

А Вы когда либо задумывались над казалось бы простым произношением частицы «не» в своей повседневной речи ? Возможно не вкладывая никакого смысла в её применение при общении с коллегами, своим партнёром, друзьями, детьми и др. людьми вы оказывали влияние на сказанные вами утверждения, при чём в совершенно ином значении которое вы хотели бы получить. А знаете почему?

Частица «не» не знакома нашему подсознанию! Представьте себе следующую ситуацию. Вы сидите в ресторане, а за соседним столиком расположилась семья с двумя маленькими детьми. У одного из малышей в руках полный стакан газировки. Папа серьезно предупреждает: «Смотри, чтобы стакан не упал». Что случится в течение следующих двух минут? Точно. Стакан упадет. Есть еще много тому примеров:

- «Тебе не нужно бояться!» Что произошло? Правильно, стало еще страшнее, чем раньше.
- Еще четче это видно, когда доктор произносит фразу: «Не бойся, это не больно!» Теперь абсолютно все тело напряжено в ожидании боли.
- Или вот неуклюжая попытка скрыть свои чувства: «Нет, я не расстроен». Так мы и поверили! Все эти фразы вы можете либо использовать намеренно, чтобы помучить кого-то, либо сделать их положительными.

Откажитесь от использования слова «не». Итак, применительно к нашим примерам это будет звучать следующим образом:

- «Ты можешь быть совершенно спокойным!»
- «Все хорошо. После лечения тебе станет намного легче».
- «Я в полном порядке».

Видите разницу? Но это еще не все. Есть еще одна очень простая техника с использованием маленькой частицы «не». Вы можете намеренно использовать ее для того, чтобы склонить собеседника к определенным мыслям! Стройте фразу негативно, если вы сознательно хотите подтолкнуть человека к противоположному решению. Формула следующая: [Не делайте X и Y, если только не хотите Z]. Вот несколько примеров:

- «Не покупайте этот DVD-проигрыватель, если только вам не нужно самое качественное изображение».
- «Не читай эту книгу, если только ты и вправду не хочешь хорошо сдать экзамен».
- «Тебе не нужно накрывать стол скатертью, если только ты не хочешь сделать маме приятно»

Первая часть предложения становится для вашего собеседника неожиданностью, и он с любопытством ждет продолжения, в котором как раз заключена ваша основная мысль. Вам встречались люди, которые все отрицают? Что бы вы ни говорили, эти люди всегда начинают дискуссию и пытаются доказать, что вы не правы. Вы можете узнать их по фразам типа «Да, но...» или «Ты думаешь?». Неважно, что вы предложите, эти люди будут против. Однако если учесть этот факт, можно использовать его в своих интересах. Вы должны просто высказывать свои идеи в негативной форме. Так обходными путями вы достигнете цели. Для примера:

- «Ты, конечно же, не захочешь пойти в кино сегодня вечером».
- «Это предложение тебе точно не понравится».
- «Ты ведь не хочешь поехать в город сегодня».
- «Я, возможно, не подхожу для этого задания».

Видите, эта техника очень проста в применении. Частица «не» открывает для вас широкие возможности ментального контроля.