparan, controlan sus fuerzas motrices. Es más, con un propósito aceptable. Estas prácticas tienen "asombrosamente" altas tasas de relación con el progreso. Los estudios han indicado que la buena fe impacta en todo, desde la compensación de un individuo hasta el cumplimiento de su actividad, así como en su capacidad para buscar algún tipo de empleo y mantenerlo, además de otras cosas.

3. Una confianza en la libertad de paso y de paso.

lo que sucede cuando los individuos pierden su confianza en su capacidad de elegir, y se encontró que cuando los individuos dejan de pensar que están a cargo de sus vidas, actúan con menos capacidad y se rinden a sus sentidos con mayor rapidez, los individuos que tienen fe en el destino en lugar de una elección sin límites están obligados a hacer trampa, actuar con fuerza y ser menos amables con los demás.

Se ha relacionado una sólida confianza en la elección, incluyendo una mejor ejecución de la profesión con una probabilidad más prominente de conquistar la compulsión. Siendo las cosas como son, tu propia forma de pensar realmente contacta con todos los aspectos de tu vida, que es la razón por la que evaluar lo que ves que tu especialista del progreso es tan vital.

4. Estar en un sistema abierto.

Estar en un "sistema abierto" básicamente alude a asociarse con varios tipos de individuos. Los individuos que están en sistemas cerrados se mezclan sólo con individuos que son fundamentalmente iguales a ellos, y eso realmente puede tener impactos negativos a largo plazo.

5. Aflicción juvenil.

La aflicción parece ser un jugador exagerado en el ejemplo de alguien que supera la adversidad, pero entonces verá que la mayoría de los individuos con logros frecuentemente se originan en bases no exactamente ideales. Podemos atribuir esto a algo que muchos llaman el resto de la desgracia, que alude a la forma en que los individuos reaccionan a las dificultades. Los individuos que están preparados para manejar la aflicción la manejan mejor que otros. También se despiertan progresivamente para superar sus condiciones actuales. Los individuos que están cada vez más satisfechos son normalmente progresivamente agradables. A pesar de que la aflicción juvenil se identifica adicionalmente con un gran número de ajustes negativos en la edad adulta, hay una cubierta plateada para ciertas anomalías.

CAPÍTULO 3

Una mirada comprensiva "bajo el capó" del lenguaje corporal en inglés sencillo. Un montón de comportamiento irracional mostrado por otras personas de repente tendrá sentido para ti.

¿Qué es el lenguaje corporal?



Exponer claramente, la comunicación no verbal es el aspecto implícito de la correspondencia que usamos para encontrar nuestros sentimientos y emociones reales. Nuestras señales, las apariencias exteriores y la postura, como ejemplo.

Por ejemplo, es capaz de ayudarnos con información todo el mensaje de lo que alguien está haciendo un intento de declararnos, y mejorar nuestra familiaridad con las respuestas de la gente a lo que declaramos y hacemos.

También podemos utilizarlo para alterar nuestra propia comunicación no verbal con el fin de mostrarnos cada vez más positivos, simpáticos y simpáticos.

Poco a poco los comandos para leer el terrible marco del lenguaje

El seguimiento de la conversación negativa no verbal en otros puede permitirle llegar a cuestiones implícitas o a sentimientos pésimos. A lo largo de esos rastros, en este momento, funcionan unos pocos síntomas negativos no verbales a los que debe prestar especial atención.

- Conversaciones difíciles y defensas.
- Discusiones duras o irritantes.

Es una realidad torpe e inevitable que se está deshaciendo. Tal vez ha tenido que controlar a un cliente problemático, o ha esperado conversar con algún individuo sobre su terrible exhibición o, de nuevo, es probable que haya organizado un acuerdo extenso.

En un súper global, estos casos se resolverían tranquilamente. Sea como fuere, regularmente se confunden con sentimientos de aprensión, presión, prevención o tal vez disgusto. Además, pero podemos intentar disfrazarlos, esos sentimientos a menudo parecen estar superados en nuestro intercambio verbal no verbal.

Por ejemplo, en la remota posibilidad de que alguien muestre como mínimo una de las prácticas acompañantes, es probable que se retire, no se involucre o.....:

- Las manos se desplomaron ante el cuerpo.
- Una mirada externa insignificante o agravante.
- El cuerpo se alejó un poco de ti.
- Ojos desanimados, manteniéndose en contacto.
- Mantenerse lejos de las audiencias no comprometidas
- En el factor si tienes que llevar un advenimiento, o a las pinturas juntas
- En una reunión, necesitas que los individuos que te rodean estén encerrados al cien por cien.
- Aquí hay algunos signos y síntomas "aparentes" de que la gente probablemente esté agotada o no tenga prejuicios en lo que está mencionando
- Sentado, caído, con la cabeza abatida.
- Mirando algo único, o al espacio.
- Retorciéndose, seleccionando en la ropa, o jugando con bolígrafos y teléfonos.

- Componer o garabatear.

Instrucciones para la misión Marco tremendo Lenguaje

En el punto en el que mientras se utiliza la comunicación fina no verbal, es capaz de consistir de primera clase. a los mensajes verbales o a la mente que necesita pasar por alto, y le ayuda a abstenerse de proporcionar signos mixtos o confusos. Ahora bien, pintar algunas posturas críticas que podría adoptar para extender la intrepidez y la receptividad.

Organizar una primera conexión segura

Estas pautas pueden ayudarle a ajustar su conversación no verbal para que establezca una primera conexión estupenda y tenga una postura abierta. Sea libre, pero no se caiga! Siéntese o párese y coloque sus brazos por sus facetas. Absténgase de cerrar con los dedos en las caderas, ya que esto puede motivar que parezcas más grande, lo que podría impartir hostilidad o un anhelo de gobernar. Utilice un fuerte apretón de manos. Sea como fuere, no se vuelva demasiado activo. No lo necesita para hacerse voluminoso o, más horrible, agonizante para el hombre o la mujer de enfrente. En la ocasión en que lo haga, es probable que parezca descortés o enérgico.

Mantén el contacto. Intenta mantener el contacto visual con la persona opuesta durante varios momentos uno tras otro. Esto puede darle lo que eres auténtico y encerrado, pero, abstente de remodelarlo hasta convertirlo en un partido de fútbol. Absténgase de contactar su cara. hay una reputación regular de que los individuos que tocan sus rostros al mismo tiempo que responden a las preguntas no tienen escrúpulos. aunque esto no es en todos los casos real, es ideal abstenerse de retocar su pelo o de contactar su boca o nariz, especialmente si su factor parece demasiado fiable.

Reuniones, negociaciones e imagen reflejada

La conversación no verbal también puede ayudar a mantener la calma en circunstancias en las que las emociones pueden probablemente ser excesivas -un cambio por ejemplo, o una auditoría de presentación que utilice las pautas de acompañamiento para desactivar la presión y mostrar la receptividad:

Usar el reflejo

Ante el peligro de que usted pueda, refleje discretamente el comunicado no verbal de la persona con la que está hablando. esto le motivará a experimentar más tranquilidad, y puede fabricar compatibilidad. Sin embargo, no replique cada movimiento que él hace, ya que esto puede causarle una sensación de

incomodidad, o que usted no lo esté escuchando.

Afloja tu marco

Tiene la tendencia a ser difícil mantener las emociones bajo manipulación, específicamente en situaciones de tensión nerviosa, como una instancia, una reunión o alternativamente una evaluación. Sea como fuere, puede mantener la presencia de la calma manteniendo los brazos quietos, y absteniéndose de retorcerse junto con el cabello o de hacer contacto con la cara.

La apariencia intrigada

Como propusimos anteriormente, el contacto con su cara o boca puede señalar la falsedad. pero también puede mostrar lo que está pensando. de esta manera, en la remota posibilidad de que se le plantee una pregunta alucinante, es adecuado para contactar rápidamente con su mejilla o acariciar su mandíbula. esto mostrará el carácter opuesto al que está pensando en su respuesta antes de reaccionar.

La comunicación no verbal alude a los signos y síntomas no verbales que utiliza para transmitir sus sentimientos y expectativas. Consiste en tu postura, tu apariencia exterior y los movimientos de tus manos. La capacidad de darse cuenta y de descifrar la conversación no verbal puede ayudarte a captar problemas implícitos, asuntos o emociones opuestas que los demás también pueden tener. También puedes utilizarla de una manera tremenda para añadir armonía

- Para sus mensajes verbales.
- La mala comunicación no verbal incluye:
- Brazos colapsados.
- Una mirada externa ansiosa.
- Frame se alejó un poco de ti.
- Terrible conexión ojo a ojo.
- Se incorpora un comunicado positivo no verbal:
- Posición corporal abierta (palmas desplegadas).
- Una postura firme.
- Mirada libre y abierta al exterior.
- Los dedos se balancean sueltos por los perímetros.
- Conexión regular ojo a ojo.

La comunicación no verbal puede descubrir mucho sobre un individuo y sus

expectativas. Al descubrir cómo examinar la comunicación no verbal, puedes detectar una mentira y convertirte en un conversador superior.

Aquí hay algunas indicaciones de comunicación no verbal y sus implicaciones.

- En el momento en que alguien se reclina o saca las piernas...
- Esto significa que a alguien no podría importarle menos una discusión o el individuo con el que la tiene. Tal vez están diciendo "Tengo que irme".
- En el momento en que alguien se presenta, se viste y se muestra...

Con el objetivo final de satisfacer a una pareja, alguien comienza a descubrirse a sí mismo de la manera más positiva (esto se muestra con mayor énfasis en las damas, aunque también se aplica a los hombres). Se arreglan para subrayar el pecho (y las damas por lo general doblan las piernas). Se derrumban y bajan las manos, una señal de consideración y de mayor entusiasmo por la pareja potencial.

En el momento en que alguien dobla los brazos o potencialmente las piernas

Esto es una señal de falta de compromiso que algunos especialistas prescriben para terminar una reunión o discusión en la remota posibilidad de que veas al menos un individuo inclinarse y doblar sus brazos. Las piernas cruzadas también pueden ser una señal de amenaza. En el caso de que ofrezcas una expresión sólida, en ese momento tu cómplice de la discusión dobla sus brazos, es una señal de que no están de acuerdo contigo.

En el momento en que alguien se abstiene de mirar

En la remota posibilidad de que alguien no mire al individuo que está delante de ellos a los ojos, esto podría demostrar que están siendo explotados. Los mentirosos entrenados tratan de mirar a los ojos de los individuos, así que no equiparen erróneamente la conexión ojo a ojo con la autenticidad.

En el momento en que alguien está mirando

No mirar a alguien sin vacilar puede hacer que alguien parezca inescrupuloso, sin embargo, mirarlo sin vacilar durante mucho tiempo es típicamente una indicación de hostilidad. Para que los individuos se sientan bien y confiados, mantenga el contacto visual con ellos sólo por uno o dos segundos a la vez, sin embargo hágalo con frecuencia.

En el momento en que los suplentes de alguien se contraen o se agrandan

Los ojos son un reflejo del espíritu, como un magnífico dispositivo especializado. Pueden examinar todos los sentimientos y sensaciones del conversador. Los enamorados se miran a los ojos, intuitivamente esperando verlos más grandes. Es más, esto es realmente perceptible a la luz del hecho de que los suplentes pueden aumentar varias veces en el examen con un estado de tranquilidad. Por cierto, si un individuo está furioso o enfurecido, sus ojos se vuelven como puntos debido a la mayor disminución de suplentes.

En el momento en que alguien se balancea de punta a punta...

De verdad, así que no sólo los niños, sino también los adultos. Esto implica que un individuo está estresado. A menudo se puede descubrir a los adultos influenciando de lado a lado, regularmente emparejados con las manos en sus bolsillos.

En el momento en que alguien tiene las manos atadas

Esto es algo que los individuos hacen cuando sienten presión, ¡realmente están sosteniendo su propia mano! Trata de no poner tus manos en la remota posibilidad de que necesites extender la confianza.

En el momento en que las manos de alguien están a pesar de su buena fe o en sus bolsillos

Esta es una posición característica que muchos de nosotros tomamos sin saberlo, sin embargo tiende a ser vista como una señal de que tenemos algo que cubrir. Posiblemente considere esto como un peaje en la posibilidad de que alguien muestre hábitos que generalmente no lo harían.

En el momento en que alguien hace que un movimiento de hacking se note por todas partes

Numerosos individuos hacen esto cuando sienten inequívocamente algo o necesitan acentuar un punto. En cualquier caso, tiende a ser desagradable como si estuvieras cortando tu asociación con el individuo con el que estás hablando.

En el momento en que alguien se pone en contacto con su cara

El contacto con la cara, en particular con la nariz y la boca, es otro de esos movimientos que se descifran sin querer como una indicación de engaño u obstrucción en caso de que estén escuchando en lugar de hablar.

En el momento en que alguien hace gestos con demasiada frecuencia

Los gestos son una pieza básica de la correspondencia y le dice a otros que

usted comprende o está de acuerdo con lo que dicen. Sea como fuere, hacerlo con demasiada frecuencia puede representar una deficiencia. También puede ser una indicación de falta de preocupación, particularmente cuando se combina con la mirada o el enfoque de un artículo.

En el momento en que alguien se retuerce

Los individuos se retuercen cuando están incómodos o exhaustos, así que es la señal que alguien enviará en la oportunidad de que reboten en su pierna o continuamente se molesten en su cabello.

En el momento en que alguien se frota la palma de la mano

Se acepta que las manos comunican lo que la cabeza piensa. Rascar las palmas de las manos frecuentemente comunica deseos edificantes para un individuo, la expectativa de que prevalecerá con respecto a algo. Para decirlo claramente, este es nuestro principal evento cuando consideramos las ventajas que se avecinan.

En el momento en que alguien hunde sus hombros

Los hombros encorvados o caídos se consideran un indicio de desaliento y con frecuencia lo son. Las personas con dolor clínico se inclinan los hombros con más frecuencia que otras. Para extender la felicidad y la certeza, póngase de pie, igual que cuando su madre lo molestaba.

