



التعاويذ
السكرية
في
الألعاب النفسية



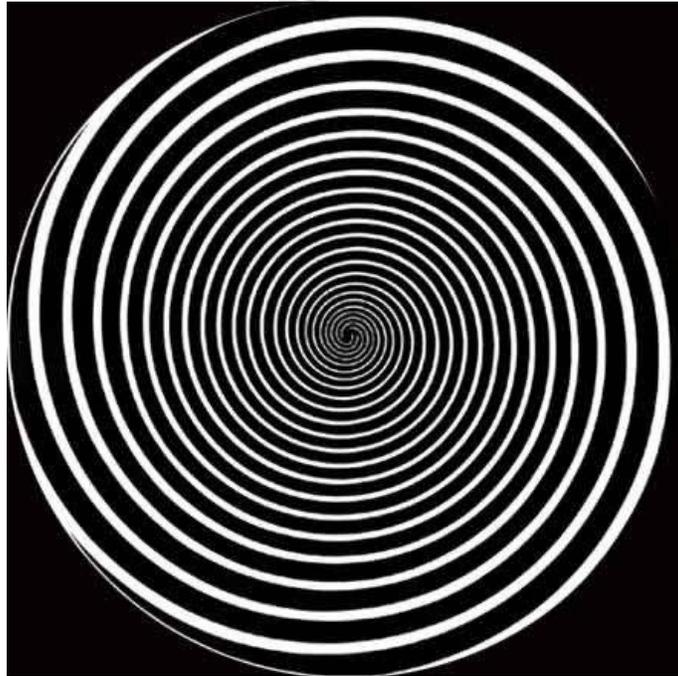
تأليف
لمى فياض

التعاويذ السحرية في الألعاب النفسية

تأليف: لمى إبراهيم فياض

10 حزيران 2021، لبنان

www.lamafayyad.wordpress.com



جميع الحقوق محفوظة © 2021م

تحتفظ مؤلفة الكتاب لمى ابراهيم فياض بحقوق ملكيتها للمواد المنشورة فيه، ويتطلب إعادة نشر أي مادة إلكترونيًا أو ورقياً الحصول على موافقتها مع الإشارة إلى المصدر.

من غير القانوني نسخ وتوزيع أو إنشاء أعمال مشتقة من هذا الكتاب كله أو حتى جزء منه، أو المساهمة في نسخ وتوزيع، أو خلق من أعمال هذا الكتاب. وبالتالي هذه النسخة الإلكترونية من الكتاب هي للاستخدام الشخصي فقط لغاية القراءة والاطلاع.

الفهرس

فهرس المحتويات

3	الفهرس
8	مقدمة
9	تعريف غسيل الدماغ
12	تعريف التلاعب النفسي
13	لماذا التلاعب النفسي مهم في حياتك
15	أساليب شائعة في التلاعب النفسي
21	استغلال نقاط الضعف
24	الدوافع إلى التلاعب النفسي
26	تقنيات التلاعب النفسي
26	القيام بتصرفات غير مفهومة
27	التلاعب بالحقيقة
28	ممارسة الابتزاز العاطفي
29	ممارسة التحفيز
31	التلاعب بالهجوم اللفظي

- 34 إستغلال تحييز التأكيد
- 37 استغلال تحييز خدمة الذات
- 38 إستغلال تحييز التواضع
- 39 التجاهل التكتيكي المخطّط
- 40 تسلّح بالخطيئة الثامنة
- 44 الإطراء
- 44 أتقن وجه البوكر
- 55 فن طرح الأسئلة والإجابة عليها
- 56 لعبة الغضب
- 57 تقمّص روح الجنس الثالث
- 58 أتقن فن سبريتزاتورا (Sprezzatura)
- 59 استغل تحييز الخطأ والصواب
- 60 تلفيق التفاصيل
- 61 طلب كبير ثم صغير
- 62 أتقن الكذب والخداع
- 63 خطّط لكذبتك واخفيها جيداً

- 64 دَوْن الكذبة
- 65 قم بمواءمة لغة جسدك مع الكذب
- 66 إخترق المساحة الشخصية
- 70 إستولي على أراضي الغير
- 71 أتقن وسيلة عرافة (تبصير) واستغل تأثير بارنوم
- 77 مارس لعبة النجومية والشهرة
- 78 إكتشف مركز اهتمام الآخرين
- 80 إخلق وهم الاختيار
- 82 قراءة الآخرين ولغة جسدهم
- 85 إهتم كيف تبدو للآخرين
- 85 ممارسة الإقناع
- 87 إستغل تهذيب الآخرين
- 87 لعبة "مراوغة كانساس سيتي"
- 89 التصيد
- 94 استغلال الشائعات والقبل والقال
- 95 إجب التواصل السمعي والبصري

- الاتصال الجسدي 98
- إحجب جانبك المظلم 100
- إمّتك قدرات القط تشيشير 102
- لا تتعلّق بالهدف ولا تثق به 103
- مارس فن التجسّس 105
- أدخل إلى مكنوناتهم وأعبث بها 115
- إثارة الشك والمشاعر السلبية 118
- العبث بالسلام الداخلي 124
- الإساءة إلى السمعة 126
- الابتزاز بالأسرار 130
- أقلب الجميع على الضحية 130
- إصرف انتباه هدفك 131
- الهجوم عندما يكون أضعف 131
- تجريده من راحته وقوته 132
- إجعله يعتمد عليك 134
- استغل سلاح الثقة 134

135.....	إلعب دور الضحية
138.....	سلاح الإنكار
139.....	قوة الاقتراح والإيحاء
140.....	العبث بالذكريات
146.....	مارس فن الإهانة
156.....	فن الإدعاء وتقمص الأدوار
161.....	تدمير الأدلة
168.....	ابن استراتيجية دفاع عظيمة
171.....	250 تقنية سريعة في التلاعب النفسي
209.....	لائحة المصادر والمراجع

مقدمة

إن التقنيات المعروضة في هذا الكتيب تُستخدم للسيطرة على أي شخص تريده. باستخدامها ستمك القدرة على اختراق عقول الآخرين. وستتحكم بكيفية الاستفادة من هذه القدرة، فقد تستغلها لإقناعهم بما تقوله، أو لإرغامهم على فعل ما تريد، أو للتلاعب بهم فكرياً ونفسياً. إن اتقان هذه التقنيات يحتاج إلى الممارسة على تطبيقها شرط أن لا تُظهر للآخر بأنك تتلاعب به. قد تهدف هذه التقنيات أيضاً إلى إقناع الشخص بأنه غير متزن وأنه لا يمكن الاعتماد على أي من ذكرياته أو معتقداته. من خلال تدمير ثقة الأشخاص بأنفسهم، فإنك تجعلهم يعتمدون عليك تماماً وتصمم بشكل أساسي فهمهم لما هو حقيقي.

إفهم نفسك. من أجل تحرير نفسك من هيمنة المعايير التعسفية واكتشاف المعايير الحقيقية التي يجب أن تتصرف على أساسها، تحتاج إلى العثور على الشجاعة للقيام بما يتوجب عليك دون النظر إلى ما قد يفكر فيه الآخرون. كل يوم، يتم التلاعب بك من قبل الآخرين. تعلم كيفية التلاعب النفسي بالآخرين، مجرد طريقة بسيطة لاستعادة التحكم بزمام الأمور الذي يبدو أنك فقدته في حياتك.

تعريف غسيل الدماغ

عرفت ويكيبيديا غسيل الدماغ Brainwashing بأنه يقصد به تحويل الفرد عن اتجاهاته وقيمه وأنماطه السلوكية وقناعاته، وتبنيه لقيم أخرى جديدة تفرض عليه من قبل جهة ما سواء كانت فرداً أو مجموعة أو مؤسسة أو دولة. ويندرج مصطلح غسل الدماغ تحت مسميات مختلفة تحمل المفهوم نفسه مثل: إعادة التقويم، وبناء الأفكار، والتحويل والتحرير المذهبي الفكري، والإقناع الخفي، والتلقين المذهبي، وتغيير الاتجاهات، والتفكيك النفسي، وقتل العقل، وتنظيف المخ.

اعتبر السيطرة على العقل هي التحكم الناجح في أفكار وأفعال شخص آخر دون موافقته. وبشكل عام، فإن المصطلح يعني أن الضحية تتنازل عن بعض المعتقدات والمواقف السياسية أو الاجتماعية أو الدينية الأساسية وتقبل الأفكار المناقضة. وكثيراً ما يستخدم مصطلح "غسيل المخ" بشكل واسع للإشارة إلى الاقتناع عن طريق الدعاية.

تعتبر الحرب الكورية (1950-1953) من أشهر الحروب التي استعمل فيها غسيل الدماغ، حيث قد وقع الكثير من الجنود الأمريكيون في أسر الشيوعيين الصينيين، وقام هؤلاء الجنود بالأعتراف بأنهم اعتنقوا الشيوعية ولقد فسرت هذه الاعترافات بأنها كانت نتيجة وقوعهم تحت تأثير غسيل الدماغ، وتقول دائرة المعارف الأمريكية أن الفنيات التي استخدمت في غسيل الدماغ اختلفت من جماعة إلى أخرى ولكن الاتجاه الأساسي كان

وإحداً، فقد كان التحكم في البيئة الاجتماعية والبدنية للضحية يتم لتدمير أي فكر معاد للشيوعية واستبداله بالإيمان بالفكر الشيوعي.

وفي حقبة الثلاثينات من القرن المنصرم شيّد النازيون العديد من معسكرات الاعتقال في ألمانيا وأرسلوا إليها جميع من تم تصنيفهم كخطر على نظامهم القومي أو على نظرية نقاء العرق الآري الألماني، وأجريت على بعض السجناء داخل المعتقلات التجارب والاختبارات من قبل العلماء والأطباء الألمان. وبعض من هذه التجارب انصبّ على دراسة سلوك الإنسان ومحاولة تطوير طرق وأساليب تساهم في السيطرة عليه وتحويله إلى أداة مطيعة يمكن الاستفادة منها في عمليات تخدم النظام النازي.

وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، قامت وكالة المخابرات المركزية الأمريكية (CIA) باحتضان هؤلاء العلماء للاستفادة من خبراتهم لمشروع سري ضخم تم تأسيسه خلال عقد الأربعينات من القرن المنصرم تحت اسم ام كي ألتر (MK-ULTRA) كان الهدف الرئيسي منه هو دراسة العقل البشري والبحث عن أفضل الأساليب لتطويعه والسيطرة عليه، مثلاً اختراع مادة أو عقار يعزز التفكير غير المنطقي لدى المتلقي إلى درجة انه يصبح أضحوكة ومحل للسخرية والتندر من قبل الآخرين وكان الهدف من هذا العقار هو استخدامه ضد شخصيات سياسية ودولية معادية للولايات المتحدة. ومن الأهداف الأخرى للمشروع:

-اختراع عقاقير تجعل عملية التنويم المغناطيسي أسهل وتعزز من فعاليتها.

-اختراع عقاقير تعزز القدرة على تحمل التعذيب والاحتجاز والضغط النفسي.

-اختراع عقاقير تسبب فقدان الذاكرة بعد القيام بمهام معينة.

-إيجاد طرق وأساليب بدنية تولد الشعور بالصدمة والاختلال الذهني لفترة معينة من الزمن.

-اختراع عقاقير تغيير تركيبة الشخصية (العواطف و الأحاسيس و الشعور) بشكل كلي.

-اختراع عقاقير تسبب تشوش ذهني للمتلقي فيعجز عن الاستمرار في التصنع والخداع أثناء التحقيق معه.

-اختراع عقاقير تعزز من الشعور بالتعب والهلوسة البصرية والسمعية لدى المتلقي.

-كبسولة يمكن أن يتناولها المتلقي عن طريق الماء أو الطعام أو السيجار وتؤدي إلى فقدان مؤقت للذاكرة.

-اختراع عقاقير يؤدي تناول كمية صغيرة منها إلى عدم قدرة المتلقي على القيام بأي مجهود بدني.

-اختراع عقاقير تستطيع أن تبطل أو توقف التأثير المسكر الناتج عن تناول الكحول.

- اختراع عقاقير تعزز وتقوي التأثير المسكر الناتج عن تناول الكحول.
- اختراع عقاقير يمكن أن تولد أعراض كاذبة مشابهة لأعراض بعض الأمراض المعروفة.

تعريف التلاعب النفسي

التلاعب النفسي هو نوع من التأثير الاجتماعي الذي يهدف إلى تغيير نظرة أو سلوك الآخرين من خلال تكتيكات مسيئة أو خادعة أو خفية، تضع اهتمامات الشخص المتحكم كأولوية وغالباً على حساب الآخرين. يمكن اعتبار مثل هذه الأساليب استغلالية، أو مسيئة، أو ملتوية أو خادعة إلا أن تأثيرها الاجتماعي ليس سلبياً بالضرورة. كأن يحاول الطبيب إقناع المرضى بتغيير العادات غير الصحية.

وبالتالي فإن التلاعب هو ممارسة أساليب ومهارات معينة بشكل واعي ومتعمد من قبل الشخص على من حوله للتحكم أو السيطرة أو لاستخدام شيء أو شخص ما، لغرض تشكيل الشخص المستهدف (الهدف) على الصورة المطلوبة أو لتوجيه الشخص إلى السلوك المطلوب لغرض تحقيق هدف مخفي عن الشخص المراد توجيهه.

لماذا التلاعب النفسي مهم في حياتك

التلاعب النفسي مهم في حياتك، سواء كنت تؤمن به أم لا، وسواء أنت تتعارض مع مدى أخلاقيته أم لا. التلاعب النفسي ضروري إذا كنت تأمل في البقاء على قيد الحياة في ظروفك الحالية وذلك للأسباب التالية:

➤ يعطيك التلاعب النفسي بالآخرين القوة في حياتك. بعد أن كنت بيدقاً أو ضحية في ألعاب الآخرين، يمكنك استعادة ملكية حياتك بأن تصبح أنت نفسك متلاعباً. اعتبرها تمردك الخاص.

➤ يجعلك التلاعب أكثر إنتاجية. بدلاً من الجلوس وانتظار الأشياء التي ستحدث، يمكنك الخروج وتحقيقها. الحياة بالفعل لا تعطيك كل ما تريد على طبق من فضة. يمكن للحياة بالفعل أن تكون غير عادلة للغاية لأنك تلعب باستمرار بشكل لطيف. لذلك كن أحد اللاعبين الأساسيين في حلبة القتال.

➤ يجعلك التلاعب تشعر بتحسن تجاه نفسك. تخيل أن تكون قادراً على الحصول على أي شيء تريده. سيشعرك ذلك بالثقة بالتأكيد.

➤ على الأرجح. بعد سنوات من سماع كلمة "لا"، سيكون من الرائع فعلاً أن تسمع "نعم" بشكل أكثر انتظاماً.

➤ يساعدك على إنشاء شبكة من "الأصدقاء" يمكنك الاعتماد عليهم لحل مشاكلك. بعد كل شيء، لا يمكن أن يعيش الإنسان في عزلة. عند

التلاعب بالناس، غالبًا ما تقدم نفسك كصديق جدير بالثقة يمكن استدعاؤه في الأعمال التجارية والشؤون الشخصية. وذلك مهم من أجل تقدمك.

➤ يسمح لك التلاعب بالقيام بأعمال أقل. تخيل أن تكون قادرًا على تحقيق أحلامك دون إرهاق. إذا كنت تتلاعب بالأشخاص المناسبين ليكونوا مساعدين لك، فأنت يمكنك أن تحقق جميع أهدافك دون أن تُرهق نفسك.

➤ كونك متلاعبًا يحميك من التلاعب. فأنت تعرف مسبقًا التكتيكات المستخدمة في التلاعب، ولن يتمكن أحد من خداعك ما لم تسمح له بالفوز عن قصد.

➤ العالم مكان قاسٍ لا يتناسب مع الأشخاص الضعفاء. إن فهم وتطبيق التلاعب يتيح لك معرفة التقنيات في حياتك لكي تكون مستعدًا بشكل صحيح للبقاء على قيد الحياة في بيئة قاسية.

➤ غالبًا ما يكون الأشخاص المتلاعبون ساحرين ويتركون البسمة على وجوه الأشخاص الذين يتفاعلون معهم. في الأساس، كونك متلاعبًا يساعدك على إسعاد الآخرين. نعم، قد تكون فرحتهم قصيرة العمر، لكنها ستكون فرحًا على الرغم من كل شيء.

➤ من خلال تعلم كيفية التلاعب، ستنضم إلى مستويات الرجال والنساء العظماء الذين تعلموا كيف يتلاعبون لسنوات عديدة. وتشارك عقول

المتلاعبين في شيء واحد: يعرفون ما يريدون، ويستخدمون جميع الوسائل المتاحة لهم، بما في ذلك التلاعب، لتحقيق ذلك.

➤ يجبرك التلاعب على استخدام عقلك طوال الوقت. يجب أن تتم معالجة التفاعلات بشكل جيد بواسطة عقلك، وكل خطوة يجب أن تكون استراتيجية. إنه مثل كونك في حالة مثيرة من لعبة الشطرنج التي لا تنتهي. فذلك يشحن عقلك، ويمكنك من استخدام قوة الدماغ لديك لتحسين حياتك.

أساليب شائعة في التلاعب النفسي

- التصرف باهتياج أو عنف أو بطريقة استفزازية من أجل إثارة ردة فعل غاضبة، وهي طريقة معروفة باسم "الطعم".
- لعب دور الضحية: تمثيل دور الضحية لإثارة استجابة متعاطفة، معروفة أيضاً باسم "التجني الذاتي". قم بتصوير نفسك على أنك ضحية للظروف أو سلوك شخص آخر من أجل كسب الشفقة أو التعاطف أو إثارة التعاطف وبالتالي الحصول على شيء من شخص آخر. غالباً ما لا يستطيع الأشخاص المهتمون وأصحاب الضمير أن يروا أي شخص

- يعاني، وغالبًا ما ستجد أنه من السهل اللعب على التعاطف للحصول على التعاون.
- أفعال صريحة فيها إيذاء للنفس بهدف خلق أزمة مع الأهل والمقربين.
 - الخيانة العلنية أو المغازلة لإثارة غير الآخرين.
 - الانسحاب أو التجنب، أو المعاملة الصامتة لهدف دفع الطرف الآخر إلى المطاردة رغبةً في التقرب.
 - تأليب شخصين آخرين ضد بعضها البعض من أجل خلق صراع بين الآخرين. طريقة معروفة باسم "توظيف وكيل" حيث يتم فيها استغلال شخص آخر من أجل التحكم في الشخص المراد التحكم فيه.
 - ضبابية في الآراء والإجابات وتجنب المواجهة واستخدام أشخاص آخرين لإيصال الرسالة أو الفكرة المراد إيصالها.
 - وعود لا يتم الإيفاء والإلتزام بها مع توقع الإلتزام من قبل الآخرين.
 - الهيجان بهدف الحفاظ على جو من الصراع لدفع شخص ما لإبداء المزيد من الاهتمام.
 - المراوغة والتحايل لإقناع شخص انسحب من العلاقة نتيجة التلاعب والتحكم به لكي يعود للعلاقة من جديد.
 - الكذب: من الصعب معرفة ما إذا كان شخص ما يكذب في الوقت الذي يفعل فيه ذلك، على الرغم من أن الحقيقة غالبًا قد تظهر لاحقًا عندما

- يكون الأوان قد فات. يجب أن تكون خبيراً في الكذب والغش، وقم بذلك بشكل متكرر، وفي كثير من الأحيان بطرق خفية.
- الكذب بالإغفال: هذا شكل خفي من الكذب من خلال حجب قدر كبير من الحقيقة.
- الإنكار: تلجأ إليه وذلك برفض الاعتراف بارتكاب خطأ ما.
- التبرير: اختلاق الأعذار من قبل المتلاعب لتبرير السلوك غير اللائق.
- التصغير: هذا نوع من الإنكار مقرون بالتبرير. أكد أن سلوكك ليس ضاراً أو غير مسؤولاً كما اقترح شخص آخر.
- الغفلة الانتقائية أو الانتباه الانتقائي: رفض الانتباه إلى أي شيء قد يصرف انتباهك عن أجندتك.
- التحويل: لا تعطي إجابة مباشرة لسؤال مباشر، وبدلاً من ذلك كن مضلاً، ووجه المحادثة إلى موضوع آخر.
- التهرب: مشابه للتحويل ولكن إعطاء ردود غير ذات صلة أو مشوشة أو غامضة.
- التخويف السري: ضع الشخص الهدف في موقف دفاعي باستخدام تهديدات مستترة (خفية أو غير مباشرة أو ضمنية).
- رحلة الذنب: نوع خاص من تكتيك التخويف. اقترح للشخص المستهدف أنه لا يهتم بما فيه الكفاية، أو أنه أناني للغاية أو أنه سهل للغاية.

يمكن أن يؤدي هذا إلى شعور الهدف بالسوء، مما يجعله في وضع شك في نفسه وقلق واستسلام.

- الفضيحة: استخدم السخرية والإهانة لزيادة الخوف والشك بالنفس لدى الهدف. استخدم هذا التكتيك لجعل الآخرين يشعرون بأنهم غير جديرين وبالتالي يذعنون لك. يمكنك أن تجعل المرء يشعر بالخجل حتى لجرأته على تحديك. إنها طريقة فعالة لتعزيز الشعور بالنقص لدى المستهدف.

- تشويه سمعة الهدف: هذا التكتيك هو وسيلة قوية لوضع الهدف في موقف دفاعي مع إخفاء نيتك العدوانية في الوقت نفسه، بينما تتهم الهدف زوراً بأنه مُسيئٌ واستغلالي رداً على محاولة الهدف الدفاع عن نفسه أو عن موقفه.

- لعب دور الخادم: إخفاء أجندة خدمة ذاتية تحت ستار خدمة لقضية أكثر نبلاً.

- الإغراء: استخدم السحر أو الثناء أو الإطراء أو دعم الآخرين بشكل علني لحملهم على خفض دفاعاتهم ومنح ثقتهم وولائهم لك. قدم أيضاً المساعدة بقصد كسب الثقة والوصول إلى ضحية غير متوقعة تقوم بسحرها.

- إلقاء اللوم على الآخرين: في كثير من الأحيان وبطرق خفية يصعب اكتشافها، قد تحتاج إلى عرض تفكيرك على الهدف، مما يجعل الهدف

يبدو وكأنه ارتكب خطأً. ادّعي أيضًا أن الهدف هو المخطئ لاعتقاده الأكاذيب التي تم خداعه للاعتقاد بها، كما لو أن الشخص الهدف أجبرك على أن تكون مخادعًا. كيل اللوم، باستثناء الجزء الذي تستخدمه لقبول الذنب الكاذب، يتم إجراؤه من أجل جعل الشخص الهدف يشعر بالذنب بشأن اتخاذ الخيارات الصحية والتفكير الصحيح والسلوكيات الجيدة. كثيرًا ما يُستخدم ذلك كوسيلة للتحكم والسيطرة النفسية والعاطفية. إكذب حول الكذب، فقط لإعادة التلاعب بالقصة الأصلية الأقل تصديقًا إلى حقيقة "أكثر قبولًا" ستؤمن بها الضحية. أعرض الأكاذيب على أنها الحقيقة، وهذه طريقة شائعة أخرى للسيطرة والتلاعب. قد تتهم الشخص الهدف زورًا بـ "استحقاقهم أن يعاملوا بهذه الطريقة". غالبًا ما ستزعم أن الضحية مجنونة أو مسيئة، خاصة عندما يكون هناك دليل ضدك.

- التظاهر بالبراءة: حاول الإيحاء بأن أي ضرر وقع كان غير مقصوداً أو أنك لم تفعل شيئاً تُتهم به. قد تستخدم نظرة مفاجأة أو سخط. هذا التكتيك يجعل الضحية يشكك في حكمه وربما سلامته العقلية.

- التظاهر بالارتباك: حاول أن تلعب دور الغبي من خلال التظاهر بأنك لا تعرف ما الذي يتحدث عنه الهدف أو أنك مرتبك بشأن قضية مهمة يتم نعت انتباهك إليها. أربك الهدف عمدًا من أجل أن يشكك الهدف في دقة

إدراكه، وأشير غالبًا إلى العناصر الأساسية التي تُدرجها عمدًا في حالة وجود مجال للشك.

- ترويح الغضب: استخدم الغضب للتلويح بالحدة العاطفية الكافية والغضب لصدمة الشخص الهدف ودفعه إلى الخضوع. في الواقع أنت لست غاضبًا، ولكن أظهر الغضب عند رفض طلب لك. غالبًا ما تلجأ لاستخدام الغضب المتحكم فيه كتكتيك للتلاعب لتجنب المواجهة أو تجنب قول الحقيقة أو لإخفاء النية بشكل أكبر. غالبًا ما تكون هناك تهديدات قد تستخدمها بالذهاب إلى الشرطة، أو الإبلاغ الكاذب عن الانتهاكات التي ابتكرتها عمدًا لإخافة الضحية أو ترهيبها لإخضاعها. الابتزاز والتهديدات الأخرى بالتعرض هي أشكال أخرى من الغضب والتلاعب الخاضعين للسيطرة، خاصة عندما ترفض الضحية الطلبات أو الاقتراحات الأولية من قبلك. استخدم الغضب أيضًا كدفاع حتى تتمكن من تجنب قول الحقائق في الأوقات أو الظروف غير الملائمة. استخدم الغضب أيضًا كأداة أو دفاع لدرء الاستفسارات أو الشك. تصبح الضحية أكثر تركيزًا على الغضب بدلاً من تكتيك التلاعب بها.

- التلاعب بالمقارنة: قد الضحية إلى الخضوع من خلال الادعاء (سواء كان ذلك صحيحًا أو خاطئًا) أن العديد من الأشخاص قد فعلوا شيئًا بالفعل، ويجب على الشخص المستهدف فعل ذلك أيضًا. يمكن رؤية مثل

هذا التلاعب في مواقف ضغط الأقران، وغالبًا ما يحدث في سيناريوهات يحاول فيها المتلاعب التأثير على الضحية لتجربة المخدرات أو غيرها من المواد.

استغلال نقاط الضعف

يُمكن استغلال نقاط الضعف التالية (الأزرار) التي قد تكون موجودة في الأشخاص المستهدفين. خذ الوقت الكافي لتحديد خصائص ونقاط ضعف ضحاياك والأشخاص الذين تستهدفهم للتلاعب بهم.

- الرغبة في إرضاء
- الإدمان على كسب استحسان وقبول الآخرين
- الخوف من المشاعر السلبية، أي الخوف من التعبير عن الغضب أو الإحباط أو الرفض
- عدم الحزم والقدرة على قول لا
- شعور ضبابي بالهوية
- انخفاض الاعتماد على الذات
- الحاجة إلى التبعية لسيطرة خارجية

- السذاجة: يجد الضحية (الشخص الهدف) صعوبة بالغة في قبول فكرة أن بعض الأشخاص ماكرون ومراوغون وعديمو الرحمة أو يكون "في حالة إنكار" أنهم وقعوا ضحية.
- الإفراط في الضمير: الضحية على استعداد لمنح المتلاعب فائدة الشك ورؤية جانبه من الأشياء الذي يلوم الضحية فيه.
- ثقة منخفضة بالنفس: الضحية تشك في نفسها، وتفترق إلى الثقة والحزم، ومن المرجح أن تذهب في موقف دفاعي بسهولة شديدة.
- الإفراط في التفكير: يحاول الضحية أن يفهم بشدة ويعتقد أن المتلاعب لديه سبب مفهوم ليكون مؤذياً.
- الاعتماد العاطفي: الضحية لديها شخصية خاضعة أو تابعة. كلما زاد اعتماد الضحية عاطفياً، زاد تعرضها للاستغلال والتلاعب.
- يحتاج الأشخاص التابعون إلى أن يكونوا محبوبين وبالتالي يكونون ساذجين ويمكنهم أن يقولوا نعم لشيء يجب أن يقولوا لا له.
- غير ناضج: يملك حكم ضعيف ومشوش، وبالتالي يميل إلى تصديق المطالبات الإعلانية المبالغ فيها.
- مثير للإعجاب: يغيره الساحرون بشكل مفرط.
- الثقة: غالباً ما يفترض الأشخاص الصادقون أن أي شخص آخر هو صادق. من المرجح أن يلتزموا بأشخاص بالكاد يعرفونهم دون التحقق

- من أوراقهم، وما إلى ذلك، ويقل احتمال استجوابهم للذين يدعون بأنهم خبراء.
- الإهمال: عدم إعطاء قدر كافٍ من التفكير أو الاهتمام بالأذى أو الأخطاء.
- الوحدة: قد يقبل الأشخاص الوحيدون أي عرض للاتصال البشري. قد يعرض شخص غريب مريض نفسيًا الرفقة البشرية مقابل ثمن.
- النرجسي: النرجسيون عرضة للسقوط من أجل الإطار غير المستحق.
- مندفع: يتخذ قرارات مبكرة.
- الإيثار: عكس السيكوباتي: صادق جدًا، عادل جدًا، متعاطف جدًا.
- مقتصد: لا يمكن أن يقول لا لصفة حتى لو كان يعرف السبب في أنها رخيصة للغاية.
- مادي: فريسة سهلة لأسماك القرش أو مخططات الثراء السريع.
- الجشع: قد يقع الجشعون والمخادعون فريسة لمختل عقلي يمكنه بسهولة إغرائهم للتصرف بطريقة غير أخلاقية.
- الماسوشية: يفتقرون إلى احترام الذات وبالتالي يدعون المتلاعبين يستفيدون منها دون وعي. يعتقدون أنهم يستحقون ذلك بدافع الشعور بالذنب.

- كبار السن: يمكن أن يصاب كبار السن بالإرهاق وأقل قدرة على القيام بمهام متعددة. عند سماع عرض ترويجي للمبيعات، من غير المرجح أن يفكروا في أنه قد يكون خدعة. هم عرضة لمنح المال لشخص لديه قصة صعبة ومُحزنة.

الدوافع إلى التلاعب النفسي

حدّد ما هي دوافعك من عملية التلاعب النفسي. الدوافع الواضحة والمخطّط الواضح يُسهلان من عملية تنفيذ التلاعب النفسي. يمكن أن يكون للمتلاعبين دوافع مختلفة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر:

- الحاجة إلى تعزيز أغراضهم الخاصة ومكاسبهم الشخصية بأي تكلفة يتحملها الآخرون تقريبًا.

- حاجة قوية لبلوغ مشاعر القوة والتفوق في العلاقات مع الآخرين.

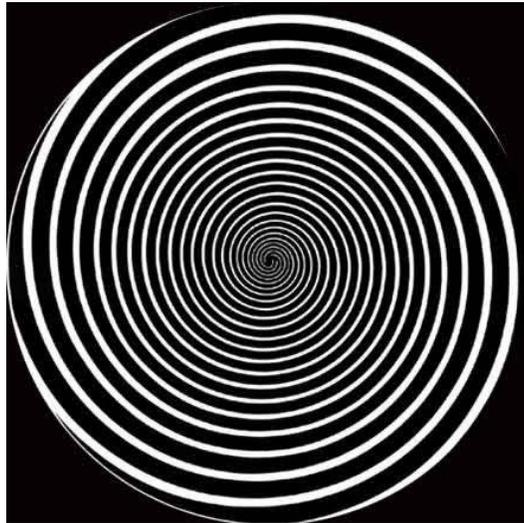
- الرغبة والحاجة للشعور بالسيطرة.

- الرغبة في اكتساب الشعور بالقوة على الآخرين من أجل زيادة إدراكهم لتقدير الذات.

- الملل، أو التعب من محيطهم، ينظرون إليها على أنها لعبة أكثر من أنها إيذاء للآخرين.

- أجنحة سرية، إجرامية أو غير ذلك، بما في ذلك التلاعب المالي (غالبًا ما يُشاهد عندما يتم استهداف المسنين أو المطمئنين والأثرياء غير المحميين لغرض وحيد هو الحصول على الأصول المالية للضحية).
- عدم التماهي مع المشاعر الأساسية، ورهاب الالتزام، والتبرير اللاحق (لا يتلاعب الجاني بوعي، بل يحاول إقناع نفسه ببطلان عواطفه)
- الافتقار إلى ضبط النفس على السلوك الاندفاعي والمعادي للمجتمع وبالتالي التلاعب الوقائي أو الرجعي للحفاظ على الصورة.

يجب أن تكون دوافعك تحقيق المكاسب الشخصية والاستفادة المادية أو فرض سطوتك وقوتك، وأن تكون قادراً على التحكم بها دون أن تخرج عن السيطرة، مُبتعداً عن القيام بالتلاعب النفسي من باب التسلية ومكافحة الملل، أو من باب العداء الاجتماعي.



تقنيات التلاعب النفسي

القيام بتصرفات غير مفهومة

قم بتصرفات غير مفهومة حتى تجعل نفسك عصياً على الفهم من قبل الآخرين. تهدف هذه التصرفات الى التلاعب بعقولهم وإفقادهم المفاتيح لفكّ شيفرة شخصيتك وجعلك شخصاً لا يمكن توقّعه. مثلاً من هذه التصرفات ما يلي:

- عندما يحاول شخص ما خوض معركة معك، قل لهم "أنت ممل" أو "أنت قبيح"، وشدّد على عيب ظاهر فيه. لا يوجد شيء أكثر إزعاجاً لشخص من إخباره بأنه ممل أو قبيح.
- عندما يهينك شخص أو يحاول إلقاء اللوم عليك بسبب الخلل في العلاقة، إضحك، اضحك طويلاً وبقوة ثم قل، "أنت مضحك".
- عندما يرسل شخص ما رسائل نصية إليك بأمر سلبية في محاولة منه لاستفزازك، لا ترد إلا في رموز تعبيرية إيموجي (emoji) غير متسلسلة وسخيفة ولا علاقة لها بالموضوع. مثل الطعام الصيني، والتنين، ودجاجة.

- عندما تريد التملص من أحد، غير مجرى المحادثة تمامًا، بتغيير الموضوع وتحدث بشغف حقًا عما ستجلبه لابن عمك في عيد ميلاده بأسلوب بطيء وممل.
- ضع خططًا للتسكع. اكسر تلك الخطط قبل ثلاث ساعات من الموعد المفترض للقاء دون تفسير. ثم بعد ساعتين، قل أنك تريد معاودة الخروج، لكن احضر بعض الأصدقاء الإضافيين، واهتم بهم وإهمل أصحاب الموعد الأساسيين.

التلاعب بالحقيقة

كن بارعاً في التلاعب بالحقيقة، مثلاً قم بالعثور على الأشخاص الذين يعرفهم الشخص المستهدف ويثق بهم، واستخدم هؤلاء الأشخاص ضده. كرر للهدف بعض التعليقات مثل "هذا الشخص يعرف أنك لست على حق" أو "هذا الشخص يعرف أنك عديم الفائدة أيضاً". ضع في اعتبارك أن هذا لا يعني أن هؤلاء الأشخاص قالوا هذه الأشياء بالفعل، ولكن الهدف هو فقط تلاعبك بالحقيقة باستمرار. عندما تستخدم هذا التكتيك، فستدفع بالشخص المستهدف إلى مرحلة لا يعرف فيها بمن يثق به أو يلجأ إليه، وبالتالي تمنحك العزلة مزيداً من التحكم به.

يمكنك أيضاً التلاعب بالحقيقة من خلال تذكر أخطاء الهدف وسلوكه غير المبرر، وفي كل مرة يحاول القيام بمشروع تذكره بها بغرض شل قدرته على اتخاذ القرارات والمبادرة. عندما سيرى الهدف كم هو مخطأ، وسيرجع إليك للحصول على حلول لمشاكله. أقتعه بأنه لا يمكنه الاعتماد على أحاسيسه وحده، ولا بد أن يعود إليك في كل مرة للاستماع إلى صوت العقل.

إخف أفكارك وقصدك عن الشخص الآخر. قم بإدارة معلوماتك، اكتنز ما قد يكون مفيداً وإكشف فقط ما هو ضرورياً. استخدم مبادئ مثل الإلهاء والخداع لمنع الآخرين من تخمين ما المعرفة التي تمتلكها وما قد يكون قصدك.

ممارسة الابتزاز العاطفي

الابتزاز العاطفي هو أحد أشكال الألعاب النفسية، ويحدث خلاله استخدام منظومة من التهديدات وأنواع مختلفة من العقاب يوقعها شخص ما على آخر قريب منه في محاولة للسيطرة على سلوكه". يتضمن الابتزاز العاطفي عادةً شخصين تجمع بينهما علاقة شخصية قوية، أو علاقة حميمة (الأم والابنة، الزوج والزوجة، والشقيقتين، الأصدقاء المقربين). وعند التعرض للابتزاز العاطفي "يصبح الهدف رهينة عاطفية للآخر".

إن "الابتزاز العاطفي" هو أحد أشكال التلاعب القوية التي قد تقوم خلالها مع شخص تربطه بك صلة قوية بتهديده، بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، بالعقاب إذا لم تحصل على ما ترغب به. حيث تكون على علم بنقاط ضعف أهدافك وأدق أسرارهم. قد ينجح هذا النوع من الألعاب النفسية مع الذين تربطك بهم علاقات قوية ويرغبون هم في تعزيز هذه العلاقات وإنقاذها، مثل الآباء أو الشركاء أو الرؤساء أو الأزواج. إستفد من معرفتك القوية بهم للفوز بإذعانهم لك. إكتشف ما الذي يرغب به الهدف حقاً، هل هو الحب، أو الدعم، أو تأكيد الهوية، ثم هدد بالتوقف عن قيامك بذلك أو سلبه إياها، أو قد تجعله يشعر بأن عليه أن يثبت لك استحقاقه لهذه المكافآت (الطوى) التي تقدمها أنت له. وبالتالي تسقط هدفك في نمط يجعلك تتحكم في قرارته وسلوكه ويصبح أسيراً للضباب النفسي الذي تخلقه حوله.

ممارسة التحفيز

من الضروري أن تعرف ماذا يحفز الآخرين. بمعرفة ذلك، تكتسب القوة الضرورية لكيفية تحفيز الآخرين لفعل ما تريد. التحفيز هو الحجر الأساس للتلاعب والإقناع. إجعلهم يرغبون في القيام بذلك. وإظهر لهم كيف سيستفيدون من ذلك ومدى سهولة القيام به. لأن الأشخاص لا يقومون

بأي أمر لا يعطيهم أي مكافأة ولا يرتدّ عليهم بالخير. وهم دائماً يريدون أمراً ما مقابل جهودهم ووقتهم ومالهم وطاقتهم.

من أجل تحفيز أي شخص، يجب أن تقدّم له نوعاً من المكافأة. هذه المكافأة يجب أن تكون شيئاً يحتاجه أو يرغب به. ويجب أن تحمله على أن يعمل جاهداً للحصول عليها. ولفعل ذلك، فإن التلميح والايحاء هما السبيلان الوحيدان. إجماله يرى بأنه يمكنه الحصول على ما يشتهي عبر إرضائك أو فعل أمرٍ لك، أو إجماله يتوقع ويحلم في الحصول على اللذة عبر إرضائك. إجماله على مخيلته دون أن تكون واضحاً ومباشراً في ذلك. ولمح له بأن الأمر أسهل مما هو عليه ولا يتطلب أي جهد، لأن الناس بطبيعتهم يكرهون بذل الكثير من الجهود الصعبة لينالوا ما يريدون، وعادةً يتنازلون عنها ليتوجهوا إلى الأسهل، فيما عدا بعض الفئة القليلة.

أنت تحتاج لربط نفسك بفكرة "المكافأة" عندما يفكر بك الشخص المستهدف (الهدف). ليس من الضروري أن تقدّم هذه المكافأة بالفعل، ولكن فكرة ارتباطك بشغف "المكافأة" تكفي. ولكن في البدء عليك أن تقدّم في البدء بعض الخدمات والمكافآت الصغيرة كنوع من الطعام اللذيذ والشهيّ للفريسة، وعندها ستبتلع السمكة الطعام، ويصبح الانطباع عنك في تفكيره مرتبط ب "المكافأة". ويصبح الهدف مستعداً ومحققاً لفعل لك ما تريد حتى لو لم تقدّم له أية مكافأة في المقابل. سيقع تحت سحر تعويدتك، وسيريد المزيد من

هذه المكافآت ويريد إبقاءك حوله للحصول على المزيد من الشعور المُريح الذي تمنحه إياه.

استخدم الرشوة والمكافأة للحصول على مآربك. يمكنك أن ترشي الشخص بمكافأة ليست مكلفة أو ثمينة. يمكنك أن تطلب من صديقك المساعدة في المذاكرة من أجل اختبار ما، وأن تعرض عليه توصيلة إلى الجامعة في المقابل، حتى لو كنت قد أوصلته من قبل ولم يكن الأمر مهماً. أولاً، اكتشف ما يريده الشخص وحاول أن تمنحه إياه. إذا كان صديقك معجب بالشابة الجديدة في المؤسسة، فعُده أنك ستحاول الحصول على رقمها إذا فعل لك ما تريد. ثانياً، لا توضح أنك تقدم الرشوة. فقط اجعل الأمر يبدو وكأنك تريد فعل شيء لطيف لهذا الشخص في المقابل. أو عندما تحتاج خدمة من صديق لك، قبل أسبوع من طلبك الخدمة، أُغدق عليه اهتمامك، كن لطيفاً معه، وقدم له خدمات صغيرة، وحاول أن تلمح له كم هو صديق رائع.

التلاعب بالهجوم اللفظي

لا يمكنك أن لا تشعر بالهجمات اللفظية، ولكن يمكنك الشعور بالانزعاج في داخلك، ويكون من الصعب جداً معرفة على الفور الخطوة الفعلية التي أدلى بها المهاجم. ولكن عليك أن تميّز وتستخلص سريعاً بأنه هجوم لفظي مفاجئ

عليك، أو أنه أسلوب الشخص الذي يتعامل معك. سريعاً قم بتقييم حجم الخصم وقوته والدوافع والأهداف عبر طرح هذه الأسئلة: ما مدى قوة ومهارة الشخص الذي يهاجمني؟ لماذا يحدث الهجوم؟ والسبب وراء ذلك؟ ما هو الهدف من هذا الهجوم؟ ماذا يحاول المهاجم أن ينجز؟

في هذه المرحلة لا تكن دفاعياً، إسترخي واغتم هذه الفرصة لكسب الثقة والحصول على المعلومات. إستمع واكتشف ما يعني ويريد الشخص حقاً. استمر في إعادة فحص معنى الكلمات، التفاصيل والقضايا. راقب لغة الجسد. ففي بعض الأحيان يمكن أن يقول الناس شيئاً ما لكن هيئتهم وحركاتهم تشير إلى أمر مختلف.

لذا عندما تتعرض للهجوم لفظياً يكون لديك عدة خيارات قبل قلب السلوك عليهم:

- اخلق ذريعة واخرج من المنطقة عندما يكون المكان والزمان غير مناسبين للرد. فمثلاً إذا قام زميلك بمهاجتك بعدوانية وسلبية حول تقريرك، تبتسم، تترك الغرفة وتنسى فوراً.

- غير الموضوع وقم بتحويل التعليقات والمواضيع موضوع الخلاف.

- عندما يسألك المهاجم أسئلة شخصية، اتبع أسلوب الإجابة المملة بطريق سرديّة مطولة مملة لقصة ما من الذاكرة، عندها لن يكرر المهاجم فعلته.

- لا تعطي مهاجمك أي معلومة شخصية عنك يتصدى لها، بل تكلم بالعموميات فقط.

في المرحلة الثانية، طَبَّق استراتيجيّة قلب السحر على الساحر، وإِقلب السلوك عليهم، وابدأ بالهجوم اللفظي. فالمهاجمون اللفظيون يتلذذون ويستمتعون بالهجوم على ضحاياهم للشعور بالفوقية والتفوق على غيرهم. وهم ضعاف الشخصية، يلجأون إلى العدوانية السلبية المموهة بالسخرية والاستهزاء المبطن كسلاح لهم وكواجهة تُخفي ضعفهم، وكاستجداء انتباه كي يتم ترويضهم كميلٍ منهم إلى المازوخية (المازوكية). واجبك أنت أن تحرمهم من الشعور بمتعة التفوق على الغير وتوجّه سلاحهم ضدّهم وتعزّز ميلهم إلى المازوخية.

وعليك أن تعلم بأن الهجوم اللفظي لا يحدث مباشرةً بالكلمات التي تُقال ولكن بنبرة الصوت وطريقة الكلام عبر التهكم والاستهزاء، ويكون مباشرةً عبر استعمال الكلمات الجارحة، والنقد المستمر غير البناء، ومهاجمة سلوك وقيم ومعتقدات الشخص الآخر، والاستخفاف بذات وشخصية الآخر. ويكون الهجوم اللفظي أيضاً بتخيب الظن وإلقاء اللوم، أو بالمحادثة المشتتة عبر إخفاء معلومات أو إعطاء معلومات خاطئة، أو بالمعارضة اللاهادفة اللفظية وغير اللفظية، أو بممارسة لعبة الضحية كاللوم والتأفف والتذمر والأعدار والتبرير اللامقنع.

وقد تلجأ أنت إلى التلاعب بالهجوم اللفظي كأسلوب هجومي وليس فقط دفاعي، لكي تُقلل من شأن أهدافك وتُدني تقّتهم بأنفسهم وتكدر صفو هدوئهم حتى يسهل التلاعب بهم، فالأشخاص المتوترون والغاضبون فريسة سهلة للتلاعب.

إستغلال تحييز التأكيد

تحييز التأكيد هو الميل للبحث عن، وتفسير، وتذكّر المعلومات بطريقة تتوافق مع معتقدات وافتراضات الفرد، بينما لا يولي انتباهًا مماثلًا للمعلومات المناقضة لها. هو نوع من الانحياز المعرفي والخطأ في الاستقراء. يُظهر الأشخاص هذا الانحياز عندما يجمعون أو يتذكرون المعلومات بشكل انتقائي، أو عندما يفسّرونها بطريقة متحيّزة. يكون تأثير ذلك أقوى في المسائل المحكومة عاطفيًا والمعتقدات الراسخة بشدّة. يميل الأشخاص أيضًا إلى تفسير الأدلة الغامضة بشكل يدعم موقفهم الراهن.

يختار الأشخاص للايمان والاعتقاد بأمر ما، ثم يفتشون عن التأكيدات حولهم ليدعموا إيمانهم بقضيتهم. وبالمقابل فهم يتجاهلون أو يرفضون أية معلومة تندرج في سياق مضاد لهذا التحييز. ولذا من الصعب تغيير فكر أي شخص. فهم بالعادة يتعلقون بمعتقداتهم وأفكارهم مع القليل من التغيير،

ويكرهون أن يتم تحديهم أو إخبارهم بأنهم على خطأ، وسيجدون الكثير من الطرق ويقترحون للأدلة لإثبات أنك من هو على خطأ وليس هم.

في حالة الاتصال أو مراسلة شخص ما، وعدم تلقي أي رد، يفترض معظم الناس أن المتلقي مشغول، لكن الأشخاص الذين يعانون من تدني احترام الذات يستخدمون التحيز التأكيدي ليقرروا أن الشخص يجب أن يكون يكرههم. لقد فكروا بالفعل في ذلك مسبقًا، ونقص الاستجابة ببساطة "يؤكد" هذه الفكرة المسبقة.

يمكن أن يؤدي تحيز التأكيد أيضًا إلى الإضرار بالعلاقات الرومانسية إذا اعتقد شخص ما أن شريكه يخونه. أي تفاعل، إيجابي أو سلبي، هو الآن "دليل" على صحة نظرية الخيانة.

عليك أن تستغل تحيز التأكيد لصالحك في عملية التلاعب النفسي. إذا كنت تعلم أن هناك من يؤمن بأمر قبيح أو مهين عن نفسه، يمكنك الاستمرار في إظهار الدليل له الذي يؤكد إيمانه بذلك بغرض إيدائه. يمكنك أيضًا حمل شخص ما على الإعجاب بك من خلال التأكيد دائمًا على تحيزاته والتظاهر بأنك تتفق معه. كما يمكنك اللعب على التحيز التأكيدي لشخص ما بإقناعه بأنه على حق لكسبه لجهتك خلال الإقناع. يمكنك حتى استخدام هذه اللعبة النفسية في التحكم بالعقل من خلال التأثير على كيفية تفكير الأشخاص، وتحويل الناس إلى ما تريد باستخدام تحيزاتهم الخاصة.

من بين الأمثلة على تحيز التأكيد والتحيز للمعتقدات، هو ميل الأشخاص للإعتقاد بالأبراج وعلوم الطاقة، وبالتالي عليك ان تستغلّ هذه النقطة لصالحك، فإذا عرفت بأن الشخص الهدف يتأثر بالأبراج، فأعكس ذلك عليه، واستفسر مسبقاً عن تاريخ ميلاده وبرجه، فإذا عرفت برجه، قم بالتقصّي عما ينسجم معه. مثلاً إذا كان من برج الحمل، وحسب علم الأبراج ان نسبة التوافق أكبر هي مع برج الميزان، عندها قم بالادعاء بأنك من برج الميزان واحتفل بعيد ميلادك في تشرين الأول وتقمص شخصية برج الميزان، وستصبح توأم الروح للشخص الهدف، وحين ذلك يسهل إغواؤه .

ومثلاً، إذا كان الشخص يتابع التوقعات اليومية للأبراج، فاقراً التوقع اليومي لبرجه، وذلك حسب المنجم الذي يتأثر به هدفك، فإذا قال برجه اليومي بأن اليوم سيلتقي بتوأم الروح أو أن العاطفة في ذلك اليوم جيدة، فتقرب منه في ذلك اليوم فسيأخذ ذلك على أنك إشارة جيدة له، وإذا قال برجه أن هناك علاقة عمل ناجحة ستبدأ اليوم، فاعرض عليه مشروع عمل فيوافق سريعاً. إفعل ذلك واستخدم واستغل موضوع الأبراج للتلاعب بالشخص الآخر، طالما ذلك يخدم أغراضك مع الشخص المستهدف.

كذلك الأمر بالنسبة لمن يتأثر بعلوم الطاقة أو الفينغ شوي Feng Shui، فيمكنك أيضاً أن تستغل ذلك إلى صالحك، فإذا أردت أن تضايقه ضع وروداً يابسة في مزهرية داخل الغرفة التي يتواجد فيها، أو بعض التحف من

الأصداف البحرية داخل فترينة عرض زجاجية أو تمثال لحيوان أو طير محنّط، فيأخذ ذلك على أنها إشارات طاقة سلبية. أما إذا أردت أن تتقرب منه، وتثقله مثلاً بجدوى ونجاح المشروع الذي تعرضه عليه، فركّز على أن تملأ مكان إجتماعكما بإشارات طاقة إيجابية، مثل تمثال من النحاس وغلوب إضاءة من الملح البحري، أو تحف فخارية ونباتات خضراء، فيشعر عندها بالراحة وبالطاقة الإيجابية وتكون بذلك تتماهى مع شخصيته.

استغلال تحييز خدمة الذات

يميل الأشخاص عادةً إلى أن ينسبوا نجاحاتهم إلى مهاراتهم ومواهبهم الداخلية، ومن ثم إلقاء اللوم على فشلهم على الظروف الخارجية. هذا ما يندرج تحت تحييز الخدمة الذاتية أو الانحياز للمصلحة الذاتية. إنهم لا يحبون لوم أنفسهم على فشلهم. بل يصرون على أنهم قادرون على تقديم الأفضل ومتى يقصرون عن القيام بذلك، فهذا خطأ شخص آخر. يشرح التحيز للخدمة الذاتية لماذا لا يعتذر الكثير من الناس أبداً عن أفعالهم أو أخطائهم. يصبحون دفاعيين ويؤمنون بصدق بأن ما يفعلونه ليس خطأً. هم لا يكذبون ولا يتظاهرون بالبراءة. بل يؤمنون بصدق بأنهم غير قادرون على الفشل بسبب تحييز الخدمة الذاتية. على سبيل المثال، الطالب الذي

يعزى الدرجات الجيدة التي حصل عليها في الامتحان إلى ذكائه والوقت الذي يمضيه في الدراسة والدرجات الضعيفة إلى ضعف المدرس وعدم قدرته على التدريس وأسئلة الاختبار غير المنصفة، فهذا يمثل الانحياز للمصلحة الذاتية.

يمكنك استخدام التحيز للخدمة الذاتية لجعل الناس ينقلبون ضد بعضهما البعض. هذا مفيد للغاية في الألعاب النفسية. تستطيع إقناع ضحيتك المستهدفة بأن الشخص الآخر فظيع، وبأن الشخص الآخر هو السبب في فشل ضحيتك المستهدفة، إفعل ذلك عبر الأيحاء وبعبارات مبطنّة أو بتعابير مخفية ومعبرة في الوجه، ومع تكرار الأيحاء بالفكرة وزرعها في عقل هدفك، ينقلب هدفك عليه. إن تحويل تحيز خدمة الذات ضد شخص ما يمكن أن يجعل أعداءك ينهارون حقاً عبر هذه الألعاب النفسية.

إستغلال تحييز التواضع

تحيز التواضع هو النقيض المباشر لتحيز الخدمة الذاتية. إنه التحيز حيث يعتقد شخص ما أن إخفاقاته هي خطأه هو، بينما نجاحه يأتي بفضل الآخرين أو عن طريق الحظ. من المرجح أن يتبنى الأشخاص الذين يعانون من تدني احترام الذات، هذا النوع من التحيز في تفكيرهم. إذا التقيت

بشخصٍ لا يتفاخر أبداً وينسب كل نجاحه إلى مصادر خارجية، يمكنك معرفة أنه شخص يعاني من تدني احترام الذات ولديه رأي متدني في قدراته. يمكنك الاستفادة من ذلك واستغلال افتقاره إلى احترام الذات. قم بتقديم دفعة قوية لأننا عنده كمكافأة لتحفيزه، فامدحه وانفخ الأنا فيه كفقاعة.

إن حمل الناس على التحول من تحيز الخدمة الذاتية إلى تحيز التواضع طريقة جيدة لشن الحرب النفسية والسيطرة على عقل شخص ما. يمكنك بشكل أساسي التخلص من احترام الذات لدى شخص ما، وتخفيضه من شخص يتمتع بثقة عالية إلى شخص آخر بلا ثقة على الإطلاق. يمكن لهذا الشكل الجميل من الإساءة العاطفية أن تدمر الشخص بشكل فعال. يمكنك أن تصبح ملكاً لضحيتك بمجرد أن تقلل من تقديره لذاته وتُزيل إيمانه بقدراته ونجاحه.

التجاهل التكتيكي المُخطَّط

استخدم التجاهل التكتيكي المُخطَّط في الردّ على سلوك يسعى صاحبه من خلاله إلى لفت الانتباه أو الحصول على رد فعل من الآخرين. ويشيع استخدام هذه الاستراتيجية عندما يكون الشخص، الذي يصدر عنه سلوك يسعى من خلاله للفت الانتباه، سيسعده تلقي أي رد فعل من الآخرين، حتى

لو كان سلبياً. ومثال على ذلك، السعال أو إحداث صوت عالٍ على نحو مفرط من أجل كسب تعاطف الزملاء في العمل، أو الأصدقاء، أو الأصدقاء، الأمر الذي يعتبره هذا الشخص اهتماماً مرغوباً فيه.

إن نجاح التجاهل التكتيكي في التلاعب النفسي يشترط أن لا تعكس أية علامة خارجية توضح أنه قد أدركت سلوكاً يحاول فيه صاحبه توسل الاهتمام، مع البقاء واعياً بالسلوك، ومراقبة الشخص الذي أصدره، وتحليل السلوك لمعرفة الرسالة التي يحاول الشخص الذي أصدر السلوك توصيلها. وهذه الرسالة (وهي الحاجة إلى الاهتمام أو تلقي رد فعل معين) تتطلب منك اتخاذ رد فعل معين، وباعتمادك التجاهل التكتيكي تكون قد حرمته من متعة الحصول على الاهتمام الذي يستجديه. ومثال على عدم القيام بأي علامة خارجية، لا تقم بأي اتصال بالأعين، أو لا تقم بأي استجابة لفظية أو بدنية، أو ركّز في النظر في شاشة هاتفك الخليوي، أو ركّز في العمل على شاشة كمبيوترك.

تسلّح بالخطيئة الثامنة

من بين الأسلحة الأخلاقية التي قد تستعملها ضد أهدافك، هو سلاح الخطيئة الثامنة. إن الخطايا السبع المميتة هي الغرور، والجشع والشهوة

والحسد والشراة والغضب والكسل. أما الخطيئة الثامنة فهي استغلال الخطايا السبع ضد الخصوم.

فمن خطيئته الغرور، عزز من غروره وشجعه على التباهي وإمدحه وأعطه مجاملات. اجعله أكثر اعتماداً عليك. ساعده على إلحاق الأذى بنفسه بداعي الكبرياء: ما عليك سوى مساعدته على الاستمتاع بغروره. جامله، إمدحه، أكد له أنه يتصرف بتواضع لمصلحته الخاصة. ساعده على التباهي. عزز اعتقاده الفطري أنه معصوم من الدمار. إقترح عليه أن يستغل المخاطر والفرص التي لديها عنصر خطر حقيقي.

ومن خطيئته الجشع، عزز من جشعه واقترح عليه أنه يجب ان يمتلك أكثر ويحمي ما يمتلكه وأكثر من مقارنته بالآخرين وما يملكوه. يجب أن تعلمه شراء أكثر مما يريد أو يحتاج. عزز فكرة أنه بحاجة لحماية كل ما يملك. إشغله بفكرة أنه لا يمكن أبداً أن يكون لديه ما يكفي من الأشياء وأنه كلما امتك أكثر كلما كان أكثر سعادة. بين له كم يملك جيرانه وكم يجعلهم ذلك سعداء.

ومن خطيئته الشهوة، شجعه على ذلك، إذ تؤدي الأعمال الشهوانية الى الاستهانة بالنفس والشعور بالذنب وتدفعه الى ما بعد الحافة. الشهوة هي ضعف في جوهر النفس، والشهوة ليست كذلك متعة حقيقية، ولكن محاولة فاشلة للتخلص من الألم. الشهوة هي بسبب الحرمان والشعور بالذنب

واحتقار الذات. السلوك الشهواني غالباً ما يكون مهيناً ومهيناً للإنسانية، وبالتالي شجّع الشهوة في الذي تريد أن يعاني. في أكثر الأحيان، تؤدي الأعمال الشهوانية إلى الشعور بالذنب والاستهانة بالنفس. من الحكمة تشجيع الشهوة لدى من ترغب في دفعه إلى ما بعد الحافة.

أما خطيئة الحسد، فتشجعها بجعله يعرف مدى غيره الآخرين وأبقه في حالة الشراء للأشياء في سباق نحو السعادة. علّمه أن الحسد هو الدافع الذي سيجلب الناس حيث يريدون الذهاب. دعه يعرف مدى شعور الآخرين بالغيرة من، أبقه في حالة الشراء خشية أن يخسر في السباق نحو السعادة. الناس يريدون إنفاق المال على الرغم من أنهم خائفون، ساعدهم على الشعور بالقوة والخلود. مكّنهم من امتلاك الأشياء.

وفي خطيئة الشراهة، حثّ هدفك على الشراهة، ووفّر له أفضل وأحدث السبل للإدمان، وساعده على إنفاق موارده على أشياء فارغة، أظهر آلامه للآخرين. الشراهة هي شكل مثالي لقتل النفس، تفتيت العقل وجعله ضعيفاً. أما بالنسبة لنفسك، فتجنب الإفراط في القيام بكل شيء باستثناء تجميع الطاقة لتنفيذ خططك الخاصة ولكي تعيش حياتك الخاصة. الناس يعانون من الخدر، ساعدهم على أن يصبحوا خدرين. ساعدهم على شراء أكبر السيارات والمنازل. إجعلهم يعتمدون على الأجهزة الخارجية، وأكد لهم بأن الوضع يتطلب ذلك.

وفي خطيئة الغضب، ساعد الآخرين على أن يرموا أنفسهم في نوبات الغضب، وإلقاء اللوم على الآخرين، فهذا يجعلهم أسهل في الاستغلال والتلاعب. ساعد الآخرين على الغضب، خاصة مع أنفسهم وحياتهم، ساعد الناس على التمسك بالاستياء وعلمهم طرق غير فعالة للتصرف بداعي الكراهية، فهذا سيؤدي إلى كل من الاضطرابات العقلية والجسدية. علمهم إلقاء اللوم على الجميع إلا أنفسهم لحياتهم الفارغة والبائسة. وهذا يجعلهم أكثر عجزاً مما هم عليه. علمهم كيف يرتمون لنوبات الغضب، وساعدهم على أن يشعروا بالعار والذنب. هذا يجعلهم أسهل في الاستغلال والتلاعب.

وفي خطيئة الكسل، علمهم كيفية العمل بجدّ عبر تكرار المزيد من العمل، ضاعف جهودهم المضللة تجاه الكسل الحقيقي، علمهم أن يتمنوا فقط. عزّز العادات التي لا تعمل، والروتين الممل، وقدم لهم خطأ جاهزة تُرهقهم لاحقاً. الكسل ليس أكثر من عمل غير فعال. بغض النظر عن الجهد الذي يبذلوه، فهم كسالى. عقولهم مسدودة بالبديهيات والمعتقدات. علمهم كيفية العمل بجدّ من خلال عمل المزيد من الشيء نفسه. بين لهم كيف أن جداولهم وروتينهم هي علامات التزامهم الحقيقي للنجاح والسعادة. أطلب منهم شراء كل شيء يجعل الحياة أسهل لهم، ولكن على وجه اليقين لا تدعهم يفكرون، وإلا سوف يمنعهم هذا من إنفاق المال على شراء الأجهزة الذكية.

الإطراء

استخدم الإطراء كوسيلة للتأثير على أفكار الآخرين وسلوكياتهم. الإطراء هو أحد أبسط أدوات المناور وأكثرها فعالية. الإطراء فعال في حصولك على ما تريده من الشخص المستهدف لأنه يناشد الصورة الذاتية المثالية للهدف التي هي صورته عن الكمال الخاص به التي يمتلكها عن نفسه ويخلقها في ذهنه من أجل تجنب مواجهة التعاسة التي تأتي مع مواجهة عيوبه، وفي تحرق منه للشعور بالاستحقاق الذاتي.

لذلك قم بتضخيم غروره وصورته الذاتية بما يتجاوز النسب المعقولة. فيصبح أكثر ليونة تجاه أي مطالب قد تطلبها منه.

في المرة القادمة التي تحتاج فيها إلى شيء ما من شخص ما، حاول اللعب بلطف. حاول اكتشاف ما يعجبه في نفسه، ويريد لفت الانتباه إليه. ثم اجعله يشعر بالرضا عن نفسه. كن حذرًا، إذ يجب ان تبدو صادقاً في إطرائك له ولا تثير اي شعور بالشك تجاهك.

أتقن وجه البوكر

إن وجه البوكر هو الوجه المخادع، وهو الوجه الذي لا يُظهر أي علامات خداع أمام الغير ويسمى بالانكليزية **Poker face**. ويعني أن القدرة على

التحكم بالانفعالات هي سيد الموقف دائماً، ويوحى بمدى قدرة الشخص على التحكم بثبات ملامح وجهه. وبالتالي فإن وجه لاعب البوكر (أو وجه البوكر) يكون خالياً من التعبيرات على الوجه والانطباعات، وهو وجه لا يمكن للآخرين قراءته فلا يرتسم عليه أي تعبير من حزن أو دهشة أو انفعال ما. إن ارتداء وجه البوكر هذا يعني أنك لا تعبر عن المشاعر السلبية أو الإيجابية التي تعتريك، وتتفاعل مع الآخرين بطريقة هادئة، وتحافظ على وضعية مريحة. مما يجعل من الصعب للغاية على خصمك أو المحيطين بك قراءة أو فكّ شيفرتك.

وجه البوكر مهم جداً لأنه يسمح لك بإخفاء عواطفك ومنع الآخرين من قراءة استراتيجيتك. الهدف الأساسي هو عدم السماح للغة جسدك وتعبيرات وجهك وعواطفك بخيانتك. سواء كان ذلك في السياسة أو الرياضة أو قيادة الشركات أو أي منصب آخر في السلطة، فإن إظهار المشاعر غالباً ما يُنظر إليه على أنه علامة ضعف.

وجه البوكر الجيد هو أداة رائعة للتعامل مع الأشخاص الصعبين والمتنمرين. يريد المتنمرون بطريقتهم الخاصة لأي سبب كان (العناد، الاعتقاد بأنهم على حق، قصر النظر، غريب الأطوار، إلخ) تخويفك لكي تمنحهم ما يريدون كالمزيد من الصلاحيات، الحكم لصالحهم، المزيد من الأموال، إلخ.. تساعد مهارة وجه البوكر على منع اختلال توازن القوة الذي يحدث عادةً عندما يُنظر إليك على أنك "هدف سهل" من قبل المتنمر. كونك هدفاً سهلاً يعني أنه لا يمكنك أن تقول لا أو ترفض أي طلب حتى لو أزعجك ذلك أو

ضايقتك تلبيتته، أو تريد دائماً أن تجعل الجميع سعداء، أو تكون غير حاسماً، أو تخاف من المواجهة الشخصية.

لا يعرف العديد من الأشخاص الذين يعتبرون أهدافاً سهلة كيفية الرد على التمر ويقومون بإظهار إحراجهم أو يأسهم أو عدم ارتياحهم في سلوكياتهم وتعبيرات وجهم. هذه هي الإشارات التي يبحث عنها المتتمرون ليعرفوا أنهم سيفوزون، وبعد ذلك سيضعون المزيد من الضغط عليك.

وجه البوكر هو إحدى حيلك لمساعدتك في الدفاع ضد المتتمرين أو الأشخاص الصعبين في محيطك.

يمكن الوصول إلى إتقان وجه البوكر عبر التمرين المستمر على المرأة والتطبيق اليومي في ظروف الحياة اليومية. مثلاً إذا دخلت مقهى وطلبت قهوة، جرب ان تطلبها بدون أي تعبير على الوجه ولا أي تبسم أو انفعال، ابدأ بالاحداث الصغيرة والتي تأخذ القليل من الوقت، ثم شيئاً فشيئاً تدرج وتطور بالموضوع. مع الاشارة إلى أن وجه البوكر المثالي يختلف من شخص لآخر.

واحذر في أي ظروف وضمن أي مجموعات، تطبق وجه البوكر، وذلك حسب المجموعة التي ستتواجد معها أو تريد التسلل إليها، ان كنت تتواجد مع مجموعة تحب العفوية فاعتماد وجه البوكر سيجعلهم ينفرون منك لأنهم يريدون شخصاً عفويماً مثلهم والاجدى أن تتماهى مع صفة العفوية حينها. اما في حالات اخرى فيمكن اعتماد وجه البوكر.

كذلك يمكن أن يكون مظهر وجه البوكر أحد الأصول الضخمة في عالم الأعمال، خاصةً إذا كنت تشارك بانتظام في مفاوضات أو مبيعات، ولكن هذا

ليس أمراً رائعاً إذا كنت تحاول قيادة مؤسسة. إذ قد يعتقد الناس أنك غير مهتم أو غير متحمس. يحتاج القادة إلى أن يظهروا متحمسين وملهمين. الشخص الذي لا يُظهر علناً مشاعره أو حماسه حول الأفكار أو غير قادر على التعاطف علناً مع جمهوره، سيجد صعوبة في الظهور بمظهر أصيل. من الصعب أن تجعل الناس يتابعونك ويتبعونك إذا لم تكن مهتماً بقضيتك وملتحمساً لها.

اكتشف متى وكيف تستخدم وجه البوكر. الموقف المحايد مفيد في المفاوضات، وللمساعدة في الحفاظ على الشعور بالهدوء في المواقف العصيبة.

في بعض الحالات، يمكنك استخدام الوجه المُخادع، لتخدع من حولك، فتبدو حزيناً في حين أنك في داخلك مسروراً، وتُظهر أنك سعيداً ومرتاحاً في حين أنك في داخلك تغلي من القلق والتوتر أو الانزعاج. ابحث عن طرق لإدخال المشاعر في حياتك. اقض بعض الوقت في التدريب على الوجوه والتعبيرات المختلفة في المرأة. فهي تساعدك على فهم كيفية تفاعلك مع المواقف بشكل أفضل وكيف يمكنك ضبط ردود أفعالك بشكل جيد حتى تتمكن من لعب الأدوار المختلفة بشكل مُتقن.

وللحصول على وجه البوكر (وجه لاعب البوكر)، يجب أن تعرف ما يلي:
- يُساء فهم أحياناً أن قوة وجه البوكر تنبع من الوجه نفسه. الهدف من وجه البوكر هو إظهار تعبير محايد حتى لا يعرف الآخرون ما إذا كنت

سعيداً أم حزيناً أم غاضباً أم خائفاً أم محبباً. إن عدم اليقين هذا هو الذي يمنحك القوة، وليس الوجه. هذا تمييز مهم يجب القيام به لأن معظم وجوه البوكر تفشل عندما يحاول الناس الحفاظ على تعبير معين لها، مثل عبوس أو ابتسامة متكلفة. يجب أن يكون وجه البوكر محايداً وغير قابلاً للقراءة، من هنا ستأتي قوتك.

- لا تحتاج إلى التفكير في الخطط. كلما كان الشخص أقل قلقاً بشأن تماهيه مع وجه البوكر، كلما كان وجهه أكثر برودة .

- يجب عليك التصرف كالمعتاد، فلا تبالغ.

- أفضل طريقة لإفساد وجه البوكر لديك هي التفكير في أن حيلتك تعمل أو أنك ذكي تماماً معها. تؤدي هذه الأفكار إلى ابتسامات متعجرفة، وابتسامات مكبوتة بشكل سيئ، وتعبيرات واعية للذات. ركّز على ما حولك بدلاً من ذلك. بمجرد أن تبدأ في التفكير في وجهك، انتقل إلى التفكير فيما يحدث حولك.

- تمرين المرأة يساعدك، فتتعرف على تعابير وجهك جيداً، فبعضنا قد يقوم بحركات ولا يدرك أنه فعل ذلك لأن الحركات لاإرادية، لذا حاول أن تدرس تعابير وانطباعات وجهك. وحاول أن تتدرب يوماً أمام المرأة على تقمص وجه البوكر. قد تقوم بتسجيل نفسك وحركات وجهك أمام شاشة كاميرا

الفيديو، لتراجع ذلك لاحقاً وتدرس حركاتك وردات فعلك والثغرات فيها

- اعتمد الاتساق في جميع ردود فعلك، أي ببساطة أن تتعامل بنفس الطريقة بمعنى أن يكون رد فعلك دائماً واحد على كل الأمور، فلا يمكن قراءة وتحليل وتفسير ردود فعلك.

- سيطر على مشاعرك ولا تُظهرها أبداً.
- إجعل وجهك خالياً من التعابير وغير مكشوفاً. لذلك تحتاج إلى إرخاء معظم عضلات الوجه. أفضل طريقة للقيام بذلك هي أن تأخذ نفساً عميقاً وتتأكد من استرخاء الوجه بالكامل. الوجه المريح هو وجه البوكر المثالي. يخلق التوتر نوعاً من التعبير في وجه الجميع، ومن المفترض أن يكون وجه البوكر محايداً تماماً وغير قابلاً للقراءة. قد يحول التوتر وجهك إلى عبوس أو كشر. قد يؤدي ذلك إلى حدوث خفقان في الوريد أو التسبب في احمرار الوجه أو جعل جبهتك تتجدد.
- من المهم الحفاظ على الاتصال المباشر بالعين. فبالحفاظة على التواصل البصري مع الآخرين، يمكنك كسب اليد العليا من خلال إظهار أنك واثق من نفسك، وأنه ليس لديك ما تخفيه لذا فهم لا يعرفون ما يمكن توقعه منك.
- يجب أن تحرص على تصفية ذهنك، إذا لم تقم بتصفية ذهنك، فلن تكون متحكماً بشكل كامل في ردود أفعال وجهك، مما يعني أنه سيكون لديك القليل من القوة في التحكم في مشاعرك العامة.
- امتنع عن لمس أذنك أو أنفك. إن أنفك وأذنك هما أكثر العناصر وضوحاً في وجهك. تحت ضغط لا داعي له، يقوم معظم الناس إما بالتململ أو فرك أنوفهم أو لمس وفرك آذانهم. أي من هذه الحركات هي هدية واضحة لخصمك قد تكلفك الكثير. السبب في أنه في كل مرة تلمس فيها أنفك أو تفرك أذنك، سيلاحظ شخص ما تناسقك وتناسق حركاتك.

- التحديق كثيراً هو أمرٌ سيء، إذ يمكن أن يتسبب ذلك أيضاً في توترك، وبالتالي تدمير وجهك المحايد. لعلاج هذا، عليك أن تتذكر أن ترمش من حين لآخر لتجنب التحديق كثيراً. ومع ذلك، لا تفرط في الرمش لأنه يشير إلى أنك إما متوتر أو متحمس للغاية. المفتاح هو إيجاد توازن دقيق بين الترميش والتحديق. يمكن أن يكون كلاهما مفيداً ولكن المبالغة في النظر بالترميش أو التحديق كثيراً يمكن أن يضر أكثر مما ينفع. لذا كن حذراً.

- تجنب الحركات المفاجئة للشفتين أو الحاجبين. يمكن أن تخبر شفطيك أكثر مما تسمح به. يمكن أن يكون الوخز أو التجعيد أو التسطیح أو المص أو عض شفطيك علامة على أنك عصبي. لا تُظهر أسنانك. حافظ على تماسك شفطيك، ولكن ليس بإحكام. يدعم الفم تعبيرات وجهك بالكامل، وإذا كنت تستطيع التحكم في فمك، فإن تبني وجه بوكر جيد يكون أسهل بكثير. يساعد الحفاظ على شفطيك متلاصقين معاً أيضاً في استقرار بعضهما البعض ويمنحك تأثيراً أفضل للحفاظ على تعبير محايد ومريح.

- الشيء نفسه ينطبق على حاجبيك. عادة ما تكون الحركات المفاجئة للحواجب مؤشراً على العصبية.

- أرخ فكك. يخزن فكك أكبر قدر من التوتر، لذا قم بإرخاء تلك العضلات. دعها ترتاح في وضع طبيعي ولا تضغط. يلعب فكك دوراً كبيراً في التعبير عن العديد من ردود الفعل والعواطف في الوجه، بما في ذلك العبوس والابتسام والتوتر والابتسام. للحفاظ على فكك تحت السيطرة، تأكد من أنهما مرتحيان ومرتاحان، وكذلك افتح فمك وأغلقه من حين لآخر. علاوة على

ذلك، يجب أن تتجنب عضّ أسنانك أو طحنها لأنها علامة على أنك على وشك الخضوع للضغط.

- ارتدِ نظارات شمسية سوداء. تغطي النظارات الشمسية معظم المناطق المهمة في وجهك، وبذلك لا تقلق بشأن اكتشاف الآخرين لاستراتيجيتك ولأفكارك. نظرًا لأن النظارات الشمسية لا تعمل جيدًا في الداخل، يجب أن تجد مكانًا قريبًا من مصدر الضوء.

- ابقَ على وعي بلغة جسدك. في حين أن إبقاء وجهك قيد الفحص هو أهم خطوة، يجب ألا تنسى باقي جسدك. إن الطريقة التي تتحرك بها وتتصرف يمكن أن تزود خصمك بأدلة صغيرة على أن لديك شيئًا تخفيه.

- تجنب التشنجات اللاإرادية الكبيرة. وبالمثل، فإن الابتسام المفرط والكلام العفوي والضحك هي سيئة لوجه البوكر.

- اتخذ وضعية مريحة. مثل وجهك، يمكن لوضعيتك وطريقة وقوفك وجلوسك أن يخبر كثيرًا عنك. لهذا السبب عليك أن تأخذ نفسًا عميقًا وتسترخي في وضعيتك بالكامل. بالطبع، هذا لا يأتي بشكل طبيعي. أولاً، تحتاج إلى رفع وخفض كتفك عدة مرات لإرخاء عضلات الرقبة والكتف. يجب أن يتبع ذلك بأخذ نفس طويل وعميق، ثم تقويس ظهرك، واستقر في وضع مستقيم. قم بتحريك رأسك حول الرقبة عدة مرات، وقم بإرخاء أي توتر في ذراعيك أو ساقيك. عند الانتهاء من كل هذه التمارين، يجب أن يكون ظهرك في وضع طبيعي، وكذلك التخلص من أي توتر أو إجهاد.

- التملل غير مقبول. التملل هو علامة مؤكدة على التوتر، وهو أمر غير مقبول إذا كنت تريد ارتداء قناع وجه البوكر الصارم. يجب تجنب أي حركات غريبة أو تشنجات.
- فقط راقب نفسك عندما تكون متوترًا أو متحمسًا. هل تشد أكمامك أو ياقة قميصك أو ربطة عنقك؟ هل تفرك يديك معاً أو تفرك وجهك؟ هل تنقر بإصبعك أو تعض أظفرك أو تططق مفاصل أصابعك؟ هل تهز ساقك؟ إذا كنت تنجذب إلى أي من هذه العادات الصغيرة وأنت تحت الضغط، فيجب أن تحرص على إيقافها. يستغرق الأمر وقتًا، لذا تدرب كثيرًا مع أصدقائك ومعارفك وفي الأماكن اليومية كالمقهى وأماكن العمل.
- ابحث عن أداة أو طريقة للتنفيس عن التوتر. يمكن أن يتراكم التوتر بسهولة، ولكن بدلًا من تركه يسيطر عليك، استخدم كرة الإجهاد، وألعاب أخرى، وما إلى ذلك لتحويل التوتر إلى مكان آخر.
- مهما فعلت، يجب ألا تضغط على ما تمسك به بيدك أو تستخدم كلمات بذئنة أو تضرب الطاولة أو ترمي بالأشياء بإحباط وعصبية.
- احتضن صوت "وجه البوكر". يجب أن تمتلك لغة جسد ووجه بلا تعبير يتماشيان جنبًا إلى جنب مع صوت محايد لن يكشف عن مشاعرك الحقيقية. كيف تحافظ على صوت "وجه البوكر"؟ كلما قل عدد الكلمات، صار صوتك غير مكشوفًا. يحمل صوتك الكثير من المعاني والعاطفة، ولهذا السبب يجب أن تتحدث فقط عن حقائق بهدوء. التزم بعدد أقل من الكلمات واجعل تواصلك موجزًا. لإلهاء نفسك والابتعاد عن الكلام، امضغ العلكة.

وكذلك من المفيد التفكير فيما تريد أن تقوله قبل أن تتحدث. بهذه الطريقة يمكنك منع نفسك من أن تبدو متحمسًا أو محبطًا.

- عندما تكون تحت الضغط، يجب أن يكون حديثك بسيطًا وقصيرًا ومباشرًا. على أي حال، يجب أن تختصر تواصلك مع الإجابات والمداخلات المكونة من كلمة واحدة. إن التعثر في جملك أو التلعثم أو قول "أمم" عدة مرات يظهر أنك متوتر أو غير متأكد من نفسك، فاحذر ذلك.

- يجب أن تكون نبرة صوتك خفية ومتساوية. يجب أن تصفي ذهنك وتحضر حلقك وأن تأخذ نفسًا عميقًا قبل أن تتحدث حتى يكون لديك ما يكفي من الهواء للتحدث بشكل محايد وطبيعي وهادئ. بهذه الطريقة، يخرج صوتك محايدًا وغير عاطفيًا. هزّ رأسك أو أومئ برأسك إذا لم تكن متأكدًا من صوتك، أو إذا كنت تعتقد أن صوتك سوف يخونك، فهناك طريقة للخروج، ببساطة أومئ برأسك أو هزّ رأسك عند التواصل مع الشخص الآخر. هذا مقبول بدلاً من قول "نعم" أو "لا".

- أربك خصومك بالتحدث باستمرار بدلاً من التزام الصمت. إذا كنت متحدثًا كبيرًا في الحياة الواقعية، فيمكنك استخدام ذلك لصالحك. تحدث باستمرار لإحداث إرباك لخصومك وتشتيت انتباههم عن طريق تحويل انتباههم عن الأمور الهامة نحو ما تقوله. هذا يعني أنه يجب عليك قول شيء ما عن كل شيء، والتعليق حتى على أكثر الأشياء تافهة.

- تجنب ردود الفعل. لعنة كل وجوه البوكر هي رد الفعل. يجب أن يكون وجهك قناعًا محايدًا وغير قابلاً للقراءة. إن إظهار المتعة أو الغضب أو الفرع سوف يُفسد واجهتك، فتجنب رد الفعل هو مهارة أيضًا، تمامًا مثل

الاسترخاء، لذا كن صبورًا واعمل على الحفاظ على تعبيرك محايدًا. بغض النظر عما يحدث حولك، فإن إخفاء ردود أفعالك قوة لأنه لا أحد يعرف ما تفكر فيه أو ما الذي ستفعله.

من الطرق الجيدة لتجنب الرد على المواقف تحليل ما يحدث. فكر في سبب وقوع الحدث وماذا ستكون آثاره وعواقبه. كلما بدأت التحليل الجاد للحدث بشكل أسرع بعد حدوثه، كلما تمكنت من إخفاء عواطفك بشكل أفضل.

– إذا كنت تتعارض باستمرار مع ردود أفعالك، فلن يتمكن أحد من تخمين ردود أفعالك الحقيقية. هذا أصعب بكثير ولكن يمكن أن يعمل لصالحك.

– اخفِ فمك بيدك. إذا فشل كل شيء آخر، غطِّ فمك بيدك لإخفاء ابتسامة أو عبوس وتساعد في الحفاظ على وجه البوكر لديك. أثناء قيامك بذلك، قم بتدليك فمك ووجنتيك لتهدئتهما قليلاً، لمساعدتك على الحفاظ على تعبير محايد بشكل أفضل.

وجه البوكر هو إستراتيجية رائعة تساعد في إخفاء ما تشعر به حقًا حيال الأمور التي حولك والتي تحدث لك. لجعل وجهك مثالي كوجه لاعب البوكر الماهر، تحتاج إلى السيطرة على وجهك ولغة جسدك وصوتك، والتأكد من أنها جميعًا بلا تعبير.

فن طرح الأسئلة والإجابة عليها

تأكد من أن الأسئلة التي توجهها الى الشخص تستهدف حالته العاطفية. من خلال الاسئلة الشخصية سينفتح لك وسيبدأ في التحدث عن المشاعر، هذا مؤشر على أن التلاعب بدأ يعمل مفعوله في الهدف. من خلال طرح أسئلة بسيطة ومخصصة والتي تكون في الغالب شخصية أو تتضمن شيئاً حول الهوايات، والاهتمامات وأمور أخرى ستؤدي إلى التشبع بالعواطف. سوف تستفيد من هذه الاسئلة لتسير أغوار هدفك دون أن يدرك ذلك.

بالمقابل عليك أنت أن تتلاعب بمن يطرح عليك الأسئلة. قم بنسج حقيقة معينة في عقلك بقصد التلاعب وقم بالإجابة على الأسئلة على هذا الأساس. مثلاً قم بتوقع الأسئلة التي ستطرح عليك، واقنع نفسك بأجوبتها وتقمصها ضمن شخصيتك، وبالتالي تجيبه بصدقٍ مُقنعٍ. بعد ذلك، قم بالتصرف بشكلٍ مُغايرٍ تماماً. مثال بسيط، عند دعوتك إلى العشاء، وقبل الذهاب، اقنع نفسك بأنك تحب الطعم المالح والدسم، حسب هدفك من التلاعب. وعندما تُجيب على أسئلة مُضيفك المتعددة، سيستنتج أنك تحب الموالح والطعام الدسم وتكره الحوامض وأطعمة الحمية. بعد إجابتك، وخروجك من مأدبة العشاء، تتحول تلقائياً لتكره الملح وتحب أطعمة الحمية. مثال بسيط آخر. عندما يستجوبك شخص ما حول أهدافك أو حول اهتمامك بمنصب ما. أجبه بأنك غير مهتم بتاتاً بهذا المنصب وأقنعه بذلك، أو أنك لا

تحب موديل هذه السيارة ولا تنوي شرائها، حتى لو كنت ترغب بذلك. وعندما تستطيع، تقدّم إلى المنصب، أو اشترِ السيارة التي ترغب بها. الشخص الآخر لن يستطيع فعل أي شيء معك، لأنه لن يستطيع قراءة عقلك. فأنت أقنعت نفسك بذلك وتقمّصت الموضوع. وعندما يعاتبك أو يستفسر منك عن سبب التحول من قطب إلى قطب آخر مضاد، قل له بأنك غيرت رأيك في آخر لحظة، أو أن هناك أمور استجدت في آخر لحظة. وهكذا بالحقيقة تأخذ القرار منذ زمن، ولكن تقوم بإيهام الجميع بقرار معين، ثم تتحول في آخر لحظة. مما يجعل منك شخصاً يصعب قراءته ويصعب توقع أعماله.

لعبة الغضب

الغضب هو عاطفة أخرى يمكن استخدامها للحثّ على التلاعب العاطفي. بعض الناس هم صانعو سلام طبيعيين، يتجنبون المواجهات والصراعات بكل الطرق الممكنة. بمجرد أن تدرك أن هدفك من هذا النوع من الأشخاص، ستستخدم الغضب أو اللغة العدوانية أو ترفع صوتك أو حتى توجه له عدة تهديدات. السر وراء هذا النهج العدواني هو إثارة الخوف وعدم الراحة حتى يتمكن من الاستسلام على عجل دون الحاجة إلى التفكير بالأمر. بمجرد أن

يستسلم لمطالبك، فأنت الآن تتحكم به وبالتالي يمكن التلاعب به في أي اتجاه أو طريقة ترضيك. إستغل هذه الفرصة للحصول على ما تريده منه. بشكل مشابه، يمكنك أن تستخدم أسلوب مباشر مع من يهاجمك بعدوانية سلبية، لكنه بنفس الوقت يدعي المثالية الملائكية. ببرودة أعصاب وبكل هدوء، تكلم معه بأسلوب قذر ووقح وسوقي وتحقيري ومُهين ولكن بشكل مبطن ومتخفي بنفس الوقت. وحاول أن يكون ذلك أمام جمع من الناس. عندها، سوقيتك وابتذالك ستُهين مثاليتهن المزيفة ولن يستطيعوا مواجهةك وسيكفون عن مهاجمتك بعدوانية سلبية.

تقمص روح الجنس الثالث

يُطلق مصطلح الجنس الثالث على من هو ثنائي الجنس، لا هو ذكر ولا هو أنثى، فيتأرجح بين الأنوثة والذكورة، ويأخذ من صفات الحالتين. يمكنك تقمص حالة الجنس الثالث الروحية والفكرية (وليس الجسدية ولا السلوكية بالطبع) لتتزع وتدمر قدرة الأشخاص على تصنيفك ضمن فئة معينة، وتُضفي جو الغموض على هالتك. فالمجتمع يميل إلى تصنيف النساء والرجال ضمن مميزات سلوكية وفكرية معينة، ويميل الأشخاص إلى الاندماج في هذه الأطر المزروعة فيهم في تعاملهم مع أنفسهم وفي تعاملهم مع الجنس الآخر.

المطلوب منك أن تتعالى عن هذه الأطر، وأن تصنع من نفسك شخصاً مختلفاً لا يمكن للآخرين تصنيفك ضمن فئة معينة أو جنس معين. كذلك الأمر بالنسبة لبعض الأطر الأخرى مثل المذهب الديني والتوجه السياسي والفكري والفلسفي، حيث تشربت منذ طفولتك أسس مذهبك وانتماءاتك وتوجهاتك، حتى صارت نقطة ضعف يستغلها الآخرون ضدك لتحقيق مآربهم. إجعل تديك نقطة قوة لك، وليس نقطة ضعف يتم إستغلالك من خلالها. وحاول أن تُخفي قدر الإمكان حقيقة مذهبك الديني وتوجهك السياسي والفكري حتى يتسنى لك الاختلاط والاندماج وبالأخص ضمن المجموعات المختلطة.

وانتبه أن لا يتعارض تقمّصك لروح وفكر الجنس الثالث مع عملية إغوائك لأهدافك، حيث يمكنك أن تخرج من هذه الشخصية لتتقمّص شخصية إغوائية أخرى تتناسب مع شخصية ضحيتك.

أتقن فن سبريتزاتورا (Sprezzatura)

فن سبريتزاتورا (Sprezzatura) هو الإهمال المدروس، خاصة كصفة مميزة أو أسلوب فني أو أدبي. هو فن الإتقان بلا جهد. إنها قدرة رجل البلاط على إظهار "وسيلة سهلة لإنجاز الأعمال الصعبة التي تُخفي الجهد الواعي الذي بُذل فيه". وقد وُصفت سبريتزاتورا بالقدرة على إخفاء ما يريده المرء حقاً، ويشعر به، ويفكر فيه، ويعنيه أو ينويه وراء قناع من التحفظ

الظاهر وعدم المبالاة. سبريتزاتورا هي "فن التصرف المخادع". ببساطة هي تعني القيام بشيء مبدع ومتقن للغاية دون إظهار أنه استغرق أي جهد أو أي عناء.

استخدم هذا الفن لكي تتقن بعض المهارات، دون معرفة الآخرين، ومع إخفاء الجهد المبذول والساعات المبذولة للوصول إلى تحقيق أهدافك. وعندما يرون مهارتك العالية في الأداء سينصدمون بك ويشعرون بدونيتهم أمام تفوقك. وعندما يسألك أحدهم، كم استغرقك ذلك لانتقانه أو لانجازه، استعن بالإجابات الرمادية مثل "لا أعرف، لم أحسب الوقت، لم أنتبه لاحتساب الوقت، فقد كنتُ أقوم بتنفيذه بشكل متقطع ومتفرق" وغير ذلك من الإجابات المضلّة. أو قد تستطيع حتى أن تقول بأن تنفيذه سهل جداً ولا يأخذ إلا القليل من الوقت، لتظهر أنت بمظهر الانسان الخارق.

استغل تحيّر الخطأ والصواب

يميل الناس لرؤية أنفسهم تحت ضوء أكثر إيجابية من الآخرين. يفترضون أن الآخرين قد أخطأوا لأنهم فاشلون ولا قيمة لهم، بغض النظر عن العوامل الخارجية التي قد تؤثر على سلوكياتهم.

لا يحب الناس أن يفكروا بشكل متواضع في أنفسهم ويميلون إلى تبرير أفعالهم، لكنهم يطبقون هذه المعايير نفسها على الآخرين بشكل أكثر تشددًا. هذا التحيز يجعل الناس يحكمون على الآخرين بقسوة أكثر مما يحكمون على أنفسهم.

يمكنك استخدام هذا التحيز لكسر احترام الذات لدى الآخرين وجعلهم يشعرون أن كل ما يفعلونه هو خطأهم. إنه أحد مفاتيح الإساءة العاطفية. إنها أيضًا طريقة رائعة لاستخدام التلاعب النفسي للتغلب على من يرتكب خطأ. يمكنك أن تُقنع طاقم فريق بكامله بأن الشخص الذي ارتكب خطأً بسيطاً لا يهتم بصالح الفريق وهو كذلك غير كفؤ وكسول وغير كفء.

تلفيق التفاصيل

إن تقديم الكثير من التفاصيل يجعل الكذبة تبدو أكثر منطقية. عندما تعطي إجابة غامضة، فمن المرجح أن يشعر من يحدثك بأنك تتهرب من أسئلته وبالتالي يتابع استفساراته. ولكن عندما تقدم تفاصيل ملفقة، مثل عندما تكون مع صديقتك في غرفة في فندق، وعند عودتك إلى المنزل تخبر زوجتك أنك كنت مع رفيقك وتعطيها اسمه، شرط أن لا تعرف زوجتك رفيقك شخصياً، وتتواصل معه لتتأكد. وهكذا تخبر زوجتك أنكما كنتما في مطعم

صيني وتحدد اسمه وتناولت دجاج وأرز وتذكر اسم الطبق الذي تكلفته مجرد 5 دولارات في مطعم، ولكنهم بالغوا في إضافة البهارات أو توصف انطباعك عن الطبق، وتقول بأنك ناقشت مشاكل صديقك مع صديقتك، التي تركته لأنه خدعها كثيرًا... فمن المرجح أن تصدق زوجتك خيالك المفصل. تفوق في الارتجال، وكن صانعاً ممتازاً للتفاصيل وبارعاً في اختلاق "الحقائق" الزائفة التي يمكن تصديقها على الفور.

طلب كبير ثم صغير

قم بطلب خدمة كبيرة ثم قم بتقليص حجمها إلى طلب أصغر. بهذه الطريقة، سيعتقد الشخص الذي تسأله أنك على استعداد لتقديم تنازلات ومن المحتمل أيضًا أن يتنازل ويقبل طلبك. الفكرة هي أن يكون لديك طلب مبدئي ضخم وغير معقول بحيث يجب على الطرف الآخر رفضه.

قدم طلبًا ضخمًا دون وجود نية أو توقع منك بقبول أي شخص للعرض غير الواقعي. إذا ألحقت ذلك بطلب صغير، فمن المرجح أن تتم الموافقة على طلبك الصغير. تجنب المخاطرة بالقيام بطلب كبير جدًا لأنك قد تخاطر بتخريب المفاوضات بأكملها بطلب مهين.

يمكنك الاستفادة من هذا الأسلوب عند التفاوض مع رئيسك في العمل للحصول على علاوة أو عندما تحتاج إلى زميل لتقديم خدمة لك. كما يمكنك أيضاً استخدام هذه الأساليب في علاقاتك الشخصية مع أصدقائك والأسرة.

أتقن الكذب والخداع

في بعض الأحيان، يتعين على المرء أن يقول أكذوبة غير مؤذية هنا وهناك من أجل أن ينعم ببعض الراحة والسلام. وأحياناً يتعين عليه الكذب من أجل البقاء مسيطراً، أو في محاولة لإخراج نفسه من الموقف الصعب المتمثل بالإمساك به.

هناك طرق مختلفة يمكن للشخص أن يكذب من خلالها.

الكذب عن طريق الإغفال هو أسلوب مفضل يسمح لك بإلقاء اللوم على الهدف. يمكنك دائماً الادعاء بأنك لم تقل حقيقة معينة لأنه لم يطلبها أحد. إن ترك أجزاء من المعلومات يرقى إلى مستوى الكذب. أن تكون انتقائياً مع الحقيقة هو نفس الكذب لأنه يخلق قصة بديلة تتعارض مع الواقع. هذا الواقع البديل هو بالضبط ما تسعى إلى تحقيقه بأكاذيبك.

شكل آخر من أشكال الكذب هو من خلال استخدام الغموض. قد تخبرك شخص ما بالحقيقة فيما يتعلق بأمر معين ولكنك تعطيه مثل هذه التفاصيل الغامضة بحيث تتركه في الظلام أكثر مما أنت تُنيره. التباين الشديد في الغموض هو الخصوصية الشديدة. تعمل الخصوصية على هذا النحو: يسألك صديقك سؤالاً بسيطاً يتطلب إجابة بنعم أو لا، ثم تبدأ في شرح مدته ساعة لا يبدو أن له بداية أو نهاية. ما تحاول القيام به هو إغراقه في التفاصيل حتى لا تقوم بتنويره. يمكن أن يمر هذا النوع من الكذب بسهولة دون أن يتم اكتشافه لأنه في سلسلة الإجابات، سيكتشف بعض الحقائق أو عدة حقائق ويبدأ في الاقتناع بأنك تقول الحقيقة.

خطّ لكذبتك واخفيها جيداً

خطّ لكذبتك بشكل جيد. لكي ينجح أي شيء، يجب أن يكون هناك بعض التخطيط السليم الذي تم إجراؤه مسبقاً. كي لا تقع في شبكة أكاذيبك، ما تحتاج إلى التخطيط له مسبقاً هو القصة الكاملة التي ستسجها حول كذبتك. لا تنتظر حتى يتم استجوابك لمعرفة قصتك. احصل على قصة قوية ونسخة ذو قابلية للتصديق، من البداية إلى النهاية حتى تتمكن من العمل

عليها من البداية. تدرب على هذه القصة قبل أن ترويها للمرة الأولى حتى لا تتعثر وتقع في مصيدة أكاذيبك.

لا تشرك أي شخص آخر في قول كذبتك، أي أنه لا ينبغي عليك الذهاب لإخبار أي أحد بخدعتك حتى لو كان من أقرب المقربين إليك. بعد إختبار كذبتك الأولى بنجاح، قد تجد نفسك مترنحًا بالإثارة وتشعر بالرغبة في مشاركة نجاحك مع المقربين أو مع كاتمي أسرارك. إخبار خدعك للآخرين هو أسهل طريقة للوقوع في فخ. تعلم ألا تثق بأحد وأن تتمسك بأكاذيبك حتى آخر أنفاسك دون الاعتراف بأي شيء لأحد. عدم إشراك الآخرين في أكاذيبك يعني أيضًا أنه لا يجب تضمين أي شخص قد يخرب غطاء قصتك. لأن صديقك سيبيعك بمجرد أن يتعرض لضغط الاستجواب.

دَوْن الكذبة

السبب وراء القبض على الكثير من الناس وهم يكذبون هو أنهم لا يستطيعون تذكر الكذبة الأولى التي روهها، لذلك يستمرون في تغيير القصة. إذا كنت قلقًا من أنك لن تتذكر كل أكاذيبك، أو أن تخونك ذاكرتك، احتفظ بدفتر ملاحظات وقم بتدوين الملاحظات لتنشيط ذاكرتك. تأكد من عدم

وصول أي شخص آخر غيرك إلى كمبيوترك أو إلى دفتر ملاحظتك لأنك لا تريد حقًا أن يضع أي شخص آخر يديه على كنزك الثمين من الأكاذيب.

قم بمواءمة لغة جسدك مع الكذب

في بعض الأحيان، يمكن أن تقول الشفاه شيئًا بينما يقول جسدك شيئًا آخر. كل شخص لديه بعض العادات أو السلوكيات التي تفضح كذبه، ربما قد تلمس أنفك أو تلعق شفطيك عند الكذب. مهما كان نوع سلوكياتك، عليك أن تكون مدركًا لها ومن ثم تجد طريقة للتأكد من عدم قيامك بها. يجب أن تدرب نفسك على تجنب الإشارات غير اللفظية التي تفضح الكذب. على سبيل المثال، الشخص الذي يعتاد على الكذب غالبًا ما يقطع الاتصال البصري عند الكذب. مثل هذا الشخص لا يمكن أن ينظر في عين الآخر خلال كذبه عليه. إذا كنت تريد النجاح بالخداع، يجب أن تحافظ على قدر صحي من التواصل البصري مع الشخص الذي تكذب عليه. هذا لا يعني أنه يجب عليك التحديق في الشخص دون أن ترمش خلال حديثك معه لأن هذا سيكون محرجًا؛ ما يجب عليك فعله هو الاستمرار في اتصالك بالعين كما تفعل عندما تقول الحقيقة.

إخترق المساحة الشخصية

كل شخص يمتلك مساحة شخصية على المستوى الفيزيائي، ولكن تأثيرها ينعكس على المستوى النفسي لأن الإنسان الذي يتم اختراق هذه المساحة الخاصة به أو تجاوزها بغير رغبة منه يتأثر وقد يبدي سلوكاً عدائياً في بعض الأحيان كرد فعل للحفاظ على خصوصيته. عُرفت هذه المنطقة بالحيّز المكاني أو الفضاء الشخصي، الذي يحيط بالشخص، وهي منطقة غير مرئية ونفسية قد تصل إلى المتر الواحد أو أقل محيطياً حول جسم الشخص.

إذاً، المساحة الشخصية تُشبه الفقاعة أو الدائرة التي تحيط بالشخص وهي كقطر دائرة ممثلة بمساحة خاصة يتبعها الشخص في الأماكن العامة، كالمطارات أو المستشفيات أو المصارف، ما يعني أي مكان مع الغرباء وليس مع أفراد الأسرة أو مع زملائهم أو أقربائهم، ما قد نستطيع اعتماده عالمياً، إلا إن كانت العلاقة تتشكل بين الطرفين بطريقة مختلفة. كما أن هذه المساحة تُتيح للشخص التحرك، والحرية في مساحة تخصه وحده. وهذه المساحة الشخصية تؤثر فيها ثقافة الشخص وجنسه وعمره ومستواه الاقتصادي أو الاجتماعي وغير ذلك.

كان إدوارد تي هال أول من قدّم فكرة المساحة الشخصية، وهو من أنشأ مفهوم القربيات. وفي كتابه البعد الخفي (1966)، وصف الأبعاد

الموضوعية التي تحيط بكل شخص وأيضاً المساحات المادية التي يحاول المرء أن يضعها بينه وبين الآخرين، حسب الفروق الثقافية الطفيفة.

تختلف هذه المسافات حسب البيئة والثقافة وبين كل شخص والآخر، وطبعاً هذه المساحة يتم تجاهلها تماماً في المواصلات، ومن الصعب أن نتحدث عن مساحتك الشخصية التي لا تحب تجاوزها في ميكروباص مزدحم قد عانيت للحصول على مكان تسند فيه نفسك ريثما تصل إلى وجهتك.

أما بالنسبة للمساحة الشخصية النفسية، فهي تمثل المنطقة الآمنة التي تتيح للفرد ان يكون فيها على طبيعته ودون الحاجة لارتداء أي قناع أو يمارس أي نوع من المجاملات، وهي منطقة توفر عزلة صحية تتيح للأفراد ترتيب أفكارهم والتواصل مع الذات واستعادة التوازن. وعليه، فإن اختراق وتعدي هذه المساحة عبر طرح الأسئلة الشخصية حول العمل والعلاقات والمال والراتب واختراق خصوصية أجهزته الإلكترونية وحساباته على السوشيال ميديا، يترك الفرد في حالة من اللاتوازن، تؤثر على قدرته على التواصل والعطاء.

بالمقابل نجد أن الشخص الحشري يجب التدخل بشؤون الآخرين والتعدي على المساحة الشخصية الخاصة بهم مكانياً. فالحشري يقترب أكثر من متر واحد، ويستولي على المساحة الشخصية للشخص الآخر سواء في المصعد أو في طابور الانتظار أو عند التكلم وجهاً لوجه مع شخص آخر. كما يقوم

بنتبّع أخبار الآخرين ويعتمد دائماً منهج المقارنة بين أحواله وأحوال غيره،
ويطرح الكثير من الأسئلة الشخصية على الآخرين حول الزواج والعلاقات
والأصدقاء والعمل والراتب الخ.

لذا، من يقترب منك أكثر من اللازم، في المصعد، أو خلال الحديث، اعلم
انه يجب التدخل في شؤون الآخرين ولا يحترم حدودهم، واحذر منه، وكن
صارماً بتحديد حدودك المكانية معه. كذلك احذر ممن يطرح عليك الكثير من
الأسئلة الشخصية وتعلم كيف تتهرب منها وتتملّص عبر الإجابات الرمادية
التي تقوم بالتمرن عليها مسبقاً، مثلاً "هذه الجاكت هدية من زميلي ولا
أعلم كم ثمنها"، أو "أنا أقبض راتبي على شكل عمولات ولا أستطيع احتساب
كم تبلغ شهرياً، فهي تتغير من شهر لآخر". أو عبر التصريح مباشرةً بأنك
لا تُجيب على أسئلة شخصية، أو عبر قلب السؤال نفسه على الشخص
الآخر، أي عندما يسأل أحدهم عن راتبك، أجبه سريعاً جداً، "وأنت كم يبلغ
راتبك؟"، وبالتالي أنت تقطع عليه الطريق أو تُحجمه عن طرح المزيد من
الأسئلة عليك. ضع حدودك بحزم وصرامة وأفرض على الآخرين أن يلتزموا
بها، وحين يختارون عدم الالتزام، فلديك الفرصة أن تقوّي تلك الحدود وترفع
مستواها عالياً جداً تأكيداً لذاتك.

بالمقابل عليك أنت أن تكون شخصاً حُشرياً لكي تحمي مصالحك أو تساعد
على تحقيقها.

من المعروف أنه إذا كنت تريد التلاعب بالناس، تقوم بتغيير حالتهم العقلية. الشخص الخائف أو المجهد أو المصدوم أو القلق لديه ميل أقل للرفض. السبب هو أنهم يفكرون بجهازهم البدائي، الذي يعرف فقط الأسود والأبيض، ولكن لا يعرف ظلال اللون الرمادي. لذا اعتمد أسلوب اختراق المساحة الشخصية المكانية كوسيلة من وسائل خلخلة الحالة العقلية للآخرين، فهو قد يقوم بردّ فعل دفاعي، أو يشعر بالإحراج، وبأنه ليس على طبيعته، وبالتالي قد يقوم بتنفيذ الأمر لك أو إجابتك على طلبك، لكي "يتخلص" منك بأسرع وقت.

أما إذا أردت أن يتعاون أحدهم معك طوعاً، أو يتفق معك أو تريده أن يُهدأ من غضبه، قف بزاوية 45 درجة تجاهه أو بجانبه.

الوقوف أو الجلوس في خط مستقيم أمام الشخص يخدع الدماغ للاعتقاد بأن يقف أمامه وجهاً لوجه هو عدو. تجنب ذلك في التفاعلات التي يكون هدفك فيها هو التعاون.

سيكون الناس أكثر ميلاً إلى تفضيلك إذا قمت بالاتصال الجسدي الأفلاطوني معهم، كتربيتة على الكتف، لمسة غير مقصودة، التفاف اليد على الظهر عند المشي أو الخروج من الغرفة. ما لم ينجذب إليك، فإن السلوك الغزلي سيجعله أكثر نفوراً وبعداً. ورغم أن الاتصال الجسدي الأفلاطوني يعتبر من

أنواع اختراق المساحة الشخصية المكانية، إلا أنه قد يكون له مفعوله الإيجابي وبالأخص مع الجنس الآخر.

كذلك قد تحتاج إلى طرح الكثير من الأسئلة الشخصية على الآخرين، لتجميع أكبر قدر من المعلومات عنهم. قم بطرح هذه الأسئلة أمام جمع من الناس، فمن المرجح جداً أن يُجيبوا عليك بصدق وعفوية أكبر، لكي لا يُحرجوا أمام من يعرفهم، أو لكي لا يظهروا بأنهم فظّون أو كاذبين أمام الحاضرين.

إستولي على أراضي الغير

تشتمل المساحة الشخصية النطاق المادي للمتعلقات الشخصية مثل المنزل أو الغرفة الخاصة أو الأشياء كالسيارة وغيرها أو المكتب الخ. وقد يشعر البعض بالارتباك والخوف ويتلعثم بالكلام ويجلس على طرف المقعد، عند دخوله إلى أماكن وبيئات وأراضي الآخرين، وبالأخص لأول مرة. مما ينعكس سلباً على نتيجة اللقاء أو الأداء، كما في مقابلة عمل أو التكلم أمام جمهور في ندوة، أو عند الاجتماع في أرض العميل. بينما نجد أشخاص آخرين يتحركون بحرية وبنقّة عند دخولهم أراضي الغير للمرة الأولى.

عليك أن تتخلص من هذا العائق الفكري، وأن تستولي فكرياً على أراضي وأماكن الغير، بأن تعتبر بأن هذه الأرض هي ملكك تتصرف وكأنك تنتمي للمكان وتملكه. عبّر عن ذلك فعلياً عبر الجلوس براحة كاملة في مقعدك، وأن تجلب لنفسك المنديل الورقي أو القلم أو كوب الماء، تحرك في المكان وكأنه بيتك أو مكتبك. سيساعدك ذلك على التخلص من الارتباك، ولكن يجب أن تتمرن كثيراً عليه لإتقانه.

أتقن وسيلة عرافة (تبصير) واستغل تأثير بارنوم

القراءة النفسية الخارقة هي القدرة على كشف المعلومات عبر استخدام قدرات حسية، أو عبر الإمتدادات للحواس الخمس الأساسية كالجلاء البصري أو الجلاء السمعي أو الجلاء اللمسي. تتطلب القراءة النفسية الخارقة استعمال أدوات مثل قراءة التاروت، قراءة الكف، قراءة ورق اللعب، قراءة الهالة البشرية، الإحساس بلمس الأشياء أي معرفة تفاصيل عن الأشخاص من خلال اللمس المادي لمقتنياتهم وممتلكاتهم ذو قيمة معنوية لهم كالنظارت أو خاتم الزواج، القراءة الفلكية لمواقع الكواكب والشمس والقمر عند الولادة وتأثيرها على الشخصية وأحداث الحياة تكون عبر استعمال أشياء صغيرة وقراءتها عبر مواضعها ووجهتها وارتباطها ببعض،

قراءة الأحرف الرونية وهي أحرف اسكندنافية قديمة تستخدم للتنبؤ بالمستقبل أو الطريق الذي ستسلكه المشكلة أو المسألة موضع التنبؤ، علم الأرقام وهي قراءة الأرقام الخاصة بالشخص وتأثيرها على حياته وشخصيته كالأرقام الخاصة بتاريخ الميلاد والقيم الرقمية للإسم، قراءة الأحجار أو كريستالات صغيرة بعد غمرها بالماء أو قراءة الكرة البلورية، والكثير من وسائل العرافة.

تأثير فورير، يُعرف أيضاً بـ تأثير بارنوم نسبة إلى مقولة فينياس تايلور "بي تي بارنوم" وهو منظّم عروض أميريكي: "لدينا شيء لكل واحد من الجمهور"، هو ظاهرة نفسية تشير إلى ميل الأفراد إلى رؤية كلام المنجمين على أنه دقيق وأنه وصف شخصياتهم التي يفترض أنها صممت خصيصاً لهم، ولكنه في الواقع عادة ما يكون غامضاً وعماماً لدرجة أنه يمكن أن ينطبق على طائفة كبيرة من الناس.

لنتلاعب بالآخرين وتسيطر عليهم وتجذبهم إليك بسرعة وسهولة، عليك أن تتعلم وسيلة عرافة من إحدى الطرق المذكورة أعلاه وتدمجها مع تأثير بارنوم. فالناس متعطشون لمعرفة ماذا يخبئ لهم المستقبل وماذا ستكون نتيجة قراراتهم وخياراتهم، هل سينجحوا في هذه العلاقة، أو هل سيُقبلوا في مقابلة العمل، كما أنهم شغوفون جداً لتُكتشف أسرارهم وأعماقهم من قبل "عرّاف". فعندما توصف بعضاً من تفاصيل شخصيتهم، يفرحون جداً،

ويؤكدون، "نعم، هذا أنا، هذه شخصيتي، كيف عرفت ذلك." فمن خلال إتقانك لعلم الفراسة ولغة الجسد وأسرار طريقة عرافة (تبصير وكشف بخت أو أبراج) وبعض التجسس المُسبق عنهم وعن أخبارهم، مع توقعات رمادية من تأثير بارنوم، ستنجح بالتأكيد في التلاعب بهم. وهذا سيدفعهم أكثر لإطلاعك على المزيد من أسرارهم الشخصية والخاصة. شرط أن لا تخبرهم مباشرةً بأنك "عرّاف"، ولكن تسرّب ذلك من خلال صديق مشترك، أو توهي بمعرفتك لبعض الأمور الماورائية الخارقة.

كما إن معرفتك بهذه الأمور الخارقة أو الإيحاء بأنك تمتلك بعض القوى الخارقة أو تتقن بعضها لمعرفة المستقبل وسبر أغوار الشخصيات، مع بعض الحكايات المؤلفة من قبلك أو المروية عنك، يُضفي المزيد من الغموض على شخصيتك، فيحاول الناس جاهدين فكّ شيفرتك وتحليل شخصيتك وتثير جدلاً حولك عما إذا كنت دجالاً أو صادقاً فعلاً، وهذا يصبّ في مصلحتك، وهو أن تكون محطّ الاهتمام والحديث عنك.

إستغل تأثير بارنوم بأن تقول للشخص عن صفة أساسية فيه تنطبق على الجميع، مثلاً: لديك نزعة إلي تحمل قدر كبير من المسؤولية عن الآخرين في أوقات معينة، وقليل منها في أوقات أخرى، أو تشير إلى نقاط ضعف تافهة شائعة بين الناس، مثل: "تجد في بعض الأحيان صعوبة في اتخاذ القرارات"، أو تشير إلى التأكيدات التي يستحيل دحضها، مثل: "إن لديك قدراً

من القدرات التي لم تكتشف بعد"، وعبارات مثل: لديك حاجة إلي استحسان الآخرين (فهي تنطبق على الجميع، فمن الذي لا يحتاج إلي نيل الاستحسان في بعض الأحيان؟ وكيف يمكننا أن نبرهن أن شخصا ما يبدو مستقلا علي نحو صارخ وليس بحاجة ملحة ومختلفة في أعماق شخصيته إلي نيل الاستحسان؟

ووفقاً إلي عالم النفس "برترام فورير" فإن معظم الناس يميلون إلي قبول وصف فضفاض للشخصية يصفهم بدقة، دون أن يدركوا أن هذا الوصف نفسه يمكن أن ينطبق أيضا على أي شخص آخر. وقد وضع فورير على سبيل المثال النص الآتي، من أجل إجراء تقييم شخصي ينطبق على الأغلبية. يمكنك أن تستخلص بعض الأفكار منها لتقولها إلي أهدافك عند كشف بختهم وقراءة المستقبل لهم:

"أنت بحاجة إلي الحب والتقدير، ولذلك تنتقد نفسك بنفسك. لديك بالتأكيد بعض نقاط الضعف في شخصيتك، ولكنك عادة ما تقوم بتعويضها. لديك إمكانيات وقدرات لم تستثمرها بعد لصالحك. أنت منضبط ومتحكم في أمورك ظاهرياً، لكنك داخلياً قلق وغير واثق بنفسك. أحيانا تتساءل بصدق إذا كنت قد اتخذت القرار الصحيح أو فعلت الشيء السليم. تفضل التجديد والتنوع، ولا ترضى بأن تحيط بك القيود والحدود. تعزز بكونك مستقلاً، ولا تقبل آراء الآخرين العبثية. ولكنك وجدت أنه من غير الحكمة إطلاع الآخرين على

أفكارك بسهولة. تكون أحياناً منفتحاً وكثير الكلام واجتماعياً، بينما تكون منطوياً وحذراً ومتحفظاً في أوقات أخرى. وبعض طموحاتك تميل لأن تكون غير واقعية.”

يمكنك أيضاً أن تطبق خدعة "قراءة الكف" الشهيرة. الحيلة هي أن تُمسك يد الشخص الآخر بيدك، لكن امسكها برفق شديد، لأن يده ستتحرك وستقول لك الأمور لاشعورياً. عندما تخبره بأخبار جيدة، أو بشيء صحيح، فإنه سيفتح يده بشكل أوسع ويرفعها باتجاه وجهك. ويكرّر "اخبرني المزيد!". أخبره بأخبار سيئة أو بشيء غير صحيح، وسوف يضمّ يده ويسحبها مرة أخرى، ويقول لك "لقد سمعت ما يكفي." بالتوازي مع قراءة الكف، اقرأ لغة الجسد أيضاً، انتبه للإشارات وتعبيرات الوجه ونبرة الصوت. ابحث عن علامات التوتر، التفاؤل، النقد، وما إلى ذلك، ثم اسأل نفسك لماذا يشعرون بهذه الطريقة.

الأمر الوحيد الذي يجب أن تعرفه هو أن الناس يريدون أن يُخدعوا. أي شخص يتفاعل معك ويقبل بأن تقرأ له البخت والحظ، هو مقتنع بالفعل بأنك حقيقي. عليك فقط اللعب على أوتار خياله.

التوجيه هو أفضل خدعة لديك. كل ما عليك قوله هو شيء مثل "أشعر بوجود شخص ما في حياتك قد توفي مؤخراً". قل ذلك، وسوف يثرثر الهدف فجأة عن عمه المتوفى ويخبرك بكل أنواع الأشياء التي لم تكن لتخمنها

أبدًا. الآن قل "أستطيع أن أرى بوضوح شديد ذكرى واحدة معينة لعمك،" أرى اللون الأحمر"، سيجيبك على الفور "ارتدى عمي سروالاً أحمر أو بيجامة حمراء مرة واحدة أو قاد سيارة حمراء أو كان لديه أجنحة حمراء. لاحقًا سيخبر أصدقاءه أنك "تعرف" عن عمه الكثير من الأمور حتى لون السيارة التي كان يقودها دون أن حتى أن تعرف عمه أو يخبرك أحد بأي شيء.

مارس أيضاً قوة الإيحاء من خلال البلورات مثلاً. الأمر بسيط مثل أن تجعل الشخص الهدف يمسك بلورة في يده وتردد بأنك ستشحن مجال طاقتك من خلال هالته، ثم تقول له "أخبرني عندما تشعر بأي شيء". هو الآن يشارك في هذه الطقوس السخيفة، ولكنه بالطبع سوف يُقنع نفسه بأنها طقوس ذو أهمية عالية كونه يُشارك بها، وسيقنع نفسه بأن يديه تصبح دافئة، أو أنه يشعر بقرصة ببشرته، أو يشعر بلمسة يد على ظهره.

كل هذا هراء بهراء. ولكن هم يريدون خيالاً وأنت تزودهم به. استخدم استعداد الناس للخداع لإقناعهم بمهارة بقدراتك الخارقة. وهكذا تقوم بإثارة إعجاب الأهداف الذين تريد التأثير عليهم من خلال مهارات القراءة النفسية الخارقة لديك وقدراتك الخارقة في العرافة وكشف البخت وقراءة المستقبل، فتحصل على بعض أسرارهم، أو تتلاعب بهم لتوجههم إلى مسارات وخيارات تريدهم أنت أن يسلكوها أو ينقذوها لك. إنها مثل إلقاء تعاويذ سحرية على أهدافك.

مارس لعبة النجومية والشهرة

الإعجاب جزء أساسي من المضي قدماً في العالم. هذا المفهوم يمكن أن يكسبك الكثير من التأثير على الآخرين. في الأساس، إذا كنت تبدو محبوباً ومشهوراً، فسيحبك المزيد والمزيد من الناس. بالمقابل سوف يميل الناس إلى أن يتجنبوك إذا لاحظوا أنه ليس لديك أصدقاء أو أن الأصدقاء المشتركين ينفرون منك. هذا هو السبب في أنه يمكن أن يكون من الصعب تكوين صداقات جديدة إذا انتقلت إلى مدينة مختلفة، فالناس لن ترغب في الاقتراب منك إذا كنت بمفردك.

لذلك، يمكنك المضي قدماً في الحياة من خلال عدم الظهور وحيداً. فهذا سيساعدك في الحصول على الكثير من الاحترام والمصالح. هذا هو السبب في أن الناس يعلقون أهمية كبيرة على الإعجابات على وسائل التواصل الاجتماعي. إنه يعطي وهم الشعبية.

في حال كنت وحيداً، وتريد إحاطة نفسك بأصدقاء بشكل سريع جداً، انضم إلى نادٍ أو مجموعة أو منظمة. لا يهم ما هو تركيز هذه المجموعات، جميع النوادي هي نوادي "اجتماعية". ابحث عن هواية أو اهتمام ومجموعة مرتبطة بها وانضم إليها. الشكل المثالي هو نوع المجموعة التي تجتمع مرة واحدة في الأسبوع في مكان عام. اذهب الى هناك وقم بتكوين صداقات. في حال لم تستطع جذب الأقطاب المثيرة للاهتمام في الغرفة، ابحث عن

أشخاص آخرين يجلسون وحيدين في أطراف الغرفة وحاول أن تتحاور معهم وتصادقهم. اعرض المساعدة في الأنشطة. بالمقابل تجنب الأماكن المشبوهة. أيضاً يمكنك أن تتطوع. ابحث عن جمعية خيرية محلية وتبرع بوقتك. ولاحظ كيف تتضاعف جاذبيتك. إهزم وجبات الغداء للمحتاجين، اجمع التبرعات للبحوث لمحاربة الأمراض، ادمم المكتبة المحلية في منطقتك. يبدو العمل التطوعي رائعاً في سيرتك الذاتية، ويمنحك إحساساً إيجابياً ويُخرجك من وحدتك ويجعلك تتواصل مع الآخرين في نفس الوقت. زملائك المتطوعين سوف يشكلون اتصالات رائعة لخلق الدوائر والشبكات اللاحقة، وستجعلك التجربة منفتحاً أكثر، وشخصاً اجتماعياً مُحاطاً بشكل كبير.

إكتشف مركز اهتمام الآخرين

لدى الناس قائمة بالأشياء التي يعتبرونها عزيزة جداً. متى يتم مهاجمة هذه الأشياء العزيزة عليهم، يميل الناس إلى اتخاذ موقف دفاعي للغاية. تستطيع اكتساب الكثير من القوة على شخص ما من خلال معرفة ما يهتم به بشغف شديد.

يمكنك التحكم في شخص ما من خلال مهاجمة ما يهتم لأمره. يهتم معظم الناس بأسرهم. يمكنك معرفة ما يهتم به شخص ما، كيف تضيء عينيه بالعاطفة. أكثر ما يتحدث عنه هو غالبًا شيء مهم بالنسبة له، أو ما لا يتحدث عنه لكن يعطي أدلة عن شيء ثمين لقلبه.

على سبيل المثال، قد لا يذكر مديرك أن تكون ابنته لاعبة محترفة، لكنه يحتفظ بصور لها في كل مكان وبصورتها في محفظته، وتضيء عينيه ووجهه عندما يتحدث عنها. يمكنك أيضًا معرفة ماذا يحمس الشخص وما الذي يحدد غروره بناءً على ما يعرضه من إشارات كالجوائز المعروضة والصور التي تحمل سمكة ضخمة، وتذكارات الفرقة أو القيثار على الجدران، كلها علامات على ما يفخر به.

ما يفخر به الناس هو مهم لهويتهم. يحمي الناس هوياتهم بشدة. الأشياء التي يهتمون بها هي جزء لا يتجزأ من هويتهم، لذا فهم يتشبثون بهذه الأشياء ويدافعون عنها بشراسة.

لحسن الحظ، يمكنك استخدام ما يهتم به شخص ما كسلاح قوي ضده. يمكنك أيضًا استخدامه كأداة مساومة للحصول على ما تريد. من ناحية أخرى، يمكنك أيضًا استخدامه لمعرفة الأشخاص الذين يسهل التلاعب بهم. الأشخاص الذين لديهم ثقة منخفضة، وضعف الإحساس بالهوية، والقليل الذي يهتمون به، غالبًا ما يكون أسهل للسيطرة والتلاعب بهم لأنهم لن

يدافعوا عن أنفسهم. لن يكون لديهم شعور سليم بالحدود ولن يكونوا قادرين على الرفض أو توقيفك عند حدك.

يمكنك اكتشاف أن شخص ما ليس لديه ثقة بنفسه من خلال افتقاره إلى الاقتناع بما يقوله. قد يؤدي نفسه بشربه الكحول بكثرة، استخدام المخدرات أو المقامرة أو التسوق خارج الحدود المعقولة أو يتحدث بشكل سيء عن نفسه. عندما تمدحه، يصبح غير مرتاحاً ويتجنب التقاء العيون. عادة ما يكون محرّجاً اجتماعياً أو لا يعرف ماذا يفعل عندما يحبه الناس. هو ربما لا يعتني بنفسه أو بنظافته. عندما يتعلق الأمر بتكوين صداقات أو مقابلة أشخاص، قد يعاني، أو ربما لن يكون منفتحاً للغاية.

يمكنك أيضاً معرفة الكثير من خلال الوقفة والعينين. شخص ما مع القليل من الثقة سيكون له وضعية أكثر انحناءً وانسحاباً. شخص لديه الكثير من الثقة سيقف بشكل مستقيم ورأسه مرتفع وظهره مستقيم. يتواصل الأشخاص الواثقون بالعين بجرأة ولا يملكون عيوناً مليئة بالألم أو بالشك.

إخلق وهم الاختيار

وهو الاختيار هو مفهوم ينص على أن البشر يكونون أكثر سعادة إذا كانوا يعتقدون أن لديهم سيطرة على أفعالهم وقراراتهم. معظم الناس لا يحبون أن

يقال لهم أو يُجبرون على فعل شيء بطريقة تتركهم مع "صفر أو لا خيار". على سبيل المثال، من المرجح أن يكون الموظفين الذي يُطلب منه العمل لساعات إضافية مستائين على الرغم من أنهم كانوا منفتحين في البداية على البقاء لوقت إضافي بملء إرادتهم.

طريقة رائعة للتلاعب بشخص ما هي تقديم ما يبدو أنه اختيار، على الرغم من أنه ليس خيارًا حقًا. هذه هي الفرضية الكاملة لوهم الاختيار. عليك أن تجعل الناس يعتقدون أنهم اختاروا لأنفسهم بأنفسهم. وإلا فإنك ستواجه استياء من الأفراد المتمردين الذين لا يتوقون إلى مساعدتك.

إذن، كيف يمكن للمرء أن ينفذ التلاعب بنجاح من خلال وهم الخيار؟

أول شيء عليك القيام به هو تحديد ما تريد أن يفعله هذا الشخص من أجلك أنت. معظم المتلاعبين لديهم أهداف محددة مسبقًا وجدول أعمال حتى من قبل أن يقوموا فعلاً بالتقرب من أهدافهم. بالتسلح بهذه المعلومات، اقترب من هدفك وامنحه خيارين أو أكثر للاختيار بما في ذلك ما تريده منه فعه بالفعل. يجب عليك التأكد من أن تكون الخيارات الأخرى غير معقولة لدرجة أنه من المحتمل أن يرفضها أي شخص يتلقاها.

على سبيل المثال، إذا كنت المدير، يمكنك أن تسأل موظفك عما إذا كانوا يريدون العمل الإضافي في أيام الأسبوع أو يأتون إلى العمل يوم الأحد.

معظم الناس سيفضلون العمل لساعات أطول خلال أيام الأسبوع بدلاً من القدوم إلى العمل عندما ينبغي عليهم الاسترخاء مع الأصدقاء والعائلة. على الأقل هذا هو ما تعول عليه. عندما تتبع هذا النهج، فأنت تترك الأهداف تعتقد أن لديهم بعض السيطرة على الموقف في حين أنهم في الواقع لا يفعلون ذلك. أنت تعرف بالفعل ما هو الخيار الذي سيتخذونه وتتخذهم مسبقاً. عند اتخاذ "خيارهم"، يوافقون فقط على القيام بما أنت تريده منهم بالفعل. هذه هي الطريقة التي تجعل الناس يفعلون بها ما تحتاجهم للقيام به دون أن يبدو أنك تتحكم بهم وبخياراتهم. في أذهانهم، أنت سمحت لهم بالاختيار. في ذهنك، أنت تعلم أنك لم تفعل.

قراءة الآخرين ولغة جسدهم

قراءة الناس مهمة لأنك تحاول التلاعب بهم، وتتصارع على السلطة معهم، وتحاول السيطرة عليهم عقلياً. مراقبة الكلام والمؤشرات يمكن أن يخبرك بما ينجح وبما لا ينجح، وأين توجد نقاط ضعف الشخص، أو ما قد يقودك إلى التلاعب به والفوز عليه. إذا استسلم هدفك لك، فستربح على أي حال. إنه فوز كبير أن تكون قادراً على السيطرة عقلياً على شخص ما وجعله لا يدرك حتى أنه كان يتعرض للتلاعب. إذا حاول التنازل لك، أو التفاوض معك، أو

عرض العمل معك للتوصل إلى حل وسط، فهذا يعتبر فوزاً. لا يتعلق الأمر بالسطوة فقط، ولكن أيضاً بالحصول على ما تريد.

تتضمن قراءة الناس، قراءة لغة جسدهم أيضاً، يجب أن تكون أهداف دراسة لغة الجسد للتلاعب النفسي ما يلي:

✻ إدراك متى يقاومك خصمك أو يتحداك.

✻ رؤية متى يكون الشخص ضعيفاً.

✻ اكتشاف الخوف والقلق.

✻ استغلال الإشارات التي يرسلها هدفك.

✻ تعديل لغة جسدك ووضعية جسدك بشكل استراتيجي.

✻ استخدام لغة الجسد لتقييم حجم خصمك.

✻ ضبط لغة جسدك للتأثير على خصمك.

✻ الحفاظ على الوعي بردود فعل خصمك ومفردات لغة الجسد أثناء

التفاعل معهم.

✻ استخدام إدراكك للغة الجسد للتأثير بمهارة على أي محادثة.

فيما يلي بعض الأمثلة عن حركات لغة الجسد، وهناك الكثير من الكتب عن

لغة الجسد التي يُمكن التعمق بها:

✻ تعديل النظارات: هذه علامة على أن الشخص متشكك أو يعطي المزيد من الانتباه للشخص أو للموضوع.

✻ حركة الطاووس المختال: تعني شخصاً يحاول إغواء الجنس الآخر. تقوم النساء بتدوير شعرهن، وتعض على شفاههن، وتتجح في الوركين عندما يمشين، بينما يمشي الرجال برأس مرتفعاً، ويثنيون عضلاتهم، وينفخون الصدر، ويرفعون رأسهم بثقة.

✻ التصفيق على الوجه: تصفيق يدك على وجهك بالقرب من عينيك هو تعبير عالمي عن "كان ذلك غيباً جداً ولا أصدق ذلك!".

✻ الإصبع على الشفاه: هذا يعني "صه، كن هادئاً". أي يمكن للإشارة إلى الفم أن تعني "لا تتحدث" أو "تتحدث بهدوء". عندما يريد الناس أن يتوقفوا ويفكروا فيما يجب أن يقولوه، يضعون يداً على الفم. يميل الأشخاص الذين يكذبون أيضاً إلى وضع يدهم في اتجاه أفواههم. يبدو الأمر كما لو كانوا كانوا يحاولون إصلاح ما يقولونه عند ظهوره، أو إخفاء كلامهم كما لو كان كانوا يقولون "هذا ليس حديثي الحقيقي".

✻ الأذرع المكتفة أو المتقاطعة: رمز عالمي لـ "أنا لا أقبل هذا". لقد توقف الشخص عن الاستماع إليك، أو يخطط لخوض قتال لمقاومتك، أو هو أيضاً متشكك فيك.

هذه مجرد عينة صغيرة من مفردات لغة الجسد. إن تطوير الوعي بها وملاحظتها وفكّ شيفراتها سيعمل إيجابياً لصالحك.

إهتم كيف تبدو للآخرين

لماذا يجب أن تهتم كيف تبدو للآخرين؟ لأنه في التلاعب النفسي، نحن لا نترك طريقاً للنصر إلا ونستغله. إذا انتصرت لأن هدفك يعتقد أنك من النوع اللطيف، هذا انتصار. إذا كان هدفك يعرف أنك تتلاعب به ولكنه يستسلم لك على أي حال لأن صبره قد نفذ، هذا انتصار. إذا كان هدفك يعلم أنك تخادع، لكنه لن يفعل أي شيء حيال ذلك لأنك تُخيفه، هذا فوز. أفضل قتال على الإطلاق هو القتال الذي لا يملك المشاركون فيه أي فكرة أنهم في قتال.

إن تقديم نفسك للآخرين هو أمر في غاية الأهمية.

ممارسة الإقناع

إن إقناع الآخرين بالاتفاق معك هو أقصى درجات الهيمنة النفسية. أنت نجحت في فرض إرادتك على عقل آخر. مهما كان الأمر صغيراً، في كل مرة تفعل ذلك، يجب أن تعتبره نصراً صغيراً. لأنها ممارسة لتحديات أكبر، ولأنها

ستساعدك على بناء الثقة. عندما تعمل في فن الإقناع، يجب أن تعمل دائماً على رفع مستوى الثقة لديك.

قم ببناء اتصال عن طريق نسخ ما يفعله هدفك بمهارة. هذه إشارة خفية ترسلها إلى العقل الباطن للشخص الآخر بأنكما تفكران على حد سواء.

ابدأ بقول الأشياء الواضحة جداً ولا تتطلب أي جهد للاتفاق معها. حاول التحدث عن أفكاره هدفك بصوت عالٍ. أي شيء يمكنك قوله، طالما أنه يمكنك الحصول على إيماءات برأسه بالاتفاق معك، فهذه خطوة جيدة.

ابدأ في إدخال أفكارك الخاصة في المحادثة. استخدم انتقالات سلسلة في هذه المرحلة. استخدم كلمات مثل "بسبب" أو "ثم" أو "بالمثل أو" أثناء أو "مثل" أو "لذلك" أو "وهكذا"، للإيحاء بأن الفكرة التي اتفقتم عليها تقوده إلى فكرتك الجديدة.

قم بتوجيه هذه التقنية من خلال مشاهدة ردوده. إذا رفض فكرتك، فتراجع واتفق معه، ثم ابدأ النمط مرة أخرى، وبكل بساطة، اتخذ مساراً مختلفاً من البيانات للعودة إلى استنتاجك الأصلي.

إستغل تهذيب الآخرين

الناس مخلوقات اجتماعية، ولذلك فهم عرضة للاستغلال. إنهم لا يريدون أن يُنظر إليهم على أنهم وقحون، لذلك من المرجح أن يمتثلوا لخطتك إذا كان بإمكانك الاستفادة من قواعد كياستهم عند التفاوض والمساومة.

استفد من رغبة الناس الطبيعية في أن يكونوا مهذبين أثناء التأثير عليهم. قم بإخضاع الأهداف من خلال استغلال أدبهم المكتسب. إجبرهم على الظهور هم أنفسهم غير مهذبين مع الجميع في الأماكن العامة إذا لم تحصل على ما تريد. استخدم رغبة الناس في أن يظلوا مهذبين للتأثير عليهم في فعل ما تريده منهم القيام به، من خلال جعل ذلك الرد الأكثر تهذيباً.

لعبة "مراوغة كانساس سيتي"

(Kansas City Shuffle) هو هو اسم أغنية جاز تعود لعام 1926. كما ورد أيضاً في مشهد المقدمة في فيلم (Lucky Number Seven) من بطولة بروس ويليس ومورغان فريمان عام 2006، حيث يشرح بروس ويليس أن مراوغة كانساس كسيتي هي "حين ينظرون إلى اليمين، وأنت تذهب إلى اليسار". العنصر الأساسي هو أن لديك هدفاً يعرف أن هناك

خداعًا يحدث... لذلك أنت تقوده عمدًا إلى الشك في الخداع الخاطيء، بينما تنجح في سلوك الاتجاه الآخر. إنها طريقة للتضليل يمارسها عادة السحرة على المسرح. على سبيل المثال كما في حركة إظهار "لا شيء في جعبتي" عندما تكون الحيلة الحقيقية هي خفة اليد البسيطة.

على سبيل المثال، إذا كان هدفك يشتبه في أن لديك مؤامرة تقوم بتنفيذها، يمكنك أن تقوده بمهارة إلى تخمين المؤامرة الخاطئة.

فيما يلي العناصر الأساسية لمراوغة كانساس سيتي لتكون كذلك:

- يجب على الهدف الاشتباه في أنها لعبة خداع
- تحتاج إلى أن يعتقد الهدف أنه اكتشف كيفية التغلب على الخدع
- أن يكون الهدف مخطئاً بشأن ماهية الخداع.

يجب أن تكون العناصر الثلاثة موجودة. إذا لم تشك الضحية في تعرضها للخداع، فهي ليست مراوغة كانساس سيتي. إذا لم تستعد الضحية للخداع الحقيقي من خلال القيام بشيء للتغلب على الخداع الذي تعتقد أنها رصدته، فهذا ليس مراوغة كانساس سيتي. إذا كانت الضحية على حق فيما يتعلق بالخداع الحقيقي، فهي ليست مراوغة كانساس سيتي (أو هي كذلك، ولكنها فاشلة).

ببساطة لأن الخدعة معقدة، فهي ليست بالضرورة مراوغة كانساس سيتي.

التصيد

يحدث التصيد عندما يقوم شخص ما بإنشاء هوية مزيفة عبر الإنترنت لاستغلال الأفراد الذين يتصلون بهم على مواقع المواعدة أو على مواقع التواصل الاجتماعي، عادةً عن طريق التلاعب بهم لتحقيق مكاسب مالية. حيث يضلّ المرء من خلال إنشاء شخصية مزيفة. كل ما يتطلبه الأمر هو إنشاء ملف تعريف "بروفایل" مزيف على مواقع التواصل الاجتماعي، تتفاعل من خلاله مع أشخاص آخرين وأنت تقنعهم أنهم يتفاعلون مع شخص حقيقي. بعبارة أخرى، إنه مجرد كذب، لكنه يأخذ الخطوة الإضافية لإنشاء نظام ضخم ومفصل من الأكاذيب إلى النقطة التي تصنع فيها حياة زائفة كاملة.

من خلال هذا النوع من التلاعب، ينشئ المُتصيد ملفًا شخصيًا مزيفًا ويرسل رسائل رومانسية من خلال شبكة التواصل الاجتماعي، لإغراء الضحايا المحتملين للمشاركة. قريباً تبدأ "الحوادث" و"الأحداث"، حيث كان هذا الملف الشخصي الخاطئ على وشك مقابلة الضحية، ولكن كان إطاره مثقوبًا أو تم اختطافه ويحتاج من الضحية أن تُرسل أموال لمساعدته. ثم بعدها، يتم التخلي عن الملف الشخصي وتعطيله، مما يترك الهدف محيرًا يتساءل عما إذا كان هناك مثل هذا الشخص متواجداً في أي وقت مضى. بالطبع، ولكنه فعلاً، لم يكن هناك أحد.

فيما يلي بعض العلامات المشتركة التي يتميز بها التصيد:

- المتصيّدون يطلبون معلومات شخصية للغاية في وقت مبكر جداً من العلاقة. على سبيل المثال، يبدو السؤال عما تفعله بريناً بدرجة كافية، ولكن إذا تابعوا الأمر برغبتهم في معرفة الشركة التي تعمل بها والمبلغ الذي تكسبه، فيجب أن تخطو برفق. لا يوجد سبب لضرورة معرفة مثل هذه التفاصيل الشخصية، ومن الأفضل عدم الكشف عن معلومات حول راتبك أو الشركة التي تعمل بها.

ومن الأفضل، أنه إذا رغبت في ممارسة التصيد أن تتأني في طرح الأسئلة وتتمهل في توقيتها ووتيرتها وتفاصيلها والإصرار على أجوبتها، حتى لا يرتاب الهدف فيك. هدّد الهدف على نار هادئة، ولا تدعه يرتاب فيك ولا للحظة صغيرة. وفي حال شعرت بأن يتشكك بك، تراجع قليلاً واخفت أنوارك.

- يقومون بإلغاء الخطط الشخصية في اللحظة الأخيرة. وهذه علامة تحذيرية على المتصيدين، إذا كنت تخطط للقاء وجهاً لوجه، فهم يلغون الأمر في اللحظة الأخيرة. يمكنهم استخدام أي عدد من الأعذار - مشكلة في السيارة، أو حالة الطوارئ العائلية، أو العمل أو طارئاً شخصي.

إذا شككت أنك تتعامل مع متصيّد، ووضعت خططاً لإعادة جدولة موعد اللقاء وانتهى الأمر في النهاية بالإلغاء مرة أخرى، فيجب أن يثير ذلك الشك

فيك لتبحث وتتعلم في الموضوع أكثر أو حتى تحظر المتصيد. عدم القدرة على الالتقاء شخصياً هو عنصر كلاسيكي في مخططات المتصيد، وإلغاء الخطط بشكل دائم هو سبب للشك. أما إذا كنت أنت المتصيد، فحاول أن لا تثير الشك حولك عند إلغاء الخطط ومواعيد اللقاءات، وذلك بتقديم أذاراً محبوكة بشكل جيد.

- يبدو المتصيدون ممتازين جداً ليكونوا حقيقيين. يجب أن تبدو جيداً بدرجة يصعب تصديقها. قد يكون ذلك ينبع من أي شيء، من وظيفة رفيعة المستوى تزمّن بأنك تمتلكها (مثل الادعاء بأنك عارض أزياء محترف أو لاعب كمال أجسام) إلى الوعد بهدايا باهظة أو رحلات قد يقوم بها كلاكما. قد تقوم بعرض صور لمناطق تدّعي بأنك سافرت إليها، أو صور لأطباق أو أماكن أو مطاعم توحى بأنك ذهبت إليها. قدّم لأهدافك ادعاءات أو وعوداً كبيرة لإغرائهم في فخك. الأمر نفسه ينطبق على صور ملفك الشخصي: يجب أن تكون كل صورة تراها تبدو عفوية وحقيقية، وحاول بأن لا تكون مأخوذة مباشرة من إحدى المجلات، فهناك احتمال أن ينكشف أمرك ويفتضح إذا تم التعرف على مصدر الصورة.

- لا تمدح أهدافك بشكل مفرط فيرتابون بأمرك أو ينفرون منك. ولكن، امدحهم بشكل جيد.

- يتحدث المتصيّدون عن صعوبات مالية مفاجئة. إذا كنت تجري محادثات مع شخص ما عبر الإنترنت وبدأ في الحديث عن المصاعب المالية المفاجئة التي يتعامل معها، فتابع بحذر. وإذا بدأ في إخبارك عن موقف غريب يتسبب الآن في مشاكل مالية له، فيجب أن تعتبر هذا بمثابة علامة حمراء. أما إذا كنت أنت المتصيّد، فأفصح عن مشاكلك المالية بوتيرة بطيئة جداً لا تُثير الشكّ بك.

- يرفض المتصيّدون الدردشة المرئية. على غرار ما يحدث عندما يتهرب شخص ما من كل محاولة لمقابلتك وجهاً لوجه، فإن رفض المشاركة في محادثة فيديو قد يشير أيضاً إلى أن شخصاً ما ليس جيداً. إذا كنت قد اقترحت اجتماع فيديو وقاموا بالإلغاء أو الرفض أكثر من مرة، فهذا سبب للريبة.

- حساباتهم الاجتماعية ذو نشاط وتفاعل بسيط. طريقة سهلة لاكتشاف المتصيّد هي في إلقاء نظرة على حساباتهم على وسائل التواصل الاجتماعي. نظراً لأن المتصيّد يعمل باستخدام هويات مزيفة أو احتيالية، فلن يكون لديه عادةً حسابات قوية جداً على وسائل التواصل الاجتماعي. امنح الشخص بحثاً عبر الإنترنت وتحقق من أي ملفات تعريف اجتماعية مرتبطة به. إذا لم تتمكن من العثور على أي منها، فهذه علامة تحذير محتملة فوراً.

إذا كانت لديهم ملفات شخصية لكنها قليلة النشاط أو المعلومات، فقد تكون علامة حمراء. قم بتدوين ملاحظات لأصدقائهم أو متابعيهم وتحقق من بعض ملفاتهم الشخصية أيضًا - هل يبدو كأشخاص حقيقيين لديهم نشاط حساب عادي؟ بعض المتصيّدون يحشو حساباتهم بالروبوتات أو المتابعين الوهميين كطريقة للظهور بمظهر أكثر شرعية.

من الحكمة إجراء بحث على Google عن نفسك وإلقاء نظرة على التفاصيل المتعلقة بك التي يتم تداولها بالفعل عبر الإنترنت. قد تكون أرقام الهواتف وعناوين البريد الإلكتروني عامة إذا كنت قد استخدمتها للتسجيل في حسابات مختلفة عبر الإنترنت، وهذا يجعل من السهل على القائمين بجمع المعلومات الشخصية عنك. أزل أي شيء تجد أنك لا تريد أن يراه شخص غريب ويحتمل أن يستخدمه لاستغلالك.

هناك طريقة لإبراز المتصيّد المحتمل عن طريق إجراء بحث عكسي عن الصور على صورة ملفه الشخصي. سيؤدي البحث العكسي عن الصور إلى ظهور كل ظهور (عام) للصورة نفسها التي يتم العثور عليها عبر الإنترنت. يمكن إدخال عنوان URL لصورة الملف الشخصي لشخص ما ومعرفة الأماكن الأخرى التي تظهر فيها على الويب. نظرًا لأن المتصيّد غالبًا ما يكون لا هويات مزيفة متعددة عبر الإنترنت، فإن إجراء بحث عكسي سريع عن الصور يمكن أن يساعد في اكتشاف المتصيّد في وقت مبكر. إذا كانت

هناك أسماء أو ديموغرافيات أو معلومات شخصية أخرى مرتبطة بالصورة مختلفة عن ما يتم عرضه في الملف الشخصي للمواعدة لشخص ما، فهذا يعني أنه مزيف.

في نفس الوقت، إذا لعبت دور المتصيد، فانتبه جيداً إلى الصور التي تستخدم كصور لمفاتك، حتى لا يتم افتضاح أمرك من خلال هذه الثغرة.

استغلال الشائعات والقيل والقال

على المستوى الشخصي، يُطلق على الدعاية أو البروباغاندا اسم "الشائعات أو القيل والقال". لا يمكنك اعتماد هذا الأسلوب بشكل فاضح، وإلا سوف يتم القبض عليك بسرعة. ولكن إذا كنت حريصاً على إدخال تفاصيل صغيرة في المحادثات، يمكنك نشر بعض الأفكار الشيقة حولك دون أن يعرف أي شخص كيف بدأت.

انشر أي كذبة تريد أن تحظى بقبول واسع. افعل هذا في وقت مبكر إذا أردتَ للأمر أن يوتي ثماره. أدرس البروباغاندا أينما وجدت. اسأل نفسك، كيف يمكن لها أن تقوم بتشكيل الأفكار؟ كيف يمكنني استخدام نفس التقنية؟

دمر السمعة عبر إطلاق الشائعات. يُعدّ نشر الشائعات من أفضل الطرق لدفع الآخرين إلى القيام بعملك القدر نيابةً عنك. يمكنك بدء شائعة ولكنك تدّعي أنك سمعتها من شخص آخر. تنتشر الشائعات كالنار في الهشيم مع القليل من المساعدة. سيشارك الجميع في معمعة القيل والقال.

غالبًا ما يساعدك خداع الآخرين للعمل معك على كسب معركة نفسية. إحمل الناس على القيام بأفعال قد تبدو بريئة. على سبيل المثال، أخبر زميلك في العمل أن يأخذ رسالة لشخص ما. قل "أنا مشغول جدًا ولا يمكنني نقل هذه الرسالة، فهل يمكنك فعل ذلك؟" يمكن أن تكون الرسالة شيئًا فظيعةً قد يؤدي مشاعره.

إن حمل الآخرين على القيام بعملك القدر يجعلك تبدو بريئًا. كما أنه يخفف من بعض الجهد خلال مهمة إسقاط هدفك. وقد يؤدي فقط إلى قلب الجميع ضده.

إحجب التواصل السمعي والبصري

يعتبر الاتصال بالعين من أكثر التجارب البشرية حميمية. يدعي الشعراء أن العين هي نافذة الروح. وعادةً ما تحقق عندما يعجبك مظهر شخص ما. والعكس صحيح أيضًا: عندما لا تنظر مباشرةً إلى شخص ما، غالبًا لأنك لا

تحبه. أفضل شيء في حجب التواصل البصري هو أنه ينقل هذه الرسالة بشكل لا لبس فيه، لذا فإن هدفك لن يكون على دراية بما تفعله معه، وبالتالي سيكون مرتبًا بشكل مضاعف.

امنح هدفك نفس القدر من التواصل البصري الذي سيحصل عليه منك على الهاتف. انظر إلى ما وراءه كما لو أنه غير موجود. أنظر إلى كل شخص آخر في الغرفة، ولكن ليس هو، كما لو كان كل شخص آخر في الغرفة أكثر إثارة (أو على الأقل جذاب بصريًا) مما هو عليه.

إجلس بمواجهة هدفك، بحيث يصبح نقص التواصل البصري أكثر وضوحًا. إذا جلست جنبًا إلى جنب، فقد تضع الرسالة. إذا جاء طرف ثالث حتى يتحدث إليك، انظر مباشرة في عينيه وابتسم. هذه التقنية هي الأكثر فاعلية عندما يكون أربعة منكم جالسين على مائدة العشاء. أثناء تناول الوجبة، انظر للخلف وللأمام بين الاثنين الآخرين، لا تدع عينيك تركز على هدفك. ستندهش من مدى قلقه.

تتمثل إحدى التقنيات في إمساك طرف أنفك برفق بالإبهام والسبابة في كل مرة يتحدث فيها ضحيتك، فقط المس أنفك برفق كما لو كنت غير مدرك للغة جسدك، كما لو أن كلماته تعطيك كمًا من الرائحة الكريهة.

التقنية الأخرى هو أن تضع اصبعك على شفطيك كلما تكلم هدفك، كما لو كنت تقول له، "اسكت". أو إجفل قليلاً كلما فتح فمه. عندما يكون لهذه التقنيات التأثير المطلوب، سيكون هدفك كذلك مليئاً بعدم الارتياح الغامض. لا تتفاجأ إذا شعر باليأس وبالحاجة لتأكيد نفسه بطريقة أو بأخرى. إذا فعل، فمن المحتمل أن يكون مع بعض الحركات التخبطية، والتي يمكن تفاديها أو إخمادها بسهولة.

عندما يبدأ هدفك المهووس بالغرور في الحديث عن نفسه، فقط اخرج نفسك من الحديث. يتم تحقيق ذلك بسهولة أكبر عندما تكونا في السيارة سوياً. كلما حاول التحدث، مّد يدك وارفع مستوى الصوت في الراديو. يمكنك حتى طرح الأسئلة عليه قبل القيام بذلك، موضحاً مدى اهتمامك بالإجابات.

إذا لم تكن في السيارة، وأنتما واقفان، فابدأ في ذلك ممارسة التمارين أثناء حديثه. حرك رأسك من جانب إلى آخر، كما لو كنت تتدرب على لوي وتحريك رقبتك، أو تمدد ذراعك، أو تنحني وتلمس أصابع قدميك. أي نوع من تمارين الجمباز سيوضح أنك تركز على جسدك أكثر من تركيزك عليه.

أو ابدأ في العبث بكل ما هو في متناول اليد. التقط مجلة وإلق نظرة خاطفة عليها، أو افتح شاشة تلفونك وحاول التركيز ببعض التنبيهات بينما هدفك يتحدث. افتح محفظتك وعدّ الفواتير بصمت. انظر إلى لوحة إعلانية بعيدة. استشر ساعتك كثيراً.

إذا سألك هدفك في سخط، "هل تستمع إليّ؟" رد، "نعم... نعم. أنت تخبرني كيف لم تفعل تدور سيارتك ابدأ هذا الصباح، أليس كذلك؟ " ثم انظر بعيداً وقم ببعض تمارين ثني الركبة.

إذا كنت ترغب في إظهار قيمك العائلية القوية، فاستخرج المحفظة وأنظر باعتزاز إلى صور أطفالك أثناء حديثه لك.

الاتصال الجسدي

يُعدّ الاتصال الجسدي من أقوى الأدوات المتاحة للإنسان. فعناق من أحد أفراد الأسرة، وتربية على الظهر لأحد أفراد الأسرة وحتى احتضان شخصاً قريباً يمكنه فعل المعجزات للروح البشرية. اللمسة اللطيفة والأمانة هي شفاء الروح البشرية. فالطرف الآخر يطمئن وتخلق اتصالاً عاطفياً معه.

عند اللمس بشكل صحيح، تنخفض مستويات هرمون التوتر في الجسم (الكورتيزول) بينما ترتفع الهرمونات السعيدة. ومن المحتمل أن يمثل الهدف للطلبات التي تطلبها منه.

يعتمد نوع اللمس الذي تختاره على نوع العلاقة بينك وبين الطرف الآخر. آخر شيء تريد القيام به هو أن تبالغ في لمس شخص ما عندما تكون كل ما تحاول القيام به هو حمله على الموافقة على تغيير وردية عملك.

إليك الطريقة الصحيحة لاستخدام الاتصال الجسدي لصالحك:

❖ راقب لغة جسده بحثاً عن علامات تدل على أن لمستك ستستقبل جيداً. وتشمل هذه العلامات وضعية منتصبه مقرونة بالسعادة أو تعبيرات الوجه المحايدة. إذا ارتسم على وجه الشخص أي انطباع سلبي، توقف.

❖ توجد منطقة آمنة لللمس شخص ما. هذه المنطقة الآمنة هي المنطقة الواقعة بين الكوع والكتف. من المحتمل أن يتم تلقي أي اتصال ضمن هذه المنطقة الجسدية بشكل جيد. خذ في اعتبارك توقيت وكيفية لمس هذه المنطقة الآمنة، لأنه سيكون من المحرج أن تمشي إلى شخص ما وتلمس ذراعهم بشكل مفاجئ. يجب أن يبدو الأمر كما لو كان فعلك غير مخطط له وعفوي تماماً. آخر شيء تحتاجه هو أن يلاحظ الهدف أنك خطت للمسه لأن هذا من شأنه أن يُحبط تلاعبك. اجعل أسلوبك سريعاً جداً وسلساً كأن تبدو لمستك مثل نسمة الهواء.

❖ كن واثقاً من نفسك عند لمس الهدف. يمكن للناس معرفة ما إذا كنت لا تشعر بالأمان أو تشعر بالخوف أو التردد بشأن ما تفعله، فهذا يجعلهم أيضاً غير مرتاحين تجاهك. اجعل الأمر يبدو كما لو كنت تلمس الناس

كل حياتك. تذكر أن انعدام الثقة يمكن أن يظهر في لغة جسدك، لذا تأكد من اهتمامك بهذا أيضاً. قف منتصباً واطهر الثقة وابتسم ثم المس هدفك.

✻ عن طريق لمس الهدف، أنت كذلك تُظهر نفسك بأنك منفتحاً عليه وترغب في أن يكون هو كذلك منفتحاً عليك. يجعلك الابتسام تبدو أكثر دفئاً وترحاباً وحيوية وانفتاحاً، وسيعتقد هدفك أنك مجرد شخص سعيد يحب أن يكون حنوناً.

إحجب جانبك المظلم

يجب عليك إنشاء واجهة تحجب جانبك المظلم تماماً. يجب أن تختبئ خلف واجهة متقنة وجميلة تخدع الناس لإعجابك والثقة بك. إذن كيف تصنع هذه الواجهة الجميلة الدافئة التي تخدع العالم؟ كيف يفترض بك أن تنظر للآخرين؟ كيف تخفي ما تنوي فعله حقاً؟ كيف تجعل الناس يعتقدون أنك لا تعني سوى الأفضل لهم، وأنت لست قاسياً ولا تخدم نفسك؟

لا بأس أن تكذب بشأن نفسك وتقدم نفسك بشكل مخادع إذا كان ذلك يبني صورتك. يمكنك استخدام الخداع لجعل نفسك تبدو جيداً للآخرين. فقط تأكد من أن أكاذيبك ليست صارخة. أنت تريد تضليل الناس بجعل نفسك تبدو

جيدًا، لكنك لا تريد أن تكذب وتبدو مثيرًا للشفقة إذا اكتشفوا الأمر. قل دائمًا على الأقل معظم الحقيقة عندما تتحدث عن نفسك.

لنفترض أنك في موعد. أنت تريد أن تترك انطباعًا جيدًا ولكن ليس لديك وظيفة جيدة. لا تريد أن تكذب بصراحة بشأن وظيفتك لأنك قد يتم اكتشاف كذبك. بدلاً من ذلك، تحدث عن وظيفتك واستخدم الكلمات التي تبالغ في أهمية منصبك.

ركز على نقاط قوتك عندما تتحدث عن نفسك أيضًا. حاول إظهار قوتك. لا تتباهى بنقاط ضعفك. وقل من أهمية نقاط ضعفك لتجعل نفسك تبدو أفضل. كلما كانت صورتك الخارجية أفضل وكلما كانت الشخصية أكثر إيجابية، زاد عدد الأشخاص الذين يحبونك. ثم سيكون لديك حظ أفضل مع الناس.

يمكن أن يساعدك الإنكار على أن تبدو بريئًا. هناك جوانب عديدة للرفض. يجب أن تجمع بين الخداع والإنكار لكي تخدع الناس وتجعلهم يعتقدون أنك غير قادر على ارتكاب الخطأ. إنكر أنك قد ارتكبت خطأ في أي وقت وتظاهر بأنك ضحية بريئة لتبرير أفعالك.

يمكنك أيضًا التظاهر بأنك لم تكن تعلم أن ما فعلته كان خطأً. لقد ارتكبت خطأً صادقاً. الآن، أنت تتوب ويستهلكك الشعور بالذنب. تنكر أنك فاسق

وتتظاهر بأنك الآثم الحزين. سيشعر الناس أن لديك قلبًا طيبًا، حتى لو أخطأت في الماضي. سوف يغفرون لك ويعجبون بك.

يمكنك أيضًا أن تنكر بشكل قاطع أنك فعلت ما يقوله الآخرون عنك. تصرف بصدمة عندما تسمع قصصًا عن نفسك. ثم أخبر الناس ببعض القصص الخاصة بك لتشويه سمعة أولئك الذين يتحدثون عنك بشكل سيء. أنكر أن يكون لديك أي تورط في أي مخالفات في الماضي.

إمتلك قدرات القط تشيشير

تحكم في حضورك وغيابك. إمتلك قدرات القط تشيشير في الحضور والاختفاء. تشيشير له تأثير قوي في التنوير على أليس (في بلاد العجائب). على الرغم من أنه الشخص الوحيد الذي يستمع إليها، ويأخذها على محمل الجد ويقدم المشورة السليمة، إلا أنه لا يبقى طويلًا... ولكنه دائمًا موجود عندما تكون هناك حاجة ماسة إليه. كذلك يعتبر القط تشيشير رمزاً لتقديم الإجابات والاقتراحات الرمادية والمضللة في كلامه.

في كل مرة تنخرط فيها في حياة أناس آخرين، إبق فقط طالما أن وجودك ضروري ماديًا. بغض النظر عن الوضع، بمجرد أن تمرّ الحالة، تلاشى في الهواء حتى المرة القادمة. مع ضرورة التركيز على اللون الرمادي المضلل

في كلامك وأسلوب كلامك. إنه يكاد يكون من المستحيل التواصل والإمساك والسيطرة على هذه الأنواع من الأشخاص في الحياة الواقعية. إنهم منعزلون ومنفصلون وغامضون إلى حد الجنون.

لا تتعلق بالهدف ولا تثق به

الأشخاص الذين يتمتعون بمهارات عالية في التلاعب يعرفون أن التعلق بضحاياهم يعقد الأمور كثيراً. من الصعب الاستفادة من شخص تهتم لأمره على عكس شخص لا تشعر بأي اتصال عاطفي تجاهه. ينجح التلاعب بالأهداف عندما لا تشعر بأي نوع من التعاطف أو الاتصال العاطفي تجاههم. بمجرد أن تبدأ في الارتباط بشخص ما، ستقلق من أجله ومن أجل رفايته إلى الحد الذي يصبح فيه من المستحيل التلاعب به. اعمل لنفسك معروفاً ولا تصبح مرتبطاً بهدفك.

لحسن الحظ، هناك بعض النصائح التي يمكنك استخدامها للتأكد من أنك تحافظ على تباعد عاطفي عن الهدف المحتمل حتى تحصل على ما تريد. ما عليك فعله هو التأكد من عدم مشاركة الجوانب العاطفية لنفسك مع الهدف. على سبيل المثال، لا تسمح له برؤيتك أثناء ضعفك إلا إذا كنت تقدم عرضاً مسرحياً لتعزيز جدول أعمالك. لا تنفتح حول من أنت حقاً إلى

هدفك. اجعله يفترض شخصيتك من خلال مشاركة الحكايات عن نفسك والتي ليست حاسمة ولا حتى صحيحة. هذه هي الطريقة التي ستظل بها منفصلاً عاطفياً وبالتالي تسمح بذلك لنفسك لتحقيق أقصى استفادة من العلاقة.

الهدف الكامل من التلاعب هو كسب ثقة الشخص الآخر إلى الحد الأقصى أنه يفعل ما تريد منه أن يفعله من أجلك. إذا كنت حقاً تريد أن تكون ناجحاً في التلاعب، يجب عليك التأكد من أنك لا تصبح هدفاً للتلاعب دون علمك. هذا يعني أنك يجب ألا تثق في أي شخص تصادفه، بغض النظر عن مدى مصداقيته أو مدى شرعية ادعاءاته. دائماً خذ كل ما يقال لك مع قليل من الملح. لا تفشي أسرارك لأي شخص. لا تثق في أي شخص لتخبره عن مآثر التلاعب الخاصة بك.

كذلك لا تكن مغروراً، فقط لأنك تلاعبت بشخصين أو أكثر فذلك لا يعني أنك أصبحت متلاعباً محترفاً. صحيح أن غالبية الناس يمكن التلاعب بهم بسهولة دون علمهم. تعامل مع كل حالة على أنها فرصة للتعلم حيث تقوم بجمع كل المعلومات الموجودة حول شخص معين وبيئة معينة قبل الغوص في التلاعب به. الأشخاص الذين يعتقدون أنهم أذكى من أي شخص آخر يتخذون قرارات غبية معتقدين أنهم لن يتم القبض عليهم. لا تقم بنسخ

ولصق تكتيكاتك على جميع عمليات التلاعب، خاصةً عندما يكون الأهداف على مقربة من بعضهم البعض.

لا تخطئ أبدًا في افتراض أنك أذكى من هدفك. على سبيل المثال، إذا كنت تكذب، فأنت بحاجة للتأكد من أنها أكاذيب ذكية. أي أكاذيب تبدو غبية سيُقبض عليك. لا تستهين بالعدو أبدًا، فبالرغم من أنه من السهل التلاعب بالناس، لكنهم أيضًا أذكىاء. يوماً ما سيلاحظك شخص ما ويتشكك في ألاعيبك وأكاذيبك، وإذا كان ما تقوله وتفعله واضحاً جداً ومكشوفاً، تنتهي اللعبة. اصنع لنفسك معروفاً وفكر في الهدف على أنه خصم ذكي في الشطرنج، ثم قم بأفضل حركة لديك.

مارس فن التجسس

من المهم ممارسة بعض التجسس على أهدافك، ولكن عليك أن تتقن بعض فنون التجسس، وبنفس الوقت أن لا تتعرض للمساءلة القانونية فلا تتجاوز بعض الخطوط الحمراء كتركيب كاميرا في منزل الهدف أو اختراق خصوصية كمبيوتره أو هاتفه دون علمه. التجسس هو الأداة السحرية التي تمكّنك من جمع المعلومات السرية، إذ يمكنك الاعتماد عليه في حال أردت معرفة أي شيء يشغل بالك، مهما كان مهماً أو تافهاً، مثل معرفة ما إن كانت الفتاة

التي تعجبك تبادلك المشاعر أو التجسس لاكتشاف ما يحدث في الغرف المغلقة بداخل مكان العمل أو لأي سبب آخر. التجسس قد يساعدك في كشف أعمق وأحلك الأسرار المتعلقة بمن حولك، سواء كانوا غرباء أو أقارب.

تعتمد عملية التجسس الناجحة والسرية على عدة عوامل مختلفة. إن أردت أن تكون جاسوساً حقيقياً فعليك معرفة كيفية عدم كشف أمرك بالإضافة إلى تعلم العديد من الأسرار المتعلقة بالجاسوسية. يمكنك التجسس على الناس بالاختباء في الأماكن الصحيحة أو حتى الاختباء بعيداً عن مرمى النظر. مع الإشارة إلى أن إتقان التجسس يحتاج إلى الكثير من التدرّب قبل أداء المهام الحقيقية.

كخطوة أولى عليك بتنظيم مهمتك. لذا حدد مبتغاك. يسمى هذا بـ"الغرض". من السهل جداً أن تجد نفسك مشتتاً بسبب كثرة المعلومات التي توشك على اكتشافها، لذا تأكد من وضع هدف محدد لتجسسك، مثل: الإجابة على أسئلة معينة غير واضحة لديك أو تثير قلقك.

تعرف على البيئة المحيطة. كلما كنت أكثر خبرة بالبيئة التي ستتجسس فيها كلما زادت استفادتك منها، وستؤدي معرفتك المسبقة بالمكان لشعورك بالاطمئنان عندما يحين وقت التجسس. كلما كان حجم الموقع الذي ستتجسس فيه أكبر كلما زاد احتمال فقدانك لأثر هدفك. حاول التجسس في

مكان يصعب فيه تضييع هدفك، فالمواقع الكبيرة حجمًا كمجمعات التسوق تعد أصعب في استطلاعها مسبقًا. من الممكن أن تكون على معرفة مسبقة بالمكان الذي يعيش فيه هدفك أو يتواجد به إن كنت تتجسس على شخص تعرفه مسبقًا. تنبّه للمداخل والمخارج والطرق لاحتياط في حالات الطوارئ. لاحظ الأجسام التي يمكنك الاختباء خلفها، مثل: سلال القمامة الكبيرة أو المنازل أو السيارات.

عليك بالاحتفاظ بمفكرة يومية، فتدوّن عليها كل ما تلاحظه وتسمعه وتراه. دوّن عليها عن مبتغاك وما تعرفه بالفعل عن هدفك. اكتب أين ستقوم بالتجسس وملاحظاتك حول الموقع. دوّن النتيجة التي تتوقعها للتجسس ومتى ستكتمل مهمتك، بحيث تعرف لاحقًا إن كنت محقًا أم لا. اكتب تواريخ وأوقات الأحداث المختلفة كذلك. دوّن الوقت والتاريخ وأي أفعال يقوم بها الشخص. كلما كنت أكثر نظامًا زادت قدرتك على الاستنتاج. اجعل المفكرة تبدو اعتيادية بأن تكتب عليها "الرياضيات" أو اسم أي مادة دراسية أخرى أو مشروع عمل بأحرف كبيرة. يمكنك حمل مفكرة بحجم الجيب إن ظننت أن المفكرة الاعتيادية قد تكشف أمرك. كذلك قم بتغيير كتابتك قدر الإمكان. يجب أن تحرص على عدم اكتشاف ملكيتك للمفكرة إن عثر أحدهم عليها. إن كنت تكتب بأحرف كبيرة عادة فاكتب بأحرف صغيرة، واجعل كتابتك مائلة

في اتجاه مختلف... لا تُشر إلى الشخص الذي تتجسس عليه باسمه الحقيقي، بل استخدم اسماً رمزياً.

الخطوة التالية هي أن تتعرف على هدفك. ستحتاج للتعرف جيداً على مكان ومواعيد تحركات الشخص وأين يوجد في وقت محدد على مدار اليوم؛ يساعدك ذلك في معرفة أين ومتى عليك إتمام مهمتك. حتى إن كنت تنوي التجسس على شخص تعرفه مسبقاً، سيكون عليك السعي لمعرفة المزيد والمزيد من التفاصيل الشخصية عنه.

عندما تتجسس فإنه عليك ارتداء ملابس عادية تساعدك على الاختلاط والاندماج بين الناس وبالتالي تكون غير ملحوظاً. اختر ملابساً تليق بالمناسبة وتساعدك على الاندماج بالمحيط حولك، مع ألوان محايدة تتضمن درجات الرمادي والأسود والبني، ومع تجنّب الألوان الملفتة للانتباه، كالأحمر والبرتقالي والأصفر. إن كنت ستتجسس في الشاطئ، فلا ترتدِ ملابس تسلق جبال، بل ارتدِ ملابس مماثلة للآخرين، بينما إن كان الآخرون من حولك يرتدون ملابس رسمية، فافعل مثلهم. وإن كنت في مباراة لكرة القدم فارتدِ ملابس المشجعين كما يفعل الآخرون، لأنك ستبدو مميزاً إن ارتديت ملابس سوداء.

من المهم ألا تبدو مشابهاً لمن حولك وحسب، بل أن تتصرف كما يفعلون كذلك. إن كنت في متجر للكتب فتظاهر بالبحث عن كتاب أو الانهماك في

قراءة كتاب آخر. إن كنت في متجر لآيس كريم فعليك بتناول الثلجات كي لا تبدو غريباً. إن كنت في السوبرماركت فابدو منهمكاً في اختيار الأصناف وقراءة العلامات والمعلومات التجارية عليها. إن كنت تتجسس من المنزل فارتدِ ملابسك المعتادة كي لا يشك أفراد عائلتك أو أقاربك بوجود شيء مختلف بك. إن أمكنك تقليل الصوت الذي تحدثه ملابسك فسيكون ذلك مفيداً. لذلك احرص على عدم ارتداء أي ملابس فضفاضة خصوصاً السراويل إن أردت الحفاظ على هدوءك، فهي تحدث صوتاً عالياً أثناء المشي، وارتدِ ملابس ضيقة لحل هذه المشكلة.

يمكنك إخفاء وجهك بسهولة باستخدام النظارات الشمسية. كما يمكنك أيضاً إخفاء وجهك باستخدام القبعات. كذلك لا يمكنك ارتداء حذاء ذي كعبٍ عالٍ أو حذاء العمل الذي يحدث صوتاً عالياً. اختر حذاء ذا نعل مطاطي ويتميز بخفته وهدوئه. جرب الحذاء قبل استخدامه في مهمة تجسس، أما إن كنت في المنزل فإن عدم ارتداء أي حذاء هو الخيار الأفضل. بجانب حسن اختيار الحذاء، عليك التدريب على عدم إحداث الكثير من الأصوات عندما تمشي. اتخذ خطوات خفيفة وامشِ على أطراف أصابعك وحاول إحداث أقل جلبة ممكنة. احذر المشي على الحصى حيث أنه يحدث صوتاً واضحاً.

غير مشيتك. يمكن لكل الناس التعرف على الأشخاص الذين يألفونهم من مسافة بعيدة بفضل التعرف على طريقة حركتهم. إن كنت تعرف هدفك، فمن

المقترح تغيير طريقة مشيك لتتجنب أن يتعرف الهدف عليك من مسافة بعيدة.

إلزم الهدوء وتصرف دائماً بطريقة طبيعية. سواء كنت تتجسس على شخص في منزلك أو في السوق التجاري، فأهم شيء هو أن تحتفظ بهدوئك. حافظ على استرخاء جسدك ولا تُكثر من التملل أثناء التجسس. لا تُكثر من علامات لغة الجسد المتوتر، مثل كثرة لمس الوجه أو فرك الساقين بطريقة متوترة أو تجنب النظر في عين الآخرين. لا تقف مستقيماً ولكن اجلس بشكل محدب بما يكفي لتبدو مسترخياً، ولا تملل كثيراً، وحافظ على النظر للأمام بدلاً من النظر بالأرض. إن بدوت متوتراً فسيلاحظك الآخرون في الحال. كذلك لا تتصرف كالمستكعين بأن تنظر للأعلى وللأسفل أو أن تبدو كمن يبحث عن شيء، فذلك سيوضح للآخرين سبب وجودك. تصرف بهدوء وحسب، كأنك تقضي الوقت منتظراً شخصاً ما أو تستمتع بيوم ربيعي أو منشغلاً بأفكارك الخاصة وحسب.

إن رآك الشخص الذي تتجسس عليه فتصرف وكأن شيئاً لم يحدث. ألقِ التحية أو أومئ برأسك وابتسم وحسب إن لم تكن تعرفه. إن قررت الهرب أو بدوت عصبياً فسيشير ذلك شكوك من تتجسس عليه.

إن تحدثت إلى أحدهم فاستخدم لكنة مزيفة، ولكن حاول أن تشابه اللكنة الحقيقية كي تتجنب كشف هويتك الحقيقية بسبب التزييف الزائد في اللكنة.

لجمع المعلومات يمكنك استخدام الإنترنت. فتش كل حسابات شبكات التواصل الاجتماعي الخاصة بهدفك، مثل: فيسبوك وتويتر وإنستجرام. عادةً ما ينشر الجميع معلومات شخصية دورية عن أنفسهم على تلك المواقع، ويقومون بتوثيق معظم لحظات حياتهم عن طريق تحميل الصور أو نشر تحديثات الحالة على مجموعة متنوعة من مواقع الويب. يمكنك الاستفادة منها في معرفة الكثير عن الشخص الذي تتجسس عليه. إذ يمكنك معرفة الكثير من المعلومات حول شخص ما عن طريق التحقق لمعرفة المكان الذي يقوم بالنشر منه، ومتى يقوم بالنشر، وما الذي ينشره. من الذكاء إنشاء حسابات مزيفة على تلك الشبكات لمتابعة هدفك أو مصادقته. قد يقوم الناس عادة بوضع أكثر من منشور يوميًا، لذا فقد تستغرق عملية التفتيش في حسابات هدفك وقتًا طويلاً.

إلتقط صورًا. يمكن لعدسات الكاميرا التقريب والتركيز على عنصر ما بحيث تتمكن من التقاط صور من مسافة بعيدة. يمكنك الاستفادة من هذا الأمر في تسهيل تذكر ما لاحظته أثناء تتبع أحدهم. كن حذرًا أثناء التقاط الصور لأن أحدهم قد يكشف أمرك بسهولة.

أجر محاورات مع أصدقاء هدفك، إذ يمكنك الاستفادة منهم لمعرفة أجوبة على أسئلتك. قد يكون هذا صعبًا وربما يؤدي لاكتشاف أمرك، لذا عليك التصرف بشكل طبيعي، وطرح الأسئلة بشكل طبيعي ولس دون سؤال

صديق هدفك عن مهمتك بشكل مباشر. لا تجرب هذا الأمر ما لم تكن متأكدًا من امتلاك أصدقاء هدفك لأدلة يمكنها مساعدتك في تحقيق هدفك. كلما كنت أقرب لأصدقاء هدفك مسبقًا كلما كان ذلك أسهل، فمحاولة محاورة شخص غريب ليس بأمرٍ سديد وقد يكون خطيرًا.

خذ ما تحتاجه. إن كان هناك عنصر تحتاجه من أجل اكتساب المعلومات فعليك بأخذه ولكن دون ترك آثار قدر الإمكان. إن رأيت أن هدفك يغادر الغرفة أو المكتب، فادخل بشكل طبيعي وأغلق الباب من خلفك قبل أخذ أي شيء. احرص على ألا يراك أحد أثناء أخذك لأي شيء. تجنب تحريك أي شيء، بل اترك كل شيء في مكانه. تذكر مظهر المكان بشكل عام قبل لمس أي شيء. تذكر أن السرقة غير قانونية، وإن احتجت للحصول على شيء من شخصٍ ما فعليك بإعادته حالما تنتهي من النظر إليه.

تعلم كيفية قراءة الشفاه وفهم المحادثات دون سماعها، فهذه مهارة يمكنها مساعدتك في تطوير قدراتك. إن أتقنت ذلك فستتمكن من مراقبة الناس من على بعد واكتشاف ما يتحدثون بشأنه. بالطبع سيتوجب عليك رؤية فم المتحدث والبقاء مختبئًا، ولكن يمكنك النجاح في فعل ذلك إن اندمجت مع الحشود أو وجدت مكانًا للاختباء مع استخدام منظار. يمكنك دراسة قراءة الشفاه عبر الإنترنت لمعرفة كيفية إتقان هذه المهارة المفيدة والخفية. إلى أن تصبح بارعاً في قراءة الشفاه، يمكنك محاولة تسجيل محادثات الشخص

بالفيديو (إن أمكنك رؤية وجهه) ثم تشغيلها لاحقاً لمحاولة فك شفرة ما يقوله.

قم بإعداد كاميرا خفية في منزلك. إذا كنت تتوقع أن يكون الشخص الذي ترغب في التجسس عليه موجوداً في منزلك، فيمكنك إعداد كاميرا لمراقبة نشاطه، طالما أنك تمتلك العقار.

ضع جهاز تعقب GPS في سيارتك. إذا كان الشخص الذي ترغب في التجسس عليه قد يستخدم سيارتك، فقد تكون هذه طريقة رائعة لتتبع مكان وجودهم. نظراً لأن السيارة هي ملك لك، مثل منزلك في المثال أعلاه، لديك حقوق أكبر لمراقبة استخدام تلك السيارة مما لو كانت السيارة مملوكة لشخص آخر.

تسلل عبر جوانب المكان. إن الالتصاق بالحائط بينما يحدث شيء ما عبر الجانب الآخر هو طريقة ممتازة للتجسس على الآخرين في المنازل وأماكن العمل. احرص على أن تلتصق تماماً بالحائط تاركاً بينك وبين الزاوية خمسة سنتيمترات على الأقل كي تبقى مختفياً، واحرص كذلك على توجيه أحد أذنيك نحو مصدر الصوت. لكن لا تدع ظلال جسدك تكشف أمرك. يمكنك كذلك الجثوم في الزاوية والانصات بتلك الطريقة، ولكن ذلك سيصعب عليك اختلاق عذر إن تم اكتشاف أمرك. إن سمعت الشخص يقترب فامش

باتجاهه بحيث يتقاطع طريقكما مع التفكير في عذرٍ ما لتقوله. ذلك أفضل من أن يراك تحاول الهرب.

تظاهر بأنك تفعل شيئاً على مقربة. هذه طريقة ممتازة أخرى للتجسس على شخص في منزلك أو مكان عملك. يمكنك أن تكون في الغرفة المجاورة تسترق السمع لكل ما يقوله. لا تفعل شيئاً غير مألوفاً بالنسبة لك في الظروف العادية كأن تبدأ فجأة بغسل الأطباق، أو باستخدام الآلة الناسخة في العمل، في حين عدم فعلك لذلك منذ أشهر، وإلا ستتسبب بزيادة الشكوك.

جهّز عذراً إن تم الإمساك بك. فعليك دائماً الاستعداد لكل الاحتمالات ومنها للأسف أن يُكشف أمرُك. لذا عليك اختلاق قصة قابلة للتصديق عن سبب تصرفك أو سبب تواجدك وإلا سيُقبض عليك متلبساً. كن بارعاً في تقديم الأعذار وبالتالي يجب أن تكون مستعداً للتوصل إلى أعذار معقولة تجعل الناس يعتقدون أنك إما لا تتجسس على الإطلاق أو تزرع الشك في أذهانهم بأن ما اعتقدوا أنهم رأوه كان في الواقع شيئاً آخر.

ابحث عن سبب لما تفعله وسبب وجودك في ذلك المكان. اختلق فكرة لسبب وجودك في خزانة الملابس أو على حافة الباب أو تسلك إلى نفس الغرفة التي دخلها الشخص. انحنِ مثلاً على الأرض وقل أنك تبحث عن قرط ضائع (الأفضل إن كنت ترتدي أحد القرطين) أو أنك تبحث عن شيء آخر.

إن كنت تتجسس على شخص في مكان عام فائتِ بسبب لوجودك في نفس المكان مثله. إن أمسك بك الشخص تتجسس عليه في متجر للهدايا فقل أنك جئت لشراء هدية لوالدتك بمناسبة يوم الأم. إن أمسك بك الشخص تتجسس عليه في السينما فأظهر له تذكرتين وأخبره أنك كنت تنتظر صديقاً لم يأت. كلما كان العذر اعتيادياً ومملاً كلما كان أفضل. ولكن اجعل الأمر يبدو كما لو أنك لم تكن منتبهاً لهم واستغربت وجودهم أو كنت تحاول التعرف عليهم وأدركت فجأة أنهم هم ويتصرفون بشكل ودي. يمكنك حتى أن تصرخ بشيء مثل: "أوه! إنه أنت! إنه من الرائع رؤيتك هنا".

ولكن مهما حدث وتم اتهامك صراحةً بالتجسس عليه، انكر بشكل قاطع أنه ليس لديك أي فكرة عما يقوله الشخص الآخر. أخبرهم حتى يصبح وجهك أحمر اللون وواضح الانفعال عليه، أنه ليس لديك أدنى فكرة عن كيفية وصول تطبيق التجسس هذا إلى هواتفهم أو لماذا تصادف أن تظهر في نفس الموقع مثلهم طوال اليوم.

أدخل إلى مكنوناتهم وأعبث بها

إفهم نفسية هدفك وأدخل إلى مكنوناته. إن خطواتك الأولى تكون بالدخول إلى ذلك الشخص لكي ترى العالم من خلال عينيه. يساعدك ذلك على جمع

معلومات قيمة ويعلمك ما الذي يجعل ذلك الشخص يتجاوب، وما الذي سيجعله يخسر القدرة على التفكير السليم ويقع بالفخ. يُسرب الناس باستمرار شعورهم الحقيقي ورغباتهم اللاواعية في الإشارات غير اللفظية التي لا يستطيعون السيطرة عليها تماماً مثل تعبيرات الوجه، والتعبيرات الصوتية، والتوتر في الجسم، والإيماءات العصبية.

إن القدرة على قراءة الأفكار والغرائز الخفية لشخص ما، الأشياء التي قد لا يكونون على دراية بها، هي طريقة رائعة لكسب السيطرة على شخص ما وربما تدميره عقلياً تماماً. ومن خلال العبث بعقل شخص ما، يمكنك ثني إرادته وجعله كما تريده أن يكون.

في البدء، أنت بحاجة إلى معرفة ما يحبه في نفسه، وما يكرهه في نفسه، وماذا يريد، وما يخافه، وما يشك فيه. هذه هي الأساس عناصر هويته، لكنها أيضاً نقاط ضعف. عندما تستهدفهم، يمكنك تغييرهم. يمكنك إيذاء شخص ما من خلال شكوكه ومخاوفه وما يكرهه، أو خلخلة توازنه عن طريق إزالة كل الأشياء التي يحبها في نفسه ويأمل فيها. يمكنك أيضاً إقناعه أو إغوائه باللعب على ما يريد، أو تخويفه من خلال إثارة مخاوفه. خذ بعض الوقت للتعرف على هدفك. انتبه لما يفعله ويقول. سيتجنب ما يخافه ويتوتر مما يشك فيه. سوف يتحمس ويتفاخر بآماله ومصادر فخره. ستجد الكثير من الدلائل على هويته إذا فتحت أذنيك واستمعت بعناية.

يمكنك أيضًا إقناع شخص ما بمشاركة مكنوناته معك من خلال التحدث عن نفسك. شارك آمالك ومخاوفك وشكوكك وما تحبه وتكرهه. عندما تفتح عليه، فإنك تُنشئ رابطة ثقة. وبالتالي تجعله يريد الردّ بالمثل. استمع ولاحظ وراقب كيفية تجاوبه معك وانتبه لما يختار مشاركته معك.

يمكنك اكتشاف عدم الأمان لدى شخص ما واعتزازه من خلال مدحه. سوف يفتن نفسه إذا ذكرت شيئاً يحبه في نفسه. سيصبح خجولاً إلى حد ما وحتى متردداً في شكرك عندما تقول شيئاً لا يشعر بالأمان تجاهه. هذه المعلومات ضرورية لامتلاك ضحيتك.

مثلاً أنت تعرف أن هدفك ليس لديه الكثير من المال وأنه يعاني من عدم الأمان العميق بسبب ذلك. أثناء حديثك معه عن شخص ما، يمكنك تكوين ارتباط سلبي من خلال ذكر مخاوفه فيما يتعلق بالشخص الذي تناقشه كلاكما. فالرجل الذي تعرفه يجب هذه الفتاة حقاً، لكنك لا تريدهما أن يتواعدا لسبب معين. يمكنك أن تجعله يشكل ارتباطاً سلبياً معها من خلال ذكر مدى حبها للمال لدى الرجال. هذا يمكن أن يدفعه إلى الاعتقاد بأن هذه الفتاة لن تحبه ويربطها بشعور من عدم الكفاءة. وبالتالي لن يكون من المحتمل أن يلاحقها.

إثارة الشك والمشاعر السلبية

يشعر معظم الناس بالراحة تجاه أساليب تفكيرهم عندما يصلون إلى سن الرشد. يمكنك حقًا العبث براحة البال لدى شخص ما من خلال وضع أسلوب تفكيره الثابت موضع تساؤل. سوف تربكه وتزرع بذور الشك في أعماق ذهنه، والتي قد تتطور إلى كراهية الذات والاكتئاب وغيرها من المشاكل المماثلة. أحد أكثر أشكال الإساءة العاطفية والعقلية شيوعًا هو جعل شخص ما يشكك في عقله. يمكنك هدم ثقته وإدراكه للعالم بجعله يشك في قدراته العقلية.

عندما يقول شخص ما شيئًا ما، يمكنك تحديه في كل مرة. سيجعله هذا التحدي يتساءل عما إذا كان على حق فيما يفكر فيه. سوف يثير الشك. لنفترض أنه يحب الإفراط في التعميم وقول أشياء مثل "الجميع يحبني!" أسأله عما إذا كان يعتقد حقًا أن الجميع يفعلون ذلك، لأنه ليس من الممكن بالنسبة له معرفة كل شخص في العالم. اجعله يشك حقًا في ما يقوله وشاهد ما يذكره لك لأنك دائمًا ما يكون لديك نوعاً من الردّ الصعب.

إزرع بذور الشك في ذهنه حتى يشعر بعدم الأمان. اجعله يبدأ في كره أصدقائه وعائلته بإخباره عن الأشياء الفظيعة التي يفعلونها أو يقولونها حتى يشكك في شبكة الدعم الاجتماعي الخاصة به وقيمه للآخرين. اجعله يشكك في قدراته ومهاراته بقول أشياء مثل، "أنت تعلم أنك لست جيدًا في

ذلك!" أو "هذه ليست إحدى نقاط قوتك." أخبره أنك ببساطة تفتح عينيه على عجزه حتى تتمكن من حمايته من ألم الفشل أو ألم التواجد حول أحبائه المؤذيين. ثم اتبع كل إهانة صغيرة مع المجاملات. هذا سيجعله مرتبًا جدًا. سيبدأ في الشك في نفسه وسيصدق ما تقوله لأنه مرتبط بك. الناس حساسون جدًا للاقتراحات، لذا فإن هذه الطريقة تعمل بشكل جيد للغاية. في هذه الأثناء، لا يزال يشعر وكأنك شخص لطيف يهتم به. لن يكون مستعدًا لإنهاء أي اتصال معك لمجرد أنك تهينه من وقت لآخر.

اجعل هدفك يشكك في وجوده بالكامل. عندما يقول أن شيئًا ما صحيح، أصرّ أنت على أنه ليس كذلك. حاول أن تجعل الآخرين يدعمون ما تقوله أيضًا. سيبدأ في التساؤل عما إذا كان مجنونًا حقًا وما إذا كانت فكرته الكاملة عن الواقع خاطئة طوال حياته.

يمكنك أيضًا دفع أي شخص إلى الجنون من خلال تشغيل صوت ثابت في منزله أو مكتبه أو سيارته. يمكن لبعض الترددات أن تدفع الناس إلى الجنون. ضع الصور التي ترعجه أينما وجدها. كرر الرسائل بوسائل مختلفة. تدرب على غسيل الدماغ لإقناعه بأشياء غير صحيحة.

يساعد خلق الارتباك أيضًا في دفع هدفك إلى الجنون. اجعله مرتبًا جدًا. اعمل أشياء صغيرة لتجعله يتساءل عما يحدث بالفعل. اجعل الظروف المحيطة به في حالة من الفوضى بحيث لن يكون قادرًا على التعامل معها.

شجّع الهدف على تبني التشوهات المعرفية. يمكنك حقًا أن تجعلهم بائسين إذا شوّهت تفكيرهم وجعلتهم يبدأون في التفكير بطرق غير مفيدة.

يمكنك جعل الهدف في حالة من القلق الشديد. اقترح أسوأ النتائج الممكنة. ليس عليك حتى أن تكون واضحًا حيال ذلك. فقط عرضة للأفكار. على سبيل المثال، إذا كان على وشك القيام برحلة، فعرضه لفيلم تحطم طائرة وناقش بشكل عَرَضي التأخيرات الشديدة في الرحلة.

يمكنك جعل الهدف متشائمًا من خلال الإشارة دائمًا إلى السلبيات. يمكنك أيضًا استبعاد الإيجابيات، مما يجعله يتعلم أن يفعل الشيء نفسه. ضع نموذجًا للسلبية من شأنه أن يسقطه طوال الوقت.

عندما يشعر بالإيجابية، يمكنك إفساد ذلك بتحذيره من أن يكون "أبيض وأسود" أكثر من اللازم. تظاهر أنك تحاول مساعدته وتجنبيه خيبة الأمل. علّمه التخلي عن التشويه المعرفي لصالح نمط تفكير أكثر ضررًا. قل له، "هناك دائمًا سلبي أو عيب في كل موقف. لا تفترض أن كل شيء سيكون على ما يرام". هذا سيعلمه الشك الذاتي وعدم اليقين.

يمكنك أيضًا جعل الهدف يفتعل كارثة. عندما يكون الموقف صغيرًا، أضف الدراما والإثارة حتى يتحول إلى أمرٍ ضخم. تسبّب في غضب الهدف بسبب

لا شيء. يمكنك التظاهر وكأنك مجرد صديق قلق حتى لا تقع في مشاكل مع هدفك.

بالطبع، ليس عليك دائماً تعليم الهدف أن يكون سلبياً. يمكنك أيضاً تعليمه أن يكون أكثر إيجابية إذا كان ذلك مطلوباً منه ذلك. تذكر أنه بمرور الوقت، ستجعل نمط التفكير عادة. إذا واصلت تعريض الشخص أو تدريبه على تبني هذا النمط من التفكير، فسيظل ثابتاً. سيستغرق الأمر وقتاً طويلاً حتى يعود إلى تفكيره القديم وقد لا يكون هو نفسه أبداً.

عدم الأمان أسلحة رائعة. كل ما يؤلمه سيظهر بسرعة كبيرة عندما يتعرف عليه. بعض الناس واضحون جداً فيما يتعلق بعدم الأمان لديهم لدرجة أنك ستتمكن من قراءة ما يكرهونه في أنفسهم على الفور. عندما يصبح شخص ما هادئاً بعد طرح موضوع معين، يمكنك المراهنة على أنه يشعر بعدم الأمان بشأن هذا الموضوع. يمكنك أيضاً تخمين ما يزعجه بناءً على العيوب الصارخة التي يعاني منها، مثل الوزن الزائد أو العلاقة السيئة مع زوجته. لكن بشكل أساسي، سوف تتعلم عدم الأمان لديه من خلال الاستماع إليه. استمع إلى ما يتحدث عنه ولاحظ الأشياء التي تزعجه أو التي يشتكي منها.

حالات عدم الأمان هذه هي الأشياء التي يمكنك طرحها في اللحظات المناسبة لإيذائه. يمكنك أيضاً حثه على القيام بأشياء للتكفير عما ينقصه، أو لإصلاح عيب يراه في نفسه. بالإضافة إلى ذلك، يمكنك زرع مخاوف

جديدة في ذهنه من خلال ذكر العيوب التي تلاحظها فيه أو قول أشياء سيئة له عن نفسه أثناء الجدل.

أحياناً قد تكون بحاجة إلى تدمير إحساس الهدف بالهوية وتصوره للعالم. يمكنك القيام بذلك عن طريق إلقاء الضوء على الهدف بشكل متكرر، مما يجعله يشك في تصوره. يمكنك أيضاً اعتماد القليل من السخرية والنكات المؤذية لانتزاع احترامه لذاته وزرع عدم الأمان في ذهنه، بينما تمدحه أيضاً وتبني غروره حتى يعتمد عليك لاحترامه لذاته. يؤدي إرباك شخص ما وإيذائه إلى إضعاف إحساسه بالهوية، لكن جعله يشعر بالرضا يمكّنك أيضاً من إبقائه حولك وجعله يعتمد عليك. العزلة هي أيضاً طريقة رائعة لنزع هوية شخص ما.

استخدم العزلة لمنعه من التواجد حول أشخاص يعيدون تأكيد هويته ويجعلونه يشعر بالأمان. أخرجه ببطء من دائرة أصدقائه وعائلته حتى لا يكون لديه أي دعم لإبقائه راسخاً في إحساسه بذاته.

بمجرد أن يشعر شخص ما بالجنون والشك، يمكنك البدء في غسل دماغه. تحدى طريقة تفكيره باستجوابه. عندما يقول إنه يحب شيئاً ما، أخبره أنه سيء. عندما يكره شيئاً ما، تحدث عنه حتى يحبه أيضاً. أثبت له أن جميع آرائه خاطئة حتى يتحول في النهاية إلى طريقة تفكيرك. كن مقنعاً ومثابراً.

بمرور الوقت، ستدفع نفسك إلى ذهنه وتجعله كما تريده أن يكون. يمكنك تدمير نفسه القديمة بشكل فعال وإعادة إنشائه كما تراه مناسبًا.

كما أن تعريض الهدف لأمر ما بمرور الوقت سيجعل الأمر يبدو طبيعيًا بالنسبة له. سيبدأ في النهاية في قبوله كجزء من واقعه إذا تعرض له بما فيه الكفاية. وُجد أن مجرد تعريض شخص لفيلم عنيف يسبب سلوكًا فظًا وأقل تعاطفًا، مما يشير إلى أنه يمكنك بسهولة التأثير على شخص ما حتى مع تعرض بسيط لأمر ما. غير أسلوب حياته أو طريقة تفكيره بتعريضه للاختلافات التي تريد أن تراها فيه. يمكن استخدام هذا من أجل الخير أيضًا، يمكنك تعريض شخص ما لتفكير أكثر إيجابية أو أسلوب حياة أكثر صحة لتشجيعه على القيام بعمل أفضل لنفسه. أو يمكنك استخدامه للشر وتجعله يقبل التفكير المظلم، أو تدني احترام الذات، أو العنف، أو تعاطي المخدرات، أو أشياء أخرى سيئة في حياته.

قد يكون الشعور بالذنب هو الأقوى على الإطلاق. يكره الناس الشعور بالذنب. لذا اكتشف الأشياء التي يشعر بالذنب حيالها.

من جهة أخرى، تريد أيضًا أن تمنحه مكافآت متعددة مقابل ما يفعله من أجلك. عندما يرضيك، أصدق عليه بالثناء أو النعم. قم أيضًا بتقديم خدمات له وقدم له الكثير من الخدمات أو الدعم حتى يكون أكثر انفتاحًا على تقديم الخدمات لك.

هذا هو المبدأ الأساسي للمعاملة بالمثل، حيث يحب الناس ردّ اللطف والمصالح التي يقدمها الآخرون لهم. يمكنك استخدام الأشياء التي تفعلها له كأداة مساومة. اطلب منه رد معروف في وقت ما، ومن المرجح أنه سيكون على استعداد للرد بالمثل. إذا لم يكن راغبًا، أشعره بالذنب بتذكيره بخدمة قدمتها له منذ فترة.

العبث بالسلام الداخلي

السلام الداخلي هو أمر ثمين يحرسه الناس بكل قوتهم. إذا تسببت في توتر واضطراب في الحياة الشخصية أو المهنية لشخص ما، فسوف تجعله غير مرتاحًا للغاية. إن العبث بعقله وجعله يشكّ في نفسه سيخلق أيضًا الفوضى اللازمة لإزعاج سلامه الداخلي تمامًا. ربما ستجعله يريد التراجع، فقط حتى يتمكن من استعادة سلامه الداخلي وهداوة باله مرة أخرى.

في بعض الأحيان، لا تحتاج إلى مهاجمة خصمك أو هدفك مباشرة. يمكنك أن تؤذيه أكثر بكثير من خلال مهاجمة ما يعتز به. يمكنك القيام بشيء تافه للغاية، مثل تدمير مجموعة طوابع البريد الثمينة الخاصة به، أو صورة له مع ممثل مشهور. أو يمكنك أن تخطو خطوة إلى الأمام وتسرق حب حياته أو تفكك علاقته أو تسبّب مشاكل داخل أسرته.

كلما اقترب الشيء العزيز من قلبه، كلما دمّره هذا الشيء بشكل أسوأ عندما تهاجمه، ولكن عليك أولاً أن تكتشف الأشياء التي يحبها أو يعتز بها.

في بعض الأحيان، لا يتعين عليك بذل جهود كبيرة لجعل الشخص بائسًا. لنفترض أنه يحب تناول الغداء بسلام. هاجم سلامه الداخلي وراحة باله عن طريق التطفل عليه باستمرار على الغداء أو إخبار الناس أن ساعة الغداء الخاصة به هي أفضل وقت للاتصال به دون أن يعوا ذلك. لن يتمكن من الاستمتاع بالغداء بعد الآن. سوف يكرهك لتدمير هذا الشيء الصغير الجميل الذي يحبه من يوم عمله الشاق.

جرّده من الامتيازات إذا استطعت. هذا ما تفعله النساء عندما يمتنعن عن ممارسة الجنس مع شركائهن بعد الخلافات. هذه أيضًا الفرضية الأساسية للعقاب الصامت. أزل شيئًا يحبه شخص ما أو يستمتع به معك كعقاب له، ومن المحتمل أن ينهار بعد فترة.

يمكنك شلّه بتدمير الأشياء. الحب والعاطفة يمنحان الناس القوة والإرادة للعيش. أخذ هذه الأشياء بعيدًا يمكن أن يسحق الشخص. حاول أن تصبح حارسًا للأشياء التي يحبها حتى تتمكن من اكتساب القوة المطلقة عليه. على سبيل المثال، قم بمنع وصوله إلى أحبائه وافتعل نوبة غضب عندما يتحدث إلى أشخاص لا توافق عليهم، أو دعه يتحدث إلى الأشخاص الذين يحبهم بشرط أن يفعل ما تريد.

هناك طريقة أخرى لاستخدام ما يحبه الهدف ضده وهي التقليل من أهمية الأشياء التي يهتم بها. إذا قال له كم يجب طبقًا، أخبره كيف أنه ليس جيدًا حقًا. دمر الأشياء الصغيرة التي يحبها، ثم يمكنك الانتقال إلى أشياء أكبر. قم أيضا بتقليل قيمة آرائه. كل الناس يحبون ويقدرّون آرائهم ويؤمنون بأنهم على حق. إذا جعلته يشعر بالغباء بسبب وجود آراء معينة، فستتمكن من تقليل احترامه لذاته وجعله يشك في صحته. اجعله يشعر بأنه صغير من خلال التقليل من شأنه بكل طريقة ممكنة. في النهاية، سوف يتحول إلى طريقة تفكيرك وسيحب فقط الأشياء التي تحبها لأنك جعلته يتخلى عن كل ما يحبه. ستجعله يشعر بأنه صغير ووضع وغبى، لذا سوف يتطلع إليك للتحقق والموافقة من أجل إصلاح غروره التالف.

الإساءة إلى السمعة

السمعة مهمة جداً. يحمي الناس سمعتهم تماماً. إذا أسأت إلى أو شوّهت سمعة الهدف، أو على الأقل هددت بذلك، فإنك تضعه في موقف ضعيف. فالهدف لا يريد أن يبدو سيئاً أو يفقد اتصالاته الاجتماعية. وعندها لن يتمكن من الحصول على الوظائف والمصداقية والأصدقاء كما كان قادراً على ذلك من قبل. وبالتالي، يمكنك التغلب عليه باستهداف سمعته. كما أن

تدمير أو تشويه سمعة مثله الأعلى ونماذج القدوة له سيجعله يركع على ركبتيه. يحب الناس أصنامهم. إذا مزقت معبود شخص ما أو دمرت معبوده في عينيه، فإنك تزيل جزءًا من هويته. أنت بذلك تسحق روحه وتجعله يشك في كل ما يؤمن به.

هناك طرق عديدة لتشويه سمعة شخص ما بشكل فعال. من الناحية المثالية، يمكنك اكتشاف سر قدر وتسريبه إلى العالم. جمع المواد الإباحية التي يشاهدها، واتهامه بإضاعة ساعات الشركة، وسرقة الأوراق الأكاديمية، هذه كلها أنشطة يمكنك استخدامها لتشويه سمعة شخص ما بسهولة بالغة. يمكنك تشويه سمعته بجعله يبدو غيبًا أمام الآخرين. أخبر القاصص أو النكات المحرجة التي تجعله يبدو سيئًا. اسخر منه مع الآخرين واقنعهم بأنه سخيف. عندما تقدمه إلى الغير، يمكنك الإشارة إلى تفاصيل وضعية لإسقاطه في عيون الآخرين. ابدأ إشاعة عن شيء مخجل من ماضيه.

يمكنك أيضًا استخدام سمعته للتلاعب به. يريد أن يحبه الآخرون، لذا يمكنك استخدام ذلك كسلاح. قل له، "إذا فعلت ذلك، فسوف يكرهك كل شخص في العمل. أنت لا تريد ذلك، أليس كذلك؟"

على الأرجح، إذا كان شخصًا عاديًا، فسوف يوافق على أنه يريد أن يحبه الناس لذلك سيعيد النظر في فعل أي شيء قد يضرّ بسمعته. شجّع على القيام بأمور معينة بالقول إنها ستكسبه تفضيلًا لدى الأشخاص الرئيسيين

المختلفين. تتمثل إحدى الطرق الرائعة للتلاعب بزملاء العمل في إعطائهم "نصائح" حول كيفية إرضاء رئيسهم وربما كسب علاوات أو ترقية.

اجعل الهدف يبدو مجنوناً للآخرين، فذلك يدمر مصداقيته. عندما يحاول اتهامك بالتلاعب به أو معاملته بطريقة سيئة، لن يصدق الناس ما يقوله.

عليك أن تبدأ العمل على تشويه سمعة الهدف بمجرد أن تضع علامة عليه كضحية. أظهر للآخرين الأخطاء التي يرتكبها أو العيوب التي يرتكبها. بهذه الطريقة سيبدأ الآخرون في عدم تصديق ما يقول. عندما يبدأ في اتهامك بأنك شخص فظيع أو تفعل شيئاً خاطئاً، سيظهر أنه ليس مصدرًا موثوقًا به.

استفز الهدف بطرق صغيرة. افعل شيئاً سيئاً على انفراد قبل أن تخرج معه حتى ينفجر عليك في الأماكن العامة. افعل أشياء صغيرة مزعجة لا يستطيع الآخرون رؤيتها حتى يفقد عقله عليك عندما تنفجر أعصابه في النهاية. قل وافعل أشياء تثير أعصابه دون أن تكون واضحاً بشأن ذلك. إحدى الطرق الجيدة لفعل ذلك هي تجاهله أثناء حديثه معك. لن يلاحظ الآخرون أنك تتجاهله، أو يعتقدون أنك ببساطة تحاول تجنب الدراما. سيبدو مجنوناً عندما يفقد عقله في غضبه عليك.

أيضاً، أشر إلى الأشياء الفظيعة التي يقوم بها. أخبر الآخرين عن عيوبه وأخطائه. اجعل الأمر يبدو وكأنك الضحية الهشة البريئة، بينما هو في

الحقيقة الضحية. كلما زاد إصابتك بالأذى، زاد احتمال انحيازهم إلى جانبك. اكشف أنه وحش وأنك لم تفعل شيئاً لتستحق ما فعله بك. سيبدأ الآخرون في الوقوف بجانبك ويعتقدون أنه شخص فظيع لا يستحق دعمهم.

يمكنك أيضاً الاعتراف بارتكاب مخالفات. لكن اجعل الأمر يبدو وكأن أفعالك كانت مبررة بطريقة ما. اجعل الأمر يبدو وكأنك لم تتلاعب به أو تظلمه عمداً. على سبيل المثال، إذا كنت تواعد شخصاً ما، يمكنك أن تجعل الأمر يبدو وكأنه يسيء إليك، وشعرت أنه كان عليك أن تكذب عليه لمجرد الهروب من غضبه وتعنيفه. قل أنك لجأت إلى الخيانة من أجل العثور على الحب الذي لا يستطيع منحك إياه. يمكنك أيضاً أن تجعل أفعالك تبدو بريئة، وأن تخبر الناس أنه شديد الحساسية ويتعامل مع الأشياء العادية التي تفعلها على محمل شخصي.

بالإضافة إلى تدمير سمعة شخص آخر، تحتاج إلى بناء سمعتك الخاصة. إظهار وكأنها أكثر شخص بريء، رائع، طيب القلب في العالم. لا تفعل أي شيء أبداً لجعل الآخرين يشكون في أن لديك جانباً مظلماً. عندما تكون لديك مثل هذه السمعة العظيمة والصورة الخارجية، فلن يعتقد الآخرون أنك قادر على أن تكون مدمراً أو فظيماً.

الابتزاز بالأسرار

الابتزاز قوي للغاية. كل شخص لديه سرّاً. عليك فقط العثور عليه. عندما تكشف للهدف أنك تعرف السر، فإنك تكتسب قدرًا لا يُصدّق من القوة. في كثير من الأحيان، سيفعل الناس أي شيء لجعلك تحتفظ بأسرارهم من أجلهم.

كن حذرًا مع الابتزاز. بعض الناس سوف يقتلون لمجرد الحفاظ على السر.

اقلب الجميع على الضحية

واحدة من أفضل الطرق لإيذاء الهدف بعمق هي قلب الجميع ضده. أخبر الناس أنه قال أشياء لئيمة عنهم أشياء ستزعجهم أو تؤذيهم حقًا. هذه الحيلة ستكون أفضل لو تفوّه حقًا بهذه الأشياء. اجعل الناس يعتقدون أنه شخص سيء بأي طريقة ممكنة.

ربما يمكنك إعداده ليخدع صديقه المقرب، أو يسرّب أشياء قبيحة قالها عن الشركة التي يعمل بها على حسابه الخاص على مواقع التواصل الاجتماعي. ثم، عندما يغضب الجميع منه، فإنك تجرّده من أصدقاءه ودفاعاته. يمكنك شنّ هجوم آخر، أو يمكنك الجلوس والابتسام حيث يجب عليه القتال لاستعادة جميع أصدقائه وأحبائه.

إِصْرَفِ انتباه هدفك

لا يمكن لشخص مشتت الانتباه أن يدافع عن نفسه. أفضل طريقة لإلهائه هي تهديده بالتهديدات أو الخدع الوهمية. تظاهر بمحاولة مهاجمته بطريقة صغيرة بحيث يمكنه صدّها بسهولة. ثم نَقِّذْ نفس الخدعة مرة أخرى. سوف يتفاعل مع أول خدعتين. بالخدعة الثالثة، سيعتقد أنك لا تستطيع أن تؤذيه حقًا وأنت يائس فقط. سوف يخفّض من حذره. ثم تضرب بخطة مختلفة تمامًا تدمّره لأنه لم يكن يتوقعها.

عليك أن تخفّض كبريائك حتى تنجح هذه الطريقة. قد تبدو غبيًا تمامًا أو يائسًا أو سخيًا إذا واصلت تجربة نفس الحيل العرجاء. عليك أن تتحلّى بالصبر وتتخلّى عن كبرياء ذاتك لتحقيق هذا النجاح.

الهجوم عندما يكون أضعف

في بعض الأحيان، الصبر مفيد. يمكنك الانتظار حتى يضعف هدفك بسبب حدث مدمر في الحياة، مثل وفاة في الأسرة أو طرده من عمله. ثم يمكنك حقا أن تؤذيه.

من الرائع أيضًا التظاهر بمسامحة شخص ما وأن تكون صديقه. بهذه الطريقة، عندما يحتاج حقًا إلى المساعدة، سوف يلجأ إليك. يمكنك بعد ذلك

رفض تقديم المساعدة له عندما يكون في أمس الحاجة إليك. ابتسم وقل: "أسف ولكن هذه ليست مشكلتي. ما كان يجب أن تؤذيني إذا كنت تريد مساعدتي."

يمكنك اكتساب الكثير من القوة على شخص ما إذا كسبت ثقته. تظاهر بمسامحته وحاول أن تكون صديقه. قد يرغب في تكوين صداقة معك إذا شعر أنه ظلمك وأنت قديس متسامح. اجعله قريباً منك وتعلم كل ما تستطيع معرفته عنه. ثم، عندما ترى فرصتك، يمكنك اغتنامها. يمكنك أن تؤذيه حقاً عندما يعتقد أنك صديقه. احصل على إمكانية الوصول إلى ملفاته في العمل أو في مكتبه المنزلي عندما تتسكع معه حتى تتمكن من نشر شائعات كيدية عنه أو فضح اختلاسه. هذه فقط أمثلة قليلة.

تجريده من راحته وقوته

يشعر الناس بالراحة في مواقعهم الحالية. يكون الأشخاص أكثر ضعفاً عندما يكونون في وضع غير معروف أو غير مألوف. على سبيل المثال، قد يكون هدفك أو خصمك قاسياً معك برفقة رفاقه، ولكن عندما تجعله في موقف لا يوجد فيه أي من أصدقائه، يمكنك أن تمزقه بأفضل إهاناتك. لن

يكون قادرًا على الدفاع عن نفسه ولن يكون هناك من يدافع عنه. لذلك، فهو ضعيف ويمكنك استغلال ذلك.

أنت لا تريد أبدًا أن يكون لهدفك أي مصدر قوة أو أي ميزة. قم بتعطيله عن طريق إزالة مصادر قوته أو دعمه. جرّده من منصبه القيادي أو أخرجه من منطقة راحته. عندما يكون وحيدًا يكون ضعيفًا. عندما يكون غير مستقرًا يكون ضعيفًا. عندما لا يعرف ماذا يفعل يكون ضعيفًا. استغل هذا الضعف وقم بهجومك عندما يكون في أضعف حالاته وعدم اليقين.

إن جعل هدفك يائسًا يعطيك أيضاً ميزة كبيرة. إذ تريد أن تجعله يعتمد عليك، أو تضعه في وضع ضعيف حيث يتأذى بسهولة. اقطع إبطائه عندما يكون متوقفاً في حي لا يعرفه. إسلبه منصبه في العمل. تسبّب له بشجار مع عائلته. ضعه في موقف مروّع ليشعر باليأس للهروب منه. سيبدل الكثير من الطاقة للهروب لدرجة أنه لن يكون قادرًا على تدبير أموره بنفسه. بعد ذلك، يمكنك تقديم المساعدة. يمكنك أيضاً أن تسحق روحه بجعله يفعل شيئاً سيئاً لا ينبغي له أن يفعله. كل شخص لديه نقطة ضعف، وتحتاج فقط إلى معرفتها واكتشافها. يمكنك إغرائه بفعل أمر سيء، كأن تقوم بتقديمه إلى فتاة جميلة تعرفها حتى ينزلق ويدمر زواجه. إنها غلظته الخاصة به، لكنك ساعدته في جعله يسقط.

إجعله يعتمد عليك

حتى لو كنت تهتم بشخص ما، فلا يزال بإمكانك إعداده والتلاعب به دون أن تؤذيه. اجعله يعتمد عليك حتى لا يترك جانبك أبدًا. ليس عليك أن تكون مرتبطًا عاطفيًا بشخص ما لتحقيق هذا النوع من التبعية. فقط قدم له شيئًا لا يمكنه الحصول عليه في أي مكان آخر. اجعل نفسك مفيدًا جدًا له وعزز غروره حتى يعتمد عليك في سعادته أو راحته أو حتى استقراره المالي. قم بتعطيل أشكال دعمه الأخرى حتى تصبح الشخص الوحيد في حياته. لا تحتاج بالضرورة إلى استخدام أسلوب التلاعب بالذنب، وأساليب أخرى من هذا القبيل لإيذائه ؛ أن تكون لطيفًا كافي لكسب موطن قدم لأساليب الإقناع. كصديق أو عاشق أو حتى زميل في العمل، يمكنك إنجاز هذا الإعداد على مستويات مختلفة. يمكنك فعل ذلك برفق مع شخص لا تريد التلاعب به إلا بشكل طفيف. أو يمكنك فعل ذلك بكثافة لشخص تريد استغلاله مدى الحياة.

استغل سلاح الثقة

الثقة سلاح عظيم يمكنك استخدامه. يرغب معظم الناس في أن يتم الوثوق بهم. يمكنك أن تخبره أنه ليس جديرًا بالثقة بسبب أشياء مختلفة اعترف بها. ثم اجعله يفعل ما تريد من أجل كسب ثقتك. لنفترض أنك تصادق شابًا

وتريد التلاعب به. أخبره أنك لا تثق به لأنه اعترف بخيانة زوجته السابقة. أخبره أنك قلق من أنه سيخدعك. أو ادّعي أنه تم خداعك، لذلك لديك الآن مشكلات تتعلق بالثقة. بهذه الطريقة، سيرغب في كسب ثقتك. سوف يفعل المستحيل لجعلك تثق به، بما في ذلك قطع علاقته بالأشخاص الذين لا تحبهم في حياته.

كذلك، يُعدّ مستوى عاطفته أو حتى حبه لك سلاحًا قويًا. هذا هو السبب في أن الأصدقاء أو العشاق سيقولون أشياء مثل، "إذا كنت تحبني حقًا، فلن تفعل هذا." ولهذا أيضًا يجب الناس التهديد بالمغادرة. يمكنك التهديد بسحب حبك منه لدفعه إلى فعل وتنفيذ ما تريد.

إلعب دور الضحية

لعب دور الضحية هو البطاقة رقم واحد في التلاعب النفسي بالآخرين. إذا أصبحت ماهرًا في لعب دور الضحية، فيمكنك تبرير أي شيء تفعله إلى حد كبير وجعل هدفك يشعر بالفزع حيال أي شيء يفعله.

بادئ ذي بدء، تريد أن تصدق أنك الضحية. يمكنك تحقيق ذلك من خلال ترشيد الأشياء. استخدم عملياتك الواعية لتبرير أفعالك. فكّر في الطرق التي

ظلمك بها الآخرون من أجل تبرير أفعالك. طالما كنت تعتقد أنك الضحية، فلن تشعر بالذنب حيال لعب ورقة الضحية.

تريد أن تبدو كضحية بريئة تتأذى من الحياة حتى يشعر الآخرون بالأسف تجاهك. أخبر الناس بقصص حزينة حول كيف أن العالم ضدك. تأكد من أن مواقفك ليست مفروضة على نفسك حتى لا يغضب الآخرون ويعتقدون أنك تلوم الآخرين على مشاكلك. وخير مثال على ذلك هو التحدث عن كيفية تعرضك للإيذاء عندما كنت طفلاً حتى تتمكن من شرح سبب مواجهتك للصعوبات في اختيار شركاء الحب الجيدين والأصدقاء الأصحاء الآن. هذا يبرر أفعالك ويجعلك تبدو كضحية لا تستطيع التحكم في عقلك أو مساعدة نفسك. أظهر التعاطف مع الآخرين حتى يرغب الناس في دعمك.

عندما يفعل هدفك أي شيء لا تحبه، إلب بطاقة الضحية. أظهر له مدى عمق جرحك. لن تُنجز هذا بالعبوس، أو منحه العقاب بالصمت، أو افتعال نوبة غضب شديدة. سوف تستمتع بمزيد من النجاح في لعب بطاقة الضحية إذا بدوت ناضجاً وهادئاً بشأن شيء ما.

أخبره بصوت ثابت أنه قد جرحك. قدّم له عواقب على أفعاله. قل أنك تشعر بالحاجة لحماية قلبك ومصالحك منه. أيضاً، اجعله يشعر وكأنه وحش من خلال الاستمرار في الظهور كقديس لا يرتكب أي خطأ أبداً. أنت لا تريد أن

تفعل شيئًا خاطئًا معه يمكنه استخدامه كسلاح ضدك عندما تلعب بطاقة الضحية.

إذا كنت تريد منع الشريك من الخيانة، يمكنك لعب ورقة الضحية عندما يتحدث أو ينظر إلى أشخاص آخرين. لكن كن حذرًا جدًا حتى لا تفعل شيئًا مع شخص آخر يجعلك تبدو سيئًا. إذا كنت تغش، فتأكد من أنه لم يشكك أبدًا في ما فعلته. لا تسمح له أبدًا بالوصول إلى النصوص أو منشورات وسائل التواصل الاجتماعي التي يمكنه استخدامها ضدك، وإلا ستنهار خطة الضحية بأكملها.

يمكنك أيضًا لعب بطاقة الضحية بشكل فعال للغاية من خلال إخبار الآخرين بما يفعله بك. تصرف كما لو أنك لا تشتكي منه. فقط اذكر عرضًا الأشياء البغيضة التي يفعلها. انفخ في ما فعله بشكل غير متناسب ليحمله يبدو فظيعة، لكن لا توضح أنك تحاول الشكوى منه. بدلاً من ذلك، اجعل الأمر يبدو وكأنك ضحية لأفعاله ولا تدرك أنك تعرضت لظلم فادح.

سيصاب الآخرون بالصدمة وحتى الغضب لأنه سيفعل هذا مع الأبرياء المساكين الآخرين. حتى أنهم قد يصبحون جنودك، ويواجهونه ويجعلونه يشعر بالذنب.

الذنب هو أفضل بطاقة رابحة لديك. استخدمها جيداً. ولكن استخدمها بحكمة أيضاً. إن اللعب ببطاقة الضحية في كثير من الأحيان سوف يؤدي إلى تآكل قوتها.

سلاح الإنكار

الإنكار قوي للغاية. لا يريد الناس تصديق الأشياء التي تؤذيهم. لذلك أقنعوا أنفسهم أن الواقع جميل ومُبهِج. يمكنك استخدام الإنكار لصالحك عندما تتلاعب بشخص ما.

إحدى طرق استخدام الإنكار هي تبرير سلوكك لنفسك. لن تكون متلاعباً جيداً إذا كنت تشعر بالسوء حيال ما تفعله. تحتاج إلى تبرير ما تفعله بنفسك. إن إنكار مستوى الفساد الذي كنت قد غرقت فيه هو طريقة رائعة للقيام بذلك.

الأمر الآخر الذي يمكنك استخدام الإنكار من أجله هو التلاعب بهدفك. استخدم إحساسه بالإنكار ضده. أخبره أنه في حالة إنكار الأمور لإقناعه بأنه مخطئ. اجعله يعتقد أنك تعرفه أكثر مما يعرف نفسه. سيجعله ذلك يعتمد عليك أكثر لتأكيد نفسه والتحقق من مصداقيته. كما ستجعله يبدأ في الشك في نفسه والتساؤل عن سبب إنكاره.

أخيراً، الإنكار أمر رائع للدفاع عن نفسك. أنكر بشدة أي خطأ وكل مخالفة. إذا اتهمك شخص ما بأنك أقل صراحة وتحاول التلاعب بالآخرين، أنكر ذلك. لا تعترف بأي خطأ. تريد أن تبدو وكأنك لم ترتكب أي خطأ. هذا سيجعل هدفك يصدق ذلك. إذا وقفت بثبات إلى جانب براءتك، ستبدو أكثر براءة. في النهاية، قد يتوقف هدفك عن اتهاماته ويعيد التفكير فيها. حتى أنه قد يتوقف عن الشك في أنك ارتكبت أي خطأ. اغتتم هذه الفرصة لإقناعه بأنه يرى الأشياء كما يريد فقط أو أنه شديد الحساسية أو يفكر في صديق سابق أو حبيب أو فرد من العائلة يتلاعب به.

مرة أخرى، تريد أن تلعب بطاقة الضحية هذه وحتى تُقنع نفسك أنك ضحية. هذا يجعل الإنكار أكثر اكتمالاً.

قوة الاقتراح والإيحاء

الرسائل اللاشعورية جميلة لأنها دقيقة للغاية. يمكنك غرس الأفكار في رأس الهدف والتأثير فيه دون أن تبدو وكأنك الشخص الذي يقف وراءها. عادةً ما تتضمن الرسائل اللاشعورية صورة وامضة أو صوتاً يذكر الهدف بشيء ما. عادة ما تكون هذه الرسائل مخفية وتحدث بسرعة كبيرة بحيث لا يدركها الناس بوعي.

لنفترض أنك تريد إغواء شخص ما. يمكنك استغلال وميض صورة إباحية لفترة وجيزة أو تشغيل جزء من الثانية من تسجيل لامرأة أو رجل يتأوه جنسيًا. فجأة، يريد هذا الشخص ممارسة الجنس.

يمكنك أيضًا تعريض شخص ما لرائحة الطعام الإيطالي. فجأة، سيرغب في الذهاب إلى مكانك الإيطالي المفضل بينما كان يفضل المطعم المحلي في وقت سابق.

اكتسب السيطرة على العقل من خلال استخدام تقنيات لا شعورية للتأثير على تفكيره وشعوره. يمكنك أيضًا أن تخطو خطوة أخرى إلى الأمام من خلال تكييف الشخص عن طريق تعريضه لنوع من التحفيز الذي يدفعه إلى القيام بعمل ما والحصول على مكافأة منك. ثم قم بوميض هذا المنبه الشرطي حول الشخص لفترة وجيزة ليحمله يؤدي استجابته المدربة.

العبث بالذكريات

هناك ثلاثة أنواع رئيسية من الذكريات: الذاكرة الحسية والذاكرة قصيرة المدى والذاكرة طويلة المدى. الذاكرة الحسية باختصار هي القدرة على الاحتفاظ بالمعلومات الحسية لفترة قصيرة من الزمن، على سبيل المثال النظر إلى شيء ما والقدرة على تذكر شكله بعد لحظات. الذاكرة قصيرة المدى هي

ذاكرة تسمح للشخص بتذكر فترة زمنية قصيرة، يمكن أن يكون ذلك من بضع ثوانٍ إلى دقيقة. تسمح الذاكرة قصيرة المدى للناس بتذكر ما حدث خلال تلك الفترة الزمنية القصيرة دون ممارسة الذاكرة فعليًا. تتمتع الذاكرة طويلة المدى بسعة أكبر بكثير من السابقتين وتقوم في الواقع بتخزين المعلومات من كلا النوعين من الذكريات لإنشاء ذاكرة طويلة الأمد وكبيرة. الذاكرة طويلة المدى هي أكبر هدف للبحث الذي يتضمن محو الذاكرة الانتقائي.

هناك أيضًا أنواع مختلفة من الذكريات طويلة المدى. الذاكرة الضمنية هي أحد أنواع الذاكرة طويلة المدى التي توصف عمومًا بأنها القدرة على تذكر كيفية استخدام الأشياء أو حركات معينة للجسم (على سبيل المثال، استخدام مطرقة). نوع آخر من الذاكرة طويلة المدى، الذاكرة الصريحة، يشير إلى الذكريات التي يمكن للشخص أن يتذكرها بوعي. يمكن تقسيم الذاكرة الصريحة إلى فئات فرعية أخرى، إحداها ذاكرة عرضية، وهي ذاكرة أحداث معينة والمعلومات المحيطة بها، بالإضافة إلى الذاكرة الدلالية، وهي القدرة على تذكر المعلومات الواقعية (مثل الأرقام).

الذكريات العاطفية هي نوع من الذكريات التي تشكل مصدر قلق رئيسي لمحو الذاكرة. غالبًا ما تتضمن هذه الذكريات عدة جوانب مختلفة من المعلومات التي يمكن أن تأتي من مجموعة متنوعة من فئات مختلفة من

الذكريات المذكورة أعلاه. هذه الذكريات العاطفية هي ذكريات قوية جدًا ويمكن أن يكون لها تأثيرات فسيولوجية قوية جدًا على الشخص. يمكن العثور على مثال للذاكرة العاطفية في المرضى الذين يعانون من اضطراب ما بعد الصدمة، فقد يترك حدث صادم لهؤلاء المرضى ذاكرة عاطفية دائمة يمكن أن يكون لها تأثيرات قوية على الشخص حتى بدون استرجاع الذاكرة بوعي.

كثير من الناس لديهم الكثير من الذكريات المكبوتة التي تسكن في عقولهم اللاوعية. يمكن أن تظهر الذكريات المكبوتة في مجموعة متنوعة من المشاكل والانفجارات العاطفية، بما في ذلك الاكتئاب والقلق. لكن يمكن أن يتم كشف النقاب عنها أيضًا وتسبب الفوضى في حياة الأشخاص. القضايا العالقة والذكريات المكبوتة بشكل أساسي هي قنابل موقوتة. إذا تمكنت من فتح قفل الذكريات المكبوتة لشخص ما بمحفّزات معينة، يمكنك حقًا أن تسبب بعض الضرر.

كذلك قد تلجأ إلى زرع الأفكار والذكريات في أذهان الناس عبر قوة الاقتراح والايحاء. اجعلهم يعتقدون أن شيئًا ما قد تسرّب إلى أذهانهم بشكل عشوائي بحيث تبدو بريئًا. يمكنك التأثير بشكل كبير على الناس دون أن يعرف أحد. من الممكن تمامًا زرع ذكريات خاطئة في عقل الشخص كذلك. يبدأ الهدف بأن يفترض أن هذه الأشياء تحدث وعقله يصنع ذكريات ملائمة ولكن

خاطئة تمامًا. يمكن للذكريات الزائفة أن تمزق الشعور بالهوية والرفاهية العاطفية للهدف. يمكن أن يخدمك ذلك في مجموعة متنوعة من الطرق المظلمة.

اجعله يشكك في ذكرياته. إزرع أفكار خاطئة في عقل شخص آخر حتى يعيد الشخص الآخر تأكيد ما تقوله. سيساعد وجود أشخاص يدعمون قصتك بجعل الهدف يشعر كما لو أنه يُصاب بمرض الزهايمر.

بالمقابل، يمكنك أنت تستحضر ذكريات مؤلمة له لتمنع شفاؤه أو نسيانه لصدمة. لا يستطيع الشفاء إذا استمر في التعرض للألم والصراع من حدث صادم.

هناك طرق عديدة لتعريض شخص ما لذكرى مروعة. الروائح هي أحد الأشياء القوية التي تنقل الناس إلى ذكرياتهم. إذا كنت تعرف الرائحة التي تذكره بشخص ما، مثل عطر معين يذكره بحبيبته السابقة، فضع تلك الرائحة حوله أو رشها في منزله أو مكتبه. لن يعرف سبب عودة الذكريات ومن أين تأتي الرائحة. يمكنك أيضًا استخدام الصور المتعلقة بما حدث. اترك المجلة مفتوحة على صورة سيجدها أو اعرض له صورًا على هاتفك تحت ستار أنك تريده أن يرى شيئًا رائعًا. أو استمر في ذكر اسم الشخص الذي صدمه. يمكنك التظاهر بعدم معرفة ما حدث بالفعل حتى لا يلومك على محاولتك

تذكره بالماضي. تصرف وكأنك تعرف هذا الشخص وتريد التحدث عنه أو عنها ببراءة.

المسح الذهني هي عملية محو ذاكرة يتم فيها محو ذكريات الشخص المعني وأحياناً شخصيته. غالباً ما يتم استبدال هذه الذكريات الجديدة بذكريات أكثر فائدة لأولئك الذين يقومون بالمحو الذهني. إنه شكل أكثر شمولاً لغسيل الدماغ. يمكن إجراء المحو الذهني بواسطة قدرة تلاعبية أو بالتنويم المغناطيسي، أو بواسطة جهاز إلكتروني. غالباً ما يقترن بالحالات التي تعاني فيها الشخصيات من فقدان الذاكرة سواء التي تحدث بشكل طبيعي أو عن طريق الصدفة أو نتيجة إجراء متعمد.

قم بعملية مسح الأفكار أو الذكريات من عقل الهدف. في حين أنه ليس بالأمر السهل، ولكن يمكنك محو الذكريات المخزية من عقل شخص ما وإعادة بناء سمعتك. يمكنك أيضاً أن تجعل شخصاً ما يخطئ في تذكر الأشياء من أجل إخفاء آثارك عندما تكذب. في الأساس، يمكنك اختيار ما تريد أن يتذكره شخص ما. لكن افهم أن محو عقل شخص ما ليس دائماً بالأمر السهل.

إحدى الطرق الفعالة لمحو الذكريات هي منعها من أن تصبح ذكريات في المقام الأول. يمكنك تحقيق ذلك عن طريق مقاطعة عملية صنع الذاكرة للهدف. يُعد قطع الذاكرة قبل أن يتمكن الدماغ من معالجتها طريقة رائعة

لتعطيل تكوين الذاكرة. يمكنك استخدام الإلهاء ومقاطعة انتباه شخص ما من خلال تعريضه لمحفز أكثر وضوحًا وعنفاً، مثل الضوضاء العالية أو مشهد مروع على التلفزيون. سيؤدي القيام بذلك إلى تشتيت انتباه الشخص وتشتيت انتباهه بعيداً عن المناسبة التي تود أن ينساها.

هناك طريقة أخرى وهي استخدام بعض الأدوية لعرقلة تكوين الذاكرة. يمكن أن يؤدي الإفراط في تناول الكحوليات إلى إضعاف ذاكرة الشخص جيداً. أكثر الأدوية الموصوفة شيوعاً والتي بإمكانها أن تسبب فقدان ذاكرة هي البنزوديازيبينات، خاصةً إذا أخذت مع الكحول. يمكن للعقاقير القوية مثل Diazepam و Xanax و Triazolam و Trazadone و Midazolam أن تجعل الشخص ينام في نوم عميق فاقد للذاكرة، مما يؤدي إلى حذف جميع الذكريات قصيرة المدى.

يمكنك أيضاً محو الروابط التي تثير الذكريات. يميل الناس إلى ربط الذكريات بعناصر أو مشاهد أو أصوات أو روائح بسيطة. حدّد المصدر الذي يثير الذكريات لهدفك. ثم ركز على تدريبه على التوقف عن ربط هذا العنصر أو المنبه بالذاكرة. اصنع ذكريات جديدة أو أخبره أن يفكر في أشياء مختلفة عندما يرى الشيء أو الحافز المعني. قد يستغرق كسر هذا الارتباط بعض الوقت.

بمرور الوقت، يمكنك أيضًا تدريب شخص ما على قمع ذكرى معينة. العقل الواعي في الواقع موهوب تمامًا في قمع الذكريات. إنها آلية دفاعية يجيدها الدماغ البشري. شجّع الهدف على العمل على قمع ذكرى. علّمه أن يعتقد أن هذه الذكرى لا تخدمه وأنه من الأفضل نسيانها. بالإضافة إلى ذلك، فإن الذاكرة المكبوتة لا تُمحي أبدًا، هي موجودة دائمًا، باقية تحت سطح الوعي للشخص، وقد تعاود الظهور في النهاية.

مارس فن الإهانة

الإهانة الواضحة ستجعل الهدف يكرهك. لكن الإهانات الخفية تسمح لك بتحطيم احترام الذات لدى شخص ما، بينما تبدو بريئًا. اكتشف ما يكرهه الهدف في نفسه. ثم اذكر ذلك بين الحين والآخر بطريقة خفية. لا توجه إهانة مباشرة أو واضحة. قم بإخفاء الإهانات على أنها مجاملات.

على سبيل المثال، ربما تعتقد زميلتك في العمل أنها بدينة وأنها غير واثقة من وزنها. لقد لاحظتها وهي تنظر إلى نفسها في المرآة باستخفاف وتبدو مذنبة بعد تناول شريحة إضافية من كعكة عيد الميلاد. لذا يمكنك قول أشياء خفية للتغلب على مشكلة وزنها، مثل، "خدودك لطيفة" أو "ترتدين

نفس مقاس مارلين مونرو!" تتنكر هذه الإهانات في شكل مجاملات، لكنها تخبرها أن وزنها يلاحظه الآخرون. هذا فقط يعيد تأكيد ما تكرهه في نفسها. يمكنك أيضًا أحيانًا طرح ما يخشاه شخص ما. إذا كان شخص ما في مكتبك خائفًا من رفض الآخرين، فتظاهر أنك تنشر ثرثرة في المكتب وأخبره بما يقوله الجميع عنه. أو تظاهر بأنك صديق قلق وحذر مما يقوله الناس حقًا عنه من وراء ظهره. بالطبع يمكنك اختلاق الشائعات إذا أردت. من خلال القيام بذلك، فإنك تخبره أن الناس لا يوافقون عليه. هذا يعيد تأكيد واحدة من أعمق مخاوفه وسيصيبه بالجنون.

إن إهانة الأشخاص بشكل فعال تشمل اختيار الكلمات المناسبة. تكون الإهانات المحددة هي الأفضل. كونك محددًا يتيح لك أيضًا التركيز على سلوك الشخص بدلًا من التركيز على الشخص ككل عندما يكون تصرف الشخص هو ما يجعلك توجه الإهانة. على النقيض من ذلك، يمكن أن يكون كونك أسلوبك واسع النطاق مفيدًا عندما تكون قد تلقيت ما يكفي من الشخص بسبب إجمالي سلوكياته السيئة وترغب في عدم وجود أي علاقة لك به.

قرر ما إذا كنت تريد أن تكون مباشرًا أو غير مباشرًا. يمكنك توجيه إهانتك مباشرة إلى الهدف بعبارات لا لبس فيها، أو تشتته بمدح خافت، أو تسمح لشخص آخر بإهنته. إن إهانة الشخص بشكل مباشر تتطلب منك أن تكون

على استعداد لمواجهة الآخرين، سواء الشخص الذي تهينه أو أي من مؤيديه الذين قد يكونون حاضرين. سيتعين عليك أيضًا أن تكون مستعدًا لأي أعمال انتقامية محتملة، سواء في شكل إهانات مضادة أو تهديدات أو أعمال عنف أو أعمال إجرامية ضد ممتلكاتك.

اللوم بالثناء الخافت يعني استخدام كلمات تبدو غير ضارة أو حتى مجاملة، ولكنها في الواقع تهدف إلى إهانة الهدف. من الأفضل توصيل هذه الكلمات بنبرة صوت لطيفة وللأشخاص الذين ليست مفرداتهم كبيرة مثل مفرداتك.

السماح لشخص آخر بإهانة الشخص نيابة عنك قد يعني الإبلاغ عن تعليقات مهينة فعلية أدلى بها طرف ثالث إلى الهدف. يتطلب ذلك أن يكون الطرف الثالث شخصًا يهتم الهدف لرأيه دون وجود احتمالية ليتحقق الهدف من أن الطرف الثالث قال بالفعل ما زعمت أن الطرف الثالث قاله.

كن على دراية بالثقافة التي يأتي منها الهدف. فمن المرجح أن تقابل أشخاصًا من أي عرق أو ثقافة أكثر من ذي قبل. ولقد طورت كل ثقافة إهاناتها الخاصة وفقًا لما تعتبره أكثر الأشياء إهانة، والتي قد تكون أو لا تكون نفس إهاناتك.

هاجم ما يكون الهدف أكثر حساسية تجاهه. إن الهجوم المباشر على الهدف عن طريق الشتائم ليس ضروريًا دائمًا للإهانة. يمكنك بدلاً من ذلك مهاجمة شخص يهتم به الهدف أو يعجب به، أو تحط من قدر الشخص أو من ما ينجزه، أو من مهارة يحاول الشخص إتقانها، أو السخرية من سلوك معين، أو إبراز شيء تجده مزعجًا بشكل خاص. غالبًا ما يكون الأشخاص الذين يهتم بهم الهدف أفرادًا من العائلة المباشرة له.

يمكن أن تكون إهانة إنجازات الهدف أمرًا مؤلمًا بشكل خاص إذا كان الهدف قد بذل الكثير من الوقت والجهد فيها.

هناك الكثير من الخيارات لاختيار الكلمات الشائكة:

ابدأ باعتذار لتخفيف الضربة. إذا كنت تعتقد أن الهدف سيأخذ ما تقوله بطريقة خاطئة، يجب أن تخفف من كلماتك من خلال قول شيء يبدو مثل اعتذار، مثل "مع كل الاحترام" أو "أنا لا أقول هذا لأجعلك غاضب". يكمن الخطر في هذا الأسلوب في أن اعتذارك المقصود ربما لن يُنظر إليه على أنه صادق بمجرد أن يسمع الهدف الجزء المهين منه، وادعاء أنك لا تحاول إثارة غضب الشخص قد يفضبه بالفعل.

إبدأ بقول شيء يبدو محايدًا أو إيجابيًا، ثم حوّله إلى شيء مهين للهدف. إذا قررت استخدام هذا الأسلوب من الإهانة، فتوقف قليلاً بعد الافتتاح بفترة وجيزة قبل تقديم المتابعة المهينة، إلا إذا كانت إهانتك قصيرة.

في بعض الأحيان، تكون غاضبًا جدًا أو متعبًا جدًا بحيث لا تبدأ بإهانتك باعتذار زائف أو بافتتاحية غير ضارة. في هذه الحالة، ما عليك سوى ضرب الهدف بإهانتك. وعادةً ما يتم توجيه الشتائم أو الإهانات ضد الهدف. وعادةً ما تحتوي على تنادي بالأسماء ("أنت أحمق!"), ولكنها قد تحتوي أيضًا على ألفاظ نابية. أفعال عدم الكفاءة يمكن أيضًا أن تُهان بهذه الطريقة، كما في "طبخك ينتن".

أحياناً عليك أن تكون مستعداً للاعتذار إذا تتطلب الأمر. لذلك قدّم اعتذار جيد، وتأكد من تضمين أنك كنت تمزح فقط ولم تقصد الإساءة إليه. تأكد أيضًا من التستر على الإهانة بمجاملة على نفس الشيء.

لا توجه نفس الإهانة كل يوم! لنفترض أنك إذا قلت "لديك تسريحة شعر سيئة" ذات يوم ثم قلتها في اليوم التالي، فسوف يعتقدون أن لديهم بالفعل تسريحة شعر سيئة وسيصبحون واعين لذاتهم. لذا، حاول ألا تستخدم نفس الإهانة على الهدف مرارًا وتكرارًا، فقد يظهر ذلك أيضًا أنك لست جيدًا في إهانة الناس.

إذا كنت تسعى إلى مصادقة الهدف، فلا تبدأ بحرب الإهانات.

إسع إلى الإهانة المبدعة. ابدأ أولاً بالحفاظ على هدوءك. فكر قبل الرد. إذا قمت بإهانة الهدف دون أن تأخذ لحظة لتستجمع ذكائك، فمن المحتمل أن تكون دفاعياً أو تشعر بالارتباك. عند إهانتك، خذ قدرًا قليلاً من الوقت للتفكير في الأمر. ولكن ليس كثيرًا. إذا كنت تفتقر إلى الأفكار، فاستخدم إهانة سابقة وقم بتعديلها. خذ أنفاسًا عميقة قليلة وركز على ما يجب أن يقال واستفد من ردودك السابقة.

إخلق بعض الإهانات في وقت فراغك. فكر في طرق مناسبة لإهانة الأشخاص المختلفين الذين قد يهينونك. إذا كان لديك نقطة بداية، فسيكون الباقي أسهل.

وفي حال تمت إهانتك، تجاهل الشخص (الأشخاص). إذا لم تأخذ إهاناتهم على محمل الجد، فلن يتمكنوا من إهانتك بجدية. لا تتفاعل. بدلاً من ذلك، فقط ابتسم واضحك. ستجعل الشخص يتساءل عما يفعله بشكل خطأ.

أرجع الإهانة إلى من يهينك. إذا كانت لديك نقطة قوة، وحاولوا ضربها، فعليك أن تدرك أن السبب هو عدم الأمان لديهم. لذا تحدث عن كيفية تأثير إهانتهم عليهم أكثر منك، واسحب منهم هذه القوة الحاسمة وقم بالإشارة

بشكل واضح بأنهم يُسقطون مخاوفهم عليك. لا تغضب. ابحث عن نقاط قوة يعترفون بها وأهنهم بها.

الرد من خلال الحجج الجيدة. إسخر منهم. إذا وجدت عيباً في حجتهم، فأشر إليها واسخر منهم بسبب ذلك. مرة أخرى، الأمر كله يتعلق بإزالة قوتهم وبالتالي زيادة قوتك.

استخدام إحباط الشخص الآخر. قاطعهم عندما يهينونك. إذا منعتهم من إهانتك، فسيصابون بالإحباط وسيحاولون بجد أكبر. إذا كان الأمر كذلك، قاطعهم وتخلص من إهاناتهم.

تقبل أنك فزت. إذا كانوا محبطين، فقد ربحت أساساً. هذه النقطة حاسمة. لديك خيار إما الاعتذار في هذه المرحلة أو الاستمرار لدرجة دفعهم إلى الانهيار. يجب أن تشعر عندما يكونون محبطين.

ولكن الأفضل من الإهانة المباشرة، هو ممارسة فن الإهانة المبدعة المضللة الخفية التي تثير اضطراب الهدف وشكوكه بنفسه وتخلخل توازنه النفسي. مثلاً عندما يستعرض ضحيتك بفخر سيارته الجديدة، هذه فرصة رائعة لإخلال توازنه. يجب أن يكون رد فعلك الأول، "هل تحب هذا اللون؟" هو سيقول، "نعم، أليس جميلاً؟" إذا كان اللون غير مألوفاً، فأجب، "حسناً، إنه ليس لوناً شائعاً جداً، هذا كل شيء". وأعطِ الانطباع بالتشكك وعدم

الرضى. إذا كان اللون شائعاً، فأجب، "الأمر فقط إنه نفس اللون لمعظم السيارات في المنطقة". أسأله كم دفع ثمن السيارة. فإذا قال، "خمسة وعشرون ألفاً!"، قل له، "لدي صديق حصل على نفس السيارة بالضبط بعشرين ألفاً". قد يحاول الهدف حينها أن يشرح لك ويوضح أن هذا الطراز يأتي بمقاعد جلدية ومزايا إضافية. فقل له حينها، "نعم، لقد حصل صديقي على نفس المزايا أيضاً."

إذا كانت سيارة رخيصة، فأومئ برأسك بحكمة وقل، "أعتقد أنه لا جدوى لإضاعة المال على سيارة فاخرة. فسيارة اقتصادية ستكون مناسبة لميزانيتك." إذا كانت سيارة باهظة الثمن، اتخذ مساراً مختلفاً. بعد أن تُعاين بنفسك تفاصيل السيارة، فقط هز بكتفك وقل، "بالنسبة لي، السيارة مجرد وسيلة للانتقال من النقطة أ إلى النقطة ب. هذه السيارة مثل باقي السيارات". وفي النهاية استنتج، "حسناً، تهانينا، أعتقد. أنت الآن هدف رئيسي لسارقي السيارات".

بعض الناس فخورون جداً بمنزلهم. هم في الواقع يعتقدون أن منزلهم هو قلعتهم حرفياً. إذا كان هدفك يعاني من هذا الوهم، ودائماً ما يمنحك جولة في "قلعته"، فاحتفظ ببعض التعليقات المناسبة جاهزة دائماً. وقم بتبخيس وتكسيد أسلوب الديكور والأثاث وشكك بنوعية المفروشات الموجودة والدهان واللوازم. إذا رأيت غباراً، فمرّر إصبعك على طول المكان المتراكم،

ثم انظر إلى إصبعك بحاجبين معقودين. إذا كان هناك أي طلاء يتقشر، فأشر إليه، "أعتقد أنك بحاجة إلى طبقة جديدة من الطلاء هنا". إذا كان هدفك من النوع الذي يفخر بالقدرة على تجميع عناصر وألوان المنزل المختلفة معًا، فقل "يقتلني أو يزعجني دائمًا عندما يعتقد الناس أنهم "مبدعون" بشراء أشياء بلا أهمية من أجل منزلهم".

إذا فعلت كل ذلك، فسوف تعالج هدفك من عاداته في منحك جولات للمنزل كلما قمتَ بزيارته. إذا كنت تفعل ذلك جيدًا حقًا، فيجب أن يكون المنزل معروضًا للبيع في المستقبل القريب.

الغرض الأسمى للرياضي المتقدم في السن في الحياة هو إثبات أنه ما زال جيدًا كما كان عندما كان صغيرًا. غرضك الأهم هو تذكيره بعمره الحقيقي. إذا كان عمر هدفك بين الثلاثين والخمسين، وهو لديه شكل بدني رائع حتى بمعايير من هم في العشرين من العمر، أخبره، "أنت في حالة جيدة بالنسبة لعمرك". هذه الكلمات الثلاث الأخيرة سوف تستنزف كل المتعة من المجاملة. يشعر العديد من الأشخاص، عند تلقي مثل هذه "المجاملات"، بأنهم ملزمون للإشارة إلى أنهم ليسوا ما كانوا عليه من قبل (لإعلامك بأنهم ذات مرة، كانوا حقًا شيئًا ما). قل له، "أنت تعلم، في عمرك، لا يجب أن تمارس الرياضة حقًا. يمكن أن تصاب بنوبة قلبية أو سكتة دماغية."

ثم إجد جبينك واسأل، "أنت لست منزعجاً على الإطلاق من التهاب المفاصل، هل أنت؟" بعد أن يقول لا، ويسأل لماذا تسأل، أجب، "لا تهتم، لا شيء." اسحب بعضاً من جلده برفق وقل، "أعرف اسم طبيب جيد متخصص في شفت الدهون." إذا آذى نفسه، قل: "يجب أن أقول، كصديق، يؤلمني أن أراك تقضي سنواتك المتدهورة في محاولة استعادة المجد الضائع من شبابك."

يمكنك أيضاً استغلال الأمثال الشعبية الخاصة بثقافة منطقتك من أجل توجيه إهانتك، وفي حال انزعاجه، ادع أنك كنت تقصد المزاح معه وأنت لم تعتقد بأن هذه المزحة ستغضبه وأنه يبالغ في ردة فعله. فإذا كان مثلاً يتفاخر بمنصبه في عمله وبصلاحياته وانصياح الموظفين تحت إدارته، فقل له: "نعم، كل ديك على مزبلتو صياح" وارفق كلامك بضحكة وكأنك تمزح معه. وإذا رأته ينظر لنفسه في المرآة، قل له: "سلاح البُشط مرآية ومشط". وإذا كان يتفاخر بنفسه ويقارن حاله مع غيره فقل له: "الجمل لو شاف حردبتو لوقع وكسر رقبتو". بالطبع يمكنك استخدام ما تريد من الأمثال الشعبية الخاصة بثقافتك بما يشبه هذه الأمثال في معناها.

فن الإدعاء وتقمص الأدوار

قد تضطر من وقت لآخر إلى الإدعاء ببعض الأمور لأهداف معينة أو تقمص بعض الأدوار. مهما كانت الحالة، فيجب أن تدرسها جيداً وأن تتنبه إلى كافة التفاصيل دون أن تتجاهل أية ثغرة.

مثلاً إذا كنت تريد إدعاء المرض من أجل التهرب من بعض الواجبات أو التغيب عن العمل أو حضور اجتماع معين. يجب أن تتنبه للأمور التالية:

حدد بأي الأمراض ستتظاهر. فمن الناحية النظرية، تحتاج إلى التظاهر بمرض يُجنّبك أداء مسؤولياتك الكبرى، شريطة ألا يكون مرض خطير يستدعي أن ينقلك أحدهم إلى الطبيب أو المستشفى، لذا يعتبر البرد أو الحمى أو الإصابة الجرثومية التي تمتد لـ 24 ساعة، من الخيارات الجيدة. تأكد من معرفتك جيداً لأعراض المرض الذي ستتظاهر بالإصابة به، ولا تبالغ في أدائك.

ابدأ بشرح الأعراض قبل يوم واحد من اليوم الذي تريد التظاهر بالمرض فيه، فإذا أردت التغيب عن المدرسة يوم الاثنين، تظاهر بالإعياء والإجهاد يوم الأحد. أخبرهم أنك لست على ما يرام، أو أنك تُعاني من صداع خفيف، وأحرص على ألا تأكل كثيراً وأن تذهب للنوم مُبكراً، وهكذا حينما تشتد الأعراض، سيكون الأمر أكثر تصديقاً.

تظاهر بأنك مُصاب بالدوار وعدم الاتزان. امش ببطء بخطواتٍ قصيرة، وتمهّل عند القيام من الفراش أو الكرسي، وعندما تقف، تظاهر بفقدان التوازن قليلاً، أو اتكأ بيدك على المكتب لاستعادة توازنك.

تظاهر بأنك مُزعج. يشعر المرضى بعدم الراحة، لذا حاول ألا تمزح أو تضحك أو تبالغ في الابتسام، واترك على من يراك انطباع بأنك مشوّش الذهن وفاقد الإحساس بالمكان. إذا كنت من نوع الأشخاص الذين تتقلب أمزجتهم وقت المرض، فاعمل على إتقان هذا الدور، ولا تُظهر البهجة للأشياء التي اعتدت الابتهاج لها، وإذا دُعوت لمشاهدة فيلم، وكنت ممن يعشقون هذا، تخل عن الأمر كلياً.

تظاهر بأنك ثَقِيلُ الحَرَكة. لازم الفراش قدر الإمكان. من الطبيعي أن ترغب في الاستراحة والنوم طوال فترة مرضك، إنها الفترة اللازمة ليقوى جسمك على محاربة المرض وعلاجه. تمايل من النعاس أو ضع رأسك على المكتب من حينٍ لآخر. استرخ على أقرب أريكة تجدها، كلما أتاحت لك الفرصة، وتظاهر كأنك ترتعد في السرير، حتى لو كنت ملتفًا بالأغطية.

ادّع انعدام الشهية نحو الطعام. إذا سألك أحدهم إذا كنت تريد طعامًا، لا تطلب شطيرة همبرجر مع البطاطس! بدلاً من ذلك اطلب بعض الماء أو الشاي أو العصير. احتفظ بالطعام حتى تكون وحيدًا أو اطلب شيئًا بسيطًا كشطيرة خفيفة أو بعض الحساء.

تصرّف كأنك تشعر بالتعب. يجب ألا تكثر من الحركة بنشاط وتتصرف كأنك معافى، بل يفترض بك أن تجرّ قدميك وتتحرك كأنك ليس لديك أي طاقة. قم على سبيل المثال بالالتكاء على ذراعيك أثناء جلوسك كأنك لا تستطيع رفع رأسك. يمكنك أيضًا أن تجعل عينيك نصف مفتوحة، كأن أجفانك أثقل من أن تقدر على إبقائها مفتوحة بالكامل.

ادّع عدم القدرة على القيام بالمهام الحياتية البسيطة، كوضع مُزيل العرق، أو تمشيط شعرك، أو تنظيف أسنانك.

تظاهر بأنك قلق بشأن مرضك. فمنطقيًا، ليس المرض بتسلية أو لهو، ولا يغادر جسمك إلا تاركًا وراءه أعباءً كثيرة على كاهلك. اشرح للآخرين كم كنت تود القيام بالأنشطة التي أهملتها، واعتذر عن أي إزعاج قد تُسببه. لا تظهر سعادتك بالبقاء في المنزل. فقط همهم في إعياء شديد بكلمة "حسنًا"، وتظاهر بأنك عائد لتغرق في النوم.

غيّر نبرة صوتك. إذا كنت تريد الاتصال برئيسك للتغيب عن العمل، فعليك إظهار صوتك بنبرةٍ مختلفة لتفادي الشكوك. تحدث ببطء قليلًا، وتوقف من حين لآخر لثانية في منتصف حديثك، ولا تتسرّع في الإجابة. تذكر دائمًا أنت مريض وضعيف. حاول التنفس عن طريق الفم ليبدو وكأن أنفك مزكوم. تظاهر بأن مرضك مُعدٍ. قد لا يهتم رئيسك بماذا تشعر، ولكن إذا كنت ستنتقل العدوى إلى زملائك في العمل، فهذا أمر آخر. أخبره بأنك تظن

بأن العدوى انتقلت إليك من شخص آخر. اشرح له أنك تسعل وتعطس وأن أنفك ترشح في كل مكان. لا تبالغ، فالمبالغة في الأداء هي من أسرع الطرق إثارةً للشكوك. سله فقط عما إذا كان يُمكنك البقاء في المنزل للاستراحة ليوم واحد، ولا تقم نفسك بالدخول في التفاصيل، فأنت لا تريد بالتأكيد أن تقع في فخ إحدى أكاذيبك.

قم بإنهاء المكالمة بملاحظة جيدة. حاول ترك انطباع إيجابي قدر استطاعتك. مثلاً أنك ستبذل قصارى جهدك لتعويض ذلك في اليوم التالي، أو أنك ممتن بشدة لتفهمه. حاول إظهار التزامك بعملك ومسئولياتك دون مبالغة. اجعله يشعر بمدى أسفك لتركك وظيفتك ليوم واحد. يمكنك أيضاً إخباره باستعدادك لأي أسئلة تواجهه بخصوص العمل. مثلاً "سأمكنك في الفراش طوال اليوم، إذا أحتجتني اتصل بي...". ولكن افعل ذلك إذا كنت تعرف أنه سيحتاجك فعلاً. إنه المكالمة بشكر رئيسك.

تابع خطتك عندما تعود للعمل. لا تذهب للعمل بعد يوم مرضك بكامل صحتك. تظاهر وكأنك ما زلت تتعافى من مرضك. حكّ أنفك عدة مرات واسعل بهدوء. لا تتماذى في إظهار مرضك عند عودتك للعمل. لا تتحدث عن مرضك ودع الآخرين يسألونك عنه. يجب عليك تهدئة الموضوع لتبدو حقيقياً، يمكنك قول "أنا أشعر بتحسن" أو "بمزيد من النوم والراحة سأكون بخير." إذا أردت أن تبدو أكثر صدقاً، لا تنم بكثرة في اليوم السابق حتى

تبدو أكثر إرهاقاً في اليوم التالي. هذا سيعزز من مصداقيتك في المرة القادمة التي تدعي فيها المرض ويعطيك عذراً للسهر حتى وقت متأخر. لا تكن إجتماعياً جداً أو ودوداً مع زملائك في هذا اليوم، واعتذر عن الدعوات الموجهة لك. تذكر أنك ما زلت تحتاج إلى المحافظة على قوتك. إذا كنت ستتناول الغداء معهم، لا تنه طعامك حتى لا تبدو شهيتك مفتوحة. لا تظهر بمظهرٍ أنيق ذلك اليوم. شعّث شعرك قليلاً، ولا تقم بارتداء ثياباً أنيقة.

لا تخبر زملائك أنك ادّعت المرض. ربما تعتقد أنهم قريبون منك ولن يخذلوك أو يفشوا سرّك، ولكن ما زال يجب عليك توخي الحذر. لن يقوم زملاؤك بتحييتك، بل سيعتقدون أنك شخص غير مسؤول ومزعج. وإذا كرّر أحدهم كلامك سيصل الموضوع لرئيسك، وبالتالي لن تقع فقط في مشكلة، ولكنه أيضاً لن يصدقك ثانيةً إذا ادّعت المرض. بالإضافة لذلك، هذا سيجعل رئيسك يشكّ فيك عندما تكون مريضاً فعلاً. أنت لا تود هذا بالطبع. جميعنا نحتاج ليوم راحة من العمل. ولكن هذا لا يعني أن تثرثر كثيراً عن الموضوع، حينها ستبدو وكأنك لست جاداً بخصوص عملك.

لا تتظاهر بالمرض في العمل ثم تذهب للتنزه مع شريكك أو تقيم حفلة صاخبة لأصدقائك. إذا تظاهرت بالمرض ثم تصرفت بحيوية، رئيسك سيعرف. إذا قضيت يوم مرضك بالخارج وظهرت في العمل بعدها ببشرة سمراء، سيتشككون في أمرك بالطبع. من المهم ألا تقوم بالولوج إلى أي

مواقع تواصل اجتماعي في "يوم مرضك". بهذه الطريقة، لن يرى رئيسك صورك وأنت تقوم بالتنزه ولن يترك لك تعليقاً متشككاً في صحتك. إذا كنت تستخدم الإنترنت، حاول تحديث حالتك وذكر أنك مريض. لا تذكر أنك ذهبت للتسوق أو السباحة مثلاً. لأنك من المفترض أنك مريض ولا تستطيع الذهاب للعمل.

إذا رغبت وصديقك في ادعاء المرض، لا تفعل ذلك سويًا في نفس اليوم. ولا تكرر ذلك كثيرًا حتى لا تسترعى انتباه محيطك.

تدمير الأدلة

لا يمكنك تطبيق التلاعب على الأشخاص وخذاعهم إذا كنت واضحًا في الأمر. يجب عليك إخفاء نواياك وما تفعله حقًا. وأن تعمد إلى التدرج في تطبيق ألاعيبك وتكثيفها شيئاً فشيئاً.

أن تكون متحفظًا هو أمر في غاية الأهمية. يكره الناس أن يتم التلاعب بهم. يفضلون أن يُطلب منهم الأمر بشكل مباشر. لذلك، يجب أن تتجنب أن يتم اكتشافك عندما تتلاعب بالآخرين.

تريد أيضًا تجنب اكتشاف الحرب النفسية. إذا كنت واضحًا بشأن ما تفعله، فسيكون الناس قادرين على إعداد استراتيجيات دفاعية ضد تكتيكاتك في التلاعب النفسي. يمكنك تطبيق هذه الاستراتيجيات من خلال التحفظ. فاجئ الناس بهجمات غير متوقعة. دافع عن نفسك بإخفاء ما تفعله حقًا.

يجب عليك دائمًا تدمير الأدلة. أو الأفضل من ذلك، عدم ترك أي دليل خلفك. يمكن تدمير الأدلة ولكن تدمير الأدلة غالبًا ما يكون فوضويًا. قد تفعل أفضل بكثير إذا لم تترك أي أثر لما تفعله.

تأكد من عدم ترك أي أثر ورقي. على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن تكذب على شخص ما، فلا تفعل ذلك من خلال رسالة بريد إلكتروني حيث يمكنه إظهارها لاحقًا. بدلاً من ذلك، افعل ذلك شخصيًا بشكل لفظي. لاحقًا، يمكنك دائمًا الادعاء بأنك قلت شيئًا مختلفًا. لن يكون هناك دليل.

تجنب أيضًا التسجيل. سيفعل الناس هذا إذا شعروا أنك غير جدير بالثقة. تأكد من عدم وجود هاتفه في يده. ربما كان يسجل لك إذا كان يرفع هاتفه عندما تتحدث.

تجنب وجود شهود. عندما تريد التحدث إلى هدفك، افعل ذلك عندما تكون وحدكما. يمكن أن يكون الشهود هم سبب سقوطك. أنت لا تريد أن يتذكر

الآخرون ما قلته أو فعلته حقًا. كن حذرًا جدًا عند التحدث أو القيام بأشياء تتعلق بالتلاعب النفسي في حضور الآخرين.

عند استخدام صورة عبر الإنترنت، تأكد من حذف تلك الصورة من جهاز الكمبيوتر ومحفوظات البحث على الإنترنت. بهذه الطريقة، لن يتم القبض عليك لاحقًا. أي أسلحة تستخدمها بشكل لا شعوري يجب حذفها أو محوها لاحقًا.

تأكد من عدم إمكانية تتبع الأشياء إليك. لنفترض أنك تستخدم جهاز ضوئاً عالي الصوت لدفع شخص ما إلى الجنون. اطلب من شركة تثبيته واستخدام اسمًا مختلفًا للحصول عليه. ادفع نقدًا. بهذه الطريقة، لا يمكن ربط الجهاز بك. قم بتغطية جميع المسارات التي تؤدي إليك.

عندما تكذب، تريد التأكد من أنه لا يوجد شيء يمكن أن يثبت أنك تقوم باختلاق الأشياء. كن قريبًا من الحقيقة قدر الإمكان. تأكد أيضًا من عدم وجود نهايات فضفاضة.

إذا كنت تستخدم أي نوع من الأسلحة أو الأجهزة أو أي عنصر مادي آخر على الهدف، فلا تحتفظ بهذا العنصر في حوزتك. تخلص منه أو دمّره نهائياً. إن القبض عليك بشيء استخدمته ذات مرة ضد شخص ما يمكن أن يثبت ذنبك.

لا ترتكب أبداً خطأ الاحتفاظ بدفتر يوميات أو بسجل لأنشطتك. إذا كنت ترغب في تتبع أكاذيبك أو حيلك في نوع ما من السجلات، تأكد من أنه مشفر ومغلق في خزانة، أو في ملف مغلق على جهاز كمبيوترك. استخدم كلمات مشفرة ولا تجعلها واضحة. لا تشارك هذا السجل مع أي شخص. إذا كان بإمكانك تتبع أنشطتك بدون سجل، فالرجاء القيام بذلك. كان التمسك بالأدلة أو الاحتفاظ بالمجلات السبب في زوال العديد من الناس المتلاعبين.

في حال وجود مستندات ورقية، فتعلم كيفية تدمير مثل هذه الأدلة. ضع المستندات في سلة مهملات كبيرة. ستحتاج إلى وعاء كبير وواسع بما يكفي ليحتوي كل المستندات والسوائل التي ستقوم بعجنها سوياً. يجب أن يكون الوعاء مصنوعاً من مادة قوية كالبلستيك القوي بما يكفي حتى لا تتلف أو تفقد شكلها حين تلامس الكلور والماء. اختر كلور عام ذا علامة تجارية مسجلة بتركيز 8.25%، وهو الخيار الأمثل لغرضك. ضع كمية من الكلور مقابل تسعة أضعاف الكمية من الماء. سيساعد الكلور على تدمير الأوراق أيضاً على القضاء على ألوان الحبر. ستتمكن من تحويل الأوراق إلى عجينة لا ملامح لها، ما إن تنتشر الأوراق الماء بالكامل. سيضمن ذلك تدميرًا كاملاً لأي معلومة سرية في مستنداتك. إخلط الكلور بالماء ولا تخلطه مع مواد كيميائية أخرى وانتبه أن يلامس جلدك وحرك الأوراق بعصا خشبية واتركها منقوعة لمدة 24 ساعة واخلطها لتصبح كالعجينة واتركها تجف.

تخلص من العجين. ضع البقايا الجافة في أكياس القمامة، واطرها في سلة القمامة العادية. سيواجه أي شخص يحاول أن يبحث في سلة القمامة صعوبة كبيرة في التعرف على أي معلومة موجودة في مستنداتك التي تم عجنها.

يمكنك أن تلجأ إلى حرق المستندات الورقية. سيكون من الأكثر أمانًا أن تحرق القطع المنفردة من المستندات في داخل حوض من الحديد. تأكد من عدم وجود أي شيء في قاع الحوض، كأى مواد بلاستيكية مثلًا. يمكنك بهذه الطريقة أن تستعد لمواجهة النار بمصدر جاهز للماء، إن خرجت النار عن السيطرة لأي سبب. راقب وتأكد من عدم فرار أي قطع صغيرة من المستندات بعيدًا عن النار. يمكن أن تكون تلك القطع من المعلومات هي القطع الثمينة التي يحتاج إليها الآخريين بالضبط. احرق المستندات السرية وكذلك أوراق أخرى غير مهمة. ستسبب أجزاء الورق الأخرى ارتباكًا لمن يحاول قراءة معلوماتك، إن تبقى جزء من معلوماتك غير محترق بالخطأ، باختلاط أجزاء الورق الأخرى مع هذا الجزء. إقلب الرماد وتفقد إن كان هناك أي جزء من الأوراق لم يحترق، مجرد أن تنتهي من حرق كل الأوراق في النار. يسهل إيجاد قطع الأوراق التي لا زالت بيضاء، ولكن تفقد أيضًا الأجزاء التي تحولت إلى الرمادي، ولكن لا يزال هناك جزء من الكلام المكتوب واضح عليها. ينبغي أن تحرق هذه الأوراق أيضًا بالكامل. احرق أي قطع

متبقية. اجمع كل القطع المتبقية من المستندات السرية، واحفظها في مكان آمن مغلق حتى تشعل النار من جديد. استخدم قفازاً للحماية من النار أو ملقط معدني طويل. أدخل قطع الأوراق في قلب النار بإحكام. انتظر حتى تنطفئ النار، وحتى يبرد الرماد وتصير درجة حرارته آمنة قم بجمعه في حقيبة، وقم ببعثرته في بستان أو في مجرى نهر أو في البحر أو تخلص منه بأي طريقة أخرى.

يمكنك أيضاً أن تقوم بتمزيق المستندات الورقية في ماكينة خاصة بتقطيع الورق إلى شرائط عرضية، والتخلص منها في القمامة. لن تمنع آلات إتلاف الأوراق التقليدية (التي تقطع الأوراق إلى شرائح) أي أحد من إعادة تجميع الأوراق مرة أخرى ولا يفضل تقطيع الأوراق بيدك أيضاً، خاصة المستندات الصغيرة. افصل قطع الأوراق إلى حقائب منفصلة. يمكنك أن تقوم بخطوة أخرى للأمان بعد أن تقوم بتقطيع الأوراق إلى قطع صغيرة لا يمكن إدراك التفاصيل بداخلها. خذ كل قطعة من المستند وضعها في حقيبة مستقلة. لن تجد أي أحد بتلك الطريقة قطع المعلومات التي يحتاجون إليها في نفس الحقيبة، وسيحتاجون إلى البحث عبر كل الحقائب.

بالنسبة للمستندات الرقمية، امسح المستندات بالطريقة العادية ثم أفرغ سلة القمامة بعد ذلك. تعد هذه طريقة مقبولة وبسيطة، إن لم يكن هناك خطر أن يقوم أحدهم باستخدام تقنيات أكثر تقدماً لاسترجاع بياناتك. يسهل بأي حال

استعادة الملفات "المحذوفة" باستخدام عددًا من برامج استعادة الملفات المتاحة في السوق. لا تستخدم تلك الطريقة إن كان هناك خطر أن يقوم الآخريين ببذل المجهود لاستعادة تلك المعلومات السرية. ولا تستخدم تلك الطريقة إن كانت تلك المعلومات السرية قد تستخدم لتسبب لك الضرر أو الإيذاء. قم بإعداد نسخة احتياطية من أي معلومات تود حفظها على قرص صلب خارجي.

أو يمكنك تدمير القرص الصلب تدميرًا ماديًا. يُعدّ التدمير المادي هو أكثر الطرق اكتمالًا. استخدم الشاكوش أو الحرارة الشديدة أو الثقب بالمتقاب. انزع القرص الصلب للكمبيوتر أولاً من غلافه، أيًا كانت الطريقة المستخدمة. اضرب القرص بقوة مباشرة على قمة القرص الصلب، إن استخدمت الشاكوش. تأكد من إحداث عدة ثقوب في القرص الصلب مباشرة، إن استخدمت المتقاب. قم بإذابة القرص الصلب تمامًا باستخدام الحرارة.

قم بمسح كل رسائل البريد الإلكتروني السرية بشكل دائم. حدد كل رسائل البريد الإلكتروني التي تحتوي على معلومات سرية، واضغط "مسح" أو "قمامة" حسب البرنامج. تحتفظ العديد من شركات خدمات البريد الإلكتروني بالرسائل المحذوفة لمدة ثلاثين يومًا قبل أن يستحيل استعادتها بواسطة المستخدم. اذهب إلى قسم الرسائل المحذوفة والقمامة، لترى إن كان هناك أي نسخ يمكن استعادتها من رسائلك. قم بمسحها أيضًا إن وجدت أيًا منها.

امسح تاريخ تصفحك للانترنت. ربما قد ترغب أن تمنع الآخرين من التعرف على المواقع التي زرتها. تسمح العديد من برامج التصفح مثل كروم وفايرفوكس وانترنت اكسبلورر بهذه الخدمة. اذهب لخيار "القائمة" وحدد تاريخ التصفح وقم بمسح أي زيارات سرية.

ابن استراتيجية دفاع عظيمة

اعمل على افتراض أنه سيتم القبض عليك. اعمل دائماً على بناء إستراتيجية دفاعية إذا قام شخص ما بإمساكك خلال التلاعب والخداع. تحتاج إستراتيجيتك الدفاعية إلى جعل أفعالك تبدو غير قابلة للتبرير ويجب أن تجعلك تبدو بريئاً.

اخلق حجة لتبرير أفعالك وشرحها. قد تحتاج إلى الكذب. لكنك تريد أن تجعل نفسك تبدو بشكل أفضل. اشرح ما فعلته ولماذا شعرت أنه ضروري. قدّم حجة مقنعة مفادها أنك كنت تفعل ما شعرت أنه يجب عليك فعله. لنفترض أنك كنت تكذب للحفاظ على وظيفتك للحفاظ على الطعام في أفواه أطفالك، على سبيل المثال.

إذا استطعت، إصرف الشعور بالذنب تجاه الشخص الآخر. يقوم الغشاشون بذلك كثيراً بإخبار شركائهم، "لقد خدعت لأنك لا تمنحني الحب والاهتمام

الذين أحتاجهما." أو طرح شيئاً سيئاً فعله الشخص الآخر ليضعه في موقف دفاعي ويشتت انتباهه عما هو غاضب منك. الشعور بالذنب والعار من الأسلحة العاطفية القوية التي يمكن أن تساعدك حقاً في صرف الانتباه بعيداً عن نفسك. يمكنها أيضاً السماح لك بجعل الشخص يشعر كما لو أن ما فعلته به كان مستحقاً. هدفك النهائي هنا هو جعل شخص ما يعتقد أنه يستحق ما فعلته به وأنك لا تستحق العقاب على ما فعلته.

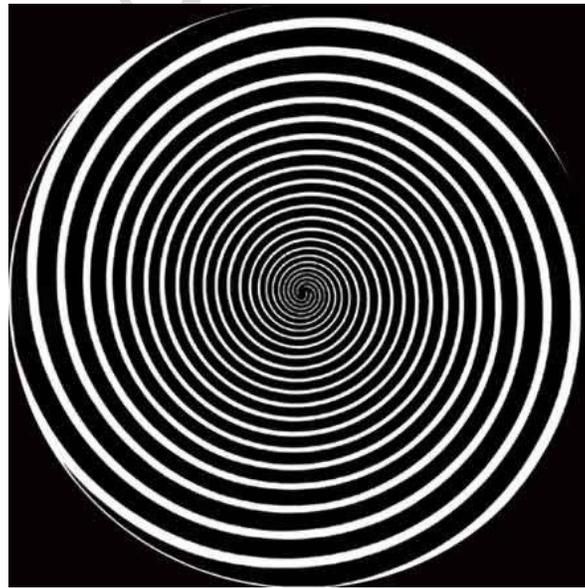
في بعض الأحيان، يكون الإنكار الصارخ خطوة محفوفة بالمخاطر. إذا كانت الأدلة مكدسة ضدك، فقد لا ينجح الإنكار. ولكن إذا كان الدليل سطحياً وأنت تعلم أن المتهم لا يستطيع إثبات أنك ارتكبت أي خطأ، فحاول استخدام الإنكار الصارخ في إستراتيجيتك الدفاعية. أنكر ما فعلته وتمسك بإنكارك حتى النهاية.

قل من الخطأ في أفعالك لجعل الشخص الآخر يشعر بالغباء بسبب الانزعاج واتهامك بشيء ما. اضحك على الهدف أو أخبره أن ما فعلته ليس بالأمر الكبير. قل شيئاً مثل "أنت حساس للغاية!" أو "أنت تقرأ الكثير في هذا! أنت تفكر كثيراً في الأشياء". هذا يضع الذنب عليه ويجعل الأمر يبدو كما لو أن ما فعلته ليس مشكلة كبيرة.

إكذب واجعل الأمر يبدو أن الأشياء ليست كما تبدو. ربما تدّعي أنك كنت تفعل شيئاً سيئاً، لكن ليس ما يتهمك الضحية بفعله. يمكنك الاعتراف

بالكذب، على سبيل المثال، لكن لا تعترف بالتلاعب بشخص ما. أو ادّعي أنك كنت تفعل شيئاً بريئاً حقاً ويبدو أنه قبيح فقط. على سبيل المثال، ادّعي أنك كنت تحاول التلاعب بشخص ما لحمايته من الأذى العاطفي الذي توقعته. قم بإنشاء واجهة تخفي النوايا الحقيقية في قلبك والاتجاه الصحيح الذي تسير فيه.

عندما تقوم بإعداد استراتيجيتك، قد ترغب في تخيل سيناريوهات مختلفة محتملة. ثم قم بإنشاء استراتيجيات بديلة لدعمك في أي موقف. لن تكون قادراً على الاستعداد لكل شيء، ولكن يمكنك الاقتراب من تغطية كل السيناريوهات المحتملة. اختر السيناريوهات الأكثر احتمالية وقلقاً بشأنها. لا تدفع نفسك للجنون بمحاولة التفكير في كل شيء على الإطلاق.



250 تقنية سريعة في التلاعب النفسي

٢٥٠ تقنية مُظلمة في التلاعب النفسي تمّ تجميعها من قبل مؤلفة الكتاب لمى ابراهيم فياض من صميم العديد من كتب القوة والسلطة والتلاعب النفسي والسيطرة على الآخرين وتحقيق المآرب بكل انتهازية ووصولية. هذا الفصل هو زبدة التقنيات في التلاعب النفسي. تمت كتابتها في نقاط سريعة وسهلة التطبيق والحفظ شرط التمرّن المستمر على ممارستها وبأسلوب غير مباشر وغير واضح وإنما إيحائي ومموّه.

1. إجمع المعلومات بشكل سري عن كل من الحلفاء والأعداء، في حال قرروا التحرك ضدك. ومع ذلك، احذر من تعرضك للانكشاف أثناء ذلك.
2. ثق ولكن تحقق. اطلب من الجواسيس الاقتراب من حلفائك، متظاهرين بأنهم يعملون لحساب العدو، واعرض عليهم التعاون. إذا فعلوا ذلك، فأنت تعلم بأنه لا يمكن الوثوق بهم.
3. على الرغم من أن حلفاءك يجب أن يحترموك، إلا أنهم يجب أن يعرفوا في صميم أذهانهم ما يحدث لمن يخونك. الخوف هو وصية التأمين على الحياة.

4. ركّز على هدفك؛ لا تنظر في اي إتجاه، ولكن إلى الأمام فقط، فأى إتجاه آخر وُجِدَ للتضليل.
5. تساءل عن كل شيء، ولا تصدق أي شيء أبداً دون أن تتمحص فيه جيداً بشكل سريع وشامل.
6. إذا كنت لا تستطيع أن تكون متأكداً بنسبة 100% أن شخصاً ما يقول لك الحقيقة، فمن الأفضل أن تفترض أنه يكذب.
7. من الجيد أن تثق في الناس، لكن عدم القيام بذلك أفضل بكثير.
8. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تظهر على أنها مميزة ومخصصة له. "هذه الهدية لك فقط، لا تُخبر أي أحد آخر لها".
9. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تبدو مكلفة. "لقد تطلب مني ثلاثة أيام لتحضيرها".
10. عند طلبك خدمة من أحدهم، نكّر بخدمة سابقة قمت بها لأجله. "هل تتذكر عندما احتجتني في فعل كذا وكذا، حسناً الآن دوري لأطلب منك كذا وكذا..."
11. اطلب معروفاً في الوقت الأكثر ملاءمة لهدفك، مما يقلل احتمالية رفضه لطلبك.
12. استخدم قانون المعاملة بالمثل: سيشعر الناس بأنهم ملزمون بتقديم خدمة لك مقابل هديتك أو لطفك أو خدمة منك.

13. قدّم طلبًا ضخماً دون وجود نية أو توقع منك بقبول أي شخص للعرض غير الواقعي. إذا ألحقت ذلك بطلب صغير، فمن المرجح أن تتم الموافقة على طلبك الصغير. تجنب المخاطرة بالقيام بطلب كبير جدًا لأنك قد تخاطر بتخريب المفاوضات بأكملها بطلب مهين.

14. تقنية أخرى في الطلب. اطلب منهم خدمة صغيرة وإذا وافقوا، تابع مع طلب أكبر.

15. إذا كنت تريد أن يوافق الناس على طلبك، فاعرض عليهم القيام بجزء بسيط منه، فمن الأرجح أن يوافقوا إذا رأوا حسن نيتك وأنت على استعداد لبذل بعض الجهد.

16. امنح الأشخاص أي سبب باستخدام "لأن" في طلبك. أظهرت الدراسات أن نسبة الموافقة يمكن أن ترتفع بشدة، عند إعطاء أي سبب مقنع لطلبك. على سبيل المثال: هل يمكنك الانضمام إلي في هذا الحدث الليلة لأنني بحاجة لمرافقة.

17. إذا أردت خدمة من أحدهم فاعزمه إلى فنجان قهوة. فالكافيين يزيد من وعي الحالة واليقظة. اكتشفت دراسة أن الناس يميلون بنسبة 35% إلى الاتفاق معك، إذا كانوا "منتشيين" من القهوة.

18. الأشخاص المتعبون أسهل في التلاعب بهم أيضًا.

19. إذا كنت تريد التلاعب بالناس، قم بتغيير حالتهم العقلية. الشخص الخائف أو المجهد أو المصدوم أو القلق لديه ميل أقل للرفض. السبب هو أنهم يفكرون بجهازهم البدائي، الذي يعرف فقط الأسود والأبيض، ولكن لا يعرف ظلال اللون الرمادي.

20. إذا أردت إقناع أحدهم بفكرة ما، أو طلب خدمة منه، فتأكر بأنه لا يشعر بالجوع، أو قم بدعوته إلى الغداء، فالناس الذين أكلوا مؤخراً يكونون أسهل في إقناعهم بشيء ما.

21. لا تنهي المحادثة فوراً بعد الحصول على المعلومات التي تحتاجها. اطرح بضعة أسئلة غير مهمة أو تحدث قليلاً بمواضيع عابرة. في وقت لاحق، عندما يحاول الهدف تذكر المحادثة، فمن المرجح أن يتذكر آخر سؤالين فقط.

22. أفضل ما تتذكره عقول البشر هو بداية ونهاية كل شيء بشكل أساسي. مكالمات هاتفية، مقابلة عمل، خطاب. استخدم هذا لصالحك (كن أول أو آخر من يأتي لمقابلة عمل، أكد على النقاط المهمة في البداية والنهاية،...)

23. هل تريد أن يتفق معك شخص ما؟ ابدأ في سؤاله عن شيء تعرف أنه سيوافقك عليه، حتى لو لم يكن له علاقة، مثلاً أن الجو حار جداً. ثم تابع السؤال أو الطلب الذي ترغب في موافقتك عليه.

24. عند طلب خدمة، يكون مفيداً فقط إذا طلبت ذلك أمام جمهور أو مجموعة من الأشخاص. إذا وافق الشخص على طلبك، فإنه سيبدو طيباً ومقبولاً أمام مجموعته، ويخشى أنه رفض طلبك، فقد يبدو منفراً أو غير مهذباً.

25. إذا كنت تريد أن يتفق هدفاً معك، فأومئ رأسك بالقبول أثناء طرح السؤال. إذا كنت تريده أن يختلف، هز رأسك يميناً وشمالاً.

26. تؤدي كتابة الأشياء يدوياً إلى تحسين الاحتفاظ بالمعلومات، ولكنها تزيد أيضاً من احتمال الالتزام بما تم تدوينه، إجعل أهدافك يدونون طلبك او الخدمة التي تطلبها منهم على ورقة يحتفظون بها معهم.

27. عند طلب خدمة، من المفيد أن تبدو المسيطر. انظر إليهم مباشرة في عيونهم. الترهيب أساس ممتاز لتقنيات التلاعب النفسي.

28. يستمتع الكثير من الأشخاص بالمساعدة، وبالتالي، إذا كان لديك طلب، يمكنك أن تبدأ بالقول أنك بحاجة إلى مساعدتهم.

29. إذا التقيت بشخص وعلمت أنه سوف يطلب اقتراض المال منك، اطلب منه المال أولاً لإرباكه تماماً.

30. مبدأ الافتراض: افترض أن الشخص الآخر يوافق على شروطك. مثال "سوف آتي إلى مكانك وأبين لك كيف يمكنني توفير المال على تأمينك. ما هو أفضل وقت لكي آتي؟"

31. افترض أيضاً أن الجميع يحبك، وأن كل كلمة تخرج من فمك هي جوهرة الجواهر.

32. أعطِ الناس خيارات محددة. اجعل الناس يختارون بين الساعة 20:00 و 21:30.

33. مزيد من الخيارات: لا تمنح الناس خيارات كثيرة. إذا قمت بذلك، فسيشعرون بالإرهاق ولن يفعلوا شيئاً.

34. لا تخشَ الرفض، وكن واثقاً ولا تدع أبداً أي أحد يعرف أن لديه سلطة عليك، لأنك تخشى رفضه لك.

35. الهدايا التي تُمنح بشكل عشوائي يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي كبير. الهدية التي يتم تقديمها باستمرار على التوالي (3 مرات أو أكثر) تتوقف عن أن تكون هدية، ولكنها تصبح التزاماً بدلاً من ذلك.

36. يتم تذكر البداية والنهاية. ما في المنتصف عادةً لا يمكن تذكره. يمكنك استغلال هذا القانون في مواقف مختلفة.

37. كلما وضعت نفسك في صراعات وأوضاع صعبة أكثر، زادت مقدرتك العقلية على خوض المعارك.

38. العدوانية التلاعبية: أي عندما تغضب وتصبح عدوانياً ومسيطرًا بشكل مبالغ به، لزرع الخوف في هدفك وجعله أكثر خضوعاً.

39. حاول الترويج لأخلاقيات وفضائل تحدّ من قدرة الآخرين على تحقيق بعض الأهداف، أو تخدم تحقيق أهدافك. بينما أنت تدّعي إطاعتها في العلن، وتخرقها في السرّ وكلما أمكنك ذلك.

40. لا تُظهر للناس أبدًا أنك مستاء، لأن ذلك يجعلك تبدو ضعيفًا.

41. إدعي الحياد. إدعي التبليغ والكلام عن وقائع وحقائق، بينما أنت تروج لأجندة خاصة بك.

42. إذا قام شخص ما بمزحة على حسابك، فتظاهر أنك لم تسمعها، بينما تنتظر مباشرة في عينيه. النكته التي يجب شرحها أو تكرارها تفقد لسعتها.

43. الجاذبية تؤثر على كيفية معاملة الآخرين لنا. ركّز على أناقة ملابسك ومظهرك.

44. أساس السلطة؟ لغة الجسد، وأسلوب الملابس، والموارد المالية، ونيل الإعجاب والسحر والذكاء. اجمعهم لوضع الأساس لجميع تقنيات التلاعب النفسي الأخرى.

45. تعلم استخدام المغالطات والتحيزات المعرفية والتنافر لصالحك.

46. خلال الحملات الترويجية (الانتخابية)، روج بأن خصمك غير فعّال وغير جدير بالثقة، روج بأن الظروف الحالية لا أمل منها، روج لنفسك بأنك الشخص الوحيد الذي سيُصلح الحالة. في الظروف المتطرفة، اخترع

أو اخلق عدواً، وقدم نفسك على أنك الشخص المناسب لتدمير هذا العدو.

47. خلال تسلّمك السلطة، جد أكباش فداء عندما لا تجري الأمور بشكل جيد.

48. عند وجودك في فريق، اجعل مشاكل الناس تبدو أضخم مما هي تبدو فعلاً، حتى يعتقد الناس بأن الفريق بحاجة إلى قائد لحلّها.

49. عزل الآراء والأصوات غير المتوافقة، وروج بأنها غبية ومتلاعبة من أجل إلغاء تأثيرها وإبقاء التابعين موالين لشعارات المجموعة ومبادئها.

50. اخلق عدواً ضخماً لا يمكن محاربته إلا بالانتماء والتوحد ضمن مجموعة، فعندما يدرك الناس وجود عدو خارجي قوي، يسعون إلى الإلتجاء إلى مجموعة.

51. عزّز شعور المجموعة بالتفوق على الفرد، وذوّب ذوات الأعضاء ضمن المجموعة.

52. إذا كنت ترغب في الوصول إلى حياة شخص ما، وخاصة من الجنس الآخر، فاستخدم الإطار الخفي. من المرجح أن يكون الإطار الصريح منفراً للغاية وله تأثير عكسي.

53. مبدأ الإحترام: سيثق الناس بك ويتبعون تعليماتك إذا بدا أنك شخص ذو سلطة.

54. تصرّف كملك لتعامل كملك. إذا كنت تتصرف وتظهر كمن هو في موقع قوة، فستجد نفسك قريباً في موقع قوة.
55. اعتمد التكرار المبطن لزرع فكرتك في العقول. العقول المدبرة للدعاية تعرف أن التكرار وسيلة ممتازة لإقناع الناس بوجهة نظرهم.
56. أربك الناس بالتحدث بسرعة وإثقال عقولهم بالمعلومات أو بآرائك. يمكن استخدام تقنيات التلاعب النفسي هذه بشكل هجومي وكذلك دفاعي.
57. أظهر المودة للآخرين. الناس يحبون الآخرين الذين يحبونهم. ويكرهون الذين يكرهونهم.
58. استخدم التأكيدات الإيجابية. أخبر نفسك أنك تحب مقابلة نفسك أو أنك عظيماً وحتى أنك الأعظم. تؤثر عقولنا اللاواعية على الطريقة التي نتصرف بها ونعامل بها الآخرين.
59. خلال المعركة، روّج لنفسك على أنك خير وطيب وذو هالة قُدسية وتريد نشر الخير أينما تحارب، وروّج بأن عدوك شرير وقاسي وعنيف، وحتى أنه يشكّل تهديد لأسلوب حياة المجموعة، أو حتى لوجودها.
60. خلال المعركة، إجعل النصر يبدو سهلاً وواضحاً، حتى يسعى الآخرون لخوضها معك. وإخفِ التكاليف الحقيقية والخسائر البشرية

- والعاطفية، لأنه لا أحد يريد أن يدفع تكاليف باهظة، لذا إخفِ التكاليف،
إجعل الأمر يبدو وكأن الناس سيكسبون منها.
61. في المحادثة، كن حاضرًا دائمًا، لا تدع عقلك يشرد ولكن بدلاً من ذلك
أظهر اهتمامًا شديدًا بالشخص الآخر. هذا سيجعل الشخص الآخر يحبك
كثيرًا.
62. كلما أردت أن يتعاون أحدهم معك، أو يتفق معك أو تريده أن يُهدأ من
غضبه، قف بزاوية 45 درجة تجاهه أو بجانبه.
63. الوقوف أو الجلوس في خط مستقيم أمام الشخص يخدع الدماغ
للاعتقاد بأن يقف أمامه وجهًا لوجه هو عدو. تجنب ذلك في التفاعلات
التي يكون هدفك فيها هو التعاون.
64. سيكون الناس أكثر ميلًا إلى تفضيلك إذا قمت بالاتصال الجسدي
الأفلاطوني معهم، كتربيتة على الكتف، لمسة غير مقصودة، التفاف اليد
على الظهر عند المشي أو الخروج من الغرفة. ما لم ينجذب إليك، فإن
السلوك الغزلي سيجعله أكثر نفورًا وبعْدًا.
65. كن على دراية بما إذا كان الشخص "مفكرًا" أو "عاطفيًا" واستهدفه
وتعامل معه وفقًا لذلك. فمعظم الناس يفضلون العاطفة على العقلانية.
66. أثر الشكوك. إذا كنت تحاول أن تجعل شخصًا ما يفكر بشكل سلبي
أكثر وتؤذي تقديره لذاته، فحين تسمعه يقول، "أشعر حقًا بالرضا عن

هذا! أعتقد أنه قد يسير على ما يرام ". أسأله، "ما الذي يجعلك تعتقد أن هذا سوف يسير على ما يرام؟ هل فكرت في احتمال حدوث خطأ؟ هل أنت مستعد لزيادة الأمور سوءاً؟ ". بذلك أنت تتخلص من احترامه لنفسه بينما تبدو وكأنك ببساطة تهتم وتحاول منعه من الانهيار.

67. تعرّف أيضاً على ملامح التلاعب العاطفي بك، حتى لا ينتهي بك الأمر إلى أن تكون مخدوعاً. يساعد العقل الرواقي ويسمح لك بالتركيز والتفكير المنطقي، مما يجعل من السهل تحديد خصائص الشخصية المتلاعب.

68. إمضغ العلكة قبل أو أثناء المواقف العصبية لخداع عقلك للاعتقاد بأنه لا يمكن أن يكون هناك خطر مباشر، لأنك "تأكل".

69. اجعل الأمور تبدو سهلة عندما لا تكون كذلك حقاً. غالباً ما يؤدي ذلك إلى جعل الناس يشعرون بالراحة ويجعلهم يعتقدون أن أمراً ما ليس مشكلة كبيرة.

70. تعامل مع الأشخاص عبر تحيز التأكيد. إذا كنت تعلم أن شخصاً ما يعتقد أمراً قبيحاً حول نفسه أو ينتقص من قدر نفسه، يمكنك الاستمرار في إظهار الأدلة التي تؤكد إيمانه بدونية قيمة نفسه.

71. يعزو الناس نجاحاتهم إلى مهاراتهم ومواهبهم الداخلية، ثم يلومون إخفاقاتهم على الظروف الخارجية. يمكنك استخدام هذه التقنية لجعل

الناس ينقلبون على بعضهم البعض ويقنعون شخصًا ما بأن آخر هو شخص فظيع.

72. يمكن أن يساعدك العالم الحديث لوسائل التواصل الاجتماعي أيضًا في نشر الاتجاهات بسهولة أكبر. يمكنك التأثير على الأشخاص لاستيعاب أفكارك والقيام بما تريد إذا بدا أن لديك متابعين كافيين.

73. عندما تجتمع مع أحد ما، تأكد من تأمين الراحة له في مكان الاجتماع فمثلاً، الكراسي الصلبة تجعل من الصعب التفاوض. الناس الذين يجلسون عليها أقل عرضة للتعاون.

74. تبدو النساء الرجال الذين يرتدون اللون الأحمر جذابة ومرغوبة. الرجال الذين يرتدون اللون الأزرق أكثر ثباتًا واتزانًا.

75. إن الحجة ذات الوجهين التي تدحض الحجة المعاكسة هي أكثر إقناعاً من الحجة أحادية الجانب.

76. دمر السمعة عبر إطلاق الشائعات: يُعدّ نشر الشائعات من أفضل الطرق لدفع الآخرين إلى القيام بعملك القذر. يمكنك بدء شائعة ولكنك تدّعي أنك سمعتها من شخص آخر. تنتشر الشائعات كالنار في الهشيم مع القليل من المساعدة. سيشارك الجميع في معمة القيل والقال.

77. لا تستخدم أبداً كلمات مموهة مثل (ربما، على الأرجح،...) عند محاولة التأثير على الناس. بدلاً من ذلك، ضع إطاراً مؤكداً وحاسماً لكلماتك بطريقة تجعلها تبدو وكأنك تذكر فقط حقائق مؤكدة ومحددة.

78. كيف تتلاعب بالناس ليعتقدوا أنك لا تشكل أي تهديد؟ إبدو غير مؤذياً وتظاهر بأنك خروف بريء بينما تكون في الواقع الذئب الضخم الشرير بلباس الحمل.

79. أذكر عناصر من الحقيقة عند الكذب. كلما ازدادت كمية الحقيقة التي تضعها في كذبة، كلما أصبح من الأسهل أن تبدو صادقة، وتحتفظ بذلك بمسار وسجل لأكاذيبك.

80. قبل لقاء أي شخص، أدرس شخصيته، وتعرف على هواياته وكتبه المفضلة وانتماءاته وأماكن استجمامه ومطاعمه ووجباته المفضلة، لتتماهى مع شخصيته خلال الكلام.

81. أظهر الاهتمام بالآخرين. إذا قمت بذلك، فمن المرجح أن يحبك الناس. اطرح عليهم أسئلة وركز على أن تدور المحادثة حولهم واستفسر عن خبراتهم وأحلامهم واهتماماتهم.

82. ينجذب الناس إلى أولئك الذين يتمتعون بسمعة قوية لا تشوبها شائبة، حتى لو أخبرهم حدسهم أن شخصاً آخر، على الرغم من أنه أكثر

غموضاً، هو قائد أفضل. ضع ذلك في الاعتبار أثناء التلاعب عقلياً بالمجموعات.

83. استخدم الرشوة للحصول على مآربك. يمكنك أن ترشي الشخص بمكافأة ليست مكلفة أو ثمينة. يمكنك أن تطلب من صديقك المساعدة في المذاكرة من أجل اختبار ما، وأن تعرض عليه توصيلة إلى الجامعة في المقابل، حتى لو كنت قد أوصلته من قبل ولم يكن الأمر مهمًا. أولاً، اكتشف ما يريده الشخص وحاول أن تمنحه إياه. إذا كان صديقك معجب بالشابة الجديدة في المؤسسة، فغده أنك ستحاول الحصول على رقمها إذا فعل لك ما تريد. ثانياً، لا توضح أنك تقدم الرشوة. فقط اجعل الأمر يبدو وكأنك تريد فعل شيء لطيف لهذا الشخص في المقابل.

84. هل ترغب في إرضاء الأشخاص الذين يمكنك تحديد أو التحكم بنظامهم الغذائي؟ حافظ على جدولهم مشغولاً وأطعمهم نظاماً غذائياً يعتمد على السكر.

85. عند التعامل مع شخص متدين، أقسم بالله أنك تقول الصدق عندما تكذب.

86. اعتمد أسلوب المرأة. إكس لغة الجسد وأفعال الآخرين. لا تفعل ذلك على الفور، لأنهم سيلاحظونك، لكن افعل ذلك لاحقاً مع مرور بعض الوقت.

87. كرّر اسم الشخص كثيراً أثناء المحادثة. لن يساعدك هذا على تذكره فحسب، بل سيجعله يحبك أكثر. لا تفرط في استخدام هذه التقنية وانتبه إلى ردة فعلهم. هناك بعض الأشخاص الذين يكرهون استخدام أسمائهم في محادثة، وبالتالي فإن المعايير مهمة.

88. خلال تواجدك معهم، إجعل الأشخاص يبتسمون ويضحكون ويشعرون بأنهم على سجيّتهم معك. أشعرهم بالأهمية. واعطهم مساحة ليعبروا عن أنفسهم خلال الحوار.

89. طابق كلامك (السرعة، استخدام الكلمات، النبرة) مع نظرك لبناء اتصال.

90. طابق سرعة تنفسك وسرعة مشيتك مع سرعة تنفسهم ومشيتهم. فلا تسبق من تنوي التأثير به ولا تكن متأخراً عنه في المشي.

91. كن سريعاً في إخفاء نفسك وكشف أقنعة الآخرين.

92. لا يربط الشخص ذو النفوذ نفسه بمؤسسة يكاد يكون من المستحيل صعودها إلى السلطة.

93. الإيمان والعاطفة يتفوقان على العقلانية والمنطق.

94. أظهر، لا تقل. يكون التلاعب أسهل بكثير إذا أسندته إلى أشياء وعواطف ملموسة بدلاً من الكلام. انتصر من خلال أفعالك، وليس من خلال الجدل أبداً.

95. استمر في التركيز على المهمة المطلوبة لإنجاز صعودك إلى السلطة.
لا تدع نفسك تسهو.

96. عند تنفيذ تلاعب، تجنب الأضواء الساطعة. الظلام والظلال صديقك.

97. أعطِ الناس وهم الاختيار. اجعلهم يلعبون بالأوراق التي توزعها. اعطِ الناس خيارات تأتي في صالحك مهما كان الخيار الذي ينتقونه من بينها. أرغمهم على الاختيار بين الأهون من الشرين اللذين يخدمان غرضك على حد سواء.

98. كن متشككًا في كل شيء وفي كل شخص في جميع الأوقات إلى أقصى درجة، بغض النظر عن الظروف. ثق إذا توجب عليك ذلك، ولكن تحقق من كل شيء.

99. استعن بذكر النصائح وانسبها إلى والدك. ويمكن استخدام هذه التقنية لتقديم المشورة بشكل فعال. قل "أخبرني والذي ذات مرة، أنه من الأفضل أن تفعل كذا وكذا بهذه الطريقة".

100. إذا لم تكن هناك وظائف شاغرة أو فرص متاحة، فافعل ما يتعين عليك القيام به لإنشاء وظائفك وفرصك الخاصة بك.

101. الأشخاص الذين تظهر عليهم علامات الخضوع هم أقل جاذبية.

102. حدّد الأشخاص الذين سيُوصلونك إلى السلطة واكسب دعمهم. اكتشف من يمكنه مساعدتك في الحصول على القوة التي تريدها وتحالف معهم.
103. لا تُغضب الشخص الخطأ، واعرف ماذا ومن يمكنه إبطاء صعودك إلى السلطة. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئاً من الفوز.
104. المعايرة هي أداة أساسية للمناور الماهر. قس ردود الأفعال والعواطف وعدّلها وفقاً لذلك. إذا رأيت أنك تبالغ في إرباك شخصاً ما، فأبطئ من وتيرتك.
105. حاول ألا تخوض حروباً على جبهات متعددة. انها مرهقة.
106. من الأسهل بكثير أن تجعل الشخص المتفائل شغوفاً بشيء ما. تجنب الأشخاص السامين والمتشائمين، لأنهم في كثير من الأحيان يصعب عليهم الوقوع ضحية لتقنيات التلاعب النفسي.
107. إسع إلى كسب صداقة أو مودة رجال القانون، كالقضاة أو رجال الشرطة. اجعل الناس الذين يتمتعون بقوة القانون يقفون إلى جانبك.
108. اسبق دائما القانون بنصف خطوة على الأقل، واستغل الثغرات فيه.

109. واحدة من أقوى الأدوات لخلخلة توازن شخص ما هي اتهامه بأنه مخيف ومثير للاشمئزاز. هذه كلمة لا يريد أحد أن يرتبط بها.
110. التأكيد على الندرة. يريد الناس ما لا يستطيعون الحصول عليه، أو على الأقل ما قد ينقصهم.
111. إذا كنت قادمًا من مكان الوفرة، أو معروفًا أو يبدو أنك لا تحتاج إلى الصفقة أو الفتاة أو الوظيفة، فأنت في وضع مناسب.
112. أخبر الناس بما يريدون سماعه.
113. لا تتغير كثيرًا مرة واحدة. افعل ذلك بشكل تدريجي وخطوات صغيرة.
114. الهيمنة مثيرة. من المرجح أن توافق النساء على شيء ما، إذا تم لمس ذراعهن أثناء الطلب.
115. إعصر الناس لآخر درجة. كن جريئًا في مطالبك. لا تظهر أي رحمة لأنه لن تُظهر لك أي رحمة. إذا أعطيت أحدًا إصبعًا، فسيأخذ ذراعك بالكامل.
116. يؤكد العلم أن العواطف القوية تجعل الناس يقعون في الحب بشكل أسرع. شاهد أفلام الرعب، انطلق في جولة على السفينة أو إلى أماكن عالية فيها مخاطرة؛ إخلق الأدرينالين.
117. تنفيذ انقلاب سلس أمر مرغوب فيه أكثر بكثير من ثورة دموية.

118. لإبقاء مؤيديك مهتمين، خذ هدفك الكبير طويل المدى وقم بتقسيمه إلى أجزاء أصغر، وبهذه الطريقة فإنه يوفر لمشجعيك العديد من الانتصارات الصغيرة التي تبقوهم متحمسين.
119. اكتشف اهتماماتك ونقاط قوتك المشتركة مع الشخص الآخر وبالغ فيها، مع التقليل من أهمية أو تجاهل أي اختلافات قد تكون موجودة بينكما.
120. خلال أوقات الفوضى، يجب أن تسعى (في حالك افتقارك للموهبة أو للمهارة) إلى الانتقال إلى موقع القوة وجمع أكبر قدر ممكن من الثروة والسمعة الإيجابية ثم المضي قدمًا قبل الكشف عن افتقارك إلى المهارة.
121. يمكن أن تستخدم الأوقات الفوضوية لجمع المزيد من القوة وتعزيز ثروتك وسمعتك والاستمرار في الصعود إلى العظمة.
122. لا تخطئ أبدًا بإعطاء أهدافك الحجج لعدم فعل ما تريد منهم أن يفعلوه.
123. الناس يحبون التعامل مع أشخاص يشبهونهم. من المرجح أن يقوم مدير الموارد البشرية النرجسي بتوظيف شخص نرجسي.
124. احتفظ دائمًا بحلفاء أقوياء يمكن أن يعيدوك إلى السلطة، إذا حاول أي شخص انتزاع سلطتك.

125. إن الأمان في كثير من الأحيان وهمٌ. لا تتخلى عن حذرك أبداً،
لا سيما في حفلة عمل، ولا تكشف كثيراً.
126. لا تصدق أبداً أن تكون المحادثة سرية.
127. مهما فعلت، تخيل أنه يتم تسجيل الفيديو، مهما قلت، تظاهر
أنه يتم تسجيل أقوالك. هذا في غاية الأهمية إذا كنت شخصاً يعمل في
الشأن العام.
128. من أفضل الطرق للحفاظ على السلطة هي في جعل الناس
يعتمدون عليك. من الصعب للغاية التحكم في الأشخاص الذين لا
يحتاجون إليك.
129. تجنب المواجهة المباشرة عند الجدل مع شخص قد يكون حليفاً
محتملاً.
130. أتقن فن الكذب والخداع وتلفيق التفاصيل وقم بمواءمة لغة
جسدك حسب المناسبة.
131. الهيمنة والتخويف بالنظر إلى جبهة محدثك أو منبت الشعر.
سيؤدي هذا إلى إثارة مشاعر الدونية وانعدام الأمن لديه.
132. يمكن تخويف أولئك الذين لا يمكن شراؤهم، ويمكن شراء أولئك
الذين لا يمكن ترهيبهم. قلة قليلة منهم تقاوم كليهما.

133. لا تبالغ في الأمر ولكن خذ جملة قالها محدثك وأعد صياغتها وأعدّها له. وهذا يعطيه الوهم بأنك مستمع نهم ومهتم به.
134. إذا كنت تعلم أنه لا يمكنك منع المعارضين من الانتفاض فحاول السيطرة بدلاً من القضاء عليهم. تلاعب بهم بمهارة لدعم القضايا التي لا تشكل تهديدًا لك.
135. إذا كنت تشعر أن شخصًا ما يقول نصف الحقيقة فقط، فاستخدم توتر الصمت وحدق فيه.
136. التحديق في شخص ما يمكن أن يكون مفيدًا جدًا أثناء المواجهة.
137. أبقِ على اتصال بالعين ولكن لا تبالغ. الأشخاص الذين يكذبون غالبًا ما يكون لديهم اتصال قوي بالعين، على الرغم من الرأي السائد بأنهم ينظرون بعيدًا. هذا يندرج تحت تقنيات التلاعب النفسي "الصامت".
138. لا تعطي علامات التأكيد طوال الوقت أثناء الاستماع. لا تومئ برأسك طوال الوقت أو تتمم بالموافقة. هذا يكشف عن موافقتك على جدول الأعمال.
139. لا تنظر إلى الناس على أنهم جيّدون أو سيئون ولكن ببساطة مفيدون أو غير مفيدون.

140. إبحث باستمرار عن الفرص التي يمكن أن تساعدك على اكتساب المزيد من القوة.

141. إنتظر عندما يندلع الصراع، وأنظر من هو الفائز المحتمل، ثم تماشى معه من أجل كسب تأييد المنتصر بمجرد انتهاء الحرب.

142. لا تخطئ في نسيان الرؤية المحيطة. لمجرد أن شخصاً ما لا ينظر إليك بشكل مباشر لا يعني أنه لا يلاحظ ما يحدث. تتمتع النساء برؤية محيطة أفضل بكثير؛ هذا هو السبب في أنهم يجيدون العثور على الأشياء.

143. قلوب وجهك على قياس العاطفة المطلوبة.

144. سوف ينسى الناس ما قلته، سينسى الناس ما فعلته، لكن أبداً لن ينسوا كيف جعلتهم يشعرون.

145. يجب عليك أن تتعلم كيف تنظم إيقاع الأحداث، فلا تكشف أوراقك كلها دفعة واحدة، بل تكشفها بطريقة تزيد في تأثيرها الدرامي المفاجئ.

146. إذا قمت بدفع شخص ما، فلن يلاحظ أنك تسرق محفظته. إذا اتهمت خصمك بقضية فساد كبيرة فسينسى الناس أنك متهم بقضية صغيرة.

147. إن أفضل طريقة للاقتراب من شخص ذي سلطة ونفوذ: استخدم شريكاً أو مرؤوساً لاصطياد هدفك الأساسي الأول.

148. تعلم كيف ترسم ابتسامة حقيقية المظهر وهمية. ابتسم بعينيك، وشكل الابتسامة ببطء. لا تبسم بدون سبب على الإطلاق، وإلا فسوف يُنظر إليك على أنك تافه.

149. استخدم لغة جسدك كأداة في عملية التلاعب النفسي.

150. عندما تذهب إلى مطعم، إذا اشترت برجر، فاطلب أن يكون طازجاً. إذا طلبت مشروباً غازياً، اشرب جزءاً منه ثم اشكى من عدم وجود غاز كافٍ في المشروب واطلب منهم تغيير الكوب. لماذا؟ لأنه يتطلب من الشخص أن يمارس مواجهة مستمرة حتى لا يفقد لمسته. الحياة صراع دائم ومثلما تحتاج إلى رفع أشياء ثقيلة للاحتفاظ بكتلة العضلات أو زيادتها، فأنت بحاجة إلى المواجهة لتكون قادراً على استخدام تقنيات التلاعب النفسي بشكل منتظم وناجح في تلك المواقف الأخرى المهمة حقاً.

151. عليك أن تمرّن جرأتك وتطورها.

152. لا تتهيب أحد، إذ أنك بالتهيب تُخفض قيمتك. إن التهيب لا مكان له في عالم السلطة.

153. إن الطريقة التي تتصرف بها كثيراً ما تكون هي التي تقرر الطريقة التي تُعامل بها.

154. الوقت المفروض: إن خدعة فرض الوقت، هي إحداهن خلل في توقيت الآخرين، وجعلهم ينتظرون، وجعلهم يتخلون عن إيقاعهم ذاته، وتشويش إدراكهم الحسي للزمن.

155. تملق، لكن لا تتملق كثيراً أبداً. كن حذراً أيضاً عندما يكون الناس خجولين، لأنهم غالباً ما يستاءون من المجاملات. لا يستطيع النرجسيون الاكتفاء من المديح والمجاملات.

156. راقب ليس فقط هدفك، ولكن أيضاً ردود أفعال أصدقائهم. أحياناً يكشف الأصدقاء عن أفكار مستهدفك الحقيقية.

157. أطر على هدفك بتقديمه نتائج ممتازة، لكن مع التشكيك في قدراته. الناس الغاضبون سيبدلون قصارى جهدهم لإثبات أنك مخطئ. استخدم ذلك باعتدال.

158. عندما تريد أن تتلاعب بمجموعة، إذهب إلى الحلقة الأضعف فيها، ابدأ بالشخص الذي تعتقد بأنه سيستسلم لك بسرعة ويقتنع منك بسهولة.

159. ادعو أهدافك إلى الحفلات، وازرع مزاج البهجة، واعطهم حلويات مجانية وارسم الابتسامة على وجوههم، ولا تنسى البذخ بالاكراميات على النادل، فهذا يدل على كرم طبعك.
160. إلو الحقائق لتُناسبك.
161. إطرح أسئلة لخلخلة التوازن. على سبيل المثال، إذا كان شخص ما يلعب بشكل جيد (بوكر، رياضة،...)، اسأله عما يغيره في لعبته لأنه لا يلعب بهذه الجودة أبدًا.
162. اكتشف ما هي دوافع الشخص ويمكنك معرفة أفضل طريقة للسيطرة عليها.
163. لا تقل من أهمية الانطباع الأول. يمكن أن يكون هذا التأثير السطحي مفيدًا أو كارثيًا بالنسبة لك.
164. فرّق تسد. استخدم هذه التقنية لجعل الناس يعتمدون عليك أو لإضعاف العدو من الداخل.
165. إذا حاولت السيطرة على بعض الأشخاص، يجب أن تتحكم في مقدار المعلومات التي يمتلكوها. أبقيهم في الظلام، وغذيهم بمعلومات خاطئة، واجعلهم في حيرة من أمرهم.
166. تذكر أن الأشخاص الذين يحاولون السيطرة عليك سيحاولون الحد من كمية المعلومات الصحيحة التي تحصل عليها.

167. الأشخاص الذين يعتقدون أنك أحمق لا يصلح لشيء سيُقنعون أنفسهم بأنك كذلك بالفعل، حتى لو فعلت المستحيل لتبدو مثالياً ونموذجاً رائعاً. يكره الناس أن يكونوا مخطئين وبالتالي سيحاولون إقناع أنفسهم بأن رأيهم فيك كان صحيحاً.
168. لا تدع الأشخاص يعرفون أنك تجمع معلومات استخباراتية عنهم، لأنهم سيتخذون خطوات أخرى لحمايتها وإمدادك بمعلومات كاذبة.
169. كن جريئاً، وكن واثقاً، واطلب أكثر وليس أقل، وبالغ في مهاراتك وإنجازتك، وارتيدي ملابسك جيداً. هذه هي أساسيات كل مقابلة عمل أو خطاب سياسي.
170. الحقائق المزعجة: قم بإخفاء المعلومات التي لا تريد أن يعرفها الناس. استخدم المعلومات المضللة للتصدي لها. تشويه سمعة الشخص أو الأشخاص الذين ينشرونها. تشويه سمعة المعلومات نفسها (واستخدم الأكاذيب إذا لزم الأمر).
171. استخدم مبدأ المكافآت والعقاب. استخدم الكرم الانتقائي لتخفيض الدفاعات.
172. الحماس معدي. كن دائماً في حالة مزاجية مبهجة وإيجابية وسيبدأ الآخرون في حبك لذلك. والعكس صحيح أيضاً.

173. مفتاح الثقة هو الدخول إلى غرفة، وافترض أن كل شخص هناك يحبك ويحترمك بالفعل. اعتد على الابتسام للناس، ابتسم أكثر وانظر إلى أي مدى ستشعر بالرضا عن نفسك، في هذه العملية ستجعل الآخرين يشعرون بالرضا، وستجعل نفسك منفتحاً على تكوين المزيد من الأصدقاء والحلفاء. عندما تكون بمفردك، حاول أن ترسم أكبر ابتسامة ممكنة، ستشعر تلقائياً بسعادة أكبر وأكثر ثقة. أيضاً، إذا بدأت في التصرف كأنك شخص واثق وحازم، فسيصدق الناس أنك بالفعل - زَيْف الأمر حتى تصنعه".

174. ابق الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك.

175. تخفى واحمل السكين وراء الابتسامة. السكين غير المتوقع يقطع بعمق.

176. تصرف وكأنك تنتمي، كأنك رجل سلطة، ولن يتساءل الكثير من الناس عما إذا كنت تنتمي إلى مكان ما أو لديك نوايا سيئة.

177. أكسب لفت الأنظار بكل ثمن. اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك أكبر، وأسطع ألواناً وأكثر غموضاً من الآخرين.

178. استعمل حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني الأساسي لتقدم قضيتك أنت. لأن هذه المساعدة لن تقتصر على توفير زمن وطاقة

نفيسين، بل ستعطيك هالة شبه قدسية من الكفاءة والسرعة، وفي آخر الأمر ينسى الناس مساعدتك ويتذكرونك أنت.

179. الناس كسالى وسيحاولون دائماً اتباع طريق مختصر. استغل ذلك.

180. في نفس الوقت، فكر ملياً قبل قبول وجبة غداء تبدو مجانية.

181. تعلم أن تكون شخصاً يستحيل التبوُّ بحركاته. عندما يعجز

الناس عن فهم ما تفعل، فإنهم يبقون في حالة رعب، ينتظرون، غير متأكدين، ومحتارين مشوشين.

182. الحكايات والنكات تقنع الناس بشكل أفضل من البيانات.

تستدعي الحكايات التعاطف، مما يؤدي إلى ردود فعل عاطفية تساعد في معالجة البيانات والمشاعر. تؤدي العواطف أيضاً إلى تحفيز مراكز الذاكرة في الدماغ.

183. يجب أن تبدو مثالاً للكياسة والكفاءة، فيداك لا تتلوثان قط

بالأخطاء والأفعال الشنعاء. فحافظ على مثل هذا المظهر النظيف بلا

بقع، باستخدام الآخرين ككباش فداء، ومخالب قط للتغطية على تورطك.

184. يحب الناس التقدم ويحفظهم بشدة. حتى الانتصارات الصغيرة

تبقوهم سعداء ومتحمسين لمواصلة ما يفعلونه. مثال إذا حاولت

صديق/تك تغييرك، أعطه/ها شيئاً وتظاهر بأنك قد تغيرت. يمكنك دائماً

الرجوع إلى طرقك القديمة لاحقاً. غير سلوكاً صغيراً لتبرير سلوك هائل رهيب.

185. مارس فن السبيريتزاتورا (Sprezzatura). إجعل منجزاتك

تبدو بلا جهد. ينبغي أن تبدو أعمالك طبيعية ومنفذة ببسر وراحة. تجنب إغراء الكشف عن مدى المشقة الجادة التي تتجشمها في عملك.

186. لا تظهر كأنك تعمل بصورة شاقة، بل يجب أن تظهر موهبتك

و كأنها تدفق طبيعي يأتي بسهولة عفوية تجعل الناس يعتقدون أنك عبقرى، ولست مهووساً بالعمل. وحتى عندما يتطلب شيء ما عملاً وعرقاً غزيراً، اجعله يبدو كأنه شيء لا مشقة فيه، ولا تعب.

187. غالباً ما يكذب الناس على الهاتف أكثر مما يكذبون أثناء

الكتابة. الكتابة غير الإلكترونية تقلل من حجم وكمية الأكاذيب بشكل أكبر.

188. لغة الجسد وتعبيرات الوجه يمكن أن تغير مزاجك. قف كملك

وستشعر أنك ملك. ابتسم وستشعر بالسعادة في لحظة.

189. نحن ما نفعله بشكل متكرر. التميز إذن ليس فعلاً، بل عادة.

إذا لعبت لعبة القوة، فسوف تتحسن فيها.

190. إياك أن تبدو مستعجلاً، فالعجلة تفضح نقصاً في سيطرتك على نفسك، وعلى الزمن. إظهار صبوراً دائماً، كأنك تعرف أن كل شيء سيكون مرجعه إليك في آخر المطاف. وتحرّ اللحظة المناسبة.
191. غالباً ما يتجاهل الناس أو يتغاضون عن التناقضات لصالح الأشياء التي تتوافق مع ما يعتقدون أنه صحيح. استغل ذلك.
192. عليك أن تبقى هادئاً وموضوعياً على الدوام. ولكن إذا استطعت إغضاب أعدائك بينما تبقى أنت هادئاً، فإنك تكسب ميزة حاسمة. فخلخل توازن أعدائك.
193. كن لطيفاً دائماً ومهذباً، حتى يحين وقت التوقف عن التعامل بلطف ومهذب.
194. اتخذ هيئة لا شكل لها. ابقِ نفسك قابلاً للتكيف، ومتحركاً. كن سائلاً كالماء وبلا شكل كالماء.
195. لا تثقل كاهك بنظام وطرق غير مرنة لعمل الأشياء حتى تستطيع التحرك بسرعة والتغير والتكيف.
196. اعتماداً على خصمك، قد يكون من المفيد أن تبدو وديعاً ومتواضعاً وغير مهتدداً.
197. لا تحقد أبداً على شخص آخر لأن ذلك سيؤثر على حكمك.
198. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئاً بالفوز فيها.

199. سيطر على لسانك فلا تتحدث عن مشاعرك وخطئك للمستقبل.
وقل دائماً أقل ما هو ضروري.
200. اشكر الناس كثيراً وهنأهم على الخيارات التي اتخذوها. سيعزز هذا إيمانهم بأنهم اتخذوا قراراً رائعاً.
201. لا تصدق أبداً أي شخص يخبرك باستمرار عن القرار العظيم الذي اتخذته. هم في الخارج ليأخذوك على حين غرة.
202. اسأل الناس عن آرائهم واتبع ظاهرياً النصائح التي قدموها لك. اشكرهم لاحقاً على النصيحة العظيمة. فبذلك تكسب ثقتهم وتنال إعجابهم.
203. بين الحين والآخر، تصرف بطريقة لا تنسجم مع ما يدركه الآخرون عنك.
204. ارتد رموز دينية. يعتقد الكثير من الناس أن المتدينين هم أناس طيبون وصالحون.
205. قم بتدريب نفسك على عدم أخذ شيء على محمل شخصي. وإياك أن تُظهر أي موقف دفاعي، فلا تُظهر عواطفك، فتكشف شكلاً واضحاً. ولا تدع أحداً يعرف ما الذي يؤذيك، أو أين تكمن نقاط ضعفك. اجعل وجهك قناعاً لا شكل له.

206. (تظاهر) كن لطيفاً مع الحيوانات. يعتقد الكثير من الناس أن محبي الحيوانات هم أناس طيبون وصالحون.
207. هل تريد إجابة لسؤال؟ بدلاً من طرح السؤال، قل إجابة خاطئة. من المرجح أن يقوم الناس بالتصحيح لك أكثر من الإجابة على سؤال.
208. تجاهل النصائح التي يوجهها إليك الناس باستمرار. فإذا اعتمدت أكثر مما ينبغي، على أفكار الناس الآخرين، فسوف ينتهي بك الأمر إلى اتخاذ شكل ليس من صنعك.
209. الكل يريد أن يكون محبوباً ومعجباً به وأن يكون على حق. استغل ذلك.
210. إياك والاختلاط بالذين يشاطرونك عيوبك، فإنهم سيعززون كل شيء يشدك إلى الوراء.
211. ليس ما تقوله مهماً، ولكن كيف تقوله. وكذلك من يقول ذلك.
212. سيصدق الناس الشخص الذي يحبونه ويدافعون عن وجهة نظره، حتى لو كانوا غير متأكدين من محتوى الحقيقة في كلامه.
213. كن الوحيد القادر على عمل ما تعمله. امتلك موهبة ومهارة خلاقة لا يمكن ببساطة أن يحل محلها شيء آخر.

214. إذا رمش شخص ما بسرعة فإنه عادة ما يشعر بالملل من المحادثة، ويمكن أن يكون ذلك علامة على الضيق. بينما الشخص المرتاح، أو المهتم بك فسوف يرمش أقل في المحادثة.
215. إعرف أسرار الآخرين، وامتلك معلومات لا يريدون ذيوعتها تجعل مصيرك مرتبطاً بمصيرهم. فلا تستطيع يدُ أن تمتد إليك.
216. كن واضحاً وموجزاً وجريئاً ومباشراً في طلبك.
217. لا تتحدث عن الدين والإجهاض والسياسة والموضوعات الأخرى المثيرة للجدل مع الغرباء.
218. كن مستعداً لما هو غير متوقع. تأكد من أن يكون لديك خطة احتياطية ب لكل شيء.
219. يجب أن تدرب نفسك على شق طريقك بالتفكير إلى داخل عقل الشخص الآخر، كي ترى احتياجاته ومصالحه.
220. إذا كنت في حاجة ماسة لفيضان من الحوافز، فاحرق سفنك وجسورك ولا تحضّر لخطة احتياطية.
221. حلّل نفسك، قيم نقاط قوتك وضعفك. عليك أن تعرف كيف تبدو وتتصرف عندما تكون في مواقف مختلفة.
222. دع الناس يرون بوضوح أن من مصلحتهم أن يعزّزوا مصلحتك.

223. تصرف كغبي أو غير متعلم أو ساذج أو عديم الخبرة لكي تكشف معدن الآخرين. سيصبح الآخرون متعجبين وعرضة للأخطاء إذا قللوا من شأنك واعتقدوا أن كل أسلوب من أساليب التلاعب النفسي المستخدمة ضدك ستنجح دون أي مقاومة.
224. امتك القدرة على تقليد شخص آخر، ليس جسدياً، بل نفسياً. فإذا استطعت أن تُظهرَ بأنك تفهم شخصاً آخر بأن تعكس له أعماق مشاعره، فإنك سوف تسلب لُبّه وتززع سلاحه.
225. كن مثل الحرياء الاجتماعية وتكيف مع بيئتك. فكر كما تريد ولكن تصرف كالآخرين.
226. أدرس مظاهر العالم السطحية، وتعلم ان تعكسها في مرآة عاداتك، وأساليب سلوكك، وملابسك.
227. لا تُخفِضِ قناعك أبداً حتى لجزء من الثانية، لأنه إذا فقدت قناعك، فسيضيع القناع إلى الأبد. ضع في اعتبارك أنه يجب عليك حماية سمعتك بحياتك.
228. امدد قانون الندرة ليشمل مهاراتك. واجعل ما تقدمه إلى العالم نادراً ويصعب الحصول عليه. وعندئذ تزيد قيمته على الفور.
229. الإتقان يأتي من خلال الممارسة. تدرب على الخطب وتدريب على محاولات الإقناع وتدريب على تعابير الوجه في المرأة.

230. الجنرال الذي يفوز بالمعركة يقوم بحسابات كثيرة في هيكله قبل خوض المعركة. الجنرال الذي يخسر لا يقوم إلا بحسابات قليلة مسبقاً.
231. اعثر على طريقة للبقاء على الحياد عندما يقتتل الآخرون. تظاهر بأنك تهتم وتتحاز ولكن داخلياً لا تتأثر بهم.
232. ضع دائماً هدفاً واضحاً في ذهنك وتأكد من عدم تجاوز الهدف أبداً.
233. حلّ هدفك. اكتشف قدر الإمكان نقاط قوته وضعفه. أنت لا تعرف أبداً نوع المعلومات التي يمكن أن تفيدك أو تستخدمها ضده.
234. يقال أنك إذا عرفت أعدائك وعرفت نفسك فلن تتعرض للخطر في مائة معركة. إذا كنت لا تعرف أعدائك ولكنك تعرف نفسك، فستفوز بمعركة وتخسر أخرى؛ إذا كنت لا تعرف أعدائك ولا تعرف نفسك، فسوف تتعرض للخطر في كل معركة.
235. إمتلاكك الكثير من المعلومات عن عدوك يمنحك اليد العليا. اضبط تعاملاتك وصفقاتك وفقاً لذلك واجذبهم بالطعم الأنسب لهم.
236. اجعل ضحاياك يشعرون بأنهم أذكىء، وليسوا أذكىء فقط، بل أذكى منك. وعندما يقتنعون بذلك، فإنهم لن يشكوا أبداً في أن لديك أهدافاً خفية.

237. وفقاً لمبدأ الاحتياجات، الشخص الذي يعرف ما يحتاجه شخص آخر، يستطيع بسهولة أن يتلاعب به.
238. إلفت الانتباه إلى شيء ما بذكره. فإذا قلت لشخص "لا تفكر في السنجاب". فسيفكر فيه تلقائياً. استخدم هذه الثغرة المعرفية للتلاعب بالناس في التفكير في شيء معين. على سبيل المثال، أخبر شخصاً ما عن منزل احترق ثم اسأله عما إذا كان قد أطفأ الفرن، أو أغلق قارورة الغاز، فسيشعر تلقائياً بالقلق والتوتر.
239. غير أسلوبك ولهجتك بحسب الشخص الذي تتعامل معه: لا تتحدث وتتصرف مع الجميع بالطريقة نفسها.
240. يعتمد مدى سهولة وقوع أي أحد ضحية لتلاعبك على مدى التأثير الذي تمارسه عليه.
241. تأكد من أنك تحيط نفسك فقط بأشخاص يُفيدون هدفك. إذا كنت تريد أن تبدو رجل نبيل محنك، فلا تسمح أن تُشاهد مع رفقة تُسيء إلى سمعتك التي تسعى إلى بنائها.
242. إذا بدأ هدفك في رفع أصواتهم، أخبرهم أنك ستفهمه بشكل أفضل إذا تحدث بهدوء. هذه العبارة استفزازية لأن الجميع يريد أن يفهم في النقاش. الشيء نفسه ينطبق على الزيادة المفاجئة في السرعة.

243. تحكّم في عواطفك: عليك أن تتحكم بتعابير وجهك، أن تتعلم أن تبكي وتضحك عندما يكون ذلك ملائماً، وأن تكون قادر على إخفاء غضبك وإحباطك.

244. لا تُظهر أبداً الضعف أو تبدو متردداً. يحتقر الناس الضعف والتردد.

245. سيطر على مظهرك الخارجي، واعكس أسلوب الغنى والرقي عليك.

246. تعلم من أخطائك، وتعلم من أخطاء الآخرين، وضاعف أخطائهم لكسب النفوذ.

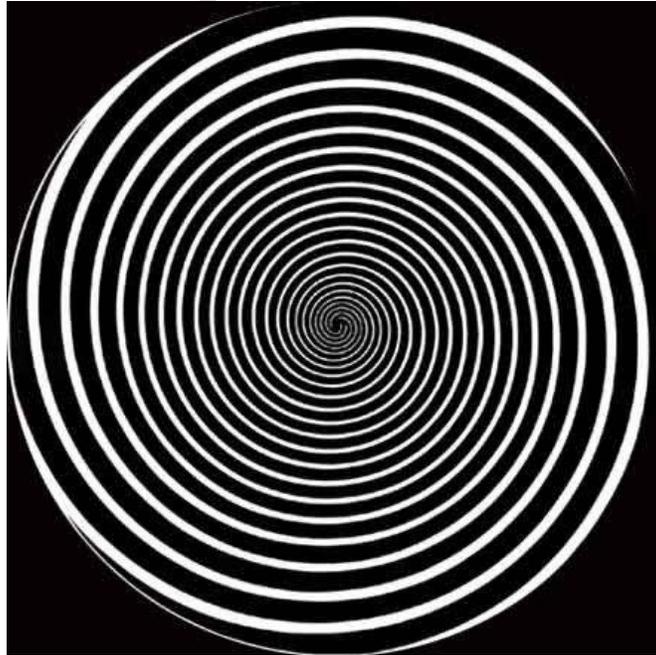
247. عليك أن تحرف سخط وحسد الناس بعيداً عنك، وتوجه عداوتهم إلى أناس آخرين. فتعتيم لمعانك مؤقتاً خير من أن تعاني من مقاليع الحسد وسهامه.

248. عندما تحتاج خدمة من صديق لك، قبل أسبوع من طلبك الخدمة، أغدق عليه اهتمامك، كن لطيفاً معه، وقدم له خدمات صغيرة، وحاول أن تلمح له كم هو صديق رائع.

249. عندما تريد طلب ترقية أو علاوة من رئيسك في العمل، قبل أسبوع من التقدّم بطلبك، حاول أن تبدو الموظف المثالي، إعمل لبعض الوقت الإضافي، أرسم ابتسامة على وجهك، وأجلب معك صباحاً بعض

الحلويات والمعجنات اللذيذة. وقابل رئيسك في وقت ملائم لا يكون فيه عصبياً، قبل استراحة الغداء أو موعد الخروج من العمل، حيث يريد أن يتخلص منك بسرعة ليذهب الى غدائه أو منزله.

250. عندما تريد طلب أمر ما من معلمك أو أستاذك في المدرسة/الجامعة، عليك أن تمزج المهنية مع بعض العاطفة، أخبره بين الحين والآخر كم هو أستاذ رائع وملهم، وكم جعلك تحب المادة الذي يدرّسها. إبدو الطالب المثالي، كأن تصل إلى موعد الحصة مبكراً، تُنهي المطلوب منك، وتتفاعل خلال الدرس. بعدها أذكر أن لديك بعض المتاعب في المنزل، سيشعر مدرّسك بالأسف نحوك، ويريد تقديم العون، بعدها اطلب منه مثلاً أن يعطيك مهلة إضافية لتقديم البحث أو الفرض المدرسي.



لائحة المصادر والمراجع

المصادر:

1. روبرت غرين، كتاب فن الإغواء، ترجمة منير سليمان
2. روبرت غرين، قواعد السطوة، ترجمة هشام الحناوي
3. روبرت غرين، كيف تمسك بزمام القوة، ترجمة توفيق البجيرمي
4. روبرت غرين، قوانين الطبيعة البشرية
5. مقال التلاعب بالعقول، من موقع ويكيبيديا
6. مقال تمثيل دور الضحية، من موقع ويكيبيديا
7. مقال ابتزاز عاطفي، من موقع ويكيبيديا
8. مقال التلاعب النفسي، من موقع ويكيبيديا
9. مقال غسيل الدماغ، من موقع ويكيبيديا
10. مقالات الذاكرة وأنواع الذاكرة والعقاقير المؤثرة، من موقع ويكيبيديا
11. مقال المساحة الشخصية المكانية، من موقع ويكيبيديا
12. مقال تأثير بارنوم، من موقع ويكيبيديا
13. مقال التجاهل التكتيكي، من موقع ويكيبيديا

14. مقال تقنيات التلاعب النفسي، من موقع ويكيبيديا
15. مقال كيف تصنع مريضاً نفسياً، لمى فياض
16. مقال الخطيئة الثامنة، لمى فياض
17. مقال عزيزي المكيافلي، لمى فياض
18. مقال وجه لاعب البوكر، لمى فياض
19. مقال فن سبريتزاتورا (Sprezzatura) ، لمى فياض
20. ملخص كتاب صناعة السلطة Craft of Power ، ترجمة لمى فياض
21. كتاب أسرار العرافة بالأحرف الرونية، لمى فياض، 2018

References

22. Dark Psychology Secrets, by Daniel James Hollins, 2019
23. Dark Psychology 101, by Michael Pace, Make profit easy LLC, 2015

24. Dark Psychology 202, by Michael Pace, Make profit easy LLC, 2017

25. Craft of power by Ralph Siu,1984

26. The Machiavellian's Guide to Insults, by Nick Casanova, iUniverse, 2008

27. Manipulation Techniques, Richard Campbell, 2019

28. The Art of Psychological Warfare, Michael T. Stevens, Make profit easy LLC, 2016

29. The Psychopath's Notebook, by Christopher S. Hyatt, 2018

30. Psychopathy Awareness – Dangerous Liaisons: How to Identify and Escape from Psychopathic Seduction, by Claudia Moscovici, 2011

31. Psychological Manipulation Techniques, Wikipedia

32. Modern Machiavelli blog – psychological manipulation techniques by Lionel Fox

33. Three of the Easiest Ways to Manipulate People into Doing What You Want, by Melanie Pinola, 2019

34. Dark Psychology: 7 Ways to Manipulate People, Article: www.thepowermoves.com

35. Dark Psychology 202: Summary & Review, Article: www.thepowermoves.com

36. Dark Psychology 101: Summary & Review, Article: www.thepowermoves.com

37. Manipulation: Techniques, Strategies, & Ethics, Article: www.thepowermoves.com

38. 10 Psychological Tricks People Use To Manipulate You, by Lauren Martin, 2017

39. How to Manipulate People, WikiHow

40. Spying Techniques, WikiHow

- 41. How to Spy on people, WikiHow**
- 42. How to destroy Evidence and documents, WikiHow**
- 43. How to pretend you're sick, WikiHow**
- 44. How to pretend you have a fever, WikiHow**
- 45. How to Insult Someone: 7 Steps (with Pictures), WikiHow**
- 46. How to Insult Somebody Creatively: 10 Steps – WikiHow**
- 47. How to Insult People Without Being Mean: 8 Steps – wikiHow**
- 48. How to Handle an Insult: 11 Steps (with Pictures) – wikiHow**
- 49. 6 Psychological Techniques to Include in Your Social Media Campaign, by Stephan Jordev, 2015**

50. Manipulation techniques, Article: www.learning-mind.com

51. 10 Ways to Manipulate Irrational People & Get Your Way, by Nicholas Miller, 2014

52. How Manipulate People – Expert Manipulation Tactics, by Robert Hill Ph.D, 2015

53. The 9 Creepiest Manipulation Tactics Sociopaths Often Use, By Carolyn Steber, 2018

54. How Manipulative People Use These 7 Tricks to Control You, by Keld Jensen

55. Mind Fuck: A Guide to Mind Games, Article: www.sugarbabymindset.tumblr.com

56. How to expertly eye fuck someone, a beginner's guide, by Diyora Shadijanova

57. How to Turn People's Own Thoughts against Them, by Nicholas Miller, 2014

58. **Five tips to win at mind games, Article**
59. **Mind Games People Play, By Gerald Schoenewolf, 16 Jan 2016**
60. **Kansas City Shuffle, Wikipedia**
61. **Kansas City Shuffle, Tropedia Fandom Website**
62. **Cheshire Cat, Wikipedia**
63. **Cheshire Cat, the Disney Wiki**
64. **The Cheshire cat is a metaphorical genius, article on ohmy Disney website**
65. **Phishing, Wikipedia**
66. **What is phishing? How this cyber-attack works and how to prevent it, By Josh Fruhlinger, 2020**
67. **Phishing, BY Alexander S. Gillis, Search Security tech target**
68. **Understanding phishing techniques, Deloitte, Cyber 101, December 2019**

69. Manipulation tactics that you fall for in phishing attacks, by Wesley Davis, 2018

70. How to Have a Good Poker Face – wikiHow

71. How to Look Entirely Emotionless: 11 Steps – wikiHow

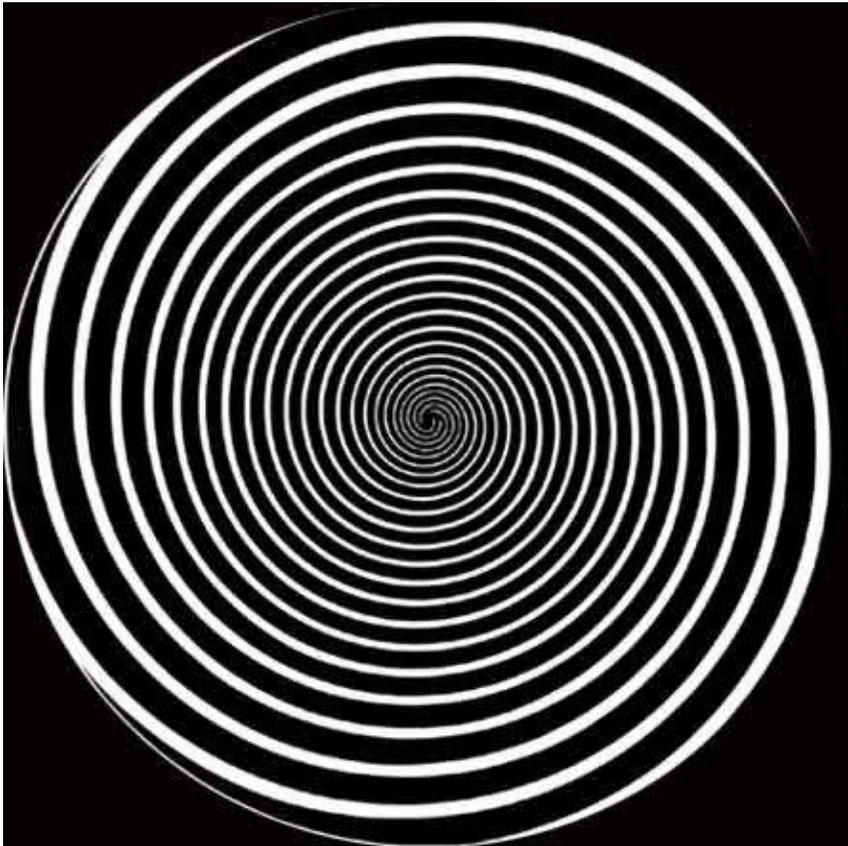
72. How to improve your poker face, By Duncan Morrison, Gentleman's Journal

73. The Perfect Poker Face in 3 Simple Steps, by advanced poker training

74. 5 ways for maintaining an intense poker face, by Rohithebbar

75. The Art of The Poker Face — RPT#139 – Power Comes From Uncertainty, by Role Playing Tips

76. The Art of the Poker Face: How to Fool Your Opponent, by Marina Turea, October 2020



لمى فياض