

Richard Bandler

ADMINISTRAÇÃO & NEGÓCIOS

HORA  
DE  
MUDAR

Pocco

Em *Hora de mudar*, Richard Bandler, um dos criadores da Programação Neurolinguística, oferece aos leitores métodos de aprendizagem que permearão sua vida com sucesso, vigor e autocontrole.

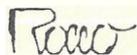
Ao mesmo tempo didático, bem-humorado e irreverente, Bandler propõe formas de fortalecimento das crenças, pela hipnose, que desencadearão mudanças bastante profundas e produtivas em nossas vidas. Uma vez munidos desses poderosos instrumentos de cura e transformação, toda a nossa experiência de vida poderá ser mais divertida e recompensadora, na medida em que conheceremos um universo de satisfação e novos estados de consciência.

*Hora de mudar* funciona como um guia, de leitura e compreensão fáceis, capaz de fazer com que você atinja graus de aprendizagem inconscientes.

**Richard Bandler**

# **HORA DE MUDAR**

Tradução de  
Luiz Carlos Mendes Dias



Rio de Janeiro - 2003

Título original

TIME FOR A CHANGE

Copyright © 1993 by Meta Publications

Todos os direitos reservados.

Direitos para a língua portuguesa reservados com exclusividade para o Brasil à EDITORA ROCCO LTDA.

Rua Rodrigo Silva, 26 - 4º andar  
20011-040 - Rio de Janeiro, RJ  
Te!.: 2507-2000 - Fax: 2507-2244  
e-mail: [rocco@rocco.com.br](mailto:rocco@rocco.com.br)

[www.rocco.com.br](http://www.rocco.com.br)

*Printed in Brazil/Impresso no Brasil*

preparação de originais

JOÃO CAETANO

consultaria de programação neurolinguística (PNL)

ROSÂNGELA DE OLIVEIRA CASTRO

CIP-Brasil. Catalogação na fonte.

Sindicato Nacional dos Editores de Livros. RJ

Bandler, Richard

BI68h Hora de mudar/Richard Bandler; tradução de Luiz Carlos Mendes Dias - Rio de Janeiro: Rocco, 2003.

- (Administração & Negócios. Série Programação neurolinguística)

Tradução de: Time for a change

Apêndices

ISBN 85-325-1523-1

1. Mudança (Psicologia). 2. Programação neurolinguística.  
3. Psicologia aplicada. I. Título. II. Série.

03-0015

CDD-158.1

CDU - 159.947

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	6
PRÓLOGO.....	9
I - MODIFICAÇÃO DO CRÉDULO.....	12
II - ACREDITE NO RISO.....	27
III - DICAS DO MANUAL PERDIDO.....	41
IV - INDUÇÕES HIPNÓTICAS NÃO- VERBAIS.....	49
V - o PADRÃO DE LIMPEZA DA CASA .....	61
VI - TENDO MAIS TEMPO PARA A MUDANÇA .....	75
VII - PADRÕES DE TEMPO LENTO .....	88
VIII - O FENÔMENO DE TRANSE DE HIPERESTESIA.....	108
IX - REPROGRAMANDO DECISÕES LIMITATIVAS .....	118
EPÍLOGO .....	129
APÊNDICES	
<i>Pistas de acesso.....</i>	<i>137</i>
<i>O metamodelo .....</i>	<i>138</i>
<i>Pressuposições linguísticas.....</i>	<i>156</i>
<i>Submodalidades .....</i>	<i>162</i>
<i>Ressignificação .....</i>	<i>164</i>
<i>Revigorando sua voz.....</i>	<i>166</i>
GLOSSÁRIO DE TERMOS DE PNL.....	168

## INTRODUÇÃO

Este livro, e todos os relacionados a ele, surgiu de um objetivo. Todos nós conhecemos pessoas incrivelmente realizadas. Algumas, mesmo gênios, têm menos treinamento, inteligência, talento, força, energia, dinheiro, memória, o que você quiser, do que muitos empreendedores medíocres da mesma atividade. Por quê?

Chame isso de sorte. Simples, mas nos deixa loucos. Infelizmente, sorte parece cada vez menos convincente. Pior, as pessoas criativas têm uma alarmante tendência a ficar cada vez mais criativas. Essa violação flagrante da entropia e da justiça não possui nenhuma explicação prévia.

Duas décadas atrás, os fundadores da programação neurolinguística (PNL) sonharam em responder a esse "porquê" de forma útil. Tendo uma resposta funcional àquela questão, eles poderiam treinar pessoas para atuar como gênios.