En el momento en que alguien dobla sus pies o sus piernas sobre las piernas de un asiento

Como las manos atrapadas, este movimiento indica que alguien está incómodo y necesita consolarse. Intenta no hacer esto en caso de que estés intentando extender la certeza.

En el momento en que alguien se hace ver poco

El intrigante trabajo de Amy Cuddy demuestra que los individuos que practican la comunicación no verbal de barrido se sienten cada vez más seguros o se aseguran de ello posteriormente. Lo contrario es adicionalmente válido: El lenguaje corporal que hace que parezcas pequeño, hará que te sientas pequeño.

En el momento en que alguien hace gestos excesivamente fabulosos, el lenguaje corporal debe ser amplio para extender la certeza. En cualquier caso, no hagas movimientos extraordinarios y enormes (excepto si estás frente a una audiencia dirigiéndose a una multitud de personas). En un escenario de no ejecución, muy bien puede ser visto como egoísta.

En el momento en que los pies de alguien señalan el camino incorrecto

Nuestros pies frecuentemente expresan sin querer lo que realmente sentimos, por ejemplo señalando sin cesar al individuo con el que estamos hablando. Mucha gente da más consideración a las caras, pero es un pensamiento inteligente mantener los pies en el mensaje también.

En el momento en que alguien da un golpecito en las piernas

Es una inmensa señal de auto consuelo que mostrará lo incómodo que es alguien. Vean a Britney Spears en Dateline Gamely afirmando que su matrimonio estaba bien un par de meses antes de su separación. Ella no puede dejar de ponerse en contacto con su pierna.

En el momento en que alguien continúa mirando un reloj o un teléfono

Queremos mirar ese punto o un libro sin que los individuos lo vean, pero generalmente lo hacen. Trate de no mover su consideración de la discusión, excepto si es completamente necesario. Siempre que esto sea cierto, aclare por qué está anticipando un mensaje urgente, por ejemplo.

En el momento en que alguien se olvida de "reflejarte"...

Los individuos que están escuchando cerca de lo que otra persona está declarando, regularmente y sin saberlo, reflejarán la comunicación no verbal de ese individuo. Utilice esta estrategia intencionalmente o sin querer para decirle a los individuos que realmente se preocupan por lo que necesitan declarar. En la remota posibilidad de que alguien te refleje (intenta 3 señales únicas para asegurarte), no has construido compatibilidad.

En el momento en que alguien ataca tu propio espacio

En conjunto tenemos un pensamiento alternativo de cuánta "cuna" necesitamos a nuestro alrededor para sentirnos bien. Así que cuando te acercas a alguien, decide a favor de darle a ese individuo algo de espacio adicional.

En el momento en que alguien mordisquea el auricular de sus gafas

Esto es cuando está claramente preocupado por algo y subliminalmente trata de tener una sensación de seguridad, como al principio, en el seno de la madre. Un lápiz, un bolígrafo, un dedo, un cigarrillo o incluso un chicle en la boca puede decir el equivalente.

En el momento en que alguien acaricia su mandíbula

Esta es la manera en que un individuo intenta resolver una elección. En este momento, los ojos pueden estar hacia arriba, abajo, de lado... en cualquier

lugar. Apenas reconocen lo que están considerando en este momento, ya que están totalmente inundados de pensamientos.

En el momento en que alguien se cambia la corbata

Todo es muy circunstancial. En el caso de que un hombre haga como tal en la organización de una bella dama, en ese punto lo más probable es que la ame. Sea como fuere, un movimiento similar puede implicar que un individuo es torpe. Ha mentido o simplemente necesita dejar al público en general en el que está.

- El apretón de manos hay un par aquí, todos tienen que ver con la situación de la mano izquierda (libre):
- La mano libre puesta en el dorso de la mano del cómplice muestra que se puede confiar en este individuo.

Conducta tonta

La mano libre se pone en el punto más alto del apretón de manos que garantiza la simpatía, la inversión, pero sólo en el caso de que se haya hecho inmediatamente. En el caso de que las manos hayan estado conectadas durante un tiempo, y después alguien eligió poner la segunda mano, podría demostrar su deseo de ejercer autoridad sobre ella. Libre La mano libre se pone bajo la base (midiendo la mano) del apretón de manos demuestra la capacidad de ayudar o de ayudar.

La mano libre también puede contactar con la parte inferior del brazo, codo, hombro, etc. del cómplice. Tal intrusión del espacio individual simboliza el requisito de la correspondencia. Además, cuanto más cerca esté este movimiento del cuerpo, más prominente es la necesidad.

La hipótesis financiera tradicional acepta que las personas son razonables. En cualquier caso, en realidad, observamos regularmente elecciones de conducta irrazonables que no amplían la utilidad, sin embargo pueden causar la pérdida de la asistencia monetaria del gobierno. La conducta irracional no está simplemente desconectada de un par de "personas sin sentido", sino que puede convertirse en la decisión predominante para un gran número de personas en la arena pública.

La conducta sin sentido puede provocar la decepción del mercado, la pérdida de asistencia financiera del gobierno y problemas individuales, por ejemplo, el uso de drogas ilícitas y una fragilidad inesperada. La conducta sin sentido

tiene sugerencias para definir el enfoque monetario. Implica que los analistas financieros deben considerar el potencial de locura.

10 maneras de tratar con gente irracional

Es difícil aceptar que haya alguien que pueda estar escuchando y que no haya manejado a un individuo sin sentido e incluso que ellos mismos hayan sido tontos. En el momento en que somos tontos, hay típicamente diferentes cosas en juego en el fondo. La conducta irracional ocurre cuando llegamos al punto de inflexión, y tenemos que simplemente dejarla salir.

A pesar de que en conjunto nos encontramos de vez en cuando con nuestra variante de conducta tonta, y es justificable, no es sencillo manejar a alguien que actúa sin sentido. Puede que lo consigamos, pero no es necesario que nos guste.

1. Sintoniza y deja que se desahoguen

El enfoque más ideal para difundir el razonamiento y la conducta tonta es sintonizar con ellos mientras se desahogan. Algunas veces, simplemente escuchar es la parte más difícil a la luz del hecho de que nuestra inclinación normal es llamar la atención sobre el razonamiento sin sentido. Hacerlo sólo para expandir los sentimientos de la circunstancia, por lo que es imperativo guardar silencio y escuchar con sinceridad. Aquí y allá, simplemente darse cuenta de que están siendo escuchados es todo lo que se requiere.

2. Hacer una conexión personal

Una actitud de "nosotros" contra "ustedes" sólo impulsará al individuo a profundizar en sus talones y mantenerse firme. Apueste por hacer una asociación individual utilizando su nombre y haciendo que se sienta como una persona. Causar que alguien se sienta extraordinario y darle una etapa en la que se sienta considerado es un avance significativo en la disminución de la presión.

3. Resume lo que has oído

Cuando se trata de individuos sin sentido, es extremadamente esencial para ellos que su mensaje, reclamo o suposición sea comprendido. Empiece por resumir lo que ha oído para asegurarse de que ambos están en el mismo lugar. Es una etapa inicial increíble para comenzar las siguientes etapas en el abordaje de la circunstancia.

4. Mantén la calma

Es excepcionalmente simple involucrarse con los sentimientos de una

circunstancia. Intenta no hacerlo. Concéntrese en permanecer callado y tómese el tiempo necesario para reaccionar de forma atenta y consciente. En el momento en que reaccionas con indignación, a menudo se produce una conducta cada vez más tonta, que hace que las cosas se vuelvan muy importantes. Escúchelos suavemente y después ayúdelos a tranquilizarse también.

5. Concéntrese en su elección de palabras

Cuando se intenta charlar con alguien que está en un elevado expreso pasional, las palabras que decidimos utilizar pueden ser el contraste entre el cuidado de la circunstancia y la elevación de la misma. Escoge palabras positivas como, recordaré en lugar de "no pasaré por alto". Otro consejo es intentar abstenerse de utilizarlas" con la excepción de cuando se discute lo que se le notifica. Por ejemplo, lo que le oigo decir parece ser consciente. Por otra parte, "lo que has dicho puede parecer un poco acusatorio a pesar de que no se pretende que lo sea.

6. Sé empático

Recuerde que hay típicamente más en la historia. Puede que recientemente hayan recibido una noticia terrible o quizás estén en medio de una tremenda ocasión extraordinaria. En cualquier caso, sean compasivos e imaginen su perspectiva. Intenten comprender cuál es el tema clave y simplemente estén ahí para ayudarlos a resolverlo. Darse cuenta de que alguien es su aliado se espera que les ayude a relajarse y volver a una posición de tranquilidad.

7. Poseer investigaciones

El hecho de hacer averiguaciones muestra el entusiasmo por su situación. Muestra cuidado, consideración y entusiasmo por lo que están experimentando. Reunir datos mediante el envío de solicitudes de información satisface una doble necesidad. Para empezar, le permite obtener una evaluación genuina de la circunstancia y además le da la oportunidad de decidir la mejor estrategia de una manera positiva y no reaccionaria.

8. Sepárate de la situación

Durante cualquier circunstancia irrazonable, es importante recordar que las contemplaciones y actividades sin sentido son sobre ellos, no sobre nosotros. En el momento en que empezamos a disfrazar lo que se está diciendo, es cuando las cosas se hacen muy importantes. Debemos esforzarnos por ser firmes y estar conectados sin que se trate de nosotros.

9. Prepárese para comprometerse

A menudo es la especialidad de la compensación lo que calma una circunstancia tensa. Deberíamos comenzar cualquier intercambio conociendo nuestra principal preocupación y la de ellos. En ese punto depende de nosotros el averiguar de una manera u otra cómo llegar a un acuerdo con algún lugar. Averiguaremos qué clase de trato puede funcionar en caso de que hayamos dejado de lado el esfuerzo de sintonizar y plantear preguntas.

10. Por último, reconoce que a veces no hay ganadores...

Es imperativo darse cuenta de que hay algunas prácticas y demandas tontas que podrían no tener un objetivo. Haz lo que puedas, pero es importante no negociar tus estándares o cualidades para obligar a otra persona a un razonamiento irrazonable. Tarde o temprano, puede que tengas que llegar a una tregua y que te obliguen a marcharte.

La mejor manera de poner una vibración amistosa y hacer que la gente confíe en ti mientras permaneces dominante y fuerte

Formas de crear buenas vibraciones

Todo es vitalidad. Esa es una afirmación única, cuando realmente te sientes atascado o probado en la vida diaria, cambiar tu vitalidad" puede parecer extravagante y distante. Sin embargo, realmente puede ser extremadamente simple cambiar la vitalidad a su alrededor y hacer un escenario asombroso para el dinero, el amor, el bienestar, la innovación o la armonía que usted desea. El nombre dado a la fuerza de la vida, la comprensión de la vitalidad resultó ser significativamente más concreto.

El Chi es básicamente vitalidad; sin embargo, se logra a través de las facultades. El sombreado, la estructura, el sonido, el contacto, la temperatura y la fragancia se sienten como el Chi. No tienes que dar la vuelta a tu casa para dar la bienvenida al Chi. Al hacer que el espacio que te rodea se vea y se sienta cada vez más como tú en tu mejor momento, incluirás amabilidad, magnificencia, solicitud y lucidez a tu entorno.

Aquí hay nueve maneras diferentes de guiar algo de Chi a tu espacio y mantener las vibraciones positivas que fluyen



1. Disipa cualquier aire de confusión.

Abran sus ventanas y dejen que la diseminación fluya. En caso de que vivas en una zona contaminada, consigue un purificador de aire o enchufa una reluciente luz de sal del Himalaya para que el aire a tu alrededor zumbe con alegría. El aire está implantado con partículas negativas después de una tormenta, por lo que se siente extra nuevo. Las luces de sal envían estas partículas negativas al aire, creando un espacio positivo.

2. Profundamente limpio.

Lo más probable es que en caso de que te sientas abrumado o atascado, aparezca en los nichos y grietas de tu casa. Donde hay tierra y residuos, hay estancamiento. El estancamiento es lo que sucede cuando el flujo de vitalidad se bloquea. La terapia con agujas elimina el estancamiento dentro de tu cuerpo, restableciendo el flujo ideal y la ecualización. La limpieza hace lo mismo para tu casa.

3. Incluir el sombreado.

Cada sombreado lleva una vitalidad alternativa a un espacio. Los amarillos,

en su mayoría, incluyen brillo, los verdes aumentan el desarrollo y la adaptabilidad, los rojos invitan al éxito, y los naranjas traen calor y alegría. Mientras que hay un número tan significativo de implicaciones en el sombreado, los mejores asesores de sombreado que he conocido han dicho algo muy similar: Empiece con sus tonos preferidos y manténgalos a la vista.

4. Recuerdos terribles del exilio.

Fotografías relacionadas con ocasiones insoportables, trajes de partes de tu vida que preferirías no insistir, muebles que no utilizas para el talento de tus seres queridos, hasta la última parte tiende a darse si no te sirve. El libro de Marie Kondo, El arte de ordenar que cambia la vida, propone que no se debe vivir con lo que no empieza la felicidad cuando se contacta. Me encanta esta forma de pensar, el entrenamiento puede ayudarte a reducir tus posesiones a las cosas que te gustan.



5. Prepara un poco de artesanía.

En el caso de que un poco de trabajo mueva tu alma, debería ir en un divisor. Cualquier divisor. está ligado a los sentimientos asociados a tu espacio, así

que cualquier cosa visual que te impacte es una expansión ideal.

6. Arrebata a las mascotas.

En el momento en que tu familia de criaturas se alegra, tu hogar cobra vida. Largos paseos por la naturaleza, nuevos juguetes y delicias calientes y crujientes hacen que la vida de una mascota sea extra-brillante.

7. Incluya los materiales delicados.

El mundo de la vanguardia ya tiene suficientes bordes duros. Los estudios muestran que el contacto con objetos delicados expande nuestra sensación de solaz y seguridad. Intente no dudar en incluir un barrido en gran medida, o almohadillas delicadas y cubierta de peluche debajo de ella revivirá su hogar y añadirá más alegría a su agenda diaria.



