

KONRAD VOSS

IL RADAR DELLE 7 LEGGI



*Il Test completo, le 7 leggi in una pagina
e le 70 contromosse in un colpo d'occhio*

REGALO PER I LETTORI DI

Le 7 Leggi del Controllo Mentale

Oggi qualcuno ha usato su di te una di queste 70 tecniche. Da oggi hai il radar acceso.

Come usare questo documento. Stampalo. Tienilo in scrivania, in agenda, nel cassetto del comodino. Serve in tre momenti precisi: *prima di una firma, dopo una conversazione storta, davanti a un'offerta che scalpita*. Non è un riassunto del libro: è la sua versione da battaglia.

Dentro trovi tre attrezzi:

1. **Le 7 Leggi in una pagina.** L'enunciato di ogni legge e la domanda di difesa che la disinnesci. Da rileggere ogni volta che qualcosa ti convince troppo in fretta.
2. **Il Test delle 7 Leggi, in formato da compilare.** Ventuno domande, un bersaglio alla volta. Ogni domanda riporta i numeri delle schede da rileggere se la risposta è sì.
3. **Le 70 contromosse in un colpo d'occhio.** Una riga per scheda: il libro intero compresso. Quando riconosci la tecnica, qui trovi subito la mossa.

Le tre regole del patto valgono anche qui: la difesa è sempre legittima; l'uso attivo è legittimo quando regge la luce; le tecniche che vivono solo al buio si imparano per vederle arrivare, non per replicarle.

Questo documento è gratuito e riservato ai lettori del libro. Puoi stamparlo quante volte vuoi. Non è in vendita e non sostituisce il parere di un professionista nelle situazioni che coinvolgono paura o controllo sulla tua vita.

Aggiornamenti, nuove schede e nuovi casi analizzati: www.vetraedizioni.com

LE 7 LEGGI IN UNA PAGINA

LEGGE 1. IL PERSONAGGIO

Nessuno si fida di uno sconosciuto. Tutti si fidano di un personaggio coerente.

Difesa: “Sto valutando la persona o sto valutando il vestito?” Prova del rigattiere: rileggi l’offerta immaginando che a fartela sia qualcuno in ciabatte, senza titoli, senza orologio, senza logo. Se le parole da sole non reggono, era tutto vestito.

LEGGE 2. IL SEQUESTRO

Accendi un’emozione abbastanza forte e la ragione si spegne.

Difesa: finché l’emozione brucia, non firmare niente. Gira la manopola, controlla un’altra stazione, lascia passare dieci minuti. Il pericolo vero sopravvive alla verifica. Quello costruito, no.

LEGGE 3. LA PAURA INVENTATA

Non serve che il problema esista. Serve che tu creda di averlo.

Difesa: “Questo problema ce l’avevo anche ieri, o è nato oggi, in questa conversazione?” I problemi veri hanno una storia. Quelli inventati hanno un venditore. Mai comprare l’ombrello da chi ha portato la nuvola.

LEGGE 4. I PICCOLI PASSI

Nessuno accetta l’inaccettabile. Tutti accettano 15 volt in più.

Difesa: guarda la traiettoria invece del singolo passo, e giudica ogni richiesta come se fosse la prima. Le scale funzionano solo su chi tiene gli occhi sul gradino.

LEGGE 5. IL BRANCO

Dubiterai dei tuoi occhi prima di dubitare del gruppo.

Difesa: al branco basta una crepa. Un dissenso, uno solo, e la morsa passa dal 33 al 5 per cento. Qualche volta la crepa la troverai. Le volte che contano, la crepa sarai tu.

LEGGE 6. IL PREMIO A SORPRESA

Il premio regolare crea abitudine. Quello imprevedibile crea dipendenza.

Difesa: contabilità contro montaggio. Conta la media, non i picchi; i fatti atterrati, non le promesse; il registro, non il ricordo. Il piccione non può tenere un quaderno. Tu sì.

