Luiz Souza

OS SEGREDOS DA HIPNOSE CONVERSACIONAL

TEORIA E PRÁTICA

MT 0105091988

Grupo Provisão estuda Mecânica Quântica , Pnl , participe você também , compatilhar seu conhecimento. venha apender .
WHATZAPP : 65 9 9632 0674

OS SEGREDOS DA HIPNOSE CONVERSACIONAL

"Em cada vida deveria entrar... Um tanto de confusão... E também um tanto de esclarecimento."
(Milton H. Erickson)



SOBRE O AUTOR

Luiz Souza éTreinador Comportamental, Especialista em Habilidade Social (Social Skills), Practitioner Internacional em Programação Neurolinguística, Hipnose Ericksoniana, Coaching e Facilitador de Processos de Aprendizagem, Criatividade, Liderança e Saúde.



ESTE MATERIAL É PROTEGIDO POR DIREITOS AUTORAIS PARA LUIZ SOUZA, SUA REPRODUÇÃO É PROIBIDA.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

1. Agradecimentos – Pág. 3
2. Por Que Escrevi Este Livro – Pág. 3
3. Como Tirar o Máximo Proveito Deste Material – Pág. 4

O BÁSICO

1. Mitos e Mentiras Sobre a Hipnose – Pág. 5
2. O Que é Hipnose Conversacional – Pág. 6
3. O Que é o Transe Hipnótico – Pág. 7
4. Os Sinais de Transe – Pág. 8

FUNDAMENTOS

1. Rapport (Pacing And Leading) – Pág. 10
2. Pacing Descritivo – Pág. 16
3. Ratificação – Pág. 19
4. Indução de Transe Conversacional – Pág. 21

OS 7 SEGREDOS DA HIPNOSE CONVERSACIONAL

1. Pré-Talk – Criando Contextos Mentais – Pág. 23
2. Linguagem de Direcionamento – Pág. 28
3. Ancoragem – Pág. 33
4. Linguagem Ericksoniana – Pág. 42
5. Sugestões Negativas – Pág. 64
6. Prestidigitação Linguística – Pág. 66
7. O Padrão Mais Poderoso – Pág 73

ESPECIAL

Enfoque Associativo Indireto – Pág. 77

Implicações – Pág. 79

Níveis Neurológicos – Pág. 81

AGRADECIMENTOS

"A gratidão é a memória do coração."

(Antístenes)

Quando penso sobre este projeto, não posso deixar de me lembrar do apoio que tive durante o caminho, das pessoas que estiveram comigo, que acreditaram em mim, verdadeiros heróis que participaram e que ainda participam da minha jornada. Agradeço primeiramente a minha noiva Priscila, que me ajuda em tudo o que faço e que sem ela, nenhuma letra deste livro teria sido escrita. Agradeço aos meus mentores e professores: Mario Jorge Chagas, Jairo Mancilha, Marcelo Felippe, Mauro Pennafort, Fernando Marques e Lucas Rezende. Minha sincera gratidão a todos vocês...

POR QUE ESCREVI ESTE LIVRO

"Nada acontece a menos que sonhemos antes."

(Carl Sandburg)

Desde que comecei a pesquisar sobre Hipnose Conversacional, senti a necessidade de encontrar um material completo e explicativo, que respondesse minhas perguntas e que me desse uma base teórica e, acima de tudo, uma base prática. Investi em diversos materiais de treinamento e nada encontrei dentro deste tema. Como última alternativa, optei por fazer vários cursos de formação. Nesta jornada em busca de conhecimento e prática, esbarrei com vários mentores, professores e amigos que compartilharam comigo suas experiências. Percebi que de todas as tecnologias da mente com as quais trabalho, a Hipnose Conversacional é uma das mais fantásticas. Tenho muitos resultados no uso desta abordagem. Vi pessoas ampliando seus modelos de mundo, curando-se a si mesmas, encontrando

recursos emocionais, vencendo bloqueios da infância, libertando-se de crenças negativas, travas do passado, vencendo o medo, a procrastinação, se comunicando melhor e conquistando seus objetivos de vida. Acompanhar o crescimento das pessoas me deixa muito feliz e motivado. A Hipnose Conversacional pode oferecer as coisas que "nós não sabemos que não sabemos". Então decidi reunir minhas experiências, técnicas e insights neste livro, para que você também possa se beneficiar, levando isso para sua vida. Antes de começarmos, você só precisa saber...

COMO TIRAR O MÁXIMO PROVEITO DESTE MATERIAL

"O aprender está no fazer."

(Dr. Jairo Mancilha)

Nos dias de hoje, as coisas estão mais corridas e nossas vidas bem mais agitadas. Isso influencia diretamente em nosso aprendizado. Como dizia Renato Russo – "Temos todo o tempo do mundo, mas não temos tempo a perder." – E eu creio que seja mais ou menos por aí. Tendo isso em mente, para que você economize seu tempo, estruturei este livro num formato mais prático e didático. É importante que você faça os exercícios e tarefas, assim como as reflexões que vou propor aqui. Faça anotações, registre suas experiências e me mande suas dúvidas. Pare frequentemente a leitura para se perguntar como e quando colocará em prática o que aprendeu. George Bernard Shaw disse certa vez – "se ensinardes alguma coisa a um homem, ele nunca aprenderá." – E ele estava certo. Aprender é um processo ativo. Só aprendemos fazendo. Para usar com maestria as técnicas que ler aqui, vai ter que praticar, usar em todas as oportunidades que tiver, caso contrário, rapidamente esquecerá.

Quanto à estrutura do livro, você vai encontrar a descrição das técnicas (teoria), muitas conversações (exemplos) e a parte de

exercícios (prática). Tudo para que você possa tirar o máximo proveito deste livro.

MITOS E MENTIRAS SOBRE A HIPNOSE

"É mais fácil desintegrar um átomo do que um preconceito."

(Albert Einstein)

Há muitas especulações sobre a hipnose. Tais especulações são saudáveis até certo ponto, pois demonstram a curiosidade das pessoas acerca do assunto. O único problema são os MITOS que circulam por aí como "verdades" e que na verdade, são apenas MITOS... Os mais comuns são:

- A PERDA DE CONSCIÊNCIA

Um mito muito comum é o de que a pessoa hipnotizada perderá a consciência. A hipnose é um estado alterado de consciência, porém não se perde a consciência. Você ficará ciente das coisas à sua volta e ouvirá tudo o que o hipnotizador estiver dizendo.

- ENFRAQUECER A VONTADE

A sua vontade não se alterará de forma alguma. Você pode sair do transe hipnótico quando quiser, basta querer. O hipnotizador não tem controle sobre a vontade do hipnotizado, em hipótese alguma. No caso da Hipnose Conversacional, você não fará nada que vá diretamente contra os seus valores.

- FALA ESPONTÂNEA

Você não revelará seus segredos em transe. Falará o que quiser falar, sempre. O seu inconsciente é fiel a você e não revelará coisas que você quer manter em segredo.

- SENTIR SONO E DORMIR

Hipnose não igual ao sono, você não vai dormir. O padrão do eletroencefalograma durante a hipnose é diferente do padrão do eletroencefalograma durante o sono.

Existem ainda outros MITOS e é muito importante que você fique alerta e pesquise sempre. Cuidado com o que “dizem”. Busque a orientação de profissionais da área para esclarecerem suas dúvidas.

O QUE É HIPNOSE CONVERSACIONAL

“Breve… Efetiva… Duradoura”

(Betty Alice Erickson)

A Hipnose Conversacional consiste em utilizar em uma conversa normal, Coaching ou Terapia, as muitas técnicas Ericksonianas para promover e induzir o transe, para conduzir a pessoa a uma conexão mais profunda com a sua mente inconsciente, e para produzir novas soluções mais criativas para resolução de problemas que surgem na vida. Fiquei apaixonado por esta abordagem quando descobri que o próprio Erickson preferia o transe conversacional na maioria dos seus atendimentos. Betty Alice Erickson relata o uso de transes formais em menos de cinquenta por cento do tempo nos atendimentos do Dr. Milton, e de transe conversacional em cento e dez por cento do tempo com os clientes. Para um bom aproveitamento da Hipnose Conversacional, o Facilitador deve se utilizar de um contexto Ericksoniano e das várias estratégias, juntamente com o “acompanhar e conduzir” (Pacing e Leading) enquanto desenvolve o que parece ser uma conversa normal com uma pessoa ou grupo.

Neste livro vamos abordar as estratégias Ericksonianas e ainda outras estratégias e padrões conversacionais, que vão complementar de forma significativa o seu aprendizado e experiência. Você acha que já podemos começar nossa jornada? Então vamos dar o primeiro passo agora mesmo, entendendo o que é o transe hipnótico...

O QUE É O TRANSE HIPNÓTICO

"Qualquer estado singular de atenção altamente focalizada é de fato um transe."

(Stephen Paul Adler)

Então você decide ir para casa a pé. Começa a andar e andar e os pensamentos começam a vir de forma espontânea, e quando se dá conta... Está em casa! O mais engraçado é que nem se lembra do caminho. Isso já aconteceu? Tem aquela situação em que você está tomando café e olhando para a xícara... Em seguida se lembra da hora, quando olha o relógio, cinco minutos se passaram... Às vezes se senta na frente do computador para fazer um trabalho ou pesquisa, aí você fica ali, completamente concentrado e quando percebe duas horas se passaram... Já vivenciou essa experiência? Em todos esses exemplos, estávamos em transe. Todos nós sabemos entrar em transe. É algo natural e inerente à natureza humana. O transe acontece quando voltamos a nossa atenção para dentro de nós mesmos, é bem simples. Podemos ainda dividir o transe em três estágios: transe leve, transe médio e transe profundo. Em 99% dos casos, a Hipnose Conversacional utiliza o transe leve. Para que isso fique mais claro, podemos dizer que *estamos num transe leve toda vez que concentramos nossa atenção para dentro, focalizando mais o nosso mundo interno do que o externo.* Enquanto estamos em transe, nosso inconsciente cuida de nós. Pense, se você não estava atento a caminhada de

volta para casa, quem desviou dos buracos, das outras pessoas e dos carros?

Agora você deve estar se perguntando: Como vou saber se uma pessoa está ou não em transe? Existem sinais? Algo específico que devo observar? E é isso que vamos descobrir agora...

OS SINAIS DE TRANSE

"Em cada vida deveria entrar... Um tanto de confusão... E também um tanto de esclarecimento."

(Milton H. Erickson)

Você precisa ficar atento a estes sinais enquanto estiver utilizando a Hipnose Conversacional. Eles serão o seu sinalizador, seu ponto de referência.

- RELAXAMENTO MUSCULAR

Uma pessoa em transe se move muito pouco na maioria dos casos. Ela vai apresentar movimentos mais lentos do que o normal. Em transe, uma pessoa é capaz de ficar imóvel por longos períodos de tempo, sem se cansar.

- QUALIDADE DE VOZ MAIS PROFUNDA

Já que os músculos da garganta vão estar relaxados durante o transe, a voz terá um timbre bem mais profundo.

- MÚSCULOS FACIAIS RELAXADOS

As linhas faciais vão estar suavizadas, à medida que os músculos relaxarem.

- RESPIRAÇÃO E PULSO MAIS LENTO

É natural que durante o relaxamento dos músculos, os batimentos cardíacos fiquem mais lentos, diminuindo também a pulsação e a respiração.

- MUDANÇA DE ACESSO VISUAL

Quando uma pessoa está em transe, sua atenção está voltada para a experiência interna, e assim seus olhos provavelmente vão ficar desfocados ou fechados.

- SENSAÇÃO SUBJETIVA DE CONFORTO

O transe é também um estado “preguiçoso”, relaxado.

- REFLEXOS MAIS LENTOS

Os reflexos de engolir e piscar ficarão mais e mais lentos, e a pessoa engolirá e piscará muito menos do que o normal.

Existem ainda outros indicadores neurofisiológicos que podem acontecer durante o transe, dentre eles, a amnésia, anestesia, alucinação positiva, catalepsia, regressão, desorientação no tempo e muitos outros...

Os fenômenos hipnóticos são amplamente estudados até os dias de hoje, contudo, vamos começar devagar, lançando os fundamentos do nosso aprendizado...

RAPPORT – PACING AND LEADING

"Rapport é a capacidade de entrar no mundo de alguém, fazê-lo sentir que você o entende e que vocês têm um forte laço em comum. É a capacidade de ir totalmente do seu mapa do mundo para o mapa do mundo dele. É a essência da comunicação bem-sucedida."

(Anthony Robbins)

Agora que você já está familiarizado com os conceitos básicos da Hipnose Conversacional, chegou à hora de introduzirmos as habilidades fundamentais, começando pelo Rapport – Pacing and Leading (Acompanhar e Conduzir) – que é a essência da comunicação eficiente. Se eu lhe perguntasse: "Como seria sentir-se confortável e seguro com alguém, mesmo esse alguém discordando de você? Por que gostamos instantaneamente de algumas pessoas quando as conhecemos – enquanto que de outras, levamos muito mais tempo? Por que quando falamos com algumas pessoas durante horas, parece que se passaram minutos?" O que você me responderia? Qual é o segredo?

A resposta para todas essas perguntas é o Rapport. O alicerce da Hipnose Conversacional e de qualquer comunicação bem sucedida. Quando estamos nos comunicando em Rapport, a outra pessoa se sente ouvida, entendida e segura. Isso acontece num nível inconsciente e é como um confortável sentimento de "Essa pessoa é como eu, então posso relaxar". O princípio chave deste elo inconsciente é o de que gostamos de quem SE PARECE com a gente.

No final dos anos 60, início dos anos 70, dois pesquisadores da Universidade de Santa Cruz, na Califórnia – Richard Bandler e John Grinder – decidiram estudar os maiores terapeutas da época e descobrir como eles faziam para criar uma atmosfera de confiança mútua com seus pacientes em tão pouco tempo (às

vezes eles levavam minutos, até segundos). Erickson foi um dos terapeutas estudados por Bandler e Grinder. O fato é que nenhum desses terapeutas sabia explicar como fazia. Eles simplesmente faziam. Ao estudar em câmera lenta as filmagens dos atendimentos desses terapeutas, eles descobriram que "espelhando" alguns movimentos corporais, características vocais e palavras dos pacientes, eles estabeleciam essa ligação tão poderosa em minutos. Em seguida, Bandler e Grinder modelaram a "forma de fazer" desses terapeutas e "quebraram em pequenos tijolos" para que qualquer um pudesse aprender a construir Rapport e ter os mesmos resultados. Será que você pode se imaginar utilizando esta habilidade fantástica? Criando uma conexão profunda com qualquer pessoa em minutos?

EXERCÍCIOS

Vamos partir para prática rapidamente, começando com o Rapport postural. Primeiramente você vai espelhar (copiar) os movimentos do corpo, de forma muito sutil. Fazendo isso você estará "acompanhando" a pessoa. Você vai observar e sincronizar os seguintes aspectos:

POSTURA GLOBAL

- De pé ou sentado;
- Peito aberto ou ombros caídos;
- Encolhido ou "espaçoso".

Gaste pelo menos três dias neste exercício e tome cuidado para não parecer uma caricatura. Se você fizer os movimentos de forma brusca, a outra pessoa pode perceber e achar que você a está desrespeitando. Quando a outra pessoa mudar a posição, você pode esperar por um tempo antes de sincronizar. Uma boa forma de observar os movimentos das outras pessoas é usar a sua visão periférica.

MOVIMENTOS DA CABEÇA

Agora que você está habituado a movimentar a postura global, você fará o mesmo com os movimentos da cabeça. Se a pessoa tende a ficar com a cabeça inclinada, sincronize. Se ela costuma fazer movimentos para o lado enquanto fala, faça o mesmo. Se ela fica com a cabeça parada meio de lado, copie. Acompanhe! Faça isso por três dias, no mínimo.

GESTOS

Chegou a hora de espelharmos os gestos. Se a pessoa mantém os braços quase parados, faça o mesmo. Se ela gesticula fazendo movimentos bem abertos,sincronize. Observe os gestos, eles são longos ou curtos? Continue no programa, treinando esta modalidade por três dias.

RESPIRAÇÃO

Observe a respiração do seu interlocutor, ela é alta (no peito) ou profunda (na barriga)? Passe três dias observando e sincronizando a respiração.

COMO DOMINAR O RAPPORT POSTURAL

Depois de cumprir cada item da lista, você poderá combinar dois itens de cada vez para treinar, por exemplo: Postura Global e Movimentos da Cabeça. Faça cada combinação durante três dias e depois combine três itens... Exercite isso até dominar todos os itens da lista.

Depois que você se tornar um especialista em Rapport postural, poderá passar para o Rapport Tonal...

RAPPORT TONAL

Outra coisa que você deverá espelhar é a voz do seu interlocutor. São quatro itens para observar e espelhar durante a conversa. Você pode utilizar o mesmo modelo de três dias para aprender, treinando um item por vez e depois fazendo as combinações. São estes os aspectos da voz:

- Tom de voz (a pessoa fala alto ou baixo?);
- Velocidade da voz (a pessoa fala rápido ou devagar?);
- Profundidade da voz (ela respira fundo antes de falar?);
- Ritmo da fala (ela fala mecanicamente ou quase cantando?).

Existem ainda outros níveis de Rapport, mas para que você possa praticar a Hipnose Conversacional, esses dois são os essenciais.

SOBRE CONDUZIR

Depois de estabelecer Rapport, você poderá mudar seus movimentos e vai perceber que o seu interlocutor irá segui-lo. Isso mesmo, num nível inconsciente, você estará *conduzindo* a outra pessoa, ela vai espelhar você. Não é incrível?

Praticando o que aprendeu aqui, você terá resultados surpreendentes. Nos próximos módulos, aprenderemos como conduzir a mente consciente e inconsciente das pessoas, através da linguagem.

EXEMPLOS

Entrevistador: Bom dia, pode se sentar Rodrigo.

Rodrigo: Obrigado. (Ele agradece enquanto observa os braços cruzados e a voz lenta do Entrevistador).

Entrevistador: Então Rodrigo, seu currículo diz que você já trabalhou como vendedor na US TRADE. Por que saiu de lá?

Rodrigo: Corte de funcionários, dias ruins. (Rodrigo disse isso modelando a voz para que se assemelhasse ao Entrevistador, enquanto cruzava os braços).

Entrevistador: Entendo. E seu conhecimento de inglês? Aqui no seu currículo não diz nada, e em nosso anuncio pedimos pelo menos o básico... (Neste instante, ele descruzou os braços e apoiou os cotovelos sobre a mesa, entrelaçando os dedos e movimentando o queixo para cima, esperando uma boa resposta do Entrevistado).

Rodrigo: Eu não tenho diplomas nessa área, mas sou hábil no uso do inglês. (Sentindo-se confiante, ele sincronizou os movimentos do entrevistador e falou num ritmo semelhante, como se ele também esperasse uma boa resposta do Entrevistador).

Entrevistador: Ótimo, então isso não será um problema. Agora, qual é a sua pretensão salarial? (O Entrevistador deixou escapar um sorriso e recostou na cadeira, como se estivesse mais tranquilo e a vontade).

Rodrigo: Salário base da categoria mais comissão individual e plano dentário. (Disse estas palavras, respirou fundo e sorriu no final da afirmação, demonstrando tranquilidade).

Entrevistador: Eu não sei porque, mas gostei de você... Está disponível para um teste, amanhã às nove horas? (Ele estendeu a mão para Rodrigo enquanto perguntava, ainda sorrindo).

Rodrigo: Claro, estarei aqui. Acho que será uma ótima experiência. (Demonstrando apreciação pelo Entrevistador, Rodrigo sorriu, devolvendo o aperto de mão).

• • •

Julia: Enfim conseguimos um tempo para conversar... Me diz aí, o que aconteceu com seu irmão... (Percebendo a postura fechada e

de desconforto da amiga, Julia sincronizou cada detalhe, desde a cabeça inclinada, os ombros caídos e a inquietação dos pés).

Lara: Meu irmão está usando drogas. Eu não sei o que fazer... (Enquanto Lara falava, sua voz tornava-se cada vez mais chorosa e sua mão tocava a testa como que sentindo vergonha daquilo).

Julia: Entendo... Talvez ele tenha lá seus motivos... O que você acha? (Acompanhando Lara em sua tristeza, Julia assimilou aquele estado, espelhando os sinais de vergonha como os da amiga, enquanto a ouvia atentamente).

Lara: Eu não sei exatamente, ele está tão diferente... (À medida que algumas lágrimas rolavam pelo seu rosto, Lara olhou fixamente para Julia, como que 'pedindo ajuda').

Julia: Talvez ele não esteja sabendo lidar com essas mudanças, por isso esteja usando drogas. O que ele precisa agora é de pessoas que o apoiem, para que ele possa conversar sobre seus problemas... (Decidida a CONDUZIR Lara, Julia sessa a inquietação dos pés, muda lentamente a postura ainda com os olhos fixos na amiga e, de forma bem sutil, adota uma fisiologia mais aberta, cabeça erguida).

Lara: E você me ajudaria nisso? Podemos conversar com ele juntas? (Como que um espelho de Julia, Lara começa a segui-la na mudança de postura, voz, cabeça e gestos. Tudo isso num nível inconsciente. Rapidamente ela se sente confortável e segura na presença da amiga).

Julia: Ótimo, faremos isso o mais rápido possível. Podemos resolver qualquer coisa juntas, lembra?

Rapport é uma técnica poderosa e indispensável. Agora você só precisa de um ingrediente para tornar essa habilidade real na sua vida: PRÁTICA!

Acompanhe, Acompanhe, Acompanhe... E depois Conduza!

PACING DESCRITIVO

"Se você falar com um homem numa linguagem que ele compreende, isso entra na cabeça dele. Se você falar com ele em sua própria linguagem, você atinge seu coração."

(Nelson Mandela)

Um dos grandes segredos da Hipnose Conversacional é usar o Pacing Descritivo. É uma técnica simples e relativamente fácil de se usar e que pode produzir grandes resultados. Semelhantemente ao Rapport, você vai "acompanhar" a outra pessoa, só que em vez de fazer isso somente pela fisiologia, você o fará também pela linguagem.Essa habilidade consiste em reafirmar pontos-chave usando as palavras da pessoa com quem está interagindo, acompanhando-a com o mesmo tom de voz (Rapport Tonal) e linguagem corporal. Em conjunto com as outras modalidades de Rapport, você vai apenas repetir alguns pontos (os mais importantes) do que o seu interlocutor disser. E para que serve isso? É bem óbvio, usando o Pacing Descritivo, você estará demonstrando Rapport, mostrando que está ouvindo com total atenção, checando acordo, reduzindo mal entendidos e clarificando para a outra pessoa o que ela mesma disse. Na PNL, essa técnica é conhecida como Backtracking.

Veja este exemplo, onde vou destacar o Pacing Descritivo no diálogo:

Cliente: Amigo, por favor, pode verificar se deixei minhas chaves aqui na loja? Saí daqui faz uns vinte minutos, quando fui abrir o carro, cadê a chave? Pode verificar?

Vendedor:*O Sr. saiu daqui a pouco tempo e pode ter esquecido as chaves...* Vou verificar agora mesmo.

Agora, além do Rapport que estudamos, vez por outra, você também vai usar o Pacing Descritivo nas suas interações,

descrevendo os pontos chave do que o outro disser, com o mesmo tom de voz e linguagem corporal. Não acredite em mim quando falo desta técnica. Experimente! E você notará a diferença...

UMA RÁPIDA REFLEXÃO

Você costuma ouvir as outras pessoas atentamente? Poderia repetir com maestria os pontos chave do que uma pessoa te fala? Se sua resposta para essas perguntas for NÃO, você precisa aplicar o Pacing Descritivo.

Lembre-se de que gostamos de estar perto de pessoas que prestem atenção em nós e que entendam o que estamos dizendo...

EXERCÍCIOS

Na sua próxima conversa com qualquer pessoa, você vai prestar muita atenção ao que ela estiver dizendo e aplicar o Pacing Descritivo. Faça isso e anote a sua experiência. Pratique, pratique, pratique!

Neste livro vamos aprender de forma progressiva. Agora que você já sabe o Rapport, vamos incorporar o Pacing Descritivo. Em seguida a Ratificação, e por aí vai. Bem no passo a passo para que você possa ter resultados excelentes.

EXEMPLOS

Cliente: Boa tarde! Você tem aqueles celulares com touch-screen, cartão de memória e internet Wi-Fi? Minha filha está louca num desses...

Vendedor: Deixe-me ver se entendi: O Sr. quer um celular moderno, que tenha touch-screen, cartão de memória e internet Wi-Fi... (Aqui, o vendedor ouviu atentamente o Cliente e repetiu o que ele disse, com os mesmos gestos e tom de voz).

Cliente: Exatamente. (É nesse momento que o Cliente se sente ouvido e compreendido pelo Vendedor).

Vendedor: Então acredito que o Sr. vai adorar este novo modelo que chegou ontem aqui na loja...

• • •

Coach: Nesta primeira sessão vamos falar um pouco de você, e conhecer a área com a qual você quer trabalhar... (Conhecendo a prática do Rapport, o Coach se utiliza desta técnica, espelhando a postura global do cliente. Ele repousa os braços sobre as pernas, cruza os calcanhares e recosta na cadeira, adotando a postura de seu cliente).

Cliente: Bom, eu sou advogado e tenho dois filhos. Te procurei porque estou com muitas dificuldades para planejar minha vida financeira. Quero melhorar essa área o mais rápido possível... (Enquanto fala de si mesmo, o Cliente acelera a respiração e gesticula pouco, na altura do peito).

Coach: Então você me disse que está com dificuldades financeiras e quer planejar isso o mais rápido possível... (O Coach acompanha a respiração de seu Cliente enquanto faz um Pacing Descritivo).

Cliente: Isso... Esse é o ponto. (Assinalando com a cabeça, ele concorda com o Coach).

Coach: Vamos começar preenchendo este formulário, onde você vai saber exatamente...

Quem quer usar com maestria a Hipnose Conversacional, não pode deixar de praticar o Pacing Descritivo.

RATIFICAÇÃO

"Os filhos não precisam de pais gigantes, mas de seres humanos que falem a sua linguagem e sejam capazes de penetrar-se o coração."

(Augusto Cury)

O que vamos aprender aqui é usar as palavras: Isso mesmo... muito bem... ótimo... muito bom...

Aprender a usá-las internamente e externamente. Erickson chamava de Ratificação, em outras palavras, uma validação. Desde a infância nós temos aquela "sensação" de que algo está errado ou de que alguma situação não vai dar certo. Já sentiu isso? E nossos pais diziam: "Isso mesmo...", "Continue", "Muito bem...".

Sempre que não sabemos se vamos conseguir fazer algo que queremos ou precisamos, o que gostamos de ouvir de fato é "Isso mesmo... Muito bem...". Essas palavras são uma confirmação de que estamos no caminho certo. Isso começa na nossa infância. Falando isso para uma pessoa, você está validando o que ela está fazendo. Na Hipnose Conversacional, quando uma pessoa estiver na "direção correta", de acordo com os objetivos da comunicação, você deve usar as palavras de Ratificação.

Num diálogo interno, ou seja, falando com você mesmo, use estas palavras. Você conhece os seus objetivos, quando fizer algo que o aproxima deles, fale para si mesmo: "Isso mesmo... Muito bem...". Use frequentemente essas palavras com você mesmo.

É claro que a Ratificação deve ser usada em conjunto com o Rapport e o Pacing Descritivo. Aí sim você vai aprofundar ainda mais o seu nível de comunicação com a outra pessoa, pois você estará repetindo para ela as palavras que ela ouvia dos pais. Essa técnica é simples, porém maravilhosa. Praticando tudo o que

aprendeu até aqui, você terá resultados inimagináveis na sua vida, nas suas interações.

EXERCÍCIO

A partir de agora, você vai usar a Ratificação. Junte as três técnicas que aprendemos (Rapport, Pacing Descritivo e Ratificação) e separe um tempo na sua agenda para treiná-las. Construa esses fundamentos e você se tornará um mestre na Hipnose Conversacional.

EXEMPLOS

Coach: Antes de terminarmos nossa sessão, você tem alguma dúvida?

Cliente: E se eu não conseguir fazer esse exercício de timidez que você me passou?

Coach:Ótima pergunta... Muito bem... (pausa) E o que você acredita que te impede de realizar o exercício? (A Ratificação aqui reforça a ideia de que o Cliente deve perguntar quando estiver com dúvida. Funciona como um estímulo).

Cliente: Talvez a falta de disciplina.

Coach: Já teve um momento na sua vida em que você foi completamente disciplinado? Pode me contar como foi?

• • •

Hipnólogo: Você gostaria de olhar fixamente para esse ponto enquanto relaxa de forma confortável?

Cliente: ... (O Cliente faz que “sim” com a cabeça).

Hipnólogo: Ótimo, muito bem... (Neste caso, a ratificação estimula o Cliente a continuar no caminho proposto pelo Hipnólogo).

Como você pode perceber, a validação é uma técnica bem fácil e que não necessita de muitas explicações. Nas próximas conversações que vamos abordar, você vai ver muitas vezes o uso da Ratificação. Fique atento.

INDUÇÃO DE TRANSE CONVERSACIONAL

"A linguagem cria a realidade."

(Noam Chomsky)

Agora que já sabemos o que é o transe hipnótico, chegou a hora de descobrirmos como induzir este estado alterado (ou adequado) de consciência. Para isso, é necessário entendermos que a linguagem tem uma estrutura. Podemos dividir esta estrutura em:

- Estrutura Superficial (O que falamos ou escrevemos);
- Estrutura Profunda (Pensamentos, conceitos e memórias).

Tudo o que falamos ou escrevemos (estrutura superficial) advém da nossa própria experiência (estrutura profunda), do nosso modelo de mundo. Este fenômeno de buscar algo em nossa experiência e traduzir em palavras, sinais e símbolos que escolhemos, chamamos de derivação. Segundo Richard Bandler e John Grinder – Os criadores da PNL – este movimento da estrutura profunda para estrutura superficial se dá através de filtros de **Omissão, Generalização e Distorção.** Quando fazemos o movimento de derivação (trazendo algo da estrutura profunda para a superficial) algumas informações necessariamente se perdem ou são distorcidas.

Imagine que você vai me contar como foi o seu último aniversário. Para fazer isso, você precisará buscar nas suas memórias (estrutura profunda) esta experiência. Só que quando for me contar sobre a festa (trazer para estrutura superficial),

algumas informações vão se perder ou serão distorcidas no processo (filtros de Omissão, Generalização e Distorção). Obviamente, não dá para lembrar exatamente o que sentimos, o que vimos ou o que ouvimos.

Para compreendermos o sentido das palavras e da linguagem que ouvimos ou lemos, fazemos automaticamente o movimento contrário, conectando a linguagem (estrutura superficial) com a estrutura profunda (experiência sensorial, registros, memórias...). Podemos chamar esse processo de **"pesquisa ou busca transderivacional"**. Assim, as palavras funcionam como conectores (âncoras) para experiências guardadas na estrutura profunda.

Quanto mais VAGA for a linguagem, cheia de Omissões, Distorções e Generalizações, mais Pesquisa Transderivacional será necessária para sua compreensão. Guarde isso!

Se eu disser a você: "Imagine um carro...".

Você acha que todas as pessoas vão imaginar o mesmo carro? Claro que não. Você pode imaginar uma Ferrari e outra pessoa pode imaginar um Gol, ou qualquer outro carro. A questão aqui é que eu fui VAGO, pedi que imaginasse um carro e não dei muitos detalhes. Eu omiti certos aspectos (detalhes) e você foi buscar um carro na sua estrutura profunda, para **preencher de significado** o que eu disse. Você precisou FOCALIZAR a sua atenção para dentro e completar o significado do que eu havia dito.

(CONSCIENTE)



(INCONSCIENTE)

Como a indução de transe se dá através do focar e internalizar a atenção, esse tipo de linguagem VAGA funciona muito bem para INDUZIR O TRANSE HIPNÓTICO...

As técnicas de linguagem que você vai aprender adiante, tem como objetivo direcionar a mente do seu interlocutor para a experiência interna, provocando uma Busca Transderivacional, induzindo o transe.

Está ansioso para aprender estas técnicas?

PRÉ-TALK – CRIANDO CONTEXTOS MENTAIS

"A mente está no mesmo lugar e em si mesma. Pode fazer do céu um inferno ou do inferno um céu."

(John Milton)

Podemos definir o Pré-Talk nas palavras do Hipnólogo Samej Spenser:

"Pré-Talk é uma conversa prévia sobre o que você fará em seguida, gerando e/ou criando expectativa no sujeito, deixando-o predisposto à seguir suas próximas instruções...".

Pense por um momento...

Em uma luta entre um Jacaré e um Urso, quem você acha que vence?

Eu diria que depende do contexto. Se for na água, provavelmente vencerá o Jacaré. Se for na terra, provavelmente vencerá o Urso. Tudo depende do contexto.

Na Hipnose Conversacional, o Pré-Talk é a arte de "pintar" um contexto mental, antes de introduzir a sua mensagem. Imagine

que você já estabeleceu Rapport e agora quer fazer com que o seu interlocutor fique muito interessado no que você tem a dizer sobre ele. Você pode começar assim: “Já reparou em como as pessoas gostam de ouvir sobre elas mesmas? Algumas ficam até muito curiosas... Você já se sentiu assim? Louco para saber o que uma pessoa tem a dizer sobre você?”.

Pré-Talk é um diálogo com a finalidade de preparar a mente do indivíduo para o que vem depois. É você colocar a outra pessoa num “estado emocional” apropriado, antes de seguir com o objetivo da comunicação. Trata-se de conduzir os pensamentos e criar um contexto mental favorável a sua mensagem.

Em outras palavras, Pré-Talk é a ciência de INDUZIR ESTADOS EMOCIONAIS.

Os três elementos para o Pré-Talk:

OBJETIVO + RAPPORT + TÉCNICA ADEQUADA

- OBJETIVO

Essa é a peça fundamental de qualquer assunto que abordarmos daqui para a frente. Se não tiver um objetivo, não vai funcionar. Antes de começar a usar qualquer uma das técnicas descritas neste livro, é importante que você saiba para onde está indo. Você deve se perguntar: “Qual é o meu objetivo nesta conversa? Que estado emocional a outra pessoa precisa experimentar antes de receber a minha mensagem?”.

- RAPPORT

Você precisa estabelecer um elo de confiança antes de qualquer coisa. Para que seja bem sucedido na comunicação, a outra pessoa precisa se sentir segura na sua presença.

- PRÉ-TALK – CRIANDO CONTEXTOS MENTAIS

Vou apresentar a você três técnicas poderosas para se fazer um ótimo Pré-Talk e Induzir um Estado Emocional apropriado em alguns segundos:

- Indução Por Descrição Direta;
- Indução Por Descrição Indireta;
- Another Description.

Indução Por Descrição Direta

Baseado no princípio de que tudo o que você fala, a outra pessoa faz uma representação interna, quando você descreve para ela algo relacionado ao que vem a seguir (seu objetivo), ela vai imaginar o que você estiver dizendo, e esse pensamento vai colocá-la num estado emocional adequado à sua mensagem posterior.

Por exemplo:

Objetivo: Vender um seguro (Estado de Curiosidade).

"Talvez você fique curioso sobre o que eu tenho a dizer. Vamos sentar e tomar um café e você vai descobrir tudo o que as pessoas bem sucedidas sabem sobre segurança..."

Ao descrever o processo (diretamente), nós criamos um contexto mental para facilitar a venda do produto logo a seguir. É bem simples, é só descrever o que fará em seguida, gerando expectativa na outra pessoa.

Indução Por Descrição Indireta

Já na descrição indireta, você vai explicar o que o interlocutor vai experimentar a seguir, só que falando indiretamente. É só citar uma outra pessoa ou situação. Contar uma história breve.

Exemplo:

Objetivo: Motivar um amigo (Estado de Motivação).

“Meu avô sempre dizia que qualquer pessoa poderia ficar motivada... Segundo ele, bastava fazer uma pergunta: Como você estava se sentindo antes de ficar triste?”

Antes de falarmos sobre motivação, contei uma breve história sobre meu avô, conduzindo a mente do meu amigo e criando um contexto mental apropriado. Simples, não é?

Another Description

A questão aqui também é a descrição, só que desta vez, você vai pedir que a outra pessoa descreva uma lembrança. Enquanto ela descreve, entrará no estado correspondente.

Exemplo:

Objetivo: Ir na festa (Estado de Animação).

“Lembra daquela festa que você foi no mês passado? Aquela que você disse que foi bem animada... Me fala um pouco sobre ela... Eu não pude ir...”

Neste momento a pessoa descreve a festa, entrando no estado correspondente a lembrança...

“Essa semana vai ter outra festa incrível, vamos?”

O ingrediente mágico desta técnica é a captação de um estado anterior ao que você quer induzir, ou seja, é evocar na outra pessoa a lembrança que corresponde ao estado objetivo e pedi-la para descrever esta lembrança.

Por Exemplo:

Se eu quero induzir um estado de relaxamento, posso dizer:

“Quando você sai de férias para relaxar, onde você costuma ir?”

A pessoa responde:

“Gosto de ir para minha casa na praia.”

Aí finalizamos a indução:

“E como é ficar lá? O que você faz que te deixa assim, bem relaxado?”

Enquanto a pessoa DESCREVE a lembrança, ela entra no estado...

Milton Erickson costumava perguntar, durante o Pré-Talk com seus pacientes, se eles já estiveram em transe antes. É uma forma de trazer para a memória aquele estado e criar um contexto mental favorável a indução posterior.

EXERCÍCIO

Escolha um amigo ou conhecido. Estabeleça Rapport enquanto pensa no estado que ele vai experimentar. Faça o Pré-Talk.

EXEMPLOS

Hipnólogo: Então você disse que fica estressada toda vez que faz uma reunião com o departamento de vendas... Eu entendo... Imagino que você deve estar curiosa sobre o que vamos fazer aqui para resolver esta situação... (Pacing Descritivo/Pré-Talk – Indução Por Descrição Direta).

Cliente: Agora quero MESMO saber o que vamos fazer... (risos).

• • •

Filho: Paaaaaai!!! Machuquei meu braço!!! Olha... (O garoto de sete anos fica desesperado ao ver o sangue escorrendo pelo braço).

Pai: Noooossa!!! Que corte enorme!!! (O Pai estabelece Rapport e faz um Pacing Descritivo, “acompanhando” a experiência do menino).

Filho: ... (O garoto chora bastante).

Pai: É, tô vendo que você vai ganhar do seu irmão, porque esse machucado aí é maior que o dele... Mas acho que você não gosta de ser o campeão... (Pré-Talk, criando um contexto mental apropriado).

Filho: Você sabe que eu sempre quero ser o campeão! (Falou isso diminuindo as lágrimas, já entrando num outro estado).

Pai: E como vamos saber se você vai ser o campeão? Tive uma ideia! Vamos ao pronto-socorro e deixamos o médico fazer uns pontos, depois vamos comparar com a perna do seu irmão. Quem tiver mais pontos ganha! (Neste momento, após fazer o Pré-Talk, o Pai insere a mensagem com maestria).

Feito isso, o menino não derramou nenhuma lágrima durante as agulhadas. Muito pelo contrário, pedia alegremente ao médico que costurasse ainda mais pontos.

LINGUAGEM DE DIRECIONAMENTO

"Aquele que faz perguntas não pode evitar as respostas."

(Provérbio da República dos Camarões)

Chegou à hora de aprendermos as técnicas de linguagem para conduzir a mente consciente e inconsciente das pessoas e levá-las a uma nova experiência. Você provavelmente já sabe que a linguagem influencia o pensamento, que pensamentos geram sentimentos e que sentimentos se transformam em comportamentos.

A LINGUAGEM DIRECIONA O PENSAMENTO.

OS PENSAMENTOS GERAM SENTIMENTOS.

OS SENTIMENTOS GERAM COMPORTAMENTOS.

Pense um pouco sobre isso...

Vou apresentar a você a ferramenta mais poderosa de direcionamento de pensamento: AS PERGUNTAS! Toda vez que fazemos uma pergunta, o cérebro entra num processo automático, fora do nosso controle, para encontrar respostas. Tais respostas direcionam a mente para uma representação interna (pensamento) e essa representação traz à tona um sentimento associado.

Imagine que alguém lhe pergunta: "Como foi seu dia no trabalho?" Essa pergunta direciona o seu cérebro imediatamente para a recordação do seu trabalho. Se for um dia ruim, você provávelmente trará um sentimento ruim associado a essa lembrança. Se for um dia bom, você trará um sentimento bom associado à memória. Vamos conhecer agora, alguns modelos de perguntas e suas funções:

O USO DO "POR QUE?" NA HIPNOSE CONVERSACIONAL

- **Ele Elicia JUSTIFICATIVAS e Motivos para Ações.**

Cliente: Então acho que vou perdoar meu pai... Parece que essa atitude é a mais inteligente.

Hipnólogo: E por que você vai perdoar seu pai? (A intenção aqui é REFORÇAR os motivos do cliente).

Cliente: Se eu fizer isso, vou ficar em paz comigo mesmo e poderei seguir minha vida... Vou me libertar. (Justificativa).

Hipnólogo: Fico feliz por você... (Ele sorri).

- **Busca VALORES (O que é importante para alguém).**

João: E por que você vai trocar de empresa?

Pedro: Esta nova empresa vai me dar mais LIBERDADE. (Eis aqui o Valor).

João: Entendi.

- **Atribui Culpa.**

Ela: Por que você mente tanto? (Muito comum).

Ele: Você não me dá alternativa... Faz perguntas o tempo todo...

- **Busca Significado.**

Vendedor: Esse é nosso melhor produto. Você vai adorar!

Cliente: Por que você acha que eu vou adorar?

Vendedor: Ele se encaixa perfeitamente nos moldes da sua empresa...

- **Procura Causas Passadas.**

Mãe: Por que você foi reprovado logo no quarto período?

Filho: Eu tive dificuldade para entender a matéria nos primeiros dias... Depois acabei relaxando...

O USO DO "COMO?" NA HIPNOSE CONVERSACIONAL

- **Ele desconstrói/explora um processo.**

Paciente: Eu estou muito depressivo.

Terapeuta: Como você faz para ficar assim? (Quando o cliente responder saberemos qual é o mecanismo da sua depressão).

Paciente: Eu acordo, penso na minha vida, não encontro nenhum motivo para levantar e o dia passa... Cada vez pior!

- **Ele Modela um Processo.**

Facilitador: E como você faz para alcançar suas metas? (Ao saber COMO ele faz, podemos fazer a mesma coisa para obter os mesmo resultados).

Aluno: Eu penso constantemente que já alcancei meus objetivos, sinto como se já tivesse alcançado.

- **Ele Constrói um Processo.**

Cliente: Vou preparar uma festa maravilhosa de casamento.

Coach: E como vai fazer isto? (Ele está criando um processo de "COMO FAZER" na mente do Cliente).

O USO DO "E SE" NA HIPNOSE CONVERSACIONAL

- **Ele cria POSSIBILIDADES (Isso é poderosíssimo).**

Hipnólogo: Isso parece um problema pra você?

Cliente: Sim, pois eu não posso fazer nada se continuar com esse medo.

Hipnólogo: E se você tivesse uma forma comprovada de vencer esse medo... Como se sentiria? (Aqui, ele cria possibilidades com o "E SE" e ainda constrói um processo usando o "COMO").

EXERCÍCIOS

Passe pelo menos dois dias observando esses padrões nas outras pessoas, notando esses dois pontos:

- Que padrão a pessoa está usando: "POR QUE?", "COMO?" ou "E SE".
- E para onde a mente da outra pessoa está indo.

Feito isso, comece a implementá-los, um a um, na sua linguagem.

EXEMPLOS

João: Já disse, eu não vou pedir a Isabel em casamento. De jeito nenhum. Ela pode recusar e isso acabar com nosso relacionamento.

Pedro: E como ela faria isso? (Desconstruindo o processo).

João: Ela vai ver a aliança e dizer que isso vai atrapalhar o "futuro" dela... Como ela sempre diz.

Pedro: Então você me disse que se pedi-la em casamento, ela vai recusar em função do futuro... (pausa) Eu entendo... (pausa) E se ela reagisse de outro jeito, como ela reagiria? (Pedro usa o Pacing Descritivo para acompanhar e o "E SE" para criar possibilidades. Em seguida ele constrói um processo mental de "COMO" Isabel poderia reagir de outra forma).

João: Ela poderia ficar feliz e aceitar o pedido.

Pedro: E por que ela ficaria tão feliz e aceitaria o pedido? (O uso do "POR QUE" aqui reforça a segunda alternativa).

João: Nós nos amamos e estamos juntos faz tempo. Isso pode deixá-la feliz na hora da decisão.

Pedro: E por que ficar feliz é importante para ela? (Intensificando a Justificativa, mais uma vez usando o "POR QUE").

João: Ela anda muito triste. Acho que é muito importante para ela ter uma dose de felicidade. Acho que para todos nós.

Pedro: E quando você vai dar essa dose de felicidade a ela, pedindo-a em casamento?

• • •

Vendedor: Podemos falar rapidamente? Eu serei breve...

Cliente: Sem problemas...

Vendedor: Como é a relação do Sr. com os seus fornecedores de vinho? (Explorando o processo).

Cliente: É boa. O único problema é que eles só tiram o pedido uma vez por semana.

Vendedor: E por que isso é um problema? (Reforçando o erro do concorrente).

Cliente: Nossa demanda no restaurante aumenta a cada dia, não queremos comprar demais, mas também não queremos ficar sem vinho.

Vendedor: E se o Sr. utilizasse um sistema de entrega que deixasse caixas extras, para o caso de faltar, sem nenhum custo adicional, como isso o ajudaria? (O Vendedor cria possibilidades enquanto constrói um processo mental que favorece seu sistema de entrega).

...

O segredo da linguagem de direcionamento é observar. Ficar atento ao lugar para o qual está conduzindo a mente da outra pessoa.

ANCORAGEM

"Um pedaço da experiência traz de volta toda a experiência."

(Richard Bandler)

Nas lições anteriores, aprendemos como eliciar (trazer à tona) um estado emocional específico, através das técnicas de "Indução de Estados". Mas será que toda vez que o seu interlocutor precisar acessar o estado, você terá que repetir o processo? Não seria muito trabalhoso fazer isso? Imagine você conduzindo seu cliente a um estado de ânimo e vinte minutos depois tendo que repetir o processo... Fica chato, não fica?

Você já notou que existem certos "gatilhos" para acessar estados emocionais? Um bom exemplo disso é quando estamos andando pelo centro da cidade e sentimos um cheiro... Um perfume... O perfume DAQUELA pessoa especial... Na hora, você olha para os lados pensando: Fulano está aqui... E olha, e olha e procura...

Aquele perfume te lembra uma pessoa ou um lugar específico e você revive mentalmente toda aquela experiência, entrando no estado emocional correspondente. O perfume é só parte da memória (uma âncora), não TODA memória. Então por que você se lembra de tudo? Porque “um pedaço da experiência traz de volta toda a experiência”. Essa descoberta foi feita por Ivan Pavlov e ficou conhecida como “Condicionamento Pavloviano”. Mais tarde, esse conceito foi adotado por Richard Bandler (Programação Neurolinguística) e se tornou o que hoje chamamos de Ancoragem.

Podemos entender o processo de Ancoragem nas palavras de Robert Dilts:

Na PNL, "ancoragem" se refere ao processo de associar reações internas com algum gatilho externo ou interno porque assim, prontamente, podemos acessar essa reação de novo. A ancoragem é um processo que na superfície é similar à técnica do "condicionamento" usada por Pavlov para criar uma ligação entre escutar uma campainha e a salivação nos cachorros. Ao associar o som da campainha com o ato de dar comida para seus cachorros, Pavlov descobriu que, eventualmente, podia só tocar a campainha que os cachorros começavam a salivar, mesmo que não lhes fosse dada nenhuma comida. Na fórmula estímulo-reação dos behavioristas, entretanto, o estímulo é sempre uma sugestão ambiental e a reação sempre uma ação comportamental específica. A associação é considerada reflexiva e não uma questão de escolha.

Na PNL esse tipo de condição associativa foi expandida para incluir ligações entre outros aspectos da experiência além das sugestões puramente ambientais e reações comportamentais. Uma imagem recordada pode se tornar âncora para uma sensação interna particular, por exemplo. Um toque na perna pode se tornar âncora para uma fantasia visual ou mesmo uma crença. Um tom de voz pode se tornar âncora para um estado de exaltação ou confiança. Uma pessoa pode conscientemente escolher estabelecer e re-disparar essas associações para ela mesma. A

ancoragem pode ser uma ferramenta muito útil para ajudar a estabelecer e reativar processos mentais associados com a criatividade, o aprendizado, a concentração e outros recursos importantes.

É significante que a metáfora da "âncora" seja usada na terminologia da PNL. A âncora de um navio ou de um barco está amarrada pelos membros da tripulação a algum ponto estável a fim de segurar o navio numa certa área e evitar que ele navegue sozinho. A implicação disso é que a sugestão que serve como "âncora" psicológica não é apenas um estímulo mecânico que "causa" uma resposta como também é um ponto de referência que ajuda a estabilizar um estado particular. Para ampliar completamente a analogia, o navio pode ser considerado como o foco da nossa consciência no oceano das experiências. As âncoras servem como pontos de referência que nos ajudam a descobrir um local particular nesse mar de experiências, a manter lá a nossa atenção e evitar que ela ‘flutue’.

O processo de estabelecer uma âncora envolve basicamente a associação simultânea de duas experiências. Nos modelos de condicionamento behavioristas, as associações se tornam mais fortemente estabelecidas através da repetição. A repetição também pode ser usada para fortalecer as âncoras. Por exemplo, você pode pedir para alguém reexperimentar ativamente uma ocasião em que estava muito criativo e bater de leve no ombro dele enquanto ele pensa na experiência. Se você repetir isso uma ou duas vezes, o toque no ombro vai começar a se tornar ligado ao estado criativo. Eventualmente um toque no ombro fará a pessoa automaticamente relembrar o estado criativo.

ANCORAGEM NA HIPNOSE CONVERSACIONAL

Na Hipnose Conversacional, a ideia é eliciar um estado e criar uma âncora, para que a outra pessoa faça uma associação inconsciente entre o estado e o estímulo criado por você. No momento em que você ativar a âncora, ela vai rememorar todo o estado.

O que você precisa fazer para criar uma âncora é:

1. Eliciar o Estado (Usar as técnicas de Indução de Estados);
2. Ancorar o Estado (Estabelecer a Âncora);
3. Quebrar o Estado (Utilizar a Interrupção de Padrão);
4. Testar a Âncora (Ativar a Âncora novamente).

1 – ELICIAR O ESTADO:

A primeira coisa é usar uma das técnicas de Pré-Talk que aprendemos para eliciar o estado. Por exemplo:

Hipnólogo: Você me disse que se sente incapaz de fazer esta prova, mesmo tendo estudado, não é?

Cliente: Sim, isso mesmo.

Hipnólogo: E o que você quer no lugar desse sentimento de incapacidade?

Cliente: Confiança.

Hipnólogo: Você pode se lembrar de uma vez na sua história, em que tenha se sentido muito confiante? (Pré-Talk – Eliciando o estado).

Quando induzir uma emoção, o seu interlocutor irá transitar de um estado para o outro. Quando isso acontecer, você deve ficar atento as mudanças fisiológicas (corporais). Portanto, preste atenção especial aos seguintes fatores:

- Tom e volume da voz;
- Postura;
- Coloração facial;
- Tensão muscular na face;
- Ângulo da cabeça;
- Tamanho do lábio inferior;
- Padrão de respiração.

Perceba as mudanças fisiológicas da outra pessoa. Só assim saberá exatamente se/quando ocorreu a mudança de estado. Imagine que você faz uma "Indução Por Descrição Direta" e enquanto descreve um estado de curiosidade, o seu interlocutor muda a postura e altera a respiração, tornando-a mais rápida. Ele está ENTRANDO num outro estado e você só vai perceber isso se ficar atento aos fatores fisiológicos.

2 – ANCORAR O ESTADO:

Para estabelecer uma Âncora, você vai utilizar um ou mais dos cinco sentidos da pessoa. Sendo assim, a Ancoragem pode ser:

- VISUAL: Um olhar, um gesto, um símbolo...

Exemplo: Vamos pensar em casais. Imagine aquele relacionamento que termina entre brigas e ofensas. Muitos sentimentos negativos estão associados aquela memória. Podem passar meses, às vezes anos, e quando você VÊ aquela pessoa, pronto! Se sente mal imediatamente... A imagem da outra pessoa é a Âncora!

- AUDITIVA: O som, a fala, uma música, um tom de voz...

Exemplo: Ainda falando sobre casais, quero que imagine aquele casal que tem uma música marcante... AQUELA música os faz lembrar um do outro, sempre. Enquanto escuta a música, é como se a pessoa estivesse do seu lado, pertinho. Esse é um bom exemplo de Âncora auditiva.

Tem também o caso da relação de Pai e Filha. O Pai é muito autoritário e grita constantemente com a Filha. Quando a menina se torna uma mulher e se casa, o marido, por algum motivo, grita com ela no mesmo tom de voz em que o Pai dela gritava. Imediatamente vem a memória do Pai... E as brigas se tornam

ainda mais intensas... Aquele tom de voz se tornou uma Âncora para a lembrança do Pai.

- CINESTÉSICA:Um toque, uma textura, uma aperto de mão...

Exemplo: A pessoa chega do trabalho, liga o chuveiro e vai tomar um banho. É hora de relaxar. Mais cedo ou mais tarde, ela acaba associando o estado de relaxamento ao banho. É só sentir a água quentinha percorrer o corpo e rapidamente o indivíduo começa a relaxar.

Isso pode acontecer com um fumante, que quando está nervoso, utiliza o cigarro para aliviar o estresse. *"Vou até ali fumar um cigarro e pensar um pouco, preciso relaxar."* Ao dar o primeiro trago, ele se sente bem, mais calmo e mais tranquilo... O ato de fumar é uma Âncora sentida, uma Âncora cinestésica.

- NA PRÁTICA:

Depois de ter eliciado o estado, você vai estabelecer uma Âncora Visual, Auditiva ou Cinestésica. Vamos continuar no mesmo exemplo que passei no início:

Hipnólogo: Você pode se lembrar de uma vez na sua história, em que se sentiu muito confiante? (Pré-Talk – Eliciando o estado).

Cliente: Hum... Deixe-me ver... (Aqui o Cliente começa a buscar na memória a lembrança, e sua fisiologia muda a medida em que ele entra no estado...).

Hipnólogo: Pode me contar COMO foi a situação de que se lembrou? (Intensificando o Estado).

Cliente: Foi no dia em que pedi minha mulher em casamento... Eu estava muito confiante! Me sentindo bem!

Hipnólogo: Muito bom... (O Cliente está prestes a chegar no ápice do estado e, nesse instante, o Hipnólogo dirige o olhar para o olho esquerdo do Cliente, enquanto sorri – Criando uma Âncora visual).

Quando ancorar um estado, preste atenção em dois fatores principais:

- Pureza do estado.

Certifique-se de que a pessoa está experimentando o estado proposto.

- Intensidade do estado.

Quanto mais forte o estado, mais eficaz será a âncora.

TRÊS ELEMENTOS CHAVE PARA CRIAR ÂNCORAS

- *Sua Âncora deve ser singular e capaz de ser repetida.*
- *Temporize sua Âncora* – Ancore imediatamente antes do pico do estado. Se não o fizer, pode acontecer de ancorar no declínio do estado.
- *Verifique o contexto* – Quando ancorar, observe o ambiente e seja discreto, como no Rapport.

3 – O PADRÃO DE INTERRUPÇÃO:

Interromper o padrão de pensamento é interromper o estado em que uma pessoa se encontra e conduzi-la para um mais neutro. Essa é a maneira mais poderosa de se quebrar um estado. Vou citar aqui três formas de se fazer isso:

- Dizer o nome da pessoa;
- Pedir para que a pessoa segure algo, isso gera desconforto;
- Fazer uma pergunta fora de contexto.

Estas três técnicas interrompem o fluxo de pensamento imediatamente. É importante lembrar que você deve ter em mente o estado para o qual quer conduzir a outra pessoa. Caso contrário, ela voltará ao estado anterior.

4 – TESTAR A ÂNCORA:

Ao quebrar o estado, pouco tempo depois, você deverá ativar sua Âncora e verificar se a pessoa acessa o estado novamente. Se acessar, sua Âncora terá se estabelecido.

EXERCÍCIO

Pense e liste pelo menos três âncoras que pode usar daqui para frente. Uma para cada modalidade (Visual, Auditiva e Cinestésica). Pratique TODOS os dias!

EXEMPLOS

Ricardo: Você vai voltar ao médico e fazer o tratamento?

Alexandre: Acho que não. Não tenho forças pra isso.

Ricardo: E como é essa força de que precisa? (Pré-Talk e linguagem de direcionamento – Explorando o processo).

Alexandre: É aquela vontade de viver! É quando você acorda animado, com um objetivo em mente, alegre... Cheio de energia! (A medida que conta sobre COMO é a experiência, Alexandre começa a acessar aquele estado).

Ricardo: É isso e mais o que? Me fala mais, estou gostando de saber... (Ao perceber que Alexandre está quase atingindo o “pico” do estado, Ricardo toca o ombro do amigo com a mão direita – Ancoragem Cinestésica).

Alexandre: É uma motivação forte, que parte do fundo do coração!

Ricardo: Não comi nada... Que horas são? (Interrupção de padrão/ Quebra de Estado).

Alexandre: (...) Não sei... Acho que meio dia... (Ele fica um pouco confuso enquanto desvia a atenção para a pergunta de Ricardo).

Ricardo: Então você ainda não sabe se vai ou não ao médico essa semana... (Ricardo volta ao assunto anterior, ativando a Âncora Cinestésica que havia estabelecido).

Alexandre: Na verdade, eu vou sim... Acho que vai valer a pena! (Rapidamente ele acessa o estado de motivação enquanto pensa sobre aquela situação).

• • •

Professor: Todos entenderam?

Aluno (Jonas): Eu não entendi, e acho que nunca vou entender nada, não consigo me concentrar...

Professor: Então saia da sala AGORA! Brincadeira... (risos) Venha aqui na frente um instante. (Quebra de estado/Interrupção de Padrão).

Aluno (Jonas): ... (Ele vai até a frente, um tanto confuso).

Professor: Você joga videogames? (Iniciando o Pré-Talk).

Aluno (Jonas): Sim, sempre.

Professor: Eu nunca fui muito de jogar, mas quando meu filho está vidrado NAQUELE jogo que acabou de comprar, ele fica muito atento, observando a tela, completamente concentrado... Parece que nada pode tirar o FOCO dele. Já se sentiu assim? (Indução de Estado – Concentração).

Aluno (Jonas): Sim... (Enquanto Jonas está processando a informação e relembrando o estado, o professor bate de leve no

quadro com a parte de trás da caneta, produzindo um som muito peculiar, para Ancorar o estado).

Professor: Enfim... Esqueci o que eu ia falar e acabamos falando demais. Pode se sentar Jonas... Agora todos vocês, olhando pra cá! (O Professor quebra o estado e, enquanto pede a atenção dos alunos, volta a bater com a caneta no quadro, ativando a Âncora).

LINGUAGEM ERICKSONIANA

"Não pode haver transformação das trevas em luz e da apatia em movimento sem emoção."

(Carl Gustav Jung)

SOBRE MILTON H. ERICKSON...

Milton H. Erickson foi conhecido, via de regra, como a maior autoridade em hipnoterapia e em psicoterapia breve estratégica. Foi uma das personalidades mais criativas, perceptivas e inventivas de todos os tempos. Erickson foi considerado o maior comunicador do mundo. Alternativamente era considerado também como o principal psicoterapeuta do século. Não é uma hipérbole afirmar que a história demonstrará que o que Freud contribuiu para a teoria da psicanálise, Erickson contribuiupara a prática da psicoterapia, comoserá reconhecido no futuro.Erickson recebeu seu título de Bacharel, o de Mestrado em Psicologia e títulos de M.D. da Universidade de Wisconsin. Entre suas outras realizações profissionais, foi presidente-fundadora *American Society of Clinical Hypnosis* e diretorfundador da *Education and Research Foundation of the AmericanSociety of Clinical Hypnosis*, e editor-fundador do *AmericanJournal of Clínical Hypnosis.* Erickson foi Professor Associado de Psiquiatria na Wayne State University College ofMedicine. Foi membro da American Psychological Association e membro da American Psychiatric Association. Erickson foi autor de mais cento e

quarenta artigos didáticos, a maioriasobre o tema hipnose. Foi coautor de inúmeros livros, incluindo: *Hypnotic Experience: Therapeutic Approaches toAltered States, Hypnotherapy: An Exploratory Casebook, HypnoticRealities, Practical Applications of Medical and DentalHypnosis,* e *Time Distortion in Hypnosis.* Erickson foi tambémtema de inúmeros outros livros, tanto publicados quanto em andamento. Com respeito à abordagem profissional de Erickson, é importante observar que, embora criasse várias abordagens novase permissivas para a hipnose, como terapeuta ele era bastanteinflexível...Quanto a manter-se anti-teórico. Não promovia nenhuma teoria explícita da personalidade. Acreditava firmemente que uma teoria explícita da personalidade limitaria o psicoterapeuta e o tornaria mais rígido. Erickson estava comprometido com as ideias de flexibilidade, unicidade e individualidade. Deixou isto claro em seus escritos e na forma de vida. Erickson transferiu-se para Fênix, no Arizona, em 1948. Manteve um trabalho particular ativo e viajava frequentemente para ensinar hipnoterapia. Nos últimos anos de vida, quando não podia mais viajar, os estudantes vinham de todas as partes do mundo para ouvi-lo e aprender sua abordagem. Apesar demuito ocupado com o trabalho, era um homem de família,orgulhava-se da sua e dedicava-se a ela. Erickson venceu um número considerável de problemas de saúde durante sua vida adulta. Ficou confinado a uma cadeira de rodas desde 1967, devido à sequelas de uma poliomielite anterior. Erickson achava que a poliomielite fora o melhor professor que já tivera quanto ao comportamento humano e seu potencial. Erickson tinha uma deficiência de visão cromática,mas apreciava o roxo e gostava de ganhar presentes e de ter esta cor ao seu redor. Era um gênio na prática da psicoterapia. No entanto, seu gênio na arte de viver eclipsava o gênio na prática psicoterápica. Erickson sofria de vários males físicos. Sentia muita dor, por causa das consequências da pólio e uma série de outros males. Estava praticamenteparalítico, fazendo pouco uso do braço direito, e, com o esquerdo podia só ter um uso limitado. Não tinha nenhum uso real das pernas. Erickson utilizava apenas metade do diafragma,seus lábios estavam parcialmente paralisados, e sualíngua deslocada. Não podia usar dentes falsos.

Estávamosdiante de um homem que desenvolvera a voz como instrumentoe que se orgulhava de sua habilidade de manipular a linguagem. Talvez por isso falasse com voz lenta e comedida. Tínhamosa sensação de que ele pesava o impacto de cada palavra.Embora tivesse de trabalhar para treinar-se de tantas maneiras,e apesar de padecer de tantos problemas físicos, Ericksonera consistentemente um dos seres humanos mais felizes porestar vivo que se poderia encontrar. Quase todos que o conheciamficavam impressionados com suas qualidades pessoais.Erickson era um indivíduo muito cheio de vida e perspicaz.Sentados a seu lado, tínhamos a sensação de uma pessoa muito presente, vivendo o agora, o momento imediato. Realmentegozou a vida e era um excelente modelo de como viver uma"boa vida". Era uma pessoa amável, cheia de consideração e compassiva. Ria com frequência e tinha um sorriso agradávele límpido. Tinha uma forma contagiante de dar risadinhas parasi mesmo quando algo o divertia.Erickson tinha também uma deliciosa atitude de admiraçãoe espanto. Era uma pessoa muito positiva, do tipo que olhamais para as flores do que para as ervas daninhas. Encorajavaseus pacientes a fazerem o mesmo. As mudanças positivas queas pessoas podiam fazer era o que lhe agradava. Sempre queum paciente fazia uma levitação de braço (mesmo que para elefosse a trigésima milésima levitação do braço), ainda assimficava satisfeito, espantado e muito orgulhoso que o paciente tivesse realizado este ato. A maioria desta admiração e deprazer transmitia-se a nível não-verbal, o que tornava difícilreduzir seus efeitos.Além disso, Erickson não tomava a seu favor as mudançaspositivas de seus pacientes e alunos. Ao invésdisso, comunicavaseu prazer de que a pessoa tivesse entrado em contatocom novos potenciais e novos poderes de sua própria vida...

(Créditos: Seminários Didáticos de Psicanálise de Milton H. Erickson)

OS PRINCÍPIOS DO TRABALHO ERICKSONIANO

"Leia as instruções, mesmo que não vá segui-las depois."

(Pedro Bial)

A abordagem filosófica de Erickson quanto à vida e terapia pode ou não ser utilizada por você. Eu as considero altamente relevantes para a prática da Hipnose Conversacional. Todavia, não é obrigatória a adoção desses princípios. Você não deve "engessar" nada do que aprender aqui. Analise todas as coisas que estudar neste livro e retenha o que for realmente bom e útil para você. Vamos aos princípios...

1º PRINCÍPIO

Toda pessoa é única e cria a sua própria metáfora. O hipnotizador se alia a essa metáfora, se movimenta com ela e a guia.

2º PRINCÍPIO

Toda pessoa tem dentro de seu próprio sistema a capacidade de resolver o problema; a pessoa faz e é capaz de fazer todo o trabalho. Considerar qual é a causa externa é irrelevante. O problema está dentro e não fora. Assumir essa responsabilidade é o primeiro passo no processo de cura (healing process).

3º PRINCÍPIO

Tudo o que é necessário é criar uma "mudança estratégica", é a menor mudança possível, e permitir que ela se generalize… Um grau de mudança dentro da pessoa é tudo que é necessário. Um grau de mudança cria mudança em todos os sistemas relacionados à pessoa. Um grau de mudança é sempre possível. Lembre-se,

você pode trabalhar no sistema sem responder ao problema específico.

4º PRINCÍPIO

O tempo não tem significado. A cada momento há um novo relacionamento sendo criado. A linguagem natural e os processos mentais estão perpetuamente em um estado de fluxo criativo.

5º PRINCÍPIO

Todo o problema tem uma solução e é possível trabalhar com qualquer coisa. Se algo não está funcionando, tente alguma outra coisa até funcionar. “Toda a fechadura tem sua chave.” (Atribuído a Erickson).

6º PRINCÍPIO

Não existe algo como “resistência”. A mente inconsciente da pessoa reúne as peças do quebra-cabeça, e então ela vem e relata a você. A pessoa nunca é resistente à sua própria resolução do problema. Erickson com frequência prescrevia ou exagerava o sintoma para “se mover com” o processo da pessoa. Lembre-se de acompanhar, acompanhar, acompanhar. Sempre fique em sintonia com os ritmos da outra pessoa. Isto é acompanhar, acompanhar, acompanhar.

7º PRINCÍPIO

Há poder no intercâmbio da vulnerabilidade.

LINGUAGEM HIPNÓTICA OU LINGUAGEM DE TRANSE

"Conheça todas as teorias, domine todas as técnicas, mas ao tocar uma alma humana, seja apenas outra alma humana."

(Carl Gustav Jung)

Erickson utilizava um modelo de linguagem vaga e inespecífica, que ativa os processos inconscientes de associação usando palavras genéricas. Em vez de dizer a outra pessoa o que fazer, a linguagem Ericksoniana permite que a mente inconsciente do indivíduo dê o significado, de acordo com o que ele precisa naquele momento. Erickson acreditava que todas as pessoas tem todos os recursos de que precisam para resolver qualquer situação. A linguagem só facilita o processo de cura (healing process). A seguir, vamos conhecer uma classe de padrões de linguagem usados por Erickson na terapia. Esses padrões provocam buscas transderivacionais, induzindo o transe.

Fenômenos Transderivacionais

A seguir trabalharemos construindo filtros de Deleção, Distorção e Generalização, para induzir o transe conversacional.

DELEÇÕES

Deleção Simples;

"Você pode estudar facilmente..."

Ao usarmos este padrão, estamos deixando para que a pessoa preencha as lacunas de "O QUE estudar" e "COMO estudar".

Índice Referencial Não Especificado;

"Existem pessoas que se importam com você e que estão dispostas a ajuda-lo..."

Eu estou deletando/omitindo QUEM são essas pessoas. O Cliente sabe quem são e pensará nelas.

Verbo Inespecífico;

“Enquanto sente grande entusiasmo...”

Estes são verbos que não especificam como a AÇÃO é executada.

Comparação;

“E você pode se sentir seguro e relaxado...”

Seguro comparado a que? Relaxado comparado a que? Utilizando a “Comparação”, você permite que o Cliente faça sua própria avaliação e entre no estado da forma que achar mais conveniente.

Julgamento.

“É bom se sentir assim, calmo e relaxado...”

Você “julga” a experiência interna do Cliente, dizendo ser algo bom ou ruim, agradável ou incômodo, intenso ou...

DISTORÇÕES

Equivalência Complexa;

“E a medida que lê este livro, se torna mais e mais hábil em utilizar a Hipnose Conversacional.”

Ler o livro se torna equivalente a ser hábil em Hipnose Convesacio-nal.

Leitura Mental;

“Você é capaz de entender facilmente o que estou explicando aqui...”

Na Leitura Mental, eu suponho “algo” que está se passando pela cabeça do interlocutor.

Nominalização;

“Enquanto se aprofunda nesta experiência, pode perceber todo o conforto e tranquilidade de uma forma que mais fizer sentido para você...”

Este é o processo linguístico que transforma um verbo em um evento. Na maioria das vezes isso ocorre com total omissão de algum índice referencial.

Causa-Efeito;

“Enquanto ouve o som da minha voz, poderá entrar em transe facilmente...”

Aqui você deverá ligar o que está acontecendo na realidade com algo que você quer que aconteça. A causa-efeito é a transição entre o ACOMPANHAR E CONDUZIR – Pacing and Leading.

Pressuposição.

“Não sei se você vai reler esses padrões antes ou depois de fazer suas anotações...”

De qualquer forma, estou pressupondo que você vai fazer anotações. Um outro exemplo poderia ser:

“Você quer começar a induzir o transe agora?”

De qualquer forma eu estou dizendo que você vai induzir um transe, escolhendo fazer isso agora ou depois.

GENERALIZAÇÕES

Quantificadores Universais;

Sempre, toda vez, o tempo inteiro...

“Eu sou sempre assim.”

“Toda vez que saio de casa chove.”

Os Quantificadores Universais eliminam quaisquer limitações auto impostas.

Operadores Modais de Necessidade;

Tenho, preciso, devo...

“Você precisa se libertar e para isso tem que entender...”

Estes sugerem regras potencializadoras para ação.

Operadores Modais de Possibilidade.

Pode, é capaz...

“Você pode ser o que quiser... Você é capaz de fazer isso...”

Os Operadores Modais de Possibilidade estabelecem um quadro permissivo para o “poder pessoal”.

ACOMPANHAR E CONDUZIR AO TRANSE

A forma mais simples de acompanhar e conduzir ao transe é descrever o que a pessoa está vendo, ouvindo e sentindo, ou seja, a experiência sensorial do indivíduo. Descreva em termos precisamente VAGOS (usando os padrões que aprendemos acima). Em seguida, chame a atenção para a experiência interna, induzindo o transe. Use um tom de voz que mantenha a pessoa relaxada e tranquila.

Por exemplo:

“Estamos aqui sentados e ouvindo esta música e você prestando atenção no som da minha voz *a medida que relaxa cada vez mais...”*

A sentença em *itálico*representa o momento em que chamo a atenção do interlocutor para a experiência interna.

Use as PALAVRAS DE LIGAÇÃO para manter a experiência ininterrupta. Palavras como: “e”, “enquanto” e “ao”. Estas palavras conectam os pensamentos de forma suave e elegante.

Você tambémpode usar os padrões de causa e efeito para acompanhar e induzir o transe, utilizando as palavras que implicam em tempo: “desde”, “antes”, “durante” e “quando”.

Por exemplo:

“E você está lendo este texto... enquanto observa cada palavra e cada letra e cada ponto e antes que você entre em transe... *Perceberá o quão fácil é se sentir confortável durante nossa conversa*... e quando estiver pronto...”

É bem simples, ACOMPANHE a experiência sensorial da pessoa e depois conduza a atenção dela para a experiência interna... Este é o primeiro passo.

Crie suas induções baseando-se nos filtros de Deleção, Distorção e Generalização que aprendemos. Combine o máximo que puder.

CONFUSÃO

Você sabe como o cérebro opera quando está confuso? Ele entra numa busca automática, procurando um ponto de referência para se situar e sair da confusão imediatamente. Enquanto a mente consciente está ocupada, a mente inconsciente fica vulnerável. O intuito da confusão é desestabilizar a mente consciente e fazer sugestões diretas ao inconsciente. Erickson era um mestre no uso da confusão. Utilizando este método, ele se comunicava com seus clientes em vários níveis, introduzindo várias mensagens ao mesmo tempo.

Durante a confusão, a mente crítica (lógica) fica tentando encontrar sentido na mensagem (entrando em transe) e chega um momento em que ela “baixa a guarda”.

CONFUSÃO DE DIREÇÃO

Usando apenas as palavras “esquerda” e “direita”, você pode criar confusão e fazer suas sugestões. Simples.

Por exemplo:

Imagine um cliente chegando no consultório. Nos primeiros minutos, ele fala sobre a demora que teve para achar uma boa vaga e estacionar. Logo em seguida, o Hipnólogo pega o gancho da história do cliente e conta uma experiência...

“Hoje mesmo, enquanto procurava um estacionamento no centro da cidade, pedi informação para um guarda, em frente ao obelisco, e ele me orientou a ir primeiro pela rua da direita e não virar à esquerda até encontrar a placa que diz: 'Rua 8'. Aí é só seguir mais duas ruas para a direita e não fazer o caminho de volta pela entrada da esquerda. Fui orientado a seguir sempre pela direita, nunca pela esquerda, prestando atenção em todas as ruas em volta para não ficar perdido e acabar tendo que seguir novamente pela esquerda e dar voltas e voltas ficando completamente... Aí ele me perguntou: ‘Está muito confuso?’, e eu fiquei realmente confuso enquanto ele me dizia: confie em mim, pode confiar em mim agora...”

Pode perceber a mensagem?

“Confie em mim, pode confiar em mim agora.”

A confusão induz o transe e enquanto a mente está procurando significado na mensagem, o Hipnólogo faz sugestões ao inconsciente. É bem fácil, não é?

CONFUSÃO NEGATIVA

Utilizando duas ou três vezes a palavra “não” na frase e dando um comando em seguida.

Exemplo:

“Olhando por este lado, não vale a pena não relaxar se não quiser pensar em não se sentir seguro agora.”

A única coisa que o sujeito vai captar de fato é “pensar em se sentir seguro agora”.

“Algumas pessoas tem medo, mas eu não acho que não se sentir seguro não influencia tanto que alguém não possa dizer que você não tem todos os recursos para vencer isso agora.”

Mensagem: “Você tem todos os recursos para vencer isso agora.”

JOGOS DE PALAVRAS

Uma outra forma poderosa de se causar confusão induzindo o transe, são os jogos de palavras.

“E cada vez que você pensa em tudo o que pode pensar, mais pensará em pensar sobre como é bom entrar em transe.”

A mensagem final fica: “Como é bom entrar em transe.”

AMBIGUIDADE DE PONTUAÇÃO

A ambiguidade de pontuação une duas sentenças e é muito difícil de se perceber no mundo real.

“Hoje muitas coisas que eu não sei se será fácil para você se sentir tranquilo agora.”

“Podemos começar agora mas algumas pessoas preferem relaxar rapidamente.”

É importante observar que a sugestão deve ser posicionada na segunda sentença.

DUPLO VÍNCULO

Aqui você oferece duas escolhas, mas com uma opção pré-determinada (sugestão).

Por Exemplo:

“Você prefere aplicar este padrão agora ou depois de terminar este capítulo?”

Escolhendo uma ou outra opção, não importa, de qualquer forma a sugestão é aplicar o “padrão”.

“Você prefere fechar os olhos agora ou prefere esperar o final da contagem?”

De qualquer jeito ele vai fechar os olhos.

POSTULADOS CONVERSACIONAIS

De forma bem sutil, essa é uma forma de dar um comando num nível mais profundo. Aparentemente é só uma pergunta que convida a uma resposta “sim” ou “não”. Todavia, essa pergunta carrega consigo uma sugestão. Usando esta técnica, você evita dar uma instrução direta.

Você pode...?

Você sabe...?

Você pode fechar os olhos?

Você pode relaxar agora?

Você sabe como se concentrar?

Você sabe o que pode aprender enquanto está em transe?

PERGUNTAS FINAIS

Acrescentamos as perguntas finais no final de uma afirmação, convidando à concordância.

Se fizer várias seguidas, estabelecemos o que chamamos de “Yes Set” ou “conjunto de sim”, no qual uma pessoa se acostuma a concordar e isso faz com que seja mais fácil concordar com a sugestão seguinte.

“Você pode fechar os olhos, não pode?”

“Isso é fácil, não é?”

“Podemos começar agora, não podemos?”

“Todos esses padrões são fáceis, não são?”

Estas perguntas também podem ser usadas para desorientar no tempo e gerar confusão.

“Você pode se sentir confortável, não pôde?”

“Você esteve em transe, não está?”

“Isso é fácil, não foi?”

PERGUNTAS EMBUTIDAS

Este é um dos meus padrões favoritos. Anteriormente nós descobrimos que as perguntas são a forma mais poderosa de direcionamento de pensamento. Todavia, existe uma forma de fazer perguntas sem fazer perguntas, isso mesmo, perguntar indiretamente. Quando você faz uma pergunta indireta, a outra pessoa responde internamente.

“***Eu fico me perguntando*** se você entendeu minha explicação?”

“***Eu não sei se você*** vai me falar sobre seus pais...”

“Você gostou deste modelo de tratamento... ***E eu fico me perguntando*** por que?”

COMANDOS EMBUTIDOS

O poder dos comandos embutidos é algo que sempre me fascinou. Ao estudar esta metodologia, pude perceber quantos benefícios

isso poderia trazer para os meus clientes e para minhas interações. Você poderá utilizar esta técnica, embutindo comandos em sentenças mais longas.

Por Exemplo:

“Seria muito fácil ***comprar*** este produto ***agora*** se você já conhecesse todas as vantagens.”

“Uma vez conheci uma paciente que me disse que queria muito ***vencer o medo*** e ***libertar suas emoções***. Começamos um tratamento e eu nem precisei dizer que ele poderia ***se sentir seguro*** porque isso ele já sabia...”

“Eu sempre aconselho meus pacientes a ***relaxar agora***, antes de ***entrar em transe***...”

O comandos embutidos devem estar destacados na frase, caso contrário, não terão efeito algum. Para isso, você fará uma “marcação analógica” para indicar comandos ou perguntas embutidas:

- Aumentando ou diminuindo o tom de voz durante a sentença;
- Fazer uma pequena pausa depois do comando;
- Usar um tom de voz mais grave ou mais agudo para sentença;
- Esticando ou comprimindo as palavras que deseja destacar;
- Fazer uma âncora visual para destacar os comandos.

Eu quero que se sinta confortável antes de começarmos nossa sessão, ficaria assim:

“Às vezes nós temos um conflito interno sobre o que queremos... A mente diz: ***Eu quero***, enquanto o corpo diz: eu não quero. E não importa como ouo ***que você sinta***, ***confortável***ou não, isso acontece com todos nós. Senti a necessidade de compartilhar isso ***antes de começarmos nossa sessão*** porque hoje falaremos sobre conflitos.”

Você também pode usar os comandos embutidos acompanhados do “porque” e do “mas”:

Eu poderia lhe dizer que... porque...

“Eu poderia lhe dizer que você ***deve estudar bastante este tópico*** porque a repetição é a mãe do aprendizado.”

“Poderia” diz que eu não estou dizendo o que estou dizendo. E o “porque” JUSTIFICA e dá autoridade à minha sentença, ao mesmo tempo em que desvia a atenção do comando embutido.

Eu poderia lhe dize que... mas...

“Eu poderia lhe dizer que ***esses padrões vão mudar sua vida***, mas isso você já sabe.”

Da mesma forma eu estou dizendo “não dizendo” e o mas desvia a atenção do comando embutido.

CITAÇÕES

Aqui você dará uma sugestão como vinda de uma outra pessoa. Isso dá autoridade para o que estiver dizendo e, ao mesmo tempo, sugere algo ao interlocutor.

Por Exemplo:

“Meu médico sempre dizia que devemos tomar cuidado com a nossa higiene alimentar.”

“Milton Erickson costumava dizer que é fácil entrar em transe.”

“Richard Bandler dizia que nós temos todos os recursos de que precisamos para mudar.”

PRESSUPOSIÇÕES DE INEVITABILIDADE

Imagine dizer para o inconsciente de alguém que algo vai acontecer de um jeito ou de outro, comunicar que o que você está dizendo é inevitável. Essa é a função destas pressuposições.

“Mais cedo ou mais tarde...”

“Mais cedo ou mais tarde você vai reler este livro.”

“Algum dia...”

“Algum dia você vai se dar conta de como é fácil entrar em transe.”

“Em algum lugar...”

“Em algum lugar desta sala você poderá se sentir confortável e seguro.”

“Tente resistir...”

“Tente resistir à vontade de reler estes padrões de linguagem.”

Este padrão pressupõe que qualquer resitência será inútil.

“Talvez você não tenha... ainda.”

“Talvez você não tenho colocado esta matéria em prática, ainda.”

O talvez vai suavizar o que estou dizendo e o “ainda” pressupõe que você deve “fazer logo”.

EXERCÍCIO

Agora, vou listar vários padrões Ericksonianos e você vai completá-los de acordo com os seus objetivos. Esse exercício tem a função de despertar a sua criatividade, sua capacidade de entender os padrões e também o seu entendimento prático. Esta tarefa é importantíssima.

Complete com a sua sugestão/comando:

Certa vez, um amigo me disse....

E quanto mais você.... mais você....

E (nome), você sabe muito bem que....

E quando isso acontece, você não pode deixar de notar....

E você pode perceber....? Não pode?

E eu acho que você ficará surpreendido quando....

Eu fico me perguntando se você pode....

Estou curioso para saber como é quando se sente....

E eu fico muito feliz em saber que você já está notando....

Talvez você fique feliz quando perceber....

Eu não sei exatamente quando você vai....

E.... provavelmente vai lembrá-lo de experiências do passado.

E agora você vai descobrir....

E enquanto você se pergunta.... eu quero que você perceba....

E você pode se perguntar quando....

E você pode se sentir confortável em saber....

Podemos imaginar.... , não podemos?

Eu fico me perguntando se sua mente incosciente pode....

Em momentos como esse, algumas pessoas gostam....

Continue deixando o seu inconsciente....

Eu não preciso lembrá-lo de.... , porque isso você já sabe.

Eu fico me perguntando se você está disposto a aprender....

Eu fico me perguntando o quão prazeroso pode ser descobrir....

Eu fico me perguntando se você se lembra....

Eu me pergunto se você vai decidir.... ou....

Eu gostaria que você compreendesse....

Eu gostaria que você começasse a se permitir....

Eu gostaria que você se tornasse cada vez mais consciente de....

Pode ser que você já esteja atento a....

Talvez você já esteja começando a perceber que....

Mais cedo ou mais tarde....

Talvez você não se importe em perceber....

Lembre-se de se esquecer de se lembrar....

Quando agora seria um bom momento para....

Você já sabe como....

Estude! Pratique! Implemente! Combine!

EXEMPLOS

Certa vez, numa turma de Oratória, havia um aluno muito dedicado que parecia amar a ideia de ser palestrante. Sabe quando você faz algo que te deixa inspirado, empolgado, animado... João se sentia assim durante o curso. Ele descobriu aquilo que, segundo ele, seria sua profissão para o resto da vida. Demostrava força de vontade, pesquisava fora das aulas, conhecia muitos materiais... Os outros alunos sabiam o potencial de João. E o próprio João sabia que sabia sobre o próprio talento...

Passados uns poucos meses após o termino do curso, encontrei aquele aluno. Fiquei muito feliz em vê-lo e, naquela hora, não hesitei em perguntar:

“João, que felicidade em reencontrar você. Como está o seu trabalho com treinamentos? Muitas palestras?”

Ele ficou cabisbaixo, com um olhar de tristeza...

“Tenho medo falar para pessoas desconhecidas, elas podem me

ridicularizar ou eu posso falhar... Esse medo está acabando comigo.” (João expõe claramente o que acredita ser o problema).

Com firmeza e determinação, de forma alegre e descontraída eu disse:

“UAU! ISSO É MUITO BOM JOÃO!” (Interrupção de Padrão/ Indução de Transe por Confusão).

João mudou completamente a fisiologia, no seu rosto havia uma expressão de confusão misturada com uma certa indignação, pupilas dilatadas...

Então continuei... Aprofundando o tom de voz...

“Isso significa que você é muito cauteloso, não é? Quer ter certeza de não fazer de qualquer forma... E nós estamos aqui conversando e nos encontramos ao acaso e esse assunto acabou surgindo e você pode se sentir bem agora sobre a solução que vamos encontrar... Mais cedo ou mais tarde você vai perceber o quão fácil será falar com desconhecidos agora... Eu fico me perguntando do que você precisa para resolver isso...”

“Tenho confiança nas técnicas que aprendi no curso... Só preciso confiar em mim mesmo.”

“Eu não sei como é essa confiança que você precisa, mas você sabe... Talvez tenha vivido isso em algum momento da sua vida, se pudesse se lembrar...”

• • •

Terapeuta: Então Fernando, me fala um pouco sobre você. (A ideia aqui é observar para estabelecer Rapport, enquanto o paciente fala sobre si mesmo).

Paciente: Faz dois anos que tenho um problema, não sei o que é, mas isso me impede de mudar sabe? Quando tento fazer uma mudança na minha vida, ela não se concretiza. Por um lado eu

quero mudar, mas tem algo que me impede... (A medida que o Paciente fala sobre seu problema, ele diminui o ritmo da voz, desacelera a respiração, fica cabisbaixo, ombros caídos...).

Terapeuta: Entendi. Você me disse que tem uma parte de você que te impede de mudar e isso está te "travando" de alguma forma. (O Terapeuta harmoniza os movimentos, espelhando o Paciente, como que numa dança... Enquanto faz isso, ele se utiliza do Pacing Descritivo para demonstrar que está ouvindo atentamente, reafirmando o Rapport).

Paciente: É exatamente isso.

Terapeuta: Já que a "parte" que não quer mudar é parte de você, talvez ela tenha uma intenção positiva. É provável que ela queira te proteger de alguma forma. E se essa parte tivesse uma intenção positiva, qual seria? (Identificando o problema de Fernando, o Terapeuta opta por fazer uma intervenção – Integração de Partes Conflitantes – enquanto se utiliza das perguntas de direcionamento, ele cria possibilidades e ao mesmo tempo, direciona a mente do cliente para a intenção positiva daquela "parte").

Paciente: Acho que ela não quer que eu fique magoado. No passado, decidi fazer uma mudança radical, abandonei minha profissão de fisioterapeuta e escolhi ser arquiteto. Acredito que eu não estava preparado pra isso. Eu fui a falência em pouco tempo. Ainda estou me recuperando... (Ao contar a intensão positiva daquela parte, Fernando fica mais calmo. Como se tivesse obtido uma resposta valiosa).

Terapeuta: Ela não quer que você fique magoado... Compreendo perfeitamente... E a outra "parte", que quer mudar, qual seria a intenção positiva dela? (Novamente usando o Pacing Descritivo, o Terapeuta demonstra Rapport, enquanto conhece a intensão da outra "parte" do Cliente).

Paciente: Acredito que ela queira que eu mude de vida rápido,

que eu tenha coragem de tentar de novo... Essa parte acredita em mim...

Terapeuta: E se essas "partes" concordassem em algo sobre você, em que elas concordariam? (Através da linguagem de direcionamento, o Terapeuta CRIA a possibilidade de um acordo entre as "partes" do Cliente).

Paciente: De alguma forma, acho que ambas querem que eu seja feliz e tenha equilíbrio.

Terapeuta: E se você fizer pequenas mudanças, você ficaria mais feliz e teria mais equilíbrio? (Já colocando como possibilidade a integração/acordo entre as partes).

Paciente: Sim, acredito que sim.

Terapeuta: E por que isso é importante para você? (Através do 'Por Que', o Terapeuta REFORÇA os benefícios do acordo entre as partes).

Paciente: Aí posso começar a mudar minha vida e alcançar meus objetivos, mesmo que aos poucos. É isso que eu quero.

Terapeuta: Eu não sei que parte dessas partes é a parte que vai possibilitar este acordo entre partes e que fará com que todas as partes permitam uma mudança real agora... (O Terapeuta usa a Confusão com uma sugestão de mudança).

Paciente: ...

Terapeuta: AINDA SOBROU alguma objeção das suas partes quanto a esse acordo, de fazer pequenas mudanças? (Neste instante, o Terapeuta reafirma o acordo, reforçando ainda mais a proposta das pequenas mudanças).

Paciente: Acredito que não.

Terapeuta: E como você vai fazer essas pequenas mudanças, começando de hoje? (Construindo um novo 'processo' através da linguagem de direcionamento).

SUGESTÕES NEGATIVAS

"Eu não quero que entre em transe tão rápido."

(Milton H. Erickson)

Decidi dedicar uma parte separada do livro só para as sugestões negativas. E vou começar já fazendo uma pergunta:

Você pode NÃOpensar na capa deste livro agora?

...

Por que você pensou se eu pedi para não pensar?

A resposta é muito simples: A palavra "NÃO", para ser compreendida, traz à mente tudo o que está junto com ela. Imagine alguém lhe dizendo:

"NÃO pense em um papagaio amarelo."

Qual é a primeira coisa em que você pensa? Um papagaio amarelo, é lógico...

"Olha meu amigo... Eu não quero que você fique chateado com o que vou dizer... Eu não vim até aqui arrumar uma briga... O que eu quero dizer é..."

Já ouviu isso alguma vez? É algo muito comum e acontece o tempo todo. A pessoa que está falando, não tem consciência de que está conduzindo a mente do ouvinte justamente para onde ela NÃO quer.

O uso consciente do NÃO pode ser muito útil na Hipnose Conversacional...

Porque pensamentos geram sentimentos e sentimentos geram comportamentos. Imagine a seguinte situação:

Um terapeuta trabalhando com um cliente cabeça dura, difícil de se lidar, que não costuma seguir instruções diretas. Ele pode fazer

sugestões negativas e deixar que a mente do sujeito faça as ligações e dispare os sentimentos.

“Eu não quero que pense em colocar isso em prática agora.”

“Não é hora da sua mente pensar em soluções.”

“Eu não quero que se sinta bem ainda hoje.”

“Eu acho que não deve haver um lado positivo nisso.”

“Não precisa se perguntar por que está indo tão bem.”

E num contexto de vendas:

“Não precisamos fechar negócio agora...”

“Você não precisa gostar imediatamente do meu produto.”

“Não quero que imagine que esse é o negócio perfeito.”

“Ainda não é hora de fecharmos essa venda.”

Em resumo, a sugestão negativa pode ser usada em qualquer contexto e é MUITO eficaz. Sou apaixonado pela abordagem negativa.

EXEMPLO

Hipnólogo: Você me disse que nunca foi hipnotizado antes... E eu NÃO quero te hipnotizar agora... NÃO quero que entre em transe tão rápido... Alguém poderia gostar de ser hipnotizado assim...

Cliente: ... (Permanece atento ao que o Hipnólogo está dizendo).

Hipnólogo: Agora você pode esvaziar sua mente... NÃO precisa pensar em como é estar calmo, seguro e relaxado... Eu não preciso nem dizer que este é o melhor momento para você experimentar este relaxamento...

As possibilidades são infinitas! CRIE!

PRESTIDIGITAÇÃO LINGUÍSTICA

"As fronteiras da minha linguagem são as fronteiras do meu universo."

(Ludwig Wittgenstein)

A expressão "Prestidigitação Linguística" foi criada por Robert Diltsenquanto observava Richard Bandler em seus atendimentos e interações. Bandler nunca perdeu nenhum argumento, na verdade, Dilts percebeu que ele podia mudar as crenças de alguém somente conversando. Mais tarde, as técnicas linguísticas de prestidigitação foram sistematizadas, de forma que possamos aprendê-las didaticamente. Sendo assim, ao usar um dos padrões que estudaremos a seguir, você poderá atacar e desalojar uma crença negativa/limitante ou apenas questioná-la, e também aprenderá como reforçar uma crença já existente.

E o que são crenças?

Quando falamos em crenças, isso geralmente nos remente a um significado religioso. Todavia, da ótica da PNL, crenças são apenas generalizações sobre a realidade, ou seja, o que uma pessoa acredita ser verdade ou não sobre um fato ou evento. Só que essas generalizações são aprendidas e não correspondem necessaria-mente ao mundo real.

Por exemplo: "Todo homem é mentiroso."

A pessoa teve algumas experiências, foi enganada algumas vezes (realidade) e em seguida fez uma generalização sobre este fato, criando assim uma crença. Ela realmente acredita nisso.

Nós chamamos algumas crenças de "limitantes" porque acreditar em certas coisas pode ser prejudicial ao indivíduo. Imagine quantos problemas de relacionamento essa pessoa pode ter

acreditando que TODOS os homens são mentirosos. Eu aprendi que as Crenças são como chaves LIGA/DESLIGA das nossas habilidades. Se eu acredito que não posso, isso se torna uma proibição neurológica e inibe as minhas capacidades.

Quando uma Crença se apresenta, ela o faz de três formas:

- CRENÇAS SOBRE CAUSAS: **A CAUSA B**

Crenças sobre causas refletem o que acreditamos que é a causa de algo. “Estou triste porque minha esposa foi viajar.” Ele acredita que a causa da tristeza é a viajem da esposa.

A crenças sobre causa carregam a pergunta “por que?” implícita ou explicitamente. Se uma pessoa te diz: Não vou à festa. E você pergunta: Por que não?

“Porque se eu for, vou acabar me aborrecendo com a Carla.”

A pessoa acredita que CARLA (A) é a causa do aborrecimento (B).

Fique super atento ao POR QUE implícito ou explícito na sua linguagem e na linguagem das outras pessoas.

- CRENÇAS SOBRE SIGNIFICADOS: **A SIGNIFICA B**

“Se ele não voltar ainda hoje, significa que está me traindo.”

Esta classe de Crenças é sobre o que***acreditamos*** que algo significa. Para eliciar Crenças sobre significado,basta perguntar: O QUE ISTO SIGNIFICA?

“Você disse que está com medo de perder o emprego... O que isto significa?”

“Significa que se eu perder o emprego (A),

não poderei pagar meu carro (B).”

- CRENÇAS SOBRE IDENTIDADE

As Crenças sobre identidade incluem causa, significado e principalmente limites. Só que nesse caso, a generalização é voltada para o indivíduo.

Exemplos:

“Não sou capaz de aprender nada.” (Limites)

“Não posso estudar porque não sou atento.” (Causa)

“Se eu ficar doente, vou morrer.” (Significado)

É como disse Henry Ford: “Se você acredita que pode, ou acredita que não pode, você está certo.”.

Imagine poder se libertar e libertar outras pessoas das crenças limitantes e negativas apenas conversando...

Seria incrível, não seria?

Esses padrões são poderosíssimos, inclusive no que se refere à persuasão. É muito importante que haja ética e sabedoria no uso destas técnicas. Pergunte-se constantemente se o que está fazendo traz benefícios para você e para as outras pessoas. O segredo aqui é a fórmula ganha-ganha: Eu ganho e o outro também ganha.

OS PADRÕES DE PRESTIDIGITAÇÃO LINGUÍSTICA

1# QUESTIONAR A ORIGEM DA CRENÇA

“Onde você ouviu isso?”

“O que esta decisão poderia lhe custar?”

“De acordo com quem?”

“Você verificou a fonte disto?”

“Como você chegou a esta conclusão?”

“É possível que esta lógica contenha uma falha, não é?”

Exemplo:

Cliente: Eu não posso me recuperar, não deste trauma.

Hipnólogo: O que esta decisão poderia lhe custar?

Cliente: Muitas frustações ao longo da minha vida.

Hipnólogo: E como você chegou a essa conclusão?

Cliente: Eu vejo muitas pessoas com este problema e que nunca conseguiram superar.

Hipnólogo: Você verificou a fonte disto?

Cliente: Não profundamente.

Hipnólogo: Então é possível que esta lógica contenha alguma falha, não é?

Cliente: Sim.

Hipnólogo: E se tivesse uma falha, que falha seria?

Cliente: Humm... deixe-me pensar... Pode ser que nem todo mundo seja assim.

...

Observe como este padrão enfraquece a Crença.

Reforçando a Crença...

“Claro, se você sabe exatamente como é isso.”

“Sim, se você acredita que qualquer um pode fazer isso.”

“Boa sorte em fazer isso.”

Exercício:

Escreva pelo menos duas situações como a que citei acima, usando este padrão de prestidigitação.

2# META-ENQUADRAMENTO

O Meta-enquadramento atacará a Crença diretamente. Esta técnica consiste em colocar “Como é possível acreditar nisto?” na frente do seu comentário.

Crença: “Vou abandonar este negócio, não sou capaz de conduzir esta empresa.”

Meta-enquadramento: “Como é possível fazer isso, depois de todo o caminho que você percorreu?”

...

Crença: “Nunca vou me casar.”

Meta-enquadramento: “Como é possível acreditar nisso se você sabe que nem tudo acontece no momento que queremos?”

Certifique-se de suavizar este tipo de pergunta para não parecer ofensivo.

Exercício:

Escreva pelo menos cinco meta-enquadramentos que você poderá usar daqui para frente.

3# UTILIZE OS CRITÉRIOS DA CRENÇA CONTRA ELA MESMA

Antes de explicarmos este padrão, é importante que você use o ***por que*** as vezes, para encontrar a Crença real.

Agora, você vai usar uma parte da Crença contra ela mesma.

Exemplo:

Crença: “Eu sou um cara muito estressado.”

“Você realmente pode estar estressado por ficar tanto tempo estressado, não é?”

...

Crença: “Meus funcionários nunca tem tempo para fazer o que peço.”

“Talvez eles não tenham tempo de pensar em ter tempo, não é?”

...

Crença: “Eu só não quero comprar este produto agora.”

“Você já pensou que pode comprar com toda liberdade mesmo que faça isso agora?”

Exercício:

Escreva pelo menos três situações em que pode usar os critérios de uma Crença.

OBS. Quando a Crença for sobre causas (A causa B), você pode usar tanto a causa quanto o efeito como critério.

4# CONCENTRAR-SE NA INTENÇÃO POSITIVA DA CRENÇA

Você só precisa encontrar um benefício secundário, a intensão positiva da Crença. Este padrão de prestidigitação direciona a mente do interlocutor para o lado positivo da crença.

Crença: “Eu não sou um cara bonito.”

“E que benefícios isso pode trazer para você?”

...

Crença: “Ganhar dinheiro com a minha profissão é impossível.”

“E que benefícios você pode ter sabendo disso agora?”

...

Crença: “Minha vida está assim porque eu nunca estudei.”

“E como que saber disso pode te beneficiar a partir de agora?”

Exercício:

Teste este padrão com a linguagem Ericksoniana que estudamos anteriormente. Faça pelo menos cinco anotações.

5# QUESTIONAR A METODOLOGIA DA CRENÇA

Este padrão de prestidigitação é muito simples, você só vai questionar o processo de como a pessoa chegou a esta Crença.

“Você já se perguntou como chegou a esta conclusão?”

Crença: “Vencer essa depressão é quase impossível.”

“Você já se perguntou como chegou a esta conclusão?”

Fazendo isso, você está desconstruindo o processo que “monta” a Crença. Aprendemos isso no módulo de Linguagem de Direcionamento, lembra?

Lembrando que TODAS as as técnicas deste livro, inclusive esta, pressupõe que você estabeleça Rapport.

Exercício:

Escreva pelo menos cinco exemplos deste padrão para você mesmo. É extremamente importante que você se acostume a criar em cima destas técnicas que estamos aprendendo.

Existem ainda outros Padrões de Prestidigitação que vou liberar para você na área de membros. Enquanto isso, estude e se torne um mestre nos que já aprendeu.

O PADRÃO MAIS PODEROSO

"O conhecimento é um tesouro, mas a prática é a chave para alcançá-lo."

(Thomas Fuller)

O padrão mais poderoso que você pode aprender é juntar todos esses padrões. Certa vez uma pessoa me disse: "Os livros não mudam o mundo. Os livros mudam as pessoas. As pessoas mudam o mundo.". Estude tudo o que aprendeu aqui, pratique e faça a diferença...

Quero relembrar alguns pontos que estudamos:

- É necessário ter um objetivo em mente;
- Antes de tudo é preciso "Acompanhar" usando Rapport;
- O Pacing descritivo acompanha a linguagem;
- A Ratificação valida a "direção" do seu interlocutor;
- Entrar em transe é dirigir a atenção para dentro;
- Entrar em transe é concentrar-se na experiência interior;
- O Pré-Talk cria um contexto mental para comunicação;
- O Pré-Talk prepara um caminho, induzindo um estado;
- A linguagem direciona o pensamento;
- Pensamentos geram sentimentos;
- Sentimentos geram comportamentos;
- Âncoras são associações de duas ou mais experiências;
- Uma Âncora traz de volta um estado;
- A linguagem Hipnótica direciona a mente para o interior;
- É preciso combinar as estratégias de linguagem

Ericksoniana;

- As Crenças não são a realidade. São generalizações sobre a realidade.

Antes de encerrarmos, vamos abordar um último tema que acredito ser o que reuni tudo o que aprendemos...

UM MODELO DE TERAPIA CONVERSACIONAL

Antes de tudo, você precisa entrar num estado de recursos...

1. Escolha o sentimento que quiser, faça para si mesmo as perguntas de indução de sentimentos (módulo pré-talk) e então ancore. Use esta ancora durante suas conversações.
2. Estabeleça Rapport. Enquanto cria uma atmosfera de confiança, você acompanha o cliente com o Pacing Descritivo e valida a experiência positiva dele com a Ratificação. Ouça atentamente.
3. Depois que a outra pessoa descrever os problemas, pergunte a ela: “O que você quer no lugar disto?”
4. Pense em qual é o estado mais adequado que ela pode experimentar e inicie o Pré-Talk.
5. Elicie estados positivos (de acordo com o que a pessoa quer, passo 3) e ancore enquanto conversa.
6. Amplie o modelo de mundo da pessoa usando os princípios do trabalho Ericksoniano.
7. Conduza o indivíduo ao estado desejado através da Linguagem Ericksoniana, prestidigitação e outras técnicas que aprendemos, sempre ativando as ancoras de recursos.
8. Verifique a forma como ela percebe o problema (faça perguntas) e se estiver tudo certo, finalize a intervenção.

Este não é o modelo, é apenas UM MODELO. Você pode criar a vontade e desenvolver seus próprios métodos. O modelo acima é apenas uma base.

EXEMPLO

Hipnólogo: Seja bem-vindo, pode se sentar Ângelo.

Ângelo: Obrigado.

Hipnólogo: Gostaria de me contar como foi sua semana? (Neste instante, o Hipnólogo assimilou a postura do cliente, espelhando-o detalhadamente, das pernas cruzadas, passando pelos ombros caídos e a cabeça inclinada).

Ângelo: Bem... Nos últimos dias me senti muito triste... Descobri que não fui selecionado para concorrer ao cargo de gerente na empresa... Acho que não nasci para isso...
(Crença Limitante)

Hipnólogo: Entendo... Você não foi selecionado e isso te levou a acreditar POR UM MOMENTO que não havia nascido para isso... (Pacing Descritivo/Prestidigitação).

Ângelo: Exatamente.

Hipnólogo: Entendi... E o que o seu LADO CRIATIVO lhe diria sobre isso agora? (Pressuposição - De que existe um lado criativo)

Ângelo: Humm... Aí fica difícil... Deixe me ver... Acho que ele me diria para encontrar uma outra coisa para fazer, enquanto não sai a outra promoção. (Enquanto encontrava seu "lado criativo" Ângelo mudou sua postura, descruzando as pernas, levantando os ombros e inclinando-os levemente para frente).

Hipnólogo: Ótimo, muito bom... Nós podemos aprender de forma bem confortável com seu lado criativo... Ele guarda ótimas soluções, não guarda?(Ratificação/Indução de Estado/Padrões Ericksoniano).

Ângelo: Acho que sim... (Deixando escapar um sorriso de leve...).

Hipnólogo: Eu não sei que solução o seu lado criativo tem para lhe oferecer agora... Eu poderia até te pedir para perguntá-lo, mas eu acho que isso você já vai fazer... ou não... (Pressuposição/Padrões Ericksonianos/Direcionamento).

Ângelo: Acho que é melhor eu focar em me desenvolver mais, antes de buscar este cargo... (Semblante tranquilo e sereno, cabeça erguida).

Hipnólogo: Excelente... E o que você vai começar a fazer ainda hoje para se desenvolver e se preparar para esse cargo?

Ângelo: Eu não sei...

Hipnólogo: E se você soubesse, o que faria? (Criando Possi-bilidades).

Ângelo: Acho que voltaria para meu curso de liderança...

E A SESSÃO CONTINUA...

Este cliente tornou-se gerente em 4 meses, assim que saiu a segunda promoção da empresa. Ele foi indicado ao cargo 3 meses antes.

ENFOQUE ASSOCIATIVO INDIRETO

"Qualquer pessoa que seja feliz, fará outras pessoas felizes também."

(Anne Frank)

Segundo Erickson, a melhor forma de fazer com que as pessoas conversem sobre suas mães é começar a falar da SUA PRÓPRIA mãe. Toda vez que levantamos um assunto sobre o que quer que seja, a outra pessoa inicia uma série de associações para dar SIGNIFICADO aquilo que está sendo dito. E que elementos o indivíduo usa para tais associações? A resposta é bem simples:

ELE USA A PRÓPRIA EXPERIÊNCIA.

Se eu começo a falar sobre um dia de sol numa praia, certamente o meu interlocutor não vai imaginar a praia como na minha vivencia, ela vai buscar NA EXPERIÊNCIA DELE este referencial.

Aconteceu certa vez, que um amigo tinha um dívida comigo num empreendimento da área de Marketing, e se eu tocasse diretamente no assunto, ele ficava defensivo, levantava várias barreiras. Eu não gosto que as pessoas se sintam mal na minha presença, então optei pelo enfoque associativo indireto e os resultados foram muito satisfatórios...

"Fulano, eu estive pensando sobre um amigo terapeuta, ele é super gentil... Atendia muitas pessoas em casa *e não ficava fazendo cobranças.*Ele não se importava em *receber atrasado.*Semana passadaeu o encontrei por acaso, fiquei muito feliz em vê-lo, afinal, é bom reencontrar amizades antigas, não é?"

Pouco tempo depois:

“Falando nisso, lembrei daquele nosso empreendimento. Você se incomoda em receber sua parte amanhã à tarde?”

Naturalmente, ele fez associações acerca de cobrança e atraso.

ENFOQUE ASSOCIATIVO INDIRETO NA PRÁTICA

1 – Escolha o pensamento/sentimento que você quer que a pessoa experimente ou fale sobre;

2 – Levante um assunto relacionado,buscando na sua própria experiência.

OBS. Use sempre uma história real, algo que tenha acontecido com você na realidade, falando sempre a verdade.

Inconscientemente o sujeito **sabe que não precisa resistir, já que o tópico em questão não se refere a ele** diretamente.

Exemplo:

Eu quero que um indivíduo reflita sobre a própria saúde e que faça novos exames. Falando diretamente, ele cria resistências. Então, o melhor é optar pelo Enfoque Associativo Indireto:

“Ontem vi um programa relacionado à saúde em que as pessoas que estavam acima do peso, lutavam para emagrecer. Achei interessante as dicas e alertas dos profissionais da saúde. Eu mesmo *vou procurar um médico para fazer exames de rotina* em breve...”

Induzir associações é algo muito poderoso e deve ser usado com muita responsabilidade.

As possibilidades para esta técnica são infinitas... Experimente!

IMPLICAÇÕES

"Se você se sentar naquela cadeira ou permanecer nesta, poderá entrar em transe confortavelmente."

(Milton H. Erickson)

É formidável o jeito com o qual Erickson utilizava estruturas lógicas em seu modelo de comunicação. Ele sabia que nosso cérebro atende melhor às sentenças e sugestões que tem uma relação causal, ou seja, uma ligação de causa e feito. Não importa se o que acreditamos é real ou não, só PRECISA fazer sentido dentro do nosso modelo de mundo.

Num nível mais simples, Erickson utilizava a seguinte fórmula:

Se P ^ Q (Se **P** for verdadeiro, então '^' Q também é verdadeiro).

"Se você está me contando isso, então será mais fácil encontrarmos uma solução."

Este é o modelo de linguagem que chamamos de IMPLICAÇÃO.

Uma coisa não influi necessariamente na outra, todavia, quando fazemos uma ponte usando o '^' (então), o cérebro aceita a sugestão facilmente.

P será sempre um fato, algo verdadeiro e observável. **Q** será sempre uma sugestão.

"Se você está procurando por um notebook mais rápido e eficiente, então precisamos começar pelos modelos de última tecnologia."

Consegue perceber a sutileza na linguagem de um vendedor experiente, como no exemplo acima?

Já em um nível mais complexo, Erickson poderia afirmar:

(P – Q) ^ L(Se **P** ou **Q** forem verdadeiros então '^' **L** também é verdadeiro)

“Se você veio ao consultório buscando ou não uma resposta, será confortável esta nossa primeira sessão.”

Através do exemplo acima, podemos dizer que se uma coisa ou outra for verdadeira, nossa sugestão também é verdadeira. Trocando em miúdos, é só acrescentar mais uma opção na fórmula anterior.

Isso **é imperceptível. É o tipo de sugestão** da qual não se pode escapar. Vamos continuar com os exemplos...

“Se você pode fechar os olhos ou sentar-se de maneira confortável, então será fácil entrar em transe.”

“Se você quer adquirir outras habilidades em hipnose ou se quer apenas avaliar seus conhecimentos, então este livro lhe servirá perfeitamente.”

“Se você está estudando este conteúdo para terapia ou para suas relações interpessoais, então terá um excelente acréscimo de conhecimento.”

IMPLICAÇÕES NA PRÁTICA

1 – Escolha uma verdade observável (um truísmo) e uma sugestão conectando ambas as sentenças por ‘^’ (então);

2 – A mente do sujeito compreenderá rapidamente que a primeira afirmação IMPLICA diretamente à segunda;

“Se você ainda não está relaxado, então é melhor que olhe fixamente para aquele ponto.”

3 – Você pode acrescentar uma opção para aplicar o segundo modelo que estudamos.

“Se você fez um curso técnico ou uma faculdade, então está capacitado para esta função.”

NÍVEIS NEUROLÓGICOS

"Um problema não pode ser resolvido no mesmo nível de consciência que criou este problema. Você precisa ir para o próximo nível."

(Albert Einstein)

De acordo com Robert Dilts, um dos maiores especialistas em Programação Neurolinguística do mundo, nossos pensamentos estão organizados em seis níveis. Se tivermos a capacidade de utilizar a linguagem para transitar entre esses níveis, podemos resolver inúmeros problemas, colocar metas mais eficazes, ressignificar nossas memórias, persuadir com excelência...

Imagine saber exatamente em QUE NÍVEL de pensamento está o problema que uma pessoa está lhe apresentando?

Aos seis níveis, damos o nome de Níveis Lógicos ou Níveis Neurológicos, e são eles:

Ambiente, Comportamento, Capacidade, Crenças e Valores, Identidade e Espiritual/Propósito.

AMBIENTE (Perguntas-Chave: Quando e Onde?)

O nível do ambiente refere-se ao ambiente externo. O local de trabalho ou convivência do indivíduo que inexoravelmente o influencia e é influenciado por ele.

"Eu ando sempre ocupado, não dá para cumprir todos os compromissos do dia."

Este pensamento, a princípio, está no nível de ambiente.

Note que a sentença se encaixa nas perguntas-chave deste nível.

Quando você está ocupado? Onde você marca seus compromissos?

O AMBIENTE trata dos LIMITES do indivíduo.

COMPORTAMENTO (Pergunta-Chave: O Que?)

Este é o segundo nível, que se refere às ações e reações de alguém, ações efetivas ou mesmo aquelas que ainda não se concretizaram e estão na esfera do pensamento.

“Quero aprender a me concentrar.”

O que você quer aprender?

“Vou comprar um carro, com certeza.”

O que você vai fazer?

Em ambos os exemplos, a pessoa está claramente pensando no nível de comportamento. É bem fácil, não é?

CAPACIDADES (Pergunta-Chave: Como?)

O terceiro nível é o das Capacidades. Refere-se às estratégias mentais do indivíduo que direcionam suas ações.

“Fazendo um bom curso de oratória, é possível vencer o medo de falar em público.”

Como vencer o medo de falar em público?

Aqui, estamos pensando no nível de capacidades.

Não se esqueça de verificar as perguntas relacionadas a cada nível, para saber exatamente como uma pessoa está pensando.

CRENÇAS E VALORES (Pergunta-Chave: Por Que?)

O quarto nível está fortemente ligado aos ‘Porquês’ das ações e pensamentos das pessoas. Toda vez que pergunto Por Que para uma ação ou pensamento, o que se segue é uma Crença.

“Vou aprender hipnose.” (Ação)

Por que vai aprender hipnose?

“Porque a hipnose pode me ajudar com meus estudos.” (Crença)

Para saber o que uma pessoa ACREDITA sobre uma coisa, ou seja, suas crenças, é só perguntar POR QUE?

IDENTIDADE (Pergunta-Chave: Quem?)

O quinto nível está relacionado ao EU. O conjunto de crenças e valores de alguém sobre si mesmo formam o que chamamos de IDENTIDADE.

“Eu não gosto de mentiras, tento ser sincero na maioria das vezes.”

Quem é sincero na maioria das vezes?

Toda vez que uma pessoa estiver se referindo ao EU, ela está pensando no nível de IDENTIDADE.

ESPIRITUAL/PROPÓSITO (Pergunta-Chave: Quem Mais?)

Este é o sexto e último nível. Está ligado ao sistema no qual o indivíduo está inserido. Aqui, podemos colocar um código de ética, religião, filosofia, natureza, Deus, família, Universo...

Quem mais você acredita que está conectado a você?

“Isto faz parte dos planos de Deus.”

Temos aqui um bom exemplo de uma declaração no nível de propósito/espiritualidade.

“Preciso pensar positivo, o Universo irá retribuir.”

Reflita por um instante e responda... Em que nível estas pessoas estão pensando?

1 – Estou cansado de morar neste lugar.

2 – Gosto de meditar, isto aumenta meu foco.

3 – Eu preciso chegar ao peso ideal.

4 – Cada vez que começo uma dieta, fico motivado.

AS RESPOSTAS ESTÃO NA PRÓXIMA PÁGINA...

1 – Ambiente; 2 – Comportamento; 3 – Identidade; 4 – Crenças.

Consulte a imagem abaixo, que é um resumo dos Níveis Lógicos:



TRANSITANDO ENTRE NÍVEIS LÓGICOS

Agora, você sabe em que nível a pessoa está pensando e isso pode ser a diferença que faz a diferença. Imagine uma situação em que a pessoa está pensando em um nível de CRENÇAS:

“Ninguém pode se tornar mais confiante do dia para noite.”

Você pode levar o problema para o nível que quiser e resolvê-lo:

"*Todas as pessoas* que você conhece pensam desta maneira?"

Conduzimos o sujeito para o nível de Propósito, também conhecido como Espiritual (que não tem um sentido religioso), ou seja, subimos dois níveis.

METAS E OBJETIVOS COM NÍVEIS NEUROLÓGICOS

Comece com uma pergunta de COMPORTAMENTO.

"O que você quer no lugar deste problema?"

Em seguida, faça um ALINHAMENTO, conduzindo a pessoa por todos os níveis...

Supondo que a pessoa responda: "Eu quero ter paz de espírito."

AMBIENTE – E quando você quer alcançar seu objetivo?

"Até o fim deste mês, no máximo."

COMPORTAMENTO – O que pretende fazer para alcançar este estado?

"Acho que preciso me desligar deste trabalho, como dissemos antes, acredito que essa seja a causa primeira de todo o estresse."

CAPACIDADES – E como pretende fazer isto?

"Vou sair desta empresa e atender ao convite que recebi mês passado, para trabalhar com minha filha."

CRENÇAS E VALORES – E por que isso é importante?

"Se não o fizer, estarei desenvolvendo um quadro maior de estresse e isso é o que mais tenho medo. Meu relação com minha saúde não anda muito boa."

IDENTIDADE – E quem é a única responsável em alcançar este objetivo?

“Eu mesma, sempre.”

PROPÓSITO – Quem mais se beneficiaria disto?

“Minha filha mesma, meu marido e meus outros dois filhos mais novos.”

O MÉTODO BANDLER

DE RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

Nesta metodologia, Richard Bandler nos ensina que para resolver um conflito devemos jogar o problema para o nível de ambiente ou comportamentos e a solução para o nível de crenças e identidade.

Exemplo:

Cliente: “Eu me sinto inseguro em praticar Hipnose.”

Vamos colocar este problema no nível de Ambiente:

Bandler: “Onde você se sente inseguro?”

Cliente: “Me sinto assim quando pratico com pessoas desconhecidas na rua.”

Bandler: “E se começasse com os conhecidos, em casa ou nos intervalos de trabalho?”

Cliente: “Seria mais fácil, acredito.”

Agora, vamos colocar a solução no nível de Crenças:

Bandler: “E POR QUE seria tão fácil.”

Cliente: “Porque os conhecidos vão receber melhor o meu trabalho.”

Esta é a CRENÇA fortalecedora.

Não se esqueça de me mandar suas críticas e sugestões.

CONTATO: luizsouzapractitioner@gmail.com

Nos vemos nas melhores praias do mundo!

SUCESSO!

Grupo Provisão estuda Mecânica Quântica , Pnl , venha participar você também , compatilhar seu conhecimento e aprender .
WHATZAPP : 65 9 9632 0674

“Um tema atual e de grande valor,
numa abordagem simples e didática.”

Priscila S. Maqueda - Coaching Financeiro