8. Poner música.

Es tan sencillo, pero no conozco a muchos individuos que toquen música fuera de la vista de su casa durante un día normal. La música tiene características curativas y parece expandir la confianza y cultivar conexiones sólidas.

9. Ponte inventiva.

Hacer cosas. Una práctica de mano de obra le ayudará a sanar, a la paridad y al cambio rápido en su vida. No tiene que ser una actividad de ocio "genuina" o "crítica". Garabatear, pintar con los dedos, o entrar en tu juventud preferida crea absolutamente controles.

11. Trabaje en el logro de sus objetivos

Por si acaso no te concentras en ti mismo y en tus objetivos, ahora es un buen momento para empezar. No hay nada más notable y magnético que un individuo que progresa en la dirección de sus objetivos. Esto hace una certeza y felicidad innata que es sustancial para otras personas, ya que muestra la

cantidad de acciones que usted pone en usted mismo y se considera a sí mismo



12. Diga unas cuantas afirmaciones cada mañana

Los individuos constructivos se recordarán a sí mismos cada día lo que necesitan para extenderse al mundo, al reafirmar esto día a día, empiezan a hacer inspiración y alegría y propensión que su cerebro normalmente flotará hacia, en cualquier caso, cuando no esté intentando

13. Localizar lo que es positivo en los demás

Cuando converses con alguien, intenta concentrarte en algo que lo haga extraordinario, y normalmente emitirás una vibración agradable y positiva.

"En el momento en que reflejas vibraciones constructivas de vuelta a la dependencia del individuo de sus propias palabras, sienten que las vibraciones positivas se originan en su interior, a diferencia de todas las cosas consideradas

La gente está preparada para reaccionar a la comunicación no verbal de forma natural. Desplomarse, doblar los brazos, meter las manos en los bolsillos, en cualquier caso, doblar las piernas irradia una vibración de que te están cortando". Así que abre tu cuerpo. Permanece con los hombros hacia atrás, descruza los brazos y mira a quien estés conversando. Ellos se pondrán en tus vibraciones abiertas, sin duda.

6 pasos fáciles para que la gente confíe en ti



Comienza con investigaciones extraordinarias. En una breve llamada, el cliente hace prácticamente toda la conversación. Esa es la mejor clase de llamada de tratos. Yo simplemente los controlo haciendo preguntas perspicaces, y escuchando con entusiasmo. Haciendo preguntas inteligentes, puedes controlar la discusión, distinguiendo a los clientes, necesidades y después dándoles como lo que ofreces se ajusta a sus requerimientos.

Sin embargo, cuando los individuos se sienten sintonizados, se sienten comprendidos y aprobados. En el momento en que se sienten comprendidos y aprobados, les gustas. En el momento en que les gustas, confían en ti. Lo que es más, cuando confían en ti, están dispuestos a hacer un arreglo.

En el momento en que te encuentras con alguien, te evalúan intuitivamente por tu fiabilidad. No tengo la menor idea sobre la investigación específica del cerebro, sin embargo recomendaría que son los criterios esenciales que los individuos están estudiando (en su mayor parte intuitivamente). En el momento en que se marchan después de conocer a otra persona y dicen, "Lo amaba", están diciendo realmente, "Ese individuo parecía ser confiable".

Con los ejercicios de los tratos, aquí está la manera de conseguir que los individuos confíen en ti rápidamente:

1. Acogerlos con energía

Dar la bienvenida a los individuos como si fuera a dar la bienvenida a un viejo compañero que no ha encontrado en mucho tiempo. Sonríe profundamente. Se recuerda una sonrisa increíble. En el momento en que sonríes profundamente, influyes decididamente en tu estado mental y fisiológico, y rezumas calor. Un socio me hizo saber que en su primera ocupación haciendo tratos para un financiero, necesitaría hacer al menos 200 lanzamientos en frío al día. Su supervisor puso reflexiones en sus áreas de trabajo. Deberían mirarse al espejo antes de la llamada y sonreír. Antes de cada llamada de trato, disfruto de un rápido alivio, respiro profundamente y después sonrío.

2. Habla gradualmente

Ser un hablador rápido tiene un trasfondo negativo. La verdad es que no necesitas impartir mucho por ningún tramo de la imaginación, así que dilo gradualmente. Los individuos reaccionan mejor a alguien que habla gradualmente y a propósito. Tenga en cuenta esto a la luz del hecho de que muchos individuos que son aprensivos y en nuevas circunstancias en general hablarán más rápido y los individuos intuitivamente responden a esto. Irradia serenidad y sé mesurado en tu discurso. Intente no hablar o sentirse apurado.

3. Aprobarse a sí mismo

Los individuos están buscando la aprobación del exterior. Intellectualmente, esperan comprobar un cajón que les permita hacer una especie de alianza con usted, de todos modos lejos. Es la razón por la que los individuos juegan el

juego de los nombres. (Acepto que esto tiene raíces transformadoras volviendo a cuando la humanidad era una progresión de clanes disímiles y mientras experimentaban otra persona o extraño, los individuos esperaban aprobar quién era el forastero y si era confiable). Antes de las llamadas de los tratos, exploro en LinkedIn y en las comunidades informales para descubrir cualquier tipo de característica compartida, intereses compartidos y asociación básica. Levanto esto temprano la discusión. Por ejemplo, "Veo que fuiste a clase en ... ," "Usted también sabe ... ," y así sucesivamente. Normalmente es una afirmación precipitada. "En verdad, Tom es una persona increíble. Fui a clase con él. ¿Cómo lo conoces?" Pero va más lejos en cuanto a la construcción de la confianza.

4. Escuchen con atención

Sintonice como si fuera el principal individuo de la habitación y haga que se sienta así. Míralo sin pestañear. Dale que estás sintonizando concentrándote en lo que es un tópico. Suena natural, pero se sorprendería de la cantidad de individuos que salen a flote, revisan sus teléfonos, dejan que sus ojos divaguen, y así sucesivamente. No hay un método más rápido para mostrar la falta de compromiso con alguien. Intenta no entrometerte en ella o terminar sus frases. En el momento en que termine de decir algo, espere un segundo antes de reaccionar. Esto demuestra que realmente te has sintonizado y que lo estás asimilando.

5. Hacer investigaciones extraordinarias...

La mayoría de las bienvenidas comienzan con una discusión casual común. No hay nada malo en ello, pero haga un paso más y haga preguntas como: "¿Cómo fue crecer allí?" o "Infórmeme sobre lo que hace", en lugar de "¿Qué hace?". Cuando hagas una pregunta, haz como si te fuera a revelar una historia alucinante. Es probable que tengas que falsificarla desde el principio, pero a medida que vayas mejorando las preguntas, empezarás a descubrir partes adicionalmente fascinantes de los individuos y empezará a convertirse en un resultado inevitable. Las preguntas extraordinarias conducen a respuestas increíbles. Mi antiguo supervisor solía revelarme cómo conocería a los individuos más intrigantes en los aviones, que era lo contrario de mi experiencia de vuelo. A la larga entendí que esto sucedía a la luz del hecho de que él conversaba con ellos y los hacía compartir las piezas más fascinantes de sus vidas, no por el hecho de que él se sentara constantemente al lado de individuos intrigantes. Todo el mundo tiene una historia asombrosa para

compartir. Encuentra esa historia.



6. Aprobarlas

Esto regularmente viene a través de la concurrencia con ellos. Con la llamada de los tratos modelo, el cliente potencial comenzó a anunciar que no era probable que fuera a requerir a nuestras administraciones ya que estaban haciendo una actividad tan extraordinaria por sí solos. Lo principal que hice fue declarar que me había enterado de ellos a través de un artículo en una distribución de primera, así que deberían trabajar admirablemente. Podría haber impulsado mi intento de vender algo y tratar de competir por el motivo de que nos requirieran. Eso es lo que cualquier otra persona hace normalmente. No obstante, estaba equipado para revelarnos por qué no nos requería, y estoy de acuerdo con él. En la remota posibilidad de que yo hubiera intentado lanzarnos, lo habría contra decidido, y cuando los individuos sienten la diferencia ponen obstáculos, fortifican su pensamiento, y hacen que la separación sea algo terrible que ocurra en las llamadas de los tratos. En la comedia, este jefe se designa como Truly, y es la forma de expandir una historia y hacerla inmediata y de acuerdo. En una discusión, las expresiones

comparativas son: "Eso es alucinante. Me encanta eso. Revélame más". En los acuerdos, esto es una parte del procedimiento, sin embargo uno de los puntos de vista más significativos. No puedes simplemente eludir esto y acercarte a los individuos por su dinero. Las llamadas más notables de tratos horribles se originan de vendedores que simplemente rebotan en su discurso, revelándote por qué debes comprar su artículo y después intentar "cerrarte" en un acuerdo. La confianza rara vez se establece o construye.

Piensa en las ocasiones en que has conocido a otra persona y te has ido con una impresión decente. Piensa en la experiencia y considera lo que te hizo sentir así. Las probabilidades son lo que realmente sentiste que fue aprobado y sintonizado.

Para ser predominante, concóctete a ti mismo:

En la remota posibilidad de que te preguntes cómo ser predominante como hombre, empieza por conocerte a ti mismo. El macho alfa se conoce a sí mismo. Sabe quién es. Tiene un conjunto de cualidades que lo llenan como un establecimiento que le permite moverse en la dirección del privilegio. No se equivoca en la disposición de sus cualidades, sino que se mueve para estar en la cima. Hace lo que cree que es directamente para él y su tribu. Incluso cuando él es, a todas luces, el único que razona lo que piensa, se adapta. Ya que se da cuenta de que la manera en que ve las cosas es razonable y justa. Esto es lo que le permite seguir adelante mientras sigue siendo un hombre recto, salvando su carácter y su calidad.

El hombre que prevalece se conoce a sí mismo. Conoce sus cualidades y sus defectos. Eso es lo que le permite actuar de la manera más ideal posible, sin tener en cuenta las circunstancias.

1. El macho predominante controla sus sentimientos:

El macho alfa no es cautivo de sus emociones. Está listo para poner las cosas en perspectiva sin dejarse atrapar por sus sentimientos. Permanece tranquilo cuando la tormenta golpea. A diferencia de cada una de esas personas frágiles que no tienen poder sobre sus sentimientos, el macho alfa facilita las cosas y pide a su sentimiento de razón. El hombre predominante es completamente consciente de que necesita pensar sensata y racionalmente. Eso es lo que le permite tomar las decisiones correctas.

El macho beta, por otra parte, piensa que es considerablemente más difícil tratar con las emociones. Hace que algunos recuerdos sean más difíciles de

pensar razonablemente y no dejar que sus sentimientos se apoderen de él. Su ausencia de control entusiasta lo lleva a balancearse ante la más mínima perturbación externa. El macho predominante puede mantenerse tranquilo y en calma cuando la tormenta golpea. Puede permanecer en paz y no entrar en pánico. Se parece a una roca. Y a lo largo de estas líneas es visto como un hombre con el que uno debe estar. Es visto como sólido y confiable.

2. El macho dominante no es reacio a expresar sus verdaderos pensamientos:

El macho alfa no es aprensivo, puede ofender o decepcionar a otros. No busca la validación externa. Asume la responsabilidad de sus palabras, a la inversa, la persona impotente no dice lo que piensa. Más bien, se aferra al temor de que lo saquen y lo reprendan. La persona frágil hará todo lo que pueda si no es demasiado problema en cualquier caso, yendo de manera similar a negar sus cualidades y convicciones. Eso es lo que lo hace poco atractivo. Esa es además una razón por la que otros lo tratan frecuentemente como un felpudo. Como han comprendido, esta no es la situación del macho predominante, que sigue siendo él mismo en cualquier caso, cuando los demás lo descubren ofensivo. Eso es lo que lo hace atractivo. Eso es lo que hace que los individuos lo consideren. Probablemente no estén de acuerdo con él, pueden aceptar que va demasiado lejos, pero pueden considerarlo por su legitimidad y audacia. El macho predominante decepciona, sin embargo, se acerca, mientras que la persona débil satisface, pero deja a los individuos sin afectar.

3. El macho dominante no intenta ser compañero de todos:

En el momento en que intentas hablar con todo el mundo, te vuelves inmediatamente nivelado y aburrido. Lo que tienes que comprender es que como siempre habrá diferencias entre los individuos, en la remota posibilidad de que necesites interesar a todo el mundo, tendrás que seguir adelante de una manera que no irrite a nadie, lo que significa que tendrás fe de una manera que tampoco motiva a nadie.

Recibirás un comportamiento que es aburrido y agotador, y que generalmente no le habla a nadie. Si tu necesidad es ser compañero de todos, verás que es difícil ser un líder sólido y magnético. El prevaleciente hace un movimiento mientras se mantiene en la cima de sus objetivos y su arreglo de valores. Eso lo lleva a decidir ciertas opciones que no siempre son acogidas con entusiasmo.

4. El hombre predominante puede decir que no:

El predominante no es aprensivo en decir que no. No está ansioso por establecer límites. La persona frágil, por otra parte, teme los resultados de decir no. Puede resultar que hoy en día prevalezca progresivamente trabajando en decir no. Te entrena para no dejar que los individuos te presionen.

En la actualidad, el objetivo no es declarar no equitativo a declarar no, similar a que un joven sea malcriado. El objetivo no es buscar la pregunta y luchar por su propio bien. La regla aquí es negarse a reconocer lo inaceptable. El hombre que prevalece no deja que otros lo apacigüen, particularmente mientras que hacerlo iría en contra de sus inclinaciones.

5. El hombre que prevalece no duda en comunicar sus deseos:

Particularmente con las mujeres. Cuando encuentra a una dama explícitamente atractiva, no duda en revelársela. No tiene miedo de comunicar sus deseos. Algo muy contrario al hombre impotente, que hará todo lo posible para ocultar su ventaja cuando se asocia con una dama que le gusta. El hombre predominante no es reacio a ser explícitamente interesante y proactivo.

Es algo que lo hace tan atractivo. Las mujeres se excitan con su comportamiento sólido y animado. Así que, cuando cooperas con una dama que te gusta particularmente cuando la has conocido recientemente te crece un par y expresas audazmente la forma en que la descubres explícitamente atractiva mientras te mantienes prevaleciente y fuerte (esa es la clave).

6. El hombre predominante controla su comunicación no verbal:

El hombre predominante controla sus movimientos. Su comunicación no verbal es suelta y serena. Con sólo observar la forma en que mueve su cuerpo, se puede detectar que es sólido. Está tranquilo, está relajado. Mueve su cuerpo de una manera consciente y controlada.

La persona impotente, por otra parte, no parece tener ningún control sobre sus movimientos. Como habrás visto, la beta tiende a moverse de forma impulsiva y ansiosa. Con frecuencia causan movimientos bruscos y descontrolados. Puedes sentir la presión y la tensión en la forma en que mueven sus cuerpos o se paran. Puedes sentir que no están en paz. Puedes sentir que no están relajados. Esos movimientos espasmódicos e incontrolados son respuestas aprehensivas a perturbaciones externas. Refleja

la forma en que no controlan completamente la situación. El hombre predominante, por otra parte, controla intencionalmente sus movimientos. Tiene la circunstancia en sus manos. Tiene autoridad sobre su cuerpo.

7. El hombre dominante consume el espacio:

El hombre que prevalece no dedica ni un momento a poseer el espacio. Recibe una comunicación no verbal abierta (abre el pecho y devuelve los hombros). Espera una posición amplia con el objetivo de que sus pelotas puedan respirar completamente, esta postura es un indicador de su alto estatus.

9. El hombre predominante se pasea como si fuera el jefe:

El hombre predominante se pasea moderadamente de forma gradual, pero con pasos vigorosos. Su método para pasear irradia certeza y solidez. Se puede sentir que él es el jefe. La persona débil, por otra parte, frecuentemente se pasea excesivamente rápido y con ligeros avances, similar a una pequeña gacela asustada.

El macho alfa se da cuenta de que su método para pasear refleja su estatus. Lo que es más, lo utiliza para aumentar su beneficio potencial.

10. El hombre predominante tiene una mirada tranquila:

El que prevalece tiene un aspecto controlado y tranquilo. Su rostro está suelto. No hay presión en ella. Por lo tanto, se puede detectar que tiene todo bajo control. Puedes sentir su certeza y serenidad. No duda en mirar a alguien por un tiempo cuando conversa con él. Sus conversadores rápidamente sienten que están conversando con un hombre sólido e influyente que está a cargo de la circunstancia.

La persona frágil, entonces de nuevo, tiene una mirada empujada y asustada. Hay presión en su cara. Tiene ojos furtivos. Se puede detectar que está estresado. Puedes detectar que no está en paz. Duda en mirar a los demás sin pestañear. Así, sus conversadores pueden sentir su debilidad. Pueden sentir que no están manejando a un tipo fuerte. El hombre dominante, por otra parte, no es reacio a mirar a los demás sin vacilar. No parece avergonzado cuando se le descubre mirando a otra persona.

CAPÍTULO 4

Cómo leer las señales del lenguaje corporal inconsciente y averiguar sus intenciones

Señales de lenguaje corporal no deseado

Todos los aspectos de nuestro cuerpo transmiten, ya sea deliberadamente, semi-intencionadamente o sin querer. Los signos de conocimiento, (por ejemplo, permanecer para recibir a alguien) y los signos semi-cognitivos (como el movimiento para representar un punto) son evidentes.

Los signos de olvido no suelen ser notados deliberadamente ni por el que los da ni por la otra parte. Sea como fuere, los signos de olvido ofrecen una señal sólida de las perspectivas psicológicas en juego en un momento dado y en un entorno específico y todas las cosas consideradas son examinadas y descifradas, tal como son transmitidas (una vez más, generalmente sin saberlo) por todos.

Los signos de olvido pueden incorporar la postura, la conexión ojo a ojo, la posición de la cabeza (¡de verdad, la cabeza situada!) y la localización de las manos. Estos también pueden ser modificados deliberadamente, por un período; sea como fuere, sobre la base de que la psique y el cuerpo van como uno solo, la mejor manera de "controlar" las señales de olvido que envías es garantizar la total coherencia entre tus consideraciones y lo que realmente estás diciendo.

Diferentes signos inconscientes incorporan desarrollos a pequeña escala de la cara y el cuerpo y estos no pueden ser cambiados deliberadamente. A menudo estos sólo pueden ser vistos con un esfuerzo significativo y deliberadamente con el ojo desnudo, sin embargo se transmiten y se consiguen en un nivel de olvido. Esto frecuentemente aclara por qué se pueden tener "sentimientos mezclados" sobre alguien, su correspondencia consciente, incluyendo la comunicación no verbal, dice una cierta cosa, mientras que su olvido dice otra.

Los movimientos semi-cognitivos, por ejemplo, algunos movimientos de hechizo y sociales, también pueden ser innovadores para transmitir y además delinear la idea y el comportamiento.

Piernas



Mira las piernas de alguien y encontrarás un montón de ellas. Las piernas de un individuo son marcadores aceptables de lo que realmente siente. Esto se debe a que están muy lejos de su cabeza. Puede que hayas visto, por ejemplo, que cuando alguien se va a ir, sus piernas se van primero. Eso puede ser debido a que están en un apuro.

O por otro lado, probablemente no se preocupen por ti y necesiten escapar de ti tan rápido como sería prudente. Cualquiera que sea la explicación, sus piernas se separarán de ellos. Señalarán con un pie el camino que deben seguir. Algo muy similar ocurre con los brazos. En el momento en que estás conduciendo un vehículo y ves algo que te llama la atención, frecuentemente tus brazos flotarán hacia ese camino, llevándose consigo el vehículo de regateo guía.

Sin saberlo, quieres avanzar hacia lo que sea. Lo mismo con las piernas. Las piernas de un individuo te revelarán más sobre lo que siente que su apariencia externa, sus palabras o su forma de hablar. ¿Por qué? Porque tienen una atención superior a sus palabras que deciden su apariencia exterior y pueden controlarlas más.

Medio

La palabra "medio" se origina en el latín "thyrsus", que significa "tallo". Es la zona de almacenamiento del cuerpo que contiene los órganos indispensables. Es la razón por la que los trabajadores de la piedra lo incorporan con la cabeza cuando hacen un busto.

Sea como fuere, a diferencia de las estatuas, el centro es totalmente adaptable. Puede vagar sin rumbo. Puede girar hacia adelante y hacia atrás. Además, como las piernas, es una de esas regiones sobre las que tenemos menos poder de decisión. Así que en el caso de que alguien te quite el centro, podría estar diciendo sin saberlo que tiene que irse.

O por otro lado podrían sentirse comprometidos y mostrar una naturaleza tosca para asegurar sus órganos cruciales. O por otro lado puede ser que simplemente no se preocupen por ti. Obviamente, si se trata de alguien que realmente no les importa, irán mucho más lejos y lo abandonarán. O entonces otra vez te dan el "cepillo fuera".

Brazos y manos



Por lo general, sus brazos y manos le ayudan a comunicarse. Puedes utilizarlos para permitir que alguien se imagine lo que estás discutiendo. Diciendo "Tengo un pez y era así de grande" por ejemplo, extendiendo los brazos para darle un pensamiento duro. Sin embargo, también los utilizas de manera más sutil. Así que cuando te sientes seguro, puedes abrir los brazos bien abiertos.

En el momento en que estás ansioso, puedes retorcerte las manos. En el momento en que estás agotado o ansioso, puedes tamborilear tus dedos sobre

la mesa o meter las manos en los bolsillos. Puede ser más sencillo detectar estas señales ya que los individuos en general mantienen sus manos antes de la mitad, particularmente cuando se están hundiendo. En el momento en que te encuentras con alguien sólo porque sí, se espera que amplíe una mano.

Sea como fuere, imagina un escenario en el que no lo hagan. ¿Es correcto decir que están siendo cautelosos? ¿Es seguro decir que están socialmente desequilibrados? ¿Hay alguna maravilla social en el trabajo de la que no son conscientes?

Del mismo modo, alguien que cruza los brazos podría estar creando un obstáculo entre tú y ellos, o simplemente podrían estar muy sueltos, por lo que también hay que buscar diferentes señales para averiguar cuál es. En lo que respecta a los brazos, tiene mucho que ver con los niveles de presión y solaz. Cuanto más abiertos y lejanos son los brazos de un individuo, más sueltos se sienten.

En el momento en que se sienten concentrados, en cualquier caso, es el punto en el que pueden doblar los brazos o mantenerlos cerca de su cuerpo.

Jefe

La cabeza es también un marcador decente de los sentimientos de ansiedad de un individuo. Excepto si tienes una dolencia que te obliga a hacerlo como tal, es difícil mantener la cabeza quieta. Terminas inclinándola hacia el otro lado cuando estás considerando algo. O por otro lado cuando estás sintonizando con una aclaración.

También puedes girar la cabeza hacia adelante y hacia atrás. Un individuo cuya cabeza está apuntando hacia abajo podría estar mostrando una indicación de acomodación. Tal vez en base a que se sienten complacientes, o no tienen ningún deseo de parecer comprometidos. Sin darse cuenta, se están asegurando la garganta, lo que puede demostrar temor o estrés.

En cualquier caso, esta actividad descubrió adicionalmente la corona de la cabeza, la parte más dura. Así que podría ser una indicación de que el otro individuo está anticipando una obstrucción o un conflicto o algún parecido. Como dos ciervos luchando por el predominio durante la temporada de celo. Alguien cuya cabeza está algo levantada emite una cualidad de certeza. Están destapando su garganta, dándole la sensación de estar seguros de sí mismos y sueltos.

Formas de leer el lenguaje corporal de alguien

Los Ojos

Los ojos son tan a menudo como sea posible aludidos como las "ventanas al espíritu" ya que son aptos para descubrir mucho sobre lo que un individuo está sintiendo o pensando. Al participar en una discusión con otra persona, la observación de la evolución de los ojos es una pieza característica y significativa del procedimiento de correspondencia. Algunas cosas normales que se pueden ver incorporan si los individuos están mirando o desviando su mirada, la cantidad de parpadeos que tienen o si sus alumnos están ensanchados.

Cuando evalúe la comunicación no verbal, concéntrese en las señales oculares que la acompañan:

Mirada fija: Cuando un individuo te mira directamente mientras tiene una discusión, muestra que está intrigado y enfocado. Sea como fuere, la demora en la conexión ojo a ojo puede ser comprometedora. Por otra parte, mirar a otro lado y de vez en cuando dar la espalda puede demostrar que el individuo está ocupado, incómodo, o tratando de cubrir sus sentimientos genuinos.

Entrecerrando los ojos: El parpadeo es normal, pero también hay que centrarse en si un individuo está parpadeando excesivamente o excesivamente poco. Los individuos regularmente parpadean más rápido cuando se sienten molestos o incómodos. Los bizcos raros pueden mostrar que un individuo está tratando deliberadamente de controlar los movimientos de sus ojos. Para el modelo, un jugador de póquer puede parpadear con menos regularidad a la luz del hecho de que está intentando intencionadamente parecer poco entusiasmado con la mano que se le ha administrado.

Tamaño del suplente: El tamaño de la pupila puede ser una señal de correspondencia no verbal discreta. Mientras que los niveles de luz en la naturaleza controlan el ensanchamiento de los suplentes, en algunos casos los sentimientos pueden igualmente causar pequeños cambios en el tamaño del estudiante. Por ejemplo, puede que hayas oído la expresión "ojos de la habitación", utilizada para describir la mirada que alguien da cuando se le acerca a otra persona. Los ojos profundamente abiertos, por ejemplo, pueden mostrar que un individuo está intrigado o incluso agitado.

La Boca

Las articulaciones de la boca y los desarrollos pueden ser igualmente

fundamentales para examinar la comunicación no verbal. Por ejemplo, morderse el labio inferior puede mostrar que el individuo se encuentra con sentimientos de estrés, temor o fragilidad.

Cubrir la boca puede ser un empujón para estar dispuesto si el individuo está bostezando o cortando, pero también puede ser un esfuerzo para ocultar una mueca de objeción. Sonreír es quizás una de las mejores señales de comunicación no verbal, pero las sonrisas pueden ser descifradas desde varias perspectivas. Una sonrisa puede ser real, o puede ser utilizada para comunicar falsa felicidad, burla o incluso cinismo.

Cuando evalúe la comunicación no verbal, concéntrese en las señales bucales y labiales que la acompañan:

- Labios apretados: Apretar los labios puede ser un indicador de aversión, objeción o duda.
- Rozando los labios: La gente a veces se muerde los labios cuando están preocupados, en el borde, o enfocados.

Cubrir la boca: Cuando los individuos necesitan cubrir una respuesta entusiasta, pueden cubrir sus bocas para abstenerse de mostrar sonrisas o sonrisas.

Girado hacia arriba o hacia abajo: Ligeros cambios en la boca pueden ser también indicadores discretos de lo que un individuo está sintiendo. En el momento en que la boca está ligeramente girada hacia arriba, puede implicar que el individuo se siente alegre o idealista. Por otra parte, una boca algo bajada puede ser un indicador de miseria, de objeción, o incluso de un ceño fruncido.

Señales

Los movimientos pueden ser las señales de comunicación no verbales, generalmente inmediatas y evidentes. Agitar, señalar y utilizar los dedos para demostrar las sumas numéricas son en su mayor parte señales normales y directas. Unas pocas señales pueden ser sociales, en cualquier caso, por lo que ofrecer un visto bueno o un gesto de buena voluntad en otra nación puede tener un significado totalmente inesperado en comparación con lo que ocurre en los Estados Unidos.

Los modelos acompañantes son sólo un par de movimientos regulares y sus posibles implicaciones:

- Un apretón de manos puede demostrar indignación en ciertas circunstancias o solidaridad en otras.
- La aprobación y la desaprobación se utilizan regularmente como mociones de aprobación y desaprobación.

El movimiento de "bien", realizado al hacer contacto con el pulgar y el puntero alrededor mientras se expanden los otros tres dedos, puede utilizarse para significar "bien" o "de acuerdo".¹⁰ En ciertas partes de Europa, sin embargo, se utiliza un signo similar para inferir que no eres nada. En algunas naciones de América del Sur, la imagen es realmente un movimiento sucio.

El signo V, hecho levantando la lista y el dedo central y aislándolos para hacer una forma de V, implica armonía o triunfo en ciertas naciones. En el Reino Unido y Australia, la imagen adquiere una importancia hostil cuando el dorso de la mano se enfrenta al exterior.

Localizar su objetivo

A menudo en la elegancia del yoga se nos acerca para diferenciar un objetivo para nuestra educación que se extiende al resto del día. "meta" propone que tienes una asociación o un objetivo que anticipas realizar, pero a las 6 a.m. apenas mantendré los ojos abiertos, por no decir ya planear una meta para mi escolaridad.

Se convirtió en no más hasta una magnificencia atrasada mientras el maestro nos guiaba a la madriguera además de que me encajaba. Una intención es la herencia que se va mientras localiza lo que comúnmente es esencial para empezar a residir como en la estima. En caso de que necesites domesticar una herencia de armonía, implicas dirigir tu vida con un corazón, mente y comportamiento serenos. sobre el peligro apagado que quieres guiar una vida de garantía, puedes contar con ser impertérrito en tus actividades y preocupaciones. las actividades varían para cada personaje y pueden intercambiarse con cada clase, día o 12 meses.

¿Cómo reconocería usted las persecuciones a su grupo, su día, su vida? Dentro de la búsqueda de su motivación y el componente principal para usted, ya no necesita aparecer más lejos que su propia psique y corazón, sin importar si está o no fijando una intención corta, presente segunda o duradera.

Gol corto

No importa si está despertando y considerando su día o si se está hundiendo

en la magnificencia del yoga, haga una pausa de un minuto para cerrar los ojos y ponerse a tierra identificando su centro de interés activo. Los objetivos, como ejemplo, la paridad, la apreciación o el perdón recomiendan un tema de imagen y desarrollo auto-espejado. encontrar la paridad puede implicar además tomar descansos a lo largo de un tiempo para restablecer. podemos en estándar descender más duro, y pensar en el perdón -hacia cada uno de ustedes así como hacia diferentes personas- abrirá su corazón coronario y descargará cualquier emoción pesimista.

Propósito transitorio

Al igual que los objetivos ocupados en el trabajo, poner expectativas en su mes o año puede inculcar un sentido de garantía al igual que la apreciación. mientras se concentra en lo que necesita para realizar más rápido en lugar de más tarde, es más importante admirar en qué punto se encuentra actualmente, dentro del regalo. construir la apreciación como una expectativa le ayudará a centrarse en los individuos, pinturas y logros que agradece y pasar en la dirección de sus nuevos objetivos al mismo tiempo que se siente materialmente satisfecho con su condición de regalo.

Un objetivo duradero

A medida que tu búsqueda de importancia y razón procede por un período alucinante, podrías necesitar averiguar la revelación de cuál es tu objetivo profundamente arraigado, o podrías establecer tu propia manera que te motiva a aferrarte junto con tus estilos de vida satisfactorios. en el factor mientras asumes de nuevo en tu existencia, tu objetivo profundamente arraigado es el aspecto que virtualmente hizo una diferencia para ti. puede ser la red, la estabilidad, la armonía, algo que usted considera medio de los rasgos de su estilo de vida. en el peligro de que usted quiera buscar el equilibrio en cada cosa de su estilo de vida, esforzarse por lograrlo lo somete a esta intención. usted puede vagar fuera de su objetivo duradero de vez en cuando, sin embargo, encontrar su camino de regreso le garantizará que está como en el paso con sus propias fantasías y objetivos.

Aunque tus expectativas pueden adicionalmente comerciar durante diversos eventos durante tu existencia, puedes ver un tema general que se remonta a tus creencias esenciales. mostrar los deportes todos los días que te colocan en tus deseos y ver cómo los impactos de estas actividades te ayudan a tener una base extra y descubrir el propósito de tu existencia.

Las técnicas secretas de manipulación utilizadas por las

personas más carismáticas de la historia, que son tan poderosas que rozan el control mental

Procedimientos de control fundamentales

Los marcos de control son un instrumento común que los locos, los sociópatas, los narcisistas y diversos tipos de depredadores utilizan para aplicar especialistas sobre sus víctimas.

Nosotros, como un todo, utilizamos el control antes o después en nuestras vidas, sin importar si se trata de mentir para eludir una circunstancia, o de utilizar el halago para inducir lo que necesitamos. Para ciertas personas, sea porque sea, utilizar el control podría ser una forma de vida, y para empezar con un arma en un arsenal de armas de armazones para dominar a sus víctimas.

¿Quién está amenazado por un depredador?

Los depredadores utilizan un ámbito de estrategias de control para controlar a sus víctimas, en cualquier caso se centran con frecuencia en determinados tipos de personajes. Esto se debe a menudo a que deberían tener la opción de controlar fácilmente a una persona, y a que las vulnerabilidades particulares de una persona se acreditan a sí mismas para controlarlas. Estás obligado a convertirte en un superviviente de un depredador si tienes la certeza de que eres inocente, o si eres perfecto para la posibilidad de que seas breve y tengas confianza en ti mismo.

A continuación se presentan 20 de los principales marcos de control ampliamente reconocidos:

1. Mentira

Los depredadores están incesantemente mintiendo casi para toda tumba y propósitos todo en su vida. Hacen esto para equivocarse con sus víctimas y desconcertarlas. Mentir es una de las estrategias de control que los casos mentales utilizan rutinariamente, ya que no tienen momento de contemplar casi todo.

2. No describiendo a toda la historia

Esto es diferente a la mentira, ya que un depredador a menudo se guarda para sí mismo una pieza clave de la historia para proteger a su víctima.

3. Visitar los cambios de estado del intelecto

No comprender nunca en qué mientras estará su accesorio después de que regrese a casa, sin importar si estará alegre o enojado puede ser un artilugio

de acomodación para el depredador. Mantiene a su víctima en un estado de confusión y los hace progresivamente flexibles.

4. El bombardeo de amor y la degradación

Los narcisistas comúnmente utilizan el asedio de la adoración como una metodología de control, ellos irán en una apelación antagónica y te guiarán en la hipótesis usualmente la relación más excelente que jamás haya existido, en ese punto te dejarán caer como una tremenda suma de piezas sin clarificar.

5. Enseñe

Esto puede unirse a cualquier cosa, desde la irritación constante, los gritos, el tratamiento calmado, la brutalidad física y el abuso mental.

6. Negación

A menudo la forma más fácil en que un depredador controlará a una persona es negando que lo que se le culpa por haber sucedido.

7. Convirtiendo la realidad...

¿Con qué frecuencia los legisladores han convertido las sustancias para que se adapten a ellos? Este giro de la realidad de la cuestión se utiliza regularmente para ocultar la terrible conducta de los depredadores, por ejemplo, los sociópatas.

8. Restringiendo

Donde un depredador se esforzará por formar la luz de sus ejercicios como no críticos o dolorosos y trasladar la culpa a la víctima por pasarse de la raya.

9. Juega el individuo en dirección

El controlador aceptará por sí mismo el trabajo de la víctima para elegir la bondad y la compasión de todos los que le rodean. Nosotros, como individuos, nos vemos obligados regularmente a hacer una diferencia en la gente cuando están reflexionando.

10. Se centra en el individuo en dirección

En el momento en que un controlador falla a la víctima por su terrible comportamiento, están haciendo que la víctima se proteja a sí misma mientras que el depredador puede cubrir sus estrategias de control de reclamo. La consideración está en el individuo en cuestión, no en la fuente.

11. Retroalimentación que eleva el ánimo

Esto incluye comprar regalos costosos, elogiarlos, dar dinero en efectivo, decir continuamente "lo siento" por su conducta, hacer un llamamiento y dar montones de consideraciones.

12. Mueve las líneas de meta

Puedes pensar que sabes dónde permaneces con un individuo, pero en el caso de que estén continuamente moviendo las líneas de meta para confundirte, en ese punto es concebible que estés manejando un depredador.

13. Redirección

Redirigir la discusión lejos de la demostración del culpable y trasladar la discusión a un tema alternativo es una forma de controlar las víctimas por parte de los depredadores.

14. Burla

Un depredador frecuentemente se burlará de su víctima antes que de los demás. Hacen esto para bajar la confianza de la persona en cuestión y para mostrar a los demás lo asombrosos que son.

15. Culpa a los tropiezos

Alguien que controla se arrepentirá regularmente de su baja diciendo que no les importa, o que son de mente estrecha o que su vida es simple. Todo ayuda a mantener a ese individuo confundido e inquieto.

16. Lamer las botas

Utilizar la apelación, la aclamación o el elogio de la víctima es un método para ganarse la confianza de ese individuo. La víctima normalmente se alegra de recibir tales elogios, pero al hacerlo hace caer a su guardián.

17. Jugar la carta sin culpa

Un controlador genuino fingirá el aturdimiento y el desorden más extremo al ser culpado por cualquier mal comportamiento. Su conmoción es tan persuasiva que la víctima puede escudriñar su propio juicio.

18. La hostilidad de la parte superior...

Los controladores frecuentemente usan la ira y la hostilidad para aturdir a su víctima en el alojamiento. La indignación es además un aparato para cerrar cualquier discusión posterior sobre el punto, ya que la víctima está aterrorizada, pero centrada actualmente en el control de la indignación, no en el primer tema.

19. Desconexión

Es mucho más simple monitorear a un individuo por si acaso está separado de sus parientes y compañeros que podrían revelar alguna información y verdad sobre la circunstancia.

20. Pretende el amor y la compasión

Los depredadores, por ejemplo, los enfermos mentales y los sociópatas no tienen ni idea de cómo apreciar a alguien que no sean ellos mismos, y no pueden sentir simpatía, sin embargo, pueden profesar para incluir a otros en sus vidas.

Las formas menos exigentes de manipular a la gente para que haga lo que tú quieres

Se pueden hacer muchas cosas para que sean cada vez más tentadoras, desde aprender mejores enfoques para impartir hasta oscurecer progresivamente las estrategias de control. Aquí están los enfoques menos exigentes (y potencialmente malévolos) para conseguir que alguien diga "sí".

Horroroso: El procedimiento de "Miedo y luego Alivio"

Aparentemente el método de manipulación más solapado es lo que los clínicos llaman "el temido procedimiento de alivio". La estrategia va tras los sentimientos de un individuo. Aquí, el controlador causa a alguien mucha presión o inquietud y después de repente calma esa presión. Después de este abrupto episodio emocional, el individuo queda incapacitado, más reacio a tomar decisiones cuidadosas u objetivas, y obligado a reaccionar enfáticamente a diferentes solicitudes.

Modelo

En uno, los clientes de un centro comercial se aterrorizaron por un contacto más interesante de su hombro por detrás. En el momento en que pivotaron, los clientes se dieron cuenta de que su agresor era un (supuesto) hombre deslumbrante que simplemente necesitaba preguntar la hora. Después de esa distracción y ayuda, otra persona - el falso confederado del hombre con discapacidad visual - preguntó si comprarían y firmarían tarjetas postales para una misión política admirable. Los individuos que habían conocido al hombre con discapacidad visual y se encontraron con la temible montaña rusa de la ayuda de entonces estaban obligados a hacerlo como tal que el grupo de referencia que no estaba controlado.

Este temible sistema de control de alivio es más famoso por su ejemplar y terrible programa de policía: un individuo te horroriza, otro te perdona y después estás listo para hablar. Esto se ve también en la existencia diaria regular, desde las terribles estrategias de los operadores de protección hasta los terribles supervisores que proponen que tu actividad esté en juego, retroceda y después pida que te quedes en el trabajo más de 40 horas

Causando que te sientas culpable: Intercambio social

Una metodología que los extorsionistas y los anunciantes poco confiables usan se llama "comercio social". Intercambiar favores y hacer cosas por otros es una pieza fundamental de la cultura humana, sin embargo, esto puede ser controlado por individuos enérgicos.

Modelos

Un colega podría recordarte esa vez que te rescataron a lo grande antes, en ese momento utiliza eso como influencia cada vez que necesite algo. O también alguien que te adelantó dinero o conoce un misterio tuyo podría coaccionarte consistentemente para que hagas lo que necesita (un tema que hemos asegurado ampliamente)

Preparándote con una pequeña petición: La técnica del pie en la casa

Lo que es: Este procedimiento de control es malévolo a la luz del hecho de que es tan precario, sin pretensiones y sencillo. Con la estrategia del "pie en la entrada", alguien te pide que hagas una pequeña y simple solicitud y después se pone al día con la solicitud genuina.

Modelos

NPR da un caso de un indigente que se acerca a ti por el tiempo, en ese momento pide que ahorres un dólar. Al conseguir que expreses tu sí a una solicitud, estás obligado a expresar tu sí a una posterior

Mantenerse alejado de estas manipulaciones

El simple hecho de pensar en métodos manipuladores puede ayudarte a abstenerte de sucumbir a ellos. Para el temido sistema de ayuda de entonces, por ejemplo, estar atento a cualquier punto en el que se sienta un aluvión de sentimientos negativos y después positivos. Cada vez estás más indefenso para hacer las cosas sin pensar y por recomendación de otros. Cuidado con las proclamaciones que siguen esta ecuación general: [Algo terrible] podría haber ocurrido, sin embargo no ocurrió o no ocurrirá. [Ahora haga esto]. Estas no son las principales formas en que alguien podría engañarte para que digas verdaderamente, obviamente, pero son una parte de las más típicas, simplemente ten cuidado, mantente alerta, y deberías tener la opción de detectar cuando alguien está tratando de actuar engañosamente.

El método más efectivo para ser más carismático

El encanto es la cualidad más atractiva que un individuo puede tener. El encanto es el resultado de una mezcla de seguridad en sí mismo y sentimiento

positivo. Aprovechar la mística te llevará a tener asociaciones cada vez más positivas con los compañeros, te hará progresivamente atractivo para el otro sexo, y (quizás significativamente más que la experiencia o la habilidad), te ayudará a prevalecer en tus emprendimientos.

Presumiblemente no deberías ser vendido en la estimación de la apelación. No obstante, la calidad alcanzable de la calidad es una historia alternativa. El encanto es resbaladizo. En general, se considera algo que tienes o no tienes.

El atractivo puede crecer; sin embargo, requiere una metodología de vuelo. Hay un enigma relacionado con cualquier esfuerzo para construir tu propia atracción; cuanto más intentes ser atractivo, menos encantador serás.

Instrucciones paso a paso para ser más carismático

La trampa del carisma

La trampa del magnetismo emerge de la forma en que cuanto más esfuerzo pongas en aparentar ser atractivo, menos atractivo te vuelves.

Los hechos demuestran que ser un público superior te hará cada vez más encantador, pero tratar de limitarte a ser un público decente te hará menos atractivo. La demostración de la inversión de energía consciente en el establecimiento de una conexión decente se centra en la autoevaluación de que eres lo suficientemente malo para lo que vale la pena.

Intentar ser encantador es en sí mismo una actividad poco fiable. En el caso de que en ese momento usted fuera atractivo, no querría decidir si su forma de hablar es suficientemente lujosa o si está suficientemente seguro o si su conexión ojo a ojo es suficiente.

¿Por qué? El encanto resulta de no actuar con conocimiento natural, de no utilizar tu consideración con respecto a la pantalla. Alguien que es encantador es por definición, no se estresa por la impresión que da. Este es un ejercicio que me ha costado mucho aprender. De hecho, ha llevado años.

Lo que es más, hay una motivación detrás de por qué me ha llevado años. La parte de mi psique que necesita ser progresivamente seductora no es una parte similar de mi cerebro que sea apta para ser atractiva. Tu entusiasmo por desarrollarte a ti mismo es un deseo constante y consciente. Sin embargo, el pedazo consistente y consciente de tu cerebro se cierra cuando estás en tu atractivo general. ¿Qué te parece eso como un enigma?

La mística se identifica enfáticamente con lo que se conoce como corriente

social. En el caso de que en algún momento se haya olvidado del tiempo desde que se En el momento en que estabas en este momento, eras seductor, seguro, seductor, y así sucesivamente. Lamentablemente, este estado es sutil para mucha gente.

Los estados de la corriente son una implicación deductiva muy registrada con la que te sientes mejor y juegas mejor. En este momento la sensación de tiempo se disemina y estás completamente empapado en lo que estás haciendo (ahora mismo, la comunicación).

Sobre todo, en un expreso de corriente social, el pedazo de tu mente al que el analista de corriente Jamie Wheal alude mientras tu, "Inward Woody Allen" se calla (el término lógico para esto es la hipo frontalidad transitoria: lo que significa que la corteza prefrontal se cierra).

Tu "Woody Allen Interior" es la parte auto-básica de tu mente, la parte que comprueba cómo los individuos están respondiendo a ti. Es la parte de tu cerebro que desencadena la debilidad y la protección.

En el momento en que estás en un expreso de la corriente social, este pedazo de tu mente (el córtex prefrontal) se calla. Esta feria resulta ser una pieza similar de tu cerebro que aplica un esfuerzo consciente para conseguir un magnetismo progresivo, por ejemplo alguna parte de tu mente que piensa, "¿Dije eso un poco torpemente? Debería hablar con un tono cada vez más decidido para ser progresivamente encantador".

En el momento en que estés en un estado de corriente social no te juzgarás a ti mismo, sentirás que todo lo que afirmes y hagas es la mejor alternativa, y sobre la base de que te sientas tan positivo acerca de tus actividades y palabras, esas actividades y palabras se atropellarán de manera más encantadora.

Una forma específica de hablar o una selección de palabras puede ser más encantadora que otra, sin embargo estas sutilezas son inmateriales cuando se contrastan con la mayor ocultación de estar en un estado atractivo versus un estado auto-básico y cauteloso.

Hay una idea en la ciencia del cerebro llamada virus entusiasta. Implica que los estados entusiastas son infecciosos de una manera similar a como lo es el bostezo: en la remota posibilidad de que te sientas bien al interactuar con alguien, se sentirán bien al colaborar contigo. En el momento en que estés en un estado de flujo social, te sentirás lo mejor posible, por lo que parecerás ser

excepcionalmente magnético.

Las sutilezas como la conexión ojo a ojo, la tonalidad vocal y la comunicación no verbal son inconsecuentes cuando se contrastan con la intensidad de su estado de entusiasmo. Independientemente de si concentrarse en esas cosas no desencadenó la fragilidad, todavía sería inequívocamente viable progresivamente averiguar cómo entrar en los estados de flujo social, ya que ese es el manantial esencial del moxy, que es el "factor it" que los individuos seductores aprovechan con éxito.

Los Estados se convierten en rasgos

En general, haremos una suposición esencial sobre el encanto que hace que nuestros intentos de fabricarlo sean inútilmente problemáticos. Pensamos que el magnetismo es una característica, aunque en realidad es un estado. Los individuos que son comúnmente encantadores son extremadamente talentosos para llegar a esta condición (de corriente social) aunque para otras personas, es un evento excepcionalmente poco común.

Esta visión cambia totalmente la metodología que debe seguirse para ser cada vez más atractivo. Tu objetivo cambia desde ajustar tus características como el tipo de comunicación no verbal que usas o la forma de hablar en la que hablas, hasta averiguar cómo entrar de forma viable en un estado de flujo social.

Es más probable que hayas estado en estados de flujo social anteriormente, sin importar si se dice la verdad, de vez en cuando. En su libro de primera línea, *El arte de la seducción*, Robert Greene escribe, "Podemos igualmente encontrarnos con esto en un ambiente social o laboral un día que estemos en un estado mental elevado y los individuos parecen ser cada vez más sensibles, progresivamente encantados por nosotros. Estas instantáneas de intensidad son de corta duración, pero resuenan en la memoria con un poder increíble. Necesitamos que vuelvan".

Obviamente, cuando experimentamos esto, creamos un sentimiento de insatisfacción ya que no podemos llegar regularmente a este estado. En ese momento intentamos repetir la experiencia sin darnos cuenta de que el esfuerzo que estamos aplicando (como el intento de impulsar el humor) es un sistema destinado.

Hay poderosas estrategias para construir la atracción, sin embargo no tienen nada que ver con la contemplación de tu conexión ojo a ojo o tu

comunicación no verbal.

Una mirada hacia afuera

Cuanto menos te centres en ti mismo, más atractivo te convertirás. Los individuos en un estado encantador no están en sus propias cabezas durante una comunicación social. Están centrando su mirada hacia afuera; en los individuos con los que se están comunicando. La gran mayoría tiene propensión a relacionar todo lo que ocurre en una conexión social con ellos mismos. Este es un tipo de protección que mata el coraje.

Cuando esté en una conexión social, cambie el punto focal de sus consideraciones a las otras con las que está cooperando. En lugar de contemplar lo que sus actividades y palabras están diciendo de ti, piensa en lo que están diciendo de ellos. Hay una sutileza significativa aquí, no estás tomando una decisión sobre los demás, estás interesado en ellos.

Milagro por qué los individuos están declarando lo que están declarando, se preguntan por qué su comunicación no verbal es como es, se preguntan por qué hacen lo que hacen. El secreto de usar esta estrategia para que te lleve a un estado de corriente social (y así desencadenar el magnetismo), es que no estás intentando intencionadamente abordar estas preguntas, sólo las preguntas.

En el caso de que intentes abordar la investigación, estás llegando a la pieza crítica de tu cerebro que efectivamente se pone temblorosa y protectora. En el caso de que sólo estés interesado en lo que las actividades de los individuos pueden significar, desencadenarás un estado de flujo. Cerrarás tu reticencia y cambiarás tu concentración hacia afuera. Este centro exterior es un componente básico de la mística.

Enfrentar los desafíos sociales

Cuanto más seguro socialmente estés, más sencillo será llegar a un estado de flujo social. Es mucho más simple sentirse positivo y seguro de las asociaciones sociales cuando te das cuenta de que nada terrible puede ocurrir. Para demostrártelo a ti mismo, el mejor sistema es realizar actividades sociales que te hagan sentir aprehensivo y que provoquen resultados negativos. Este entrenamiento construirá efectivamente tu certeza social.

CAPÍTULO 5

Cómo desarrollar un alto nivel de conciencia de sí mismo, controlar sus pensamientos y sofocar la inútil charla interna

¿Qué es la atención plena?

La atención implica la propensión a centrarse en la forma en que piensas, sientes y actúas. De manera más explícita:

Implica buscar diseños de la manera en que en general consideraremos y veremos lo que sucede, cómo nos revelamos las cosas a nosotros mismos y entendemos nuestro entorno general. Implica entender nuestros propios sentimientos y estados de ánimo. En lugar de intentar esquivar o "arreglar" cómo creemos, observamos y permanecemos inquisitivos acerca de nuestras emociones, incluso las molestas e incómodas.

Implica centrarse en cómo actuaremos en general y en circunstancias específicas. ¿Cuáles son nuestras reacciones por defecto a las cosas? ¿Cuáles son nuestras propensiones e inclinaciones? Por lo tanto, la atención implica centrarse e intentar averiguar sobre nuestra propia investigación del cerebro.

¿Cuáles son simplemente las ventajas de la conciencia?

Es difícil exagerar las ventajas de la atención plena, por lo que simplemente enumeraré un par de los aspectos positivos más reconocidos que se originan de la expansión de nuestra atención plena:

Mejores conexiones. Es difícil pedir lo que necesitamos en una relación cuando no tenemos excepcionalmente claro esas cosas nosotros mismos. De la misma manera, mientras menos atención tengamos, más simple es ser cautelosos en nuestras conexiones con los individuos, lo cual es una catástrofe que espera ocurrir en una relación. En el caso de que necesites mejorar tus conexiones, empieza por intentar ser progresivamente consciente.

Mejora de la mentalidad. Nuestro estado mental y cómo nos sentiremos en general hora a hora está en gran medida sujeto a cómo decidamos pensar y actuar. En el momento en que mejoramos nuestra conciencia de la conexión entre las consideraciones, la conducta y el sentimiento, se hace más simple dirigir nuestras emociones y estados de ánimo.

Un razonamiento más claro y una mejor dinámica. La falta de dinamismo se origina regularmente en un pensamiento ofuscado y en respuestas entusiastas convincentes. En el momento en que nos hacemos progresivamente conscientes de nuestras propensiones de pensamiento y sentimiento, podemos reconocer con mayor eficacia las fuerzas motrices momentáneas o los deseos y las estimaciones y objetivos a largo plazo.

Correspondencia cada vez más poderosa. Lograr un sentimiento más claro de lo que se acepta y lo que realmente se necesita hace mucho más simple de impartir en cualquier parte de la vida, independientemente de si es con un compañero de vida, administrador moliendo, o compañero más cercano. Cuanto mejor nos conozcamos a nosotros mismos, más sencillo será transmitir con decisión, decir la verdad sobre lo que podríamos querer y ser respetuosos con los deseos de los demás.

Eficiencia ampliada. La razón más reconocida de la vacilación y la escasa eficiencia no es la ausencia de esfuerzo o responsabilidad, sino la obstrucción de nosotros mismos. En el momento en que luchamos por encontrar un buen ritmo, en su mayor parte a la luz del hecho de que de alguna manera u otra nuestras propias consideraciones, sentimientos o propensiones están interrumpiendo el flujo general. El desarrollo de la atención puede ayudar a prescindir de una gran cantidad de estos disuasivos ocultos para la eficiencia.

10 ejemplos de cómo construir la conciencia

Como terapeuta, trabajo con los clientes toda una oportunidad para ampliar la atención en un aspecto u otro. Aquí están 10 de mis procedimientos y metodologías preferidas para resultar progresivamente consciente.

1. Concéntrate en lo que te molesta de los demás

A menudo las cosas que más nos agravan en los demás son una impresión de alguna cualidad que detestamos en nosotros mismos. Como un todo, tenemos partes de nosotros mismos que no nos alegran por una propensión a torcer la realidad con excesiva regularidad, por ejemplo. O tal vez nos mantenemos alejados de la lucha a toda costa, terminando regularmente sintiéndonos como una alfombra o siendo utilizados por la gente a nuestro alrededor.

Por si acaso no tenemos la más mínima idea de cómo o confiamos en que es concebible cambiar estas cosas, podemos terminar haciendo lo siguiente: No reflexionar sobre ellas. Y teniendo en cuenta que el olvido puede sentirse como una euforia, no lo es generalmente. No a largo plazo.

Siendo las cosas como son, en cualquier momento que alguien logre algo que parezca especialmente molesto o perturbador, pregúntese: ¿Podría ser esta una impresión de algo en mí que detesto? ¿Hago alguna interpretación de eso?

2. Piensa en tu psique

Lo más probable es que hayas conocido la reflexión sobre el cuidado. Es el acto básico de mantener su consideración concentrada en su aliento o alguna sensación de ciencia material diferente. En ese punto, en la remota posibilidad de que note que su psique serpentea hacia diferentes consideraciones, restaurando tiernamente su reflexión sobre su lugar de interés principal.

Aunque se ha demostrado que la reflexión sobre la atención es ventajosa para todo, desde la reducción de peso hasta la ayuda para desanimar, puede ser realmente un enfoque innovador para ampliar su grado de atención. En particular, la reflexión sobre la atención es probablemente el enfoque más ideal para familiarizarse con el funcionamiento de sus contemplaciones. En el momento en que trabajas en la observación y observación de nuestras consideraciones sin conectar con ellas o ponderarlas, empiezas a entender un pensamiento influyente: No son tus contemplaciones.

Regularmente necesitamos estar atentos ya que estamos pensando en exceso. Nos perdemos en nuestras consideraciones, aceptando que son válidas o que valen la pena, sólo a la luz del hecho de que nuestra psique eligió arrojárnoslas. Una práctica de cuidado normal le hará plenamente consciente de cómo funciona el cerebro de razonamiento y de la cantidad más que hay para usted que la sustancia insignificante de sus contemplaciones.

3. Examinar la ficción de primera categoría

A menudo se dice que los periodistas increíbles son espectadores extraordinarios de su entorno general. También, es esta habilidad de ver sutilezas discretas y puntos culminantes de la vida que les permite reproducirla tan conmovedoramente en su trabajo. Sin embargo, los mejores eruditos son testigos oculares maestros del instinto humano específicamente. Deben notificar las modestas sutilezas de pensamiento, sentimiento, deseo y actividad que la mayor parte de nosotros se pierde en medio de los negocios de la vida cotidiana.

Además, a pesar del hecho de que una gran parte de nosotros

presumiblemente no estamos llamados a ser creadores y testigos oculares inteligentes del instinto humano de forma experta, todos podríamos familiarizarnos con algunas cosas sobre nosotros mismos si averiguáramos cómo enfocarnos como un creador. Al describir a los individuos con cautela, la gran ficción nos muestra cómo considerar a los individuos con cautela y empatía. Además, cuanto mejor observemos a los demás, es casi seguro que nos miraremos a nosotros mismos de forma similar.

Así que en algún momento, dedica 30 minutos a preparar un resumen de la buena ficción que te ha resultado importante para examinar o pedir a un compañero educado que te sugiera un par de sus mejores opciones.

4. Reconocer su apasionada kryptonita

Nadie aprovecha la oportunidad de sentir lástima, nerviosismo, vergüenza o cualquier otro tipo de sentimiento negativo. Lo cual es justificable ya que se sienten terribles, algunas veces horriblemente. Y teniendo en cuenta que nosotros como una fuerza entera de sentimientos negativos, cada uno de nosotros tendrá en general un sentimiento negativo específico del que particularmente nos avergonzamos e intentamos mantener una distancia estratégica.

Un ejemplo típico que encuentro en mi práctica clínica es que las personas se abstienen con éxito de sentir lástima. Llegarán a extremos peligrosos para desviarse o adormecer ese sentimiento particular de miseria, independientemente de que implique ampliar el poder de otros sentimientos negativos como la tensión, la desgracia y la culpa.

Por ejemplo, tuve un cliente que encontró esa parte de la explicación, se sintió al borde en circunstancias sociales es que ella recalcó continuamente que los individuos estaban juzgándola. En particular, subrayó que podían darse cuenta de que bebía en exceso y que estaban tomando una decisión sobre ella por eso.

En el momento en que obtuve alguna información sobre su forma de beber, descubrimos a la larga que, a pesar de que la bebida le causaba mucha desgracia y nerviosismo, para ella estaba justificado, a pesar de todos los problemas, ya que era la principal forma en que se daba cuenta de cómo desviar la amargura de su vida. Nosotros, en conjunto, tenemos ciertos sentimientos que detestamos particularmente. También, con mayor frecuencia que no, eso implica que hacemos un intento decente de abstenernos de sentir

ese sentimiento. La cuestión es que, en efecto, el hecho de tener tanto miedo de un sentimiento que estamos dispuestos a hacer prácticamente cualquier cosa para alejarlo puede provocar algunos resultados bastante negativos a largo plazo (el abuso de sustancias, por ejemplo).

Sea como fuere, tal vez en particular, al alejarnos del sentimiento, nos abstenemos de sintonizar con lo que el sentimiento necesita declararnos. Los sentimientos negativos son agonizantes a la luz del hecho de que nuestra psique está tratando de sobresalir lo suficiente como para ser notada, de vez en cuando para una explicación impresionante.

5. Dibuja el curso de los acontecimientos de tu vida

Uno de los "trucos" más educativos que procedo como clínico ocurre frecuentemente en la segunda reunión con mis clientes. Hacia el final de nuestra primera reunión, de vez en cuando pido que pasen 20 minutos dibujando un horario de su vida antes o después de nuestra próxima reunión. Les enseño a escribir con un papel claro y un lápiz y, a partir de su introducción al mundo, marcar las ocasiones significativas de su vida a lo largo del horario. En particular, las ocasiones que les afectaron mucho o poco, positivas o negativas. Definitivamente, los individuos regresan y declaran alguna adaptación de algo muy similar:

Me pareció el ejercicio más tonto de todos los tiempos, pero me sorprendió lo que entendí de mí mismo. Específicamente, numerosos individuos pueden comprender o conseguir otro punto de vista sobre un momento particularmente molesto o problemático observando ese período particular "en el entorno". Tener la opción de pensar de forma y en el entorno es vital para la atención.

6. Solicite la entrada (y tómela bien)

Aquí hay una investigación: ¿Con qué regularidad busca a propósito críticas sobre usted mismo?

En caso de que seas similar a mí o a mucha gente, creo que no con frecuencia. Lo cual es una vergüenza ya que la gran crítica es uno de los más rápidos y mejores enfoques para desarrollarnos.

Específicamente, mientras que hay numerosas partes de nosotros mismos que podemos ver que necesitan ser mejoradas, son simplemente las partes que no podemos ver nuestros lados vulnerables las que son la cuestión genuina. Lo que es más, otros están extraordinariamente situados para verlas y ayudarnos

a verlas. En el caso de que preguntemos. Con todo, ¿qué tan precisamente sería aconsejable que nos acercáramos pidiendo críticas sobre nosotros mismos?

Aquí hay un par de recomendaciones para empezar:

- Escoge una relación fuerte en tu vida: padre, compañero de vida, compañero más cercano, y así sucesivamente. Alguien con quien tengas suficiente crédito de relación para que llame la atención sobre algo negativo.
- Empieza poco a poco. Obtener información sobre algo al principio que no sea muy grande o comprometedor. Esto está relacionado con la certeza del otro individuo de que puedes hacer un buen análisis. Estarán obligados a iluminarte en relación a un tema de carácter significativo en la remota posibilidad que les has dado de que puedes tomar bien el análisis sobre los mandados de la unidad familiar.
- Toma el análisis bien. Manténgase alejado de la prevención, pase lo que pase. Imagina que no te vas a sentir genial ahora que alguien llama la atención sobre un defecto. Además, eso está bien. Se espera que se sienta así. Intenta lo mejor que puedas para reconocer sus aportaciones, expresarles tu gratitud por haberlas dado y revelarles que tienes la intención de tratar con ellas.

7. Hacer algunos viajes a menor escala

Nuevos lugares y situaciones anormales nos sacan de nuestros horarios y nos permiten estar cada vez más atentos. Cuando vivía en Italia, al principio me consternó el tiempo que los individuos "desperdiciaban" en largas y lujosas cenas durante 3 horas, ¡estás bromeando! En cualquier caso, tras invertir energía en la cultura italiana y estar constreñido a la experiencia de éstas desde hace mucho tiempo, aflojando las cenas, empecé a valorar esta disposición electiva hacia las cenas que era más que un procedimiento de repostaje. Y teniendo en cuenta que no siempre ceno durante 3 horas, mi punto de vista sobre las cenas y su capacidad ha cambiado debido a mi movimiento y al tiempo que paso en otra condición.

Obviamente, a pesar del hecho de que normalmente el ajuste de la corriente a las naciones coloridas presumiblemente no es una metodología factible para la gran mayoría de nosotros, podemos obtener las ventajas de la conciencia

del movimiento sin ir excepcionalmente lejos. Viajar a menor escala es el pensamiento básico de que actualmente podemos participar en el movimiento, pero a escala de vecindario. Por ejemplo, en el caso de que vivas en una gran ciudad o región urbana, es probable que conozcas tu propio vecindario, el centro de la ciudad, y tal vez un par de lugares diferentes. Sea como fuere, es probable que haya barrios enteros en los que no hayas invertido mucha o ninguna energía. Esta es una puerta abierta para viajes a menor escala.

Esencialmente, mientras que dos semanas en Tailandia probablemente no sean posibles para ti ahora mismo, dos días en un parque estatal de un vecindario al que nunca has ido puede ser. En la remota posibilidad de que podamos expandir nuestro concepto de lo que el viaje pretende incorporar a un vecindario o a áreas cercanas que aún son nuevas, podemos obtener un gran número de las ventajas del movimiento, incluyendo un ascenso a nuestra conciencia a una pequeña cantidad del gasto en tiempo o en efectivo.

8. Familiarizarse con otra aptitud

Al igual que la salida nos permite ser cada vez más conscientes al arrojarnos a circunstancias nuevas, el descubrimiento de alguna información nueva construye la conciencia obligándonos a pensar y actuar de maneras novedosas.

Como adultos, todos nos quedamos atascados en la rutina, en gran parte, creo, ya que terminamos haciendo lo mismo una y otra vez. Y teniendo en cuenta que esto provoca un tipo específico de consuelo, también fomenta una restricción del cerebro y el pensamiento: Cuando las cosas principales que estamos haciendo son cosas en las que ya somos grandes, es cualquier cosa menos difícil ser silenciado en un sentimiento incorrecto de que todo está bien con el mundo que conocemos cómo funcionan las cosas.

El contragolpe es lo que ocasionalmente se llama Mente de Principiante. El pensamiento detrás del cerebro del aprendiz es que para aprender cosas nuevas, la psique debe ser adaptable y ver las cosas de nuevo, como un niño. Lo que implica que en la remota posibilidad de que necesitemos desarrollar adaptabilidad y frescura dentro de nosotros mismos y la forma en que vemos las cosas (por ejemplo, la atención), debemos hacer un esfuerzo especial para ser un pie tierno. Además, probablemente el enfoque más ideal para hacer esto es adquirir destreza con otra habilidad.

Independientemente de si se trata de tocar el piano, comunicarse en mandarín o en acuarela, centrarse en el aprendizaje de otra aptitud es un ejercicio innovador en la adaptabilidad mental y la atención.

9. Distinguir las mutilaciones psicológicas

Las contorsiones intelectuales son consideraciones y convicciones erróneas que tergiversan la forma en que vemos las cosas, incluidos nosotros mismos. De la misma manera que nosotros como un todo podemos entrar en propensiones físicas poco útiles (por ejemplo: roer las uñas, comer tarde a la hora de la noche, etc.), nosotros como un todo tenemos ciertas propensiones psicológicas que no nos están ayudando.

Por ejemplo: Siempre que ocurre algo molesto mientras conduzco y se me corta el paso, alguien que toma una plaza de aparcamiento que necesitaba un contenido por defecto que se me pasa por la cabeza es, ¡Qué sacudida!

De la nada, he desarrollado una propensión psicológica a abusar verbalmente de diferentes conductores cada vez que me pongo furiosa. Esto es un problema porque a pesar de que diferentes conductores cometen errores, algunas veces yo también los cometo. Sea como fuere, si mi respuesta por defecto es externalizar y acusar a otros de manera consistente, dejo pasar la oportunidad de ver mi propia conducta y mi propio derecho.

En la remota posibilidad de que cada vez que me corten, me revele a mí mismo que el individuo que me corta es un tic y debería ser un conductor progresivamente amable, puedo perderme la forma en que constantemente conduzco excesivamente retrasado en el paso ya que estoy conversando con mi media naranja y no excepcionalmente consciente de cómo estoy conduciendo.

El hecho es que una fuente significativa de ausencia de atención está fuera de las propensiones mentales básicas y de la autocomplacencia. En el caso de que podamos averiguar cómo distinguir estos ejemplos de razonamiento fuera de base, podemos resultar ser cada vez más conscientes y probablemente terminar sintiéndonos mejor también.

10. Haz tiempo para explicar tus cualidades

Aquí hay una sorprendente investigación: ¿Con qué frecuencia se toma el tiempo para pensar a propósito y con cautela en sus cualidades y objetivos más elevados? En caso de que seas similar a la mayor parte de nosotros, el ajetreo del día a día te ampliará en general durante mucho tiempo,

consistentemente en un flujo constante de movimiento ausente de mucho tiempo para la reflexión, particularmente la reflexión sobre las cosas más significativas.

Entonces, ¿alguien se sorprende de que hagamos algunos recuerdos problemáticos para llegar a nuestros objetivos y descubrir la realización cuando no invertimos ninguna energía considerando lo que eso se parecería incluso a nosotros? Además, probablemente no es sorprendente que terminemos persiguiendo objetivos falsos que la cultura y la sociedad nos hacen saber que son significativos (gran coche, casa enorme, cintura recortada, escuelas de la Ivy League para nuestros hijos, y así sucesivamente) y sin embargo no descubrimos realmente lo importante y satisfactorio.

Un tipo poco común de atención incluye el tener conciencia y claridad sobre las cosas que realmente nos importan: ¿Por qué estamos aquí? ¿Qué estamos llamados a hacer? ¿Qué hace que tengamos una vida satisfactoria con la que podamos estar realmente satisfechos? Estas son cuestiones inevitables. Y teniendo en cuenta que suenan amenazantes, es muy probable que sea a la luz del hecho de que simplemente no invertimos mucha energía de valor pensando realmente en ellos.

Examina tus pensamientos...

En el caso de que hayas experimentado la infancia en una familia inútil u otros cimientos rotos, considerando todo, no recibiste todos los mensajes y dispositivos necesarios para un logro entusiasta. Puede que hayas tomado en lo excepcionalmente inverso, las prácticas y ejemplos de sentimientos que conducen a la tristeza, el nerviosismo, los problemas de la indignación y luego algunos. Puede que hayas seguido con tu vida hasta ahora excepcionalmente abatido e insatisfecho, desolado y preguntándote por qué.

Esto puede parecer una idea amplia, pero en realidad no lo es. Sólo incluye observar sus consideraciones para los diseños que son inútiles y le dejan sintiéndose estancado, incapaz de conformarse con elecciones educadas y miserable. En realidad es un alejamiento de la evaluación. Imagínate a ti mismo como el medio o el cuerpo líder de control de tu vida. Las actividades, planes y elecciones se originan desde el interior y deben ser conscientes, no sólo respuestas a las llamas a tu alrededor. La forma en que procesas los datos que el mundo te arroja es básica para tu apasionado logro. Esto incorpora la forma en que decides echar un vistazo, ver y responder a las cosas y los encuentros. En la remota posibilidad de que estés haciendo esto

dependiendo de ejemplos de razonamiento inútiles aprendidos en una fundación sinceramente afligida, entonces lo más probable es que no estés trabajando al límite. Esto realmente influye en tus conexiones, tu actividad, tu prosperidad e incluso tus fondos.

La mayoría de los pensamientos que abarcan nuestro razonamiento y su conexión con nuestros sentimientos se sitúan en la Psicología Cognitiva y mantienen que la forma en que piensas decide en gran medida cómo te sientes y cómo sigues adelante. En el caso de que proceses los datos de forma errónea, o con un diseño de idea roto establecido, te causará problemas entusiastas. La gente de hogares dañados o descuidados puede ver el mundo como cargado de riesgos y acercarse a él con temor o indignación. Los individuos desanimados pueden considerar que son algo sobre lo que no tienen poder y se sienten indefensos. Aquellos criados en hogares donde no fueron aprobados o donde se les hizo sentir importantes o sabios pueden ver el mundo como un lugar donde no deberían interesarse, simplemente dejarlo para que lo manejen individuos más brillantes. Se puede percibir cuán difíciles y restrictivas son estas consideraciones.

Técnicas de Programación Neuro-Lingüística bajo el radar para ayudarte a entrar en la mente de otras personas y hacer que se inclinen a tu voluntad. ¡Y muchas más!

¿Qué es la PNL?

La PNL (Programación Neuro-Lingüística) se parece a la "Guía de los patrones del cerebro". A partir de los años 70, los examinadores de la PNL comenzaron a reflexionar sobre los impactos de nuestros pensamientos en la franja sangrante de nuestras preocupaciones.

Los marcos de PNL que se han observado pueden ser realistas de escalada en el cambio de la forma en que se tropieza con el mundo. por la razón de que nuestras preocupaciones y emociones dan forma a nuestro internacional, esto infiere que esas metodologías de PNL pueden definitivamente alterar mientras seas capaz de tener en cuenta.

Técnicas de PNL

1. Partición

¿Ha estado en algún momento en una condición que le ha dado una inclinación espantosa? Tal vez ha experimentado algo que le recibe cada vez que se encuentra con él. O en ese punto, una vez más, tal vez te sientes

ansioso en circunstancias laborales positivas en las que quieres comunicarte de forma transparente. tal vez te sientes tímido una vez que tienes que moverte hacia esa "persona poco común" a la que le has echado el ojo. mientras que estas estimaciones de sentido común, trepidación o modestia parecen programadas o incansables, los enfoques de separación de la PNL pueden ofrecer ayuda de forma giganta.

- Reconocer la sensación (por miedo al caso, por la inquietud, por el intenso disgusto de una condición) que simplemente se le dio para arreglar.
- Una visión que seguramente puede fluir de su cuerpo y mirar de vuelta a sí mismo, encontrando la situación completa desde la actitud de un testigo ocular.
- Se dice que la inclinación se ajusta drásticamente.

Para una elevación extra, imagina que puedes desviarte de tu marco echando un vistazo a ti mismo, en ese factor, desviarte de este cuerpo una vez más, para que te veas a ti mismo, echando un vistazo a ti mismo. Esta doble separación necesita quitar la mala sensación de casi cualquier condición menor.

2. Re encuadramiento de la sustancia



se esfuerza en este marco una vez que siente que una circunstancia es terrible o indefensa. El re encuadramiento tomará cualquier situación pobre y le dará poder por medio de cambiar el significado de la implicación en algo agradable.

Por casualidad, piense que su cortejo se cierra con el propósito de mostrarse espantoso externamente, pero qué tan cerca estamos de re enmarcarlo. ¿Cuáles son los puntos de interés de la capacidad de ser soltero? Para la ocasión, usted está usando y por medio de la apertura a diferentes conexiones potenciales. También tienes la posibilidad de hacer lo que quieras, después de que lo requieras. excepto, que has tomado en trabajos esenciales fuera de esta relación que te permitirá tener a distancia y ausente instituciones importantes en un tiempo.

Estas son ocasiones dentro y fuera de re encuadrar una circunstancia. Por medio de re encuadrar el significado de la división, te entregas a ti mismo una experiencia de intercambio de ella. En las ocasiones previstas, es cada día para frenético o para poner de relieve el temor, pero esto justo provoca problemas adicionales. Por el contrario, transferir tu atención de la manera en que se describe honestamente hace que te despejes la cabeza y hagas

elecciones exitosas e imparciales.

3. Asegurarse a sí mismo

La seguridad comienza con el investigador ruso Iván Pavlov que intentó diferentes cosas con los sabuesos haciendo sonar una y otra vez una campana mientras el canino se consumía. Después de repasar las joyas de la campana, determinó que podía conseguir que los caninos salivaran usando el timbre siempre, sin importar si no había ningún alimento presente.

- Esto hizo que un cortejo neurológico entre la campana y el comportamiento de salivar se refiriera a una respuesta moldeada.
- ¡Puedes usar esos estilos de respuesta de aumento "permanece" tú mismo!
- Amarrarse a sí mismo te motiva a relacionar cualquier respuesta entusiasta perfecta de alta calidad con una expresión o sensación seleccionada. En el momento en que escoges una sensación o noción de alta calidad y la interconectas a propósito con un movimiento confiable, puedes causar esta estancia en cada ocasión en que te sientas bajo, y tus sentimientos se intercambiarán rápidamente.
- Entender lo que necesitas experimentar (como una instancia de certeza, deleite, tranquilidad, etc.)
- Elija en qué lugar quiere poner esta grapa para su marco, como ocasión, tirando del cartílago de su oreja, contactando con su nudillo o urgentemente con una uña. Este toque corporal le permitirá causar la inclinación efectiva voluntariamente. No habría diferencia en el lugar que elijas, siempre y cuando sea un contacto considerado como único que no se toca por otra cosa.
- Considera un período en el pasado mientras sentías esa nación (por ejemplo, la realidad). Vuelva intelectualmente a ese punto y empuje su cuerpo, mirando a través de sus ojos personales y recordando ese recuerdo. Ajuste su conversación no verbal para coordinar la memoria y la nación. Vea lo que vio, preste atención a lo que oyó e incluso a la inclinación a medida que no olvide ese recuerdo. comenzará a sentir ese estado. esto es como contarle a un compañero un cuento inteligente de un tiempo anterior, y a medida que se "mete" en la historia, comienza a reírse de nuevo, porque usted "se asocia" al cuento y "no lo olvida".

- Al volver a la reminiscencia, toca/tira/presiona el área de tu cuerpo que has elegido. sentirás la inclinación hincharse mientras tienes en cuenta la reminiscencia. Descarga el contacto en el momento en que la nación apasionada llega a su cima y comienza a evolucionar para desaparecer.
- Esto puede hacer que una reacción neurológica mejore para poder activar la nación en algún factor que esté haciendo ese toque en otro momento. Para sentir esa nación (por ejemplo, la confianza), en realidad tócate de una manera comparable de nuevo.
- Para que la reacción sea mucho más fundamentada, piense en otra reminiscencia en la que sintió esa nación, vuelva y considérela a través de sus propios ojos, y luche por el país en un lugar comparable como en el pasado. Cada vez que se trate de otra reminiscencia, la lucha resulta ser cada vez más severa y activará una reacción más fundamentada.
- Utiliza este método siempre que tengas que comerciar con tu reino de pensamientos.

4. Conseguir que le gustes a otras personas (Relación)



Este es un simple arreglo de los sistemas de PNL, sin embargo tienen la capacidad de ayudar a coexistir con esencialmente cualquier persona. Hay montones de enfoques para construir afinidad con alguien más. Una de las formas más rápidas y poderosas se origina en la PNL. Este sistema incluye el reflejo discreto de la comunicación no verbal, la forma de hablar y las palabras de otra persona.

A los individuos les gustan los individuos que son como ellos mismos. Al reflejar discretamente al otro individuo, la mente dispara "neuronas de reflejo", sensores de placer en el cerebro, que entienden el amor por cualquiera que los refleje.

El procedimiento es básico: estar de pie o sentado de la manera en que el otro individuo está sentado. Incline la cabeza de manera similar. Sonríe cuando sonríe. Refleja su apariencia externa. Doble las piernas cuando crucen las suyas. Refleja su voz, y así sucesivamente.

La forma de hacer una afinidad inconsciente es el matiz. En el caso de que

seas excesivamente obvio, el otro individuo puede ver intencionalmente, lo que con toda probabilidad rompería la compatibilidad. Así que mantén tu reflejo normal y tranquilo.

5. Impacto y persuasión

Mientras que una parte significativa de la PNL se dedica a ayudar a los individuos a sacar los sentimientos negativos, las convicciones restrictivas, las propensiones desafortunadas, las luchas y eso es sólo el comienzo, otra parte de la PNL se dedica a cómo impactar moralmente y convencer a los demás.

Uno de los tutores en el campo era un hombre llamado Milton H. Erickson. Erickson era un especialista que también consideraba la psique intuitiva a través de la hipnoterapia (lo genuino, lo lógico... no la distracción sin sentido que se encuentra en el organizar aparece).

Erickson era tan hábil en el embellecimiento, que construyó un enfoque para abordar las personalidades intuitivas de los demás sin necesidad de hipnotizarlos. Podía entrar en los individuos cuando quisiera, en cualquier lugar de las discusiones ordinarias. Esta estrategia Ericksoniana para atraer a la gente se conoció como "Hipnosis Conversacional".

Este es un activo útil que puede utilizarse para impactar y convencer a otros, así como para permitir que otros derroten los temores, las convicciones restrictivas, la lucha y más sin su conciencia consciente. Esto es particularmente valioso para comunicarse con personas que de alguna manera u otra pueden estar seguras en la remota posibilidad de que lo sepan (piense en los niños pequeños que preferirían no sintonizar).

Hay 4 avances fundamentales que ocurren cuando se hacen sentimientos

1. Estímulos externos

El paso inicial es encontrar un tipo de impulso que podría ser un surtido de cosas, por ejemplo, un correo electrónico, una llamada, una denuncia, una publicación en Facebook, o su precaución gritando. Experimentas mejoras a través de tus facultades, así que muy bien puede ser a través de la vista, el sonido, el olfato, el gusto, o incluso el tacto físico. El estímulo generalmente no tiene que ser ahora mismo. Puede ser un recuerdo de una época anterior o incluso una idea sobre una ocasión/situación posterior.

2. Traducción/Significado

Cuando has detectado las mejoras, tu psique rápidamente le asigna un significado. Puede ser un significado constructivo o pesimista y difiere de un individuo a otro. Esta es la razón por la que 2 individuos pueden experimentar la experiencia cuidadosa equivalente y sin embargo tener puntos de vista, sentimientos o emociones totalmente alternativos sobre ella.

Por ejemplo, dos personas pueden ver el equivalente de un cuidadoso corte de video una idea que era alucinante y la otra idea que era justa. La insinuación de que se trata de un encuentro o mejora está controlada por unos pocos factores, por ejemplo, su marco de convicción y sus cualidades. Lo que aceptas y estimas en la vida se ve afectado desde numerosos puntos de vista, incluyendo tu infancia, tu condición diaria, los libros que lees o los individuos con los que te relacionas.

3. Sentir/emocionar

La insinuación de que USTED asigna (tiene más control del que conoce o acepta) a sus mejoras dirigirá el sentimiento que siente. Este puede ser un sentimiento positivo o negativo. Una vez más, difiere de un individuo a otro, dependiendo de una serie de variables. Los sentimientos pueden ser presión, temor, melancolía, inquietud, indignación, envidia, satisfacción, felicidad o apreciación.

4. Respuesta/Comportamiento

Cuando te encuentras con la creencia, la siguiente etapa del proceso es la manera en que respondes a ella. En el caso de que se experimente un sentimiento positivo, en ese punto uno normalmente trataría de encontrar una mayor cantidad de ese impulso. Por otra parte, en el caso de que uno se encuentre con un sentimiento negativo, por ejemplo, agonía, indignación o temor, en ese punto uno buscaría mantenerse alejado de esa mejora específica.

(la mayor parte del tiempo).

La PNL ayuda a entender a los demás

Otra fuente de decepción y preocupación en la vida de numerosos grupos de personas son las conexiones que tenemos con otros. Con la PNL, puedes tener una comprensión superior de por qué los individuos hacen ciertas cosas y piensan de la manera en que piensan. Los individuos actúan según lo indicado por su propio marco de trabajo, el cual está limitado por sus propias cualidades y marcos de convicción. Independientemente de que se trate de nuestros propios parientes, compañeros, colaboradores o extraños que experimentamos, la PNL nos permite comprender los puntos de vista de los demás sobre diversos temas o asuntos cotidianos.

Tener esa comprensión nos permite simpatizar, compatibilizar, ser cuidadosos, e incluso ayudarnos a dar a los demás el conocimiento. El estrés surge frecuentemente cuando hay una distinción entre nuestra metodología o reflexiones y las de los demás. Podemos pelear y contender de manera inconclusa sin un fin o resultado sensato en el caso de que no descubramos cómo ver los puntos de vista de los demás. La PNL puede ayudar a controlarte en la consecución de objetivos y en tener en cuenta los dos lados de una contradicción para ganar.