LEGGE 7. LA REALTÀ RISCRIITA

Chi controlla le informazioni che ricevi, controlla le conclusioni che credi tue.

Difesa: il registro e il testimone. Ciò che è scritto non si riscrive; ciò che un terzo ha visto non è mai stato solo nella tua testa. Registri da subito, un testimone esterno, nessuna decisione importante presa in solitudine finché la nebbia non si dirada.

IL TEST DELLE 7 LEGGI

Bersaglio del test: _____

Data: _____

Scegli UN bersaglio per volta: una relazione, un capo, un'offerta, un gruppo, un contratto, un ambiente di lavoro, un'app. Rispondi sì o no, con onestà e senza fretta. Ogni domanda porta il numero delle schede da rileggere se la risposta è sì.

— ◇ —

LEGGE 1. IL PERSONAGGIO

1. ☐ La fiducia che provo si basa su simboli (titoli, divise, stile, storia personale, testimonianze) più che su fatti che ho verificato io? (schede 1, 2, 8, 10)
2. ☐ Questa persona o azienda mi risulta "familiare" senza che io sappia davvero niente di verificato? (schede 3, 5)
3. ☐ Mi sento stranamente in sintonia, "tra simili", in tempi troppo brevi perché sia vero? (schede 4, 7)

— ◇ —

LEGGE 2. IL SEQUESTRO

4. ☐ Le decisioni, qui, mi vengono chieste sempre in momenti di emozione forte (paura, rabbia, colpa, sollievo, fretta)? (schede 11, 12, 20)
5. ☐ Ripensandoci a freddo: le emozioni che provo nascono da fatti miei, o mi vengono consegnate già pronte, con tanto di colpevole o di urgenza? (schede 13, 14, 15)
6. ☐ Colpa, pietà, vergogna o minacce sfumate compaiono regolarmente quando provo a dire no? (schede 16, 17, 18, 19)

— ◇ —

LEGGE 3. LA PAURA INVENTATA

7. ☐ Il problema che devo risolvere l'ho scoperto da chi mi vende la soluzione? (schede 21, 22, 30)
8. ☐ Il problema è invisibile o inverificabile da solo (serve il suo strumento, il suo esperto, la sua diagnosi per "vederlo")? (schede 27, 29)
9. ☐ Mi è stato detto che peggiora in fretta, che la cura è unica, o mi sento "indietro" rispetto a un paragone che non ho scelto io? (schede 23, 24, 25, 28)

— ◇ —

LEGGE 4. I PICCOLI PASSI

10. ☐ Guardando la traiettoria degli ultimi mesi: sto accettando oggi cose che sei mesi fa avrei rifiutato? (schede 31, 35, 36)
11. ☐ Le condizioni sono peggiorate DOPO che avevo già detto sì, investito tempo o soldi, o dichiarato impegni davanti ad altri? (schede 32, 34, 37)
12. ☐ Resto in questa situazione soprattutto per quello che ho già speso ("ormai"), per i favori ricevuti o perché mollare mi sembra sprecare il percorso fatto? (schede 37, 39, 40)

— ◇ —

LEGGE 5. IL BRANCO

13. ☐ L'argomento decisivo che mi viene offerto è "lo fanno tutti", "ormai va così", "manchi solo tu"? (schede 41, 42, 44)
14. ☐ In questo ambiente il dissenso ha un prezzo visibile (gelo, esclusioni, voci alle spalle, attacchi portati da terzi)? (schede 47, 48, 49)
15. ☐ L'unanimità qui è sospettosamente perfetta: nessuno contraddice mai chi comanda, e i dubbi si dicono solo in privato? (schede 43, 45, 46, 50)

LEGGE 6. IL PREMIO A SORPRESA

16. ☐ L'inizio è stato spettacolare (attenzioni, promesse, calore) e da allora inseguo il ritorno di quel livello? (*schede 51, 53*)
17. ☐ Premi, risposte, affetto o attenzioni arrivano in modo imprevedibile, e io faccio sempre di più per ottenere sempre di meno? (*schede 52, 54, 58*)
18. ☐ Il rapporto vive di promesse sul futuro senza date, di ritorni improvvisi quando mi sto allontanando, o di gran finali che riscrivono mesi mediocri? (*schede 55, 56, 60*)

LEGGE 7. LA REALTÀ RISCRIITA

19. ☐ Con questa persona, e solo con questa, dubito della mia memoria, delle mie percezioni o delle mie reazioni ("esageri", "ricordi male", "non è mai successo")? (*schede 61, 62, 70*)
20. ☐ Le informazioni importanti mi arrivano da un canale solo, che è anche quello che le seleziona, le ripete e liquida ogni fonte alternativa? (*schede 63, 64, 65*)
21. ☐ Le discussioni finiscono regolarmente con la colpa a me, con me senza forze, o con me che chiedo scusa senza ricordare bene per cosa? (*schede 66, 67, 68, 69*)

Totale sì: _____ Leggi con tutti e 3 i sì: _____

COME LEGGERE IL RISULTATO

Conta i sì, ma soprattutto guarda DOVE sono.

- **0-2 sì, sparsi.** Campo sostanzialmente libero. Rileggi le schede segnalate e tieni gli occhi aperti.
- **Da 3 sì in su, su leggi diverse.** Pressione reale. Attiva le contromosse delle schede segnalate e rifai il test tra un mese: la direzione conta più del punteggio.
- **Tutti e 3 i sì nella stessa legge.** Quella legge, su di te, in questa situazione, è attiva. Rileggi l'intera legge e applica le contromosse in blocco, a partire dai registri scritti.
- **Sì in fila sulle leggi 1-2-3 (l'aggancio).** Sei nella fase d'ingresso di qualcosa. È il momento migliore per fermarsi: il prezzo di uscita è ancora basso. Domani costa di più.
- **Sì in fila sulle leggi 4-5-6 (la stretta).** La scala è in corso. Serve la contabilità: traiettoria per iscritto, media contro picchi, e la domanda della scheda 37: "se ereditassi questa situazione oggi, cosa farei?".
- **Sì sulla legge 7, anche solo due.** Priorità assoluta, perché la Legge 7 attacca lo strumento con cui faresti ogni altra valutazione. Tre mosse, nell'ordine: registri scritti da subito, un testimone esterno di fiducia, nessuna decisione importante presa in solitudine. Se la situazione coinvolge paura o controllo sulla tua vita, il testimone giusto è un professionista.
- **15 o più sì.** Non avevi bisogno del punteggio: avevi bisogno del permesso. Consideralo dato. Le situazioni con quindici spie accese non si negoziano dall'interno: si esce, con metodo, con registri e con alleati.

LE TRE DOMANDE FINALI

Qualunque sia il punteggio, chiudi sempre con queste:

1. **Questo problema, questo bisogno, questa fretta: esistevano prima che arrivasse questa persona?**
2. **Cosa succede, concretamente, quando dico no?** La risposta a questa domanda È la diagnosi del rapporto.
3. **Se un estraneo guardasse i fatti nudi, scritti in fila senza emozioni: cosa direbbe?**

LE 70 CONTROMOSSE IN UN COLPO D'OCCHIO

LEGGE 1. IL PERSONAGGIO

1. **Il vestito giusto.** Separa il simbolo dal mandato: "Scusi, chi la manda? Posso vedere qualcosa di scritto?". La reazione alla domanda vale più di qualsiasi documento.
2. **Il titolo che apre le porte.** "Di cosa si occupa esattamente?" Poi giudica la proposta come se arrivasse senza firma.
3. **La faccia già vista.** Prova del primo incontro: cosa sai di verificato, non di percepito? La familiarità è anestesia, non informazione.
4. **Lo specchio.** Test dello scarto: cambia registro di colpo. La sintonia vera assorbe il cambio, quella recitata ti insegue.
5. **Il primo dettaglio perfetto.** Valuta per iscritto, una qualità alla volta, con una prova per ciascuna. Il bello non è bravo: è bello.
6. **Il gergo da iniziati.** "Me lo dica come lo direbbe a suo figlio." Chi sa davvero, semplifica volentieri.
7. **La simpatia costruita.** Due colonne: "mi è simpatico" a sinistra, "mi conviene" a destra. Si firma solo la colonna di destra.
8. **La storia su misura.** Chiedi date, nomi, luoghi, riscontri. La commozione non è una prova: ti sei emozionato? Bene. Ora chiedi i numeri.
9. **Il difetto esibito.** Ringrazia per la sincerità e scava dove la sincerità NON ti ha portato: "Mi dica altri due punti deboli".
10. **Il testimonial fantasma.** Chiedi UN riscontro verificabile. Dove i testimoni non esistono, spesso non esiste nemmeno il risultato.

LEGGE 2. IL SEQUESTRO

11. **L'allarme improvviso.** Nessuna decisione mentre l'allarme suona: "Se è così urgente, resisterà dieci minuti". Gira la manopola, controlla un'altra fonte.
12. **Paura e poi sollievo.** Il minuto dopo uno spavento rientrato è il più pericoloso della giornata: "Sono contento che si sia risolto. Ne riparliamo domani".
13. **Il contagio emotivo.** Dai un nome ad alta voce a quello che succede, poi rompi il campo: cinque minuti fuori dalla stanza.
14. **La rabbia presa in prestito.** "Chi guadagna dalla mia rabbia?" Se la risposta esiste, la tua indignazione è il prodotto di qualcuno.
15. **Il caso raro raccontato come certo.** Chiedi il denominatore: "Su quanti?". La storia vive senza denominatore, la verità ce l'ha sempre.
16. **Il senso di colpa acceso.** Metti la cifra sul conto: "Cosa mi stai chiedendo esattamente, in cambio di cosa?". Gratitudine sì, obbedienza no.
17. **La pietà come leva.** Compassione e concessione su due canali: "Mi dispiace davvero. E la risposta resta no". Contro la finta incompetenza: insegna invece di sostituire.
18. **La minaccia velata.** Esplicitala, voce piatta: "Mi stai dicendo che se non firmo farai X? Vorrei capirlo bene". Il velo era il potere.
19. **La vergogna come interruttore.** Rispondi ai fatti, mai al paragone: "Confronto interessante. Io sto giocando

un'altra partita".

20. **L'emergenza confezionata.** Se è un affare oggi, è un affare anche domattina. La legge ti dà 14 giorni di ripensamento: chi te ne dà dieci minuti ti ha detto da che parte sta.

LEGGE 3. LA PAURA INVENTATA

21. **Il difetto rivelato.** Portalo davanti a tre persone che non vendono niente. Se ti guardano stranite, il difetto abitava solo nella frase di chi te l'ha regalato.
22. **La diagnosi gratuita.** Chi diagnostica non cura: controllo rifatto da chi non vende la riparazione, seconda opinione alla cieca.
23. **La scadenza sul problema.** Chiedi velocità documentata e segni misurabili. Le urgenze vere hanno protocolli; quelle commerciali hanno sconti.
24. **La soluzione unica.** Scrivi almeno tre alternative prima di decidere e chiedi: "Cosa fa chi non compra da lei?".
25. **Il confronto avvelenato.** L'unico paragone utile è con chi eri ieri. "Questo ritardo mi costa qualcosa di concreto, o solo di percepito?"
26. **La leva sul dolore nascosto.** Alle domande che scavano rispondi con il fatto, non con l'emozione: "È stato un problema, l'abbiamo gestito".
27. **Il nemico invisibile.** Chiedi meccanismo e dose: "In che modo mi danneggia, e in che quantità?". Poi i numeri di un ente terzo che non vende niente.
28. **La statistica orfana.** Le tre domande dell'adozione: "Su quanti? Rispetto a cosa? Chi l'ha misurato?". Pretendi il numero assoluto, non il "raddoppia".
29. **Il falso esperto che conferma.** Cerca l'esperto che non guadagna dalla risposta. "Consiglia rispetto a cosa? Cos'altro ha esaminato?"
30. **Il bisogno di protezione.** Matematica del rischio in tre colonne: probabilità (fonte terza), costo del danno, costo della protezione negli anni. Mai l'ombrello da chi ha portato la nuvola.

LEGGE 4. I PICCOLI PASSI

31. **Il piede nella porta.** Ogni richiesta come se fosse la prima: "Le volte scorse andava bene, questa no". Il precedente non è un contratto.
32. **Il prezzo che sale dopo il sì.** Se cambia l'offerta, la valutazione riparte da zero, concorrenti compresi. Chi ha cambiato le carte una volta ha un mazzo intero.
33. **Anche un centesimo.** Il primo passo è la merce. Hai detto "due minuti"? Allo scadere, alzati. La dignità è tua, non del copione.
34. **La scala dei sì.** Rompi il ritmo con un "dipende". Le tue affermazioni di un minuto fa non sono cambiali.
35. **Il sondaggio del terreno.** Rispondi alla PRIMA sonda, con calma e senza sorriso: "Questa non mi è piaciuta". Alla decima costerà cento volte tanto.
36. **La normalità che si sposta.** Confini scritti quando sei lucido. "Se è un'eccezione, mettiamo per iscritto che non si ripete."
37. **Il costo già pagato.** Il test dello sconosciuto: "Se ereditassi questa situazione oggi, da zero, cosa farei?". I soldi

spesi non tornano né restando né partendo.

- 38. **La porta in faccia.** La seconda richiesta è la prima: la prima era un attrezzo. Prezzo di riserva scritto PRIMA di ogni trattativa.
- 39. **Il regalo che incastra.** Puoi rifiutare con grazia, saldare subito, o scollegare: "Grazie per prima. Sulla proposta, la risposta è no".
- 40. **La cottura lenta.** Due canali indipendenti per ogni cosa vitale. Racconta la storia intera, solo fatti, a una persona esterna e sveglia.



LEGGE 5. IL BRANCO

- 41. **La fila fabbricata.** La folla è un indizio, mai una prova. Leggi le recensioni negative per prime.
- 42. **Il carro del vincitore.** "Quanti, di preciso, e da quando?" E anche se fosse vero: per il MIO caso è la scelta giusta?
- 43. **L'unanimità recitata.** Un dissenso solo porta la morsa dal 33 al 5 per cento: parla. Se guidi tu, pareri per iscritto prima che qualcuno apra bocca.
- 44. **"Lo fanno tutti tranne te".** Concediti il diritto di restare indietro: "Può darsi che io sia l'unica persona. Vorrei comunque capire prima di firmare".
- 45. **Il nemico comune.** Separa il problema dal nemico: "Ok, e in concreto cosa facciamo?". Chi aveva solo un nemico ricomincia a descrivertelo.
- 46. **Il tribunale del gruppo.** In pubblico fatti e obiettivi, mai materiale intimo. Se il rito pressa, una confessione vera, piccola e periferica: il resto è tuo.
- 47. **L'esclusione come arma.** Rompi il silenzio, in privato, con fatti: "Da tre settimane le decisioni si prendono senza di me. È una scelta?". E mai avere un solo branco.
- 48. **Le scimmie volanti.** Non combattere le scimmie: risali al mittente. "Ti hanno raccontato una versione. Vuoi sentire anche la mia?"
- 49. **Il pettegolezzo pilotato.** Luce diretta, una volta sola, con calma. E a chi ti consegna una voce: "E all'interessato l'hai detto?".
- 50. **Il pensiero unico della stanza.** "Faccio l'avvocato del diavolo per due minuti." Se la stanza punisce anche questo, il problema è la stanza, non la decisione.



LEGGE 6. IL PREMIO A SORPRESA

- 51. **La doccia calda.** Goditi il calore e non firmare niente di irreversibile per sei mesi. Guarda come tratta chi non deve più conquistare: quello è il trailer del tuo futuro.
- 52. **Il premio a intermittenza.** Conta, su un mese: quante volte bene, quante male, a che prezzo. Se lo facesse una macchina, continueresti a infilare monete?
- 53. **Caldo e freddo.** Misura la media, non i picchi, per iscritto. "Come all'inizio" è mai esistito, o era la scheda 51?
- 54. **Le briciole.** Ogni briciola diventa una forchetta con data: "Ti chiamo martedì alle 15, va bene?". Due forchette

rifiutate e hai la risposta.

- 55. **Il richiamo dell'aspirapolvere.** Decidi coi criteri di oggi: scrivi i motivi dell'addio prima di rispondere. Rientro solo con condizioni e periodo di prova.
- 56. **La promessa sul futuro.** Futuro solo con data, condizione e firma. "Se entro giugno non è successo, ne prendo atto e mi organizzo diversamente."
- 57. **L'affetto a gettoni.** "Il lavoro era sbagliato, io no." Mai un solo distributore di autostima.
- 58. **Il tempo come premio e castigo.** L'attesa è un dato su chi la dosa, non sul tuo valore. Riempi le attese, dai le tue scadenze, pareggia il listino.
- 59. **Il gratta e vinci sociale.** Togli la variabilità: notifiche spente, telefono a orari, relazioni su appuntamenti dichiarati. Osserva chi si adatta e chi ti vuole alla leva.
- 60. **L'uscita col botto.** Registri scritti contemporanei, tre righe a episodio. Al momento di decidere, leggi il registro PRIMA del ricordo.



LEGGE 7. LA REALTÀ RISCRIITTA

- 61. **"Non è mai successo".** Registri da subito: messaggi scritti, email di riepilogo, diario dei fatti. Poi un testimone esterno: "Questo ti sembra normale?".
- 62. **La storia riscritta.** Non duellare a memoria: "Aspetta, ritroviamo i messaggi di quel giorno". Il registro contemporaneo batte la rievocazione.
- 63. **La memoria a senso unico.** "Se riapriamo il 2019, riapriamo tutto il periodo." Gli errori riparati scadono. E: "Dimmi una cosa che ho fatto bene".
- 64. **Il rubinetto delle informazioni.** Per ogni informazione da cui dipendi, un secondo canale indipendente. Sempre. Chi dichiara inaffidabile ogni altra fonte è il rubinetto.
- 65. **La ripetizione che diventa verità.** "Lo diciamo sempre: ma da cosa lo sappiamo, di preciso?" Contesta ogni etichetta nel merito, ogni volta: "Due episodi in un anno. Contiamo?".
- 66. **L'insalata di parole.** Una domanda sola, chiara, ripetuta identica con calma. Per iscritto, numerata: si vede quale resta senza risposta.
- 67. **Il diluvio.** Il tempo di lettura lo decide il documento, non la fretta di chi te lo porge. Prima di tutto: quanto pago in totale, come esco. Poi il riassunto scritto da loro.
- 68. **Lo specchio rovesciato.** Rispondi una volta coi fatti, poi ribalta l'onere: "Portami un episodio concreto, uno. Altrimenti la ritiri". Rileggi proprio il punto dell'accusa: è lì che sta lavorando.
- 69. **La colpa che cambia proprietario.** Tieni la pratica aperta: "Del mio tono parliamo DOPO. Prima chiudiamo questo punto". Concessione chirurgica con "e", mai con "ma".
- 70. **"Stai esagerando".** Separa il fatto dal voto sulla tua reazione: "Può darsi che io sia una persona sensibile. Il punto resta: hai fatto X". La taglia del danno non la decide chi lo causa.



Sette leggi, una cattura. Ma ora conosci ogni cucitura, ogni gradino, ogni interruttore. La partita, da oggi, si gioca in due.

KONRAD VOSS · Le 7 Leggi del Controllo Mentale · www.vetraedizioni.com