Hoje, milhares de pessoas têm certificados em PNL. Em simples sessões, elas podem acelerar o aprendizado, neutralizar fobias, aumentar a criatividade, melhorar o relacionamento com os outros, eliminar alergias e pisar em brasas sem se queimar. A PNL atinge o objetivo de seu princípio. Nós temos maneiras de fazer hoje o que somente um gênio faria uma década atrás.

Neste livro, você encontrará os meios mais poderosos para compreender, dar forma e uso a seus estados de consciência, a suas melhores crenças e à própria experiência com o tempo. Poderá aplicar aqueles meios para acelerar o aprendizado, atingir seus ideais, colaborar com os outros, e passar espetacularmente bem. Comece agora. Você já os tem.

É possível ler o livro como divertimento. O texto foi transcrito de um seminário muito animado. Mais tarde, você poderá gostar de utilizar em sua mente o que foi lido. Faça-o bem e estará economizando para sim esmo dinheiro, preocupações e especialmente tempo.

Você pode ir mais longe. Quando conheci Richard Bandler, falava-se que ele demonstrava o que dizia enquanto fazia a descrição. Isto tomou-se um lugar-comum. Atualmente, ele demonstra muito mais do que descreve.

Como resultado, há muito mais a aprender com este livro e sobre o assunto que ele trata. A audiência original ouviu-o uma vez. Você pode lê-lo duas vezes. Numa terceira, talvez deseje estudar a natureza do texto.

Às vezes uma palavra mal colocada tem um sentido. Dois fenômenos semelhantes podem aparecerem páginas diferentes, e instar associações inconscientes. É possível que anedotas eliciem representações que serão desenvolvidas nos capítulos seguintes. *Non sequiturs*, digressões sem

sentido e referências irrelevantes talvez sirvam para o encadeamento de estados ou o acesso de recursos, objetivando os resultados do exercício e sua ampliação. Uma gramática inadequada pode conter uma mensagem oculta. Simultaneamente, parágrafos absolutamente lógicos e concisos contêm outros significados. Frequentemente pessoas que se propuseram a participar de uma demonstração no palco fizeram-na e obtiveram resultados antes mesmo de chegar até ele.

Há muita coisa neste primeiro capítulo. O leitor que se concentrar nesses detalhes talvez perca o todo pelas partes.

A análise pode entreter. A aplicação recompensa.

Os que usam esses conhecimentos se queixam de coisas comuns, como viver dando murro em ponta de faca, ou não sabem mais o que devem fazer. Eles encontram crenças antigas que parecem especialmente difíceis de mudar e outras novas e árduas de implementar – ou descartar crenças antigas e instalar novas.

Às vezes uma crença parece resistente. Você pode querer deixá-la como está ou voltar a ela mais tarde. Há outras mudanças mais importantes a fazer primeiro.

Mesmo não tendo mais crenças, você poderá divertir-se buscando pressuposições. Encontre pressuposições nas quais se possa acreditar. Convença-se destas crenças. É possível fazer isso com qualquer livro. Pressuposições contidas nos escritos de M.H. Erickson têm-se provado valiosas para mim.

Quem são as pessoas mais importantes que você conhece? O que as conduziu às suas mais sábias decisões? Que crenças gostaria de partilhar com elas?

*Eu gostaria de dedicar este trabalho a alguns dos  
gênios de nosso tempo:*

*Moshe Feldenkrais, Patrick Mora: e  
Anthony Robbins.*

**-R.B.**

## PRÓLOGO

Antes de ensinar, aprender, conhecer, comece com algo mais. O ensino, o aprendizado e a compreensão devem significar mais do que recapitulação. Para ensinar, desenvolva boas estratégias de aprendizagem. Para realmente valer a pena, faça mais. Você pode desenvolver algo muito mais poderoso nas pessoas. Chame isso de esperança.

Construa uma esperança poderosa nos outros baseada não somente na comparação. Construa a esperança a partir de uma experiência. Crie esta experiência. A realidade é construída a partir de ideias. Crie esta experiência repetidamente. Na maioria dos casos, as pessoas a terão de volta.

Antigamente não havia aeronaves, automóveis, pentes, dinheiro, nem linguagem. Somente através de ideias estas coisas se realizaram.

Compartilhe a realidade. Muitas pessoas utilizando a PNL mudaram excessivamente suas histórias pessoais. Rapidamente essa mudança foi pior do que nada. Chamo esse conhecimento de esquizofrenia. Os esquizofrênicos conseguem péssimos quartos, má comida e nenhum zíper. Há valor na realidade compartilhada.

Você pode criar não somente ideias mas construir a realidade a partir delas e realizá-la tanto ecológica quanto metodicamente. Isto se aplica às técnicas hipnóticas ou de PNL ou a qualquer outra que tenha relação com ideias.

Pegue equações matemáticas. É possível construir equações sem nenhum valor. O objetivo é fazer equações para que a ponte não caia, especialmente quando os carros a atravessam.

Muitas pontes não funcionam. A declaração "algo está errado" nem sempre funciona na medicina. No entanto, as pessoas ainda partem dela para realizar algo. Em medicina isto inclui praticamente tudo.

Em psicologia, ainda se tenta trabalhar a partir do modelo chamado de estatísticas normativas, que permite dizer: "Isto funciona em alguns casos, mas não em outros." Aquele modelo não dá a descrição de como funciona ou em que trabalho está baseado. Queremos outros materiais e outros modelos, mesmo que sejam somente para definir a técnica.

Projete esperança. Vale a pena. As pessoas criam ideias que irão formar a realidade. Essas ideias podem se tornar realidade a ser compartilhada.

Talvez você queira acreditar que é a única pessoa competente. Todo mundo pensa o contrário. Você pode convencer a si mesmo, o que fará com que convença os outros. Depois poderá fazer

cirurgias ou PNL ou dirigir um ônibus, ninguém impedirá. Com sorte, o farão parar antes de uma aventura terminal.

Vá a Londres onde o lado certo da rua é o errado. Há argumentos filosóficos sobre isso, mas em Londres, ou na América, você dirigirá no lado da rua que foi estabelecido - ou colidirá.

Deseje tomar-se competente em tudo que fizer. Isto não quer dizer ter fobias que o façam tremer e que elevem demais sua pressão e ainda acreditar que "isto não é medo". O objetivo é mantê-las calmas e alertas e na mão correta, dirigindo na ponte, que permanecerá de pé.

Pergunte a si mesmo: "Podemos construir melhor?" Para construir temos que ser capazes de mudar alguns sistemas de crenças que possuímos. Mantenha-as fora do caminho.

Faça uma distinção entre crenças e, por exemplo, convicções religiosas. Não estamos falando sobre religião ou crenças em Deus. Essas coisas são muito, muito pessoais.

Estamos falando sobre crenças básicas relacionadas à capacidade humana. Esta é a única verdade, e ninguém sabe.

Fico fascinado quando você corta um dedo e ele se cura. Como? Ele também sabe quando está sarado. Você não produz gêmeos siameses. Algo diz às células: "Pare." Para isso não é usada uma função superior do cérebro. Os médicos e biólogos não têm nenhuma ideia de como a cura se interrompe.

A ciência não sabe tudo. Minha suposição é que a ciência não suspeita de tudo. Ela não leva em consideração a acupuntura nem a medicina tradicional da China ou da Índia ou de qualquer outro lugar. Se os cientistas não podem ver, não sabem, não podem explicar, mas declaram:

"Quando você me mostrar como funciona,então acreditarei." E no entanto creem nas coisas mais idiotas sobre as quais nada podem demonstrar.

Não sabemos como a eletricidade funciona, nem como os magnetos funcionam. Uma coisa posso garantir: os psicólogos não sabem como as pessoas funcionam.

Pegue alguém que seja esquizofrênico ou o médico de maior escolaridade e mais popular do mundo ou quem se considere o melhor programador de neurolinguística. O que essa pessoa não puder fazer está baseado no que ela não sabe.

Somente num campo de estudos se ouviu: "Sabemos tudo." Foi em ótica. Durante um tempo, após explicar o arco-íris, os técnicos disseram: "Sim, aprendemos tudo. Sabemos tudo o que se possa saber sobre esse assunto." Era tão errado quanto ridículo. Alguém inventou lentes que não eram baseadas no espaço bidimensional. De repente, pessoas que dificilmente tinham alguma visão podiam ver, andar e se barbear. Só não podiam ler. Lasers, fibras óticas e não sei mais o que continuam surgindo.

Agora eles sabem que não sabem. Muita coisa aconteceu e continua acontecendo. Planeje.

Temos certeza de que não sabemos e não saberemos a última verdade. No entanto, podemos construir e administrar crenças funcionais.

Podemos formar crenças, sobretudo com a hipnose. Muitos acreditam que não conseguem entrar em transe, não sabem do que se trata. De fato, carregam uma sugestão pós-hipnótica. Alguma experiência os fez acreditar nisso.

Temos crenças que nossos pais ou terapeutas nos transmitiram, ou que surgiram quando escorregamos numa casca de banana. Podemos entrar em transe e estabelecer uma sugestão. Não há necessariamente nenhuma diferença entre essas crenças.

Comece dizendo, com firmeza: "Você fará isso com facilidade e rapidamente." Tenha a concordância de cada célula de sua neurologia. Você tem que acreditar e assim ela se realizará.

Sem crença, você dançará somente com uma de suas partes e não com as outras, também suas. Não terá congruência. Se você não desenvolver congruência, terá que fazer terapia para o resto da vida. É o seu castigo. Ou isso ou se tornará um professor universitário e discutirá o assunto enquanto viver.

A tecnologia aqui apresentada somente tornará a transformação mais expedita. Não é ainda a verdade. Provavelmente ela será um dia, porque tem funcionado para tanta gente.

Muitas "pessoas não hipnotizáveis" vieram a mim. Por tê-las feito acreditar que podem entrar em transe e que, de repente, conseguem fazer muitas coisas. Em parte, porque na realidade as fazem. Em termos técnicos, pararam de ser dispersivas e começaram a realizar coisas.

Crie experiências que possa compartilhar com alguém.

*- Richard Bandler com Janus Daniels*

# I - MODIFICAÇÃO DO CRÉDULO

## *Instale a Atitude PNL*

Primeiro estude os grandes comunicadores e os grandes clientes. Foi o que eu fiz e que revelou um erro básico nos fundamentos da psicologia. Portanto, construí algo diferente.

Quando os psicólogos estudaram as fobias, encontraram milhares de pessoas fóbicas. Eles procuraram somente aqueles que não sabiam lidar com o problema! Eu fiz uma nova abordagem. Procurei duas pessoas que tinham fobia e que a superaram. Descobri então o que fizeram.

Aprendi isso com Milton Erickson, possuidor de talentos únicos.

Quando seus clientes apresentavam um problema, ele sempre olhava para quem não tivesse o mesmo problema e então encontrava um meio de fazer com que os que tinham dificuldade atuassem como os outros.

Eu o vi trabalhar uma vez com uma situação difícil. Não havia dois tipos de abordagem. A senhora não sabia diferenciar a realidade da não-realidade. Ela chegou ao consultório de Milton com seu psiquiatra, que deu uma longa e exótica descrição psiquiátrica acerca do que estava errado com ela. Poderia resumir em: "Ela é louca."

Ela era louca de um modo específico. Basicamente, a mulher não podia dizer a diferença entre algo que realmente tivesse acontecido e algo que ela houvesse inventado ou que alguém tivesse descrito para ela.

Isto é uma coisa boa sobre os doidos. Nunca são loucos por acaso. São sempre pirados de uma forma ou de outra. É sistemático.

O psiquiatra voou com ela do Arizona para encontrar Milton. Depois que ele fez sua descrição, Milton virou-se e disse para a senhora:

- E você deixou sua casa e dirigiu até aqui no seu carro verde e viu a paisagem rural no caminho, e quanto tempo levou para chegar aqui?

- Vinte e seis horas - respondeu ela.

Na realidade, eles haviam viajado de avião e levado duas horas. Ela não tinha discernimento para separar as coisas.

Milton, além de induzi-la a um estado muito, muito alterado, usou esse estado para construir o recurso de que ela precisava. Ele sabia que ela não estava funcionando e também qual a razão exótica. Ela não sabia como!

Gostei do modo como Milton obteve a informação. Ele se voltou, olhou para o psiquiatra e apontou para a cadeira de transe. Este homem tinha todos os diplomas possíveis. Havia mesmo estado no Instituto Erickson. De repente, ele manifestou o que eu chamo de um medo profundo e surpreendente. Ele olhou para a cliente e Milton disse:

- Agora, para tranquilizar a senhora, gostaria que mostrasse a ela como o transe não é perigoso.

Imediatamente meu cérebro pensou: "Deve ser perigoso! Especialmente nesse momento, para ele!" Quando o psiquiatra estava se sentando, justamente no ponto em que não poderia deixar de sentar, Milton disse:

- Direto no transe. - E ele entrou, "Bum".

- Agora, enquanto está sentado aí, quero que se lembre na sua mente de três coisas que tenham realmente acontecido. Pense sobre eventos de que você tenha certeza absoluta, não eventos profundos, mas: "Você tomou café da manhã hoje."

Erickson abordou três eventos ocorridos naquele dia.

Em sua mente, crie três eventos.

Milton pediu-lhe, então, que entrasse num transe ainda mais profundo e que sua mente inconsciente lhe comunicasse como ele identificaria o que era o quê.

Bem, eu estava sentado lá, flutuando para dentro e fora do transe. Todos sempre faziam isso com Milton. A diferença é que cresci nos anos 60. Estava acostumado a ficar dopado. Portanto, interrompi o transe e observei uma coisa que o psiquiatra disse. Ele falou que as imagens pareciam diferentes.

- Qual é a diferença? - perguntou Milton a propósito das imagens.

- Elas parecem quadradas, enquanto as anteriores eram vagas e transparentes e não tinham forma - respondeu literalmente o terapeuta.

Nessa altura, a cliente também tinha entrado em transe.

- Feliz e convenientemente a cliente já entrou num estado alterado - Milton disse, o que significava que ela estava em órbita.

Ele se dirigiu a ela e começou a instruí-la para rever os eventos ocorridos. Mandou colocá-los dentro de imagens quadradas. Após, criou fantasias e disse-lhe para torná-los vagos e transparentes, sem nenhuma forma. A seguir mandou sua mente inconsciente começar a rever todos os eventos dessa forma. Hoje em dia, como a maioria das TVs são quadradas, recomendo que se tenham outros meios de separar a realidade da não-realidade.

Essa foi a origem de algo que desenvolvi junto com meus amigos Chris Hall e Todd Epstein e outras pessoas que me ajudaram; algo que agora chamamos de submodalidades. Você pode chamar de submodalidades a moeda da mente. Podemos trocá-las e fazer mudanças com elas.

## **Objecções à objetividade**

Tem-se falado sobre subjetividade e objetividade há muito tempo.

Quando entrei para a universidade, não fui para psicologia. Por uma razão, o pessoal de pesquisa e os clínicos não se falavam. Parecia-me que, se em medicina os pesquisadores não gostavam dos clínicos e estes não contavam a eles o que tinham desenvolvido e os médicos não perguntavam, então eles iriam nos matar.

Os pesquisadores achavam-se muito prestigiados. Eles torturavam ratos. Os clínicos se sentiam como árvores do campo tentando achar a si próprios. Só que os campos dissolveram-se no espaço junto com os psicólogos.

Havia professores que falavam sobre experiências objetivas. Eu possuía formação em física. Os físicos sabiam que a objetividade não fazia sentido. Com Einstein havíamos aprendido que as coisas não eram objetivas, e sim relativas. Dependiam do nosso ponto de vista.

Einstein falava em viagens num fecho de luz. Suponhamos que você possa viajar numa partícula de luz, um fóton, e uma outra pessoa em outro fóton. Como isso se pareceria se estivéssemos sentados numa ponte, vendo duas pessoas viajarem nos fótons? E se elas lançassem uma bola uma para a outra? Da perspectiva dos viajantes, pareceria que a bola descreveria uma trajetória em linha reta. Do ponto de vista da ponte, enquanto elas passavam, a bola teria descrito um ângulo. Acima de tudo, o tempo e o espaço funcionam diferentemente na velocidade da luz.

A ideia de que na psicologia as coisas poderiam ser relativas levou-me à subjetividade objetiva. Enquanto investigava, continuava-se a falar de subjetividade como um pecado. Atualmente, gosto que se pareça com um pecado. Na época, queria saber como funcionava.

Isto é verdade para todas as atividades. Em tudo que olhamos, da hipnose à física, qualquer coisa, procuramos a experiência subjetiva. Modelando, exploramos a experiência subjetiva dos peritos. Como eles fazem?

Pegamos o modo de fazer para que pudéssemos influenciar os outros da mesma maneira. Isso é melhor do que pensar sobre as coisas como boas ou más, queremos saber como funcionam: "Como se faz isso?"

Faremos a modelagem por partes, como cozinhar com um livro de receitas. Não há um bolo de chocolate bom ou ruim, até que você o prove. Numa receita, você aprende a estrutura básica de como fazer o doce. Depois, todo mundo faz pequenas modificações a seu gosto.

Nos próximos dias, quero transmitir os fundamentos do que aprendi com Milton e algo mais. Você poderá dar a si mesmo esses fundamentos e depois aprofundar as crenças ou a hipnose.

## **O truque da crença**

Algo luminoso aconteceu comigo depois de ter encontrado Milton. Naqueles dias, eu hipnotizava qualquer coisa que se movesse. Queria constatar se o que ele dissera funcionava. Eu não dava atenção à verdade escolástica. Queria saber o que se podia realizar rapidamente e tentava tudo.

Comprei, então, o livro *Técnicas avançadas de hipnose e terapia*.

Nele há muitos artigos publicados de Erickson. Ele descreve diferentes estados induzidos por Milton e diversos efeitos hipnóticos como distorção do tempo, daltonismo, audição limitada etc.

Naquela época, tínhamos um grupo experimental- estudantes diplomados, cobaias da humanidade! Durante nove meses, uma vez por semana, nos encontrávamos e tentávamos tudo. Se não conseguíamos fazer algo de uma maneira, fazíamos de outra.

O saber hipnótico tinha adquirido a noção chamada de suscetibilidade. Hildegard em Stanfodt "tinha provado" que algumas pessoas podiam ser hipnotizadas e outras não. No entanto, ele havia excluído o que nós em linguística chamamos de performativo, que significa quem e o que realmente atuam, realizam o trabalho. Perguntamos então: "Hipnotizado por quem?"

Experimentamos com diversas pessoas. Algumas podiam facilmente fazer qualquer coisa; outras também, após aprender como fazer. Poucas entravam em transe profundo e não conseguiam fazer nada.

Um dia, eu estava sentado à mesa com um amigo e com a foto da capa da *Estrutura da magia*. Ele entrou em transe profundo. Os olhos do meu amigo se fecharam. Falei-lhe que quando abrisse os olhos a foto teria desaparecido. Então pedi para ele entrar em si mesmo e contar até dez. No número dez, a imagem teria desaparecido.

Esse sujeito estava desencorajado. Há seis meses ele era um fenômeno hipnótico totalmente fracassado. Quando começou a contar, peguei a imagem e coloquei-a embaixo da mesa.

- **Ohhhhhh!** - gritou ao abrir os olhos.

- Certo, agora feche os olhos - e imediatamente coloquei a imagem de novo na mesa.

- Meu Deus! - falou quando abriu de novo os olhos.

- Sabe, isto quer dizer que você pode fazer qualquer coisa.

Daquele dia em diante, ele podia realizar qualquer fenômeno hipnótico: qualquer alucinação, distorção de tempo, tudo. Não direi o que podia fazer fora da hipnose.

Embora primitivamente, eu havia criado uma crença nele. Nada tinha mudado no mundo exterior. Nada diferente na sua estrutura neurológica. Somente a crença havia mudado.

## **Crença em hipnose**

- Como as crenças funcionam? - foi o que me perguntei. Para a hipnose, assim como para muitas coisas, as crenças se parecem com um trem expresso dirigindo rápida e efetivamente a estados alterados. Melhore as crenças que as pessoas têm acerca de suas capacidades e não somente em transe, mas no mundo em geral. Use o trem expresso.

Muitas pessoas acreditam que quando entram em transe perdem o controle de si mesmas. Na realidade, ganha-se controle. Ganham-se diversas habilidades como controlar a pulsação do coração, a pressão sanguínea, melhorar a capacidade de lembrar, usar força física ou destreza, controlar o tempo e as percepções. Você começará a fazer essas coisas no final do seminário, o que aumentará suas próprias habilidades em relação aos outros. Aprenda a ser responsável consigo mesmo e com os outros e então saberá o que significa controle e para que serve.

Nós trabalhamos com blocos de construção muito simples. Dos presentes, quem já teve experiência com submodalidades? Na realidade, todos nós usamos submodalidades em várias ocasiões sem saber.

## **A procura da excelência**

Veja as diferenças entre a maneira como os outros ensinam e como eu ensino. Dê importância à sua atitude diante da vida. A PNL significa mais do que uma metodologia. Ela também significa a postura que você tem quando a está usando. Se você não tiver crenças poderosas sobre suas potencialidades ...

Pare agora mesmo. Tome uns poucos minutos para aprender algo.

Pense nas pessoas com as quais tem problemas pessoais, como, por exemplo, quando alguém entra e uma pequena voz na sua cabeça diz: "Oh merda!" Feche os olhos e volte ao seu problema. Olhe para essas pessoas. Escolha uma. Enquanto você a vê entrar, ouça precisamente de onde vem essa pequena voz e observe como ela o faz sentir. Se você tomar essa imagem maior e mais brilhante, provavelmente vai se sentir pior. Certo?

Agora tente algo diferente. Recomendando que se faça isso antes de trabalhar com clientes. Com indiferença, finja que a pessoa é sua cliente.

Imagine um desfiladeiro com uma montanha em cada lado. Aumente-o até que se tome do tamanho de uma tela de 12 por 12 metros. Embaixo, no fim do desfiladeiro, gostaria que pusesse o seu cliente. Tome-o bem pequeno. Coloque um toque de luz no topo de cada montanha.

Bem à sua frente, ponha um tigre de 12 metros - um tigre enorme fugindo. Cresça de tamanho em sua mente, enquanto entra na cena e dentro da fera. Do ponto de vista do animal, olhe com fome para o cliente. Continuando a olhar para a pessoa, escave uma vez a terra com as patas e veja como ela treme. Veja o medo nos olhos do seu cliente. Ouve-se agora um trovão muito alto, mas você pode rugir mais alto ainda.

A seguir pegue essa imagem e tome-a maior e maior. Tome as cores mais brilhantes. Você agora pode se ouvir dizendo, enquanto olha para baixo, para seu cliente: "Você é meu." Observe se isto o faz sentir-se bem diferente.

Se não observar nenhuma mudança, cheque o seu pulso. Perceba se tem um, porque enquanto amplia esta imagem, você também aumenta o volume do som. A seguir ponha duzentos cantores negros em cada lado da montanha cantando: "Vamos acabar com eles! Ataquem!"

## **Construindo blocos de crença**

Tome uma atitude e comece a realmente acreditar que o seu trabalho é fazer algo pelas pessoas. Faça-as não somente crescer. Elas o procuram e pagam para mudar suas vidas. Por Deus, você vai ajudá-las.

Chame a atitude de construção. Se continuar com ela, você precisará somente adicionar generosas quantidades de habilidades que serão criadas como blocos em construção. Pegue aquele filme.

Ao pegar a imagem, quero que a tome maior, que aumente mais e mais o volume da voz dos cantores. Tome o som envolvente. Traga a imagem mais para perto. Como ela o faz sentir? Há mudança na intensidade de seus sentimentos? Se houver, continue fazendo-a crescer até que lhe dê mais e mais poder interior pessoal. Em vez de dizer: "Oh, merda!", quando você olhar para baixo, para seu cliente, começará a dizer para si mesmo: "Que doce de pessoa!!!"

Você fez a mesma coisa quando começou a andar. Iniciou com partes bem pequenas, um passo de cada vez e colocou-os juntos formando um alicerce para explorar todo um mundo novo de atividade; um mundo de aprendizagem, de compreensão, de maior controle sobre seu meio ambiente.

Reoriente-se por um momento. Faça a si mesmo algumas perguntas.

Examine sua mente por um minuto.

Você pode enganar um cliente. Tirar a foto e colocá-la debaixo da mesa, não vai funcionar com qualquer cliente. Aquele truque mudou a crença daquela pessoa. A parte importante não foi esconder a imagem, foi a mudança da crença.

## **O poder do placebo**

Você deve achar que um placebo funciona porque a pessoa não sabe que é um placebo. Funciona porque é uma crença. Nos Estados Unidos, fazemos algo diferente. Testamos todas as drogas contra os placebos. Isto é um teste às cegas, pois temos mais informações sobre placebos do que sobre todas as drogas juntas.

Robert Dilts e eu tivemos uma ideia. Decidimos fazer um produto, pequenas cápsulas vazias, chamadas "placebo", sem efeitos colaterais.

Na época, Robert era meu estudante formado. Ele revisava pesquisas sobre problemas típicos, como dores de cabeça. Fazíamos planos de publicar um pequeno livro com um índice. Uma pessoa

procuraria dores de cabeça e leria: "Quando testados contra outras drogas, os placebos funcionaram cinco vezes em cada seis. Tome sete quando tiver uma dor de cabeça." É tiro e queda.

A FDA reclamou, dizendo que os placebos não surtiriam mais efeito, perderiam sua eficácia. Sabíamos que isso poderia ocorrer. Algumas pessoas inicialmente não absorveriam realmente as crenças. Revelamos, então, nosso novo plano: "NOVO! PLACEBO MAIS! O DOBRO DOS INGREDIENTES INERTES! DUAS VEZES MAIS PODEROSOS QUE ANTES!"

Naturalmente, os laboratórios falaram com a FDA para nos impedir de prosseguir. Eles não encontravam nenhum perigo. As cápsulas estavam vazias, não havia nada lá, mas os laboratórios disseram que isso era ilegal e imoral.

- Além disso, não funcionará, portanto não deixaremos fazer nada - disseram.

Havíamos provado que funcionava. Tínhamos décadas de resultados experimentais e também nossos próprios testes.

Muitas vezes meus clientes sabiam que eu estava usando um placebo, e ainda sabem. Na realidade, dou-lhes a capacidade de acreditar que só funciona porque é um placebo, porque sabem o que é. E funciona. Começarei por explicar como funciona a estrutura de uma crença.

## **Não ser hipnotizável**

Pode-se aprender bastante sobre ritmo e tonalidade. Você pode praticar com fitas, CDs, metrônimos e assim por diante. Temos mais equipamentos elaborados do que na realidade precisamos.

Está escrito em mais de um livro: "*O ritmo e a tonalidade não têm efeito quando em trabalho de transe profundo.*" Suponha que você ouça isso dito por Mickey Mouse e Muhammad Ali. Acho que eles causam algum impacto, mas você imagina que o tempo e a tonalidade não surtiriam nenhum efeito, porque a pessoa que escreveu aquilo não sentiu sua própria tonalidade e ritmo.

Antigamente, quando realmente tentaram me fazer parecer uma fraude, os incrédulos realizaram uma experiência. Dei um seminário para trezentas e cinquenta pessoas, em que dois psiquiatras do laboratório Hildegard levaram uma pequena mulher.

- Esta senhora é, comprovadamente, uma Hildegard "zero". Ela não pode ser hipnotizada - os psiquiatras, um de cada lado da senhora, fizeram com que ela se levantasse.

Ela tinha um olhar distante em sua face. Conheço um transe quando vejo um.

- Ela não pode ser hipnotizada - repetiram e ela confirmava com a cabeça.

Pensei, então, que poderíamos fazer uma pequena demonstração, passei o braço ao redor dela e a trouxe até o palco. Sentei-a num banquinho e girei-o, e ela ficou de costas voltadas para a audiência. Disse-lhe para relaxar por um instante.

Em seguida, virei-me e anunciei para a audiência que aquelas duas gentis pessoas de Hildegard em Stanford haviam trazido aquela pessoa não-hipnotizável. Queria mostrar a eles que de fato algumas pessoas não podiam ser hipnotizadas. Ainda me pergunto como alguém pode entrar em transe com uma indução monótona, de segundo time, com um gravador, que é o que Hildegard faz. Preferi não mencionar isso.

A seguir virei o banquinho e perguntei a ela:

- Se eu dissesse "feche os olhos agora!", você não seria capaz de fazê-lo - disse, virando o banco.

E ela fechou os olhos, *tchan*. Por quê? Há uma diferença entre sentar numa cadeira ouvindo um gravador, numa sala de um laboratório - e sentar num banquinho de bar, ouvindo uma pessoa real com trezentas e cinquenta faces à sua frente. Isso provoca uma diferença de percepção.

Deveríamos todos nós ter uma audiência de centenas de pessoas em nossos consultórios? Os tranSES seriam muito mais fáceis. Esta mulher nunca tinha estado diante de uma plateia daquele porte. Ela olhava aquele mar de faces, o que alterava seu estado de consciência.

- Feche os olhos! - disse, enquanto ela ofegava.

Ela foi para dentro de si mesma como um estilingue. Subsequentemente, a senhora entrou em quase todos os fenômenos de transe profundo. Demonstrei para eles as coisas que ela não podia fazer.

- Se eu fosse levantar seu braço assim, ele deveria permanecer parado - falei de costas para ela.

Soltei o braço e ele se imobilizou. Mas não olhei para trás. A audiência fazia "*Ohhhhhh!*" e apontava para mim, para chamar minha atenção. É sempre bom fazer isso, pois todos prestam mais atenção.

## **Explorando crenças**

Quero que façam algo bem simples. Vão para dentro de si mesmos e pensem em algo em que acreditem *categoricamente*, alguma coisa sem significado emocional. Sei que alguns aqui têm

formação em psicologia. Curem-se disso! Confiem em mim. Pensem em algo como: "Você acredita que o sol vai se levantar amanhã?" Não escolham: "Você acredita que é uma pessoa de valor?" Algo simples que funcione. Quando se começa a adicionar significado, há menos efetividade. Emoção para cima; informação para baixo.

Vocês já desenharam figuras lineares num bloco de papel e depois folhearam? Isso cria um efeito de movimento das imagens. Conhecem esse tipo de coisa? Se eu desenhasse um desses blocos e lhes desse uma figura por semana durante cinco anos, que tipo de padrão suas mentes fariam disso? Vocês não veriam o que estava acontecendo. No entanto, se folheassem rapidamente de uma só vez ... É assim que o cérebro trabalha. Ele aprende fazendo coisas rápida e simplesmente. Ele forma padrões.

## **Processo rápido**

É mais fácil curar uma fobia em dez minutos do que em cinco anos. Usei esse truque durante dez anos antes que soubesse o suficiente para ensinar a alguém. Não imaginava que a velocidade com que você faz as coisas as tomam permanentes.

Eu tinha a capacidade de curar fobias, mas outras pessoas, mesmo usando a mesma técnica, não conseguiam.

Ensinava como curar, elas faziam uma parte numa semana, outra na semana seguinte e uma terceira na posterior. Depois, vinham a mim e diziam que não funcionava. No entanto, se a cura da fobia for feita em cinco minutos e repetida até que se tome muito rápida, o cérebro compreende. Isto é parte de como o cérebro aprende.

Eu era mais impaciente que as pessoas que tentavam obter resultado durante uma hora. Queria que as pessoas entrassem e sássem em cinco minutos para que pudesse continuar meu trabalho. Isso recompensava meus clientes.

Descobri que o cérebro humano não aprende devagar, mas sim rapidamente. Eu não sