

Как защитить от взлома... своё подсознание?

От малых уступок к большим.

Добиться от человека малых уступок легко. Начав уступать в чем-то малом, человек уже психологически подготовлен уступить и в большем, чего бы не было, если бы большие уступки были потребованы сразу. На этом основан метод Сократа, известный также как «правило трёх «да».

Рассмотрим пример, как мошенники используют метод малых уступок. Обратите внимание, как мошенница профессионально взламывает защиту и получает доступ к подсознанию «клиентки», подобно опытному хакеру. Сам рассказ выделен *курсивом*, мои комментарии – обычным шрифтом.

Итак: три дня назад на выходе из магазина меня остановила женщина лет 50, цыганской наружности, но одетая очень хорошо и в солнцезащитных очках.

Одежда располагает к доверию, очки защищают не только от солнца, но и от разоблачения.

Сказав, что на мне очень большой сглаз и у меня поэтому нервный стресс, предложила совершенно бесплатно помочь мне.

Первый зондаж: предложение бесплатной помощи. От объекта требуется совсем малая уступка: всего лишь остановиться и выслушать.

Я удивилась. Несколько лет назад на мне действительно была порча, наведенная девушкой моего бывшего парня Сергея. Но с меня её сняли.

Удивление, очевидно, не осталось незамеченным. Зондаж показал, что объект выбран правильно – в «порчи» верит.

Но она настаивала на своем: «Поверьте мне, я целительница»

От простой уступки «выслушайте меня» уже переходит к более серьезной «поверьте мне».

Тут к нам подлетает молодая девушка, обращается к этой женщине с просьбой помочь ей с беременностью, дескать, продавщицы в магазине мне Вас посоветовали.

Метод «случайного» третьего. Якобы такой же, как ты, простой человек с улицы «целительнице» доверяет, заодно создает ей «независимую» рекламу.

И эта женщина предлагает нам отойти в сторонку, чтобы всё нам рассказать. Я соглашаюсь.

Итак, жертва пошла на первую уступку – согласилась выслушать.

Она достает катушку черных ниток, отрывает кусок и протягивает мне: «Бери, вяжи узелок» Я: «Зачем???» «Вяжи! Или ты мне не веришь?»

Отвлекающий маневр. Не все люди, подобно Цезарю, умеют заниматься осмысленно двумя параллельными делами. Параллельная монотонная работа отвлекает сознание, высвобождая подсознание для внушения. Стандартная техника гипнотизеров. Заодно, требуется третья, еще более серьезная уступка – выполнить приказ (открыть подсознание для внушения).

Кто такой Сергей, говори.

Бросок наудачу, Сергей – имя очень распространенное. Знакомые Сергеи есть практически у каждого человека в России. Зато точное попадание может подкрепить доверие...

И тут я решила уйти: «У меня нет знакомых Сергеев и я, наверное, пойду». Я разворачиваюсь, отхожу на 3 метра и застываю, как вкопанная. Сергей! Мой бывший! От него сглаз шел! Ну не могла я в тот момент уйти, не узнав, что за этим кроется, хотя надо было бы.

...И это попадание произошло!

Я вернулась. Говорю: «А что Вы про Сергея хотели сказать?» Она: «Вот видишь, я тебе помочь хочу. Ладно, пошли на лавочку сядем, всё расскажу» По дороге к лавочке девушка, которая с нами шла, спросила, как меня зовут, сделала рекламу этой женщине, какая она хорошая. Сели на лавочку.

Жертва чуть было не сорвалась с крючка, но вовремя брошенный якорь попал в цель. Обработка началась по новой.

Женщина говорит: «Что Вы так далеко от меня сели? Ближе садитесь»

Еще одна уступка. У меня есть гипотеза, что степень гипнотического внушения, как и освещенность, обратно пропорциональна квадрату расстояния до источника.

И ко мне: «Зачем глаза щуришь, зачем коляску от меня отворачиваешь?» И девушке той сказала, чтоб руки на груди не скрещивала.

Еще одна мощная уступка – открыть глаза широко! Известно, что для внушения требуется плотный зрительный контакт и расслабление, что затруднительно при сощуренном взгляде. Отвлекающий маневр с ассистенткой.

Потом опять дала черную нитку, девушка завязала узелок и я. Потом девушка покатала нитку в руке и я. Затем женщина взяла эту нитку, дунула, плюнула, какую-то тарабарщину сказала, отдала нитку мне и говорит: «Размотай нитку. Если узелков не будет – сниму сглаз».

Пришлось заново взламывать доступ к подсознанию. На этот раз – успешно.

Разворачиваю – нет узелков. Потом сказала разорвать нитку, скатать её, до ноги своей ею дотронуться и развернуть её. Разворачиваю – целая нитка, не рванная. Я подробно описываю этот «ритуал», потому что не знаю, что это было. И в процессе этого она мне и девушке задает вопросы.

Логин и пароль приняты. Доступ к подсознанию открыт. Начинаем зондаж.

Кем твой муж работает?» Я говорю: «Никем». (Он не работает сейчас.) Она опять: «Кем работал?» «Управляющим» «Где?» «В торговле» «Кто такой Саша?» А у мужа начальник бывший Саша. Говорю: «Начальник его» «Вот бойся его. Документы плохие готовит на мужа твоего».

Надежда на наличие денег есть. Приступаем к деталям. Заодно – запугивание.

Дальше последовал вопрос, который и заставил меня засомневаться в ее способностях: «Сколько в доме денег?» Девушка посчитала и сказала, что 4 тыс. дол, а я сразу сказала, что денег в доме нет, муж не работает, живем на копейки. Женщина стала настаивать, что деньги есть, чужие, дескать, лежат. Приди, говорит, домой и все деньги перекрести, чтоб не на похороны пошли, а на удачу.

Здесь – облом, жертва сама денег не принесет, видимо, денег действительно нет, но можно ограбить квартиру, нужно узнать, когда она будет пустовать:

А потом стала выпрашивать, во сколько муж домой придет. Точное время просила назвать. Я не сказала.

И опять облом. Ладно, попытка завершилась неудачей, закрываем сеанс.

Она опять повторила, чтоб деньги все перекрестила. Когда я уходила, она говорит: «Если меня на улице встретишь, подойди хоть поздоровайся».

Хотя сеанс окончился неудачей, но по всему видно – работал профессионал в области гипноза и НЛП. Посмотрите, как красиво жертва была раскручена с нуля до значительных уступок – рассказала о своем материальном положении, о работе мужа, о наличии денег в семье... Объект был выбран исключительно удачно с точки зрения доступа к информации, однако неудачно с точки зрения ценности этой информации. В другой раз этому профессионалу может повезти больше – будьте бдительны!

Что же можно противопоставить этому приёму? Древние римляне говорили: предупреждён, значит вооружён. Уже само знание механизма работы этого манипулятивного приёма является защитой от него. Вы просто распознаёте технику взлома подсознания и ломаете приготовленный вам сценарий. Проще всего, просто не идти на контакт, даже (и особенно) на контакт взглядом. Достаточно сослаться на занятость и быстро уходить

Главный же способ защиты – обрести внутреннюю силу и перестать быть потенциальной жертвой мошенников. Ведь они подходят далеко не ко всем. Если вы избавитесь от суеверий, мистических заблуждений, обретёте ясное рациональное мышление, мошенники к вам просто не будут подходить. Они грамотно умеют выбирать себе «клиентов».

И пусть на вашем пути встречаются профессионалы только в хороших делах!

Как защитить от взлома

Автор: admin

02.05.2011 13:59 - Обновлено 29.10.2014 10:42

Автор - Виктор Губерниев

[Источник](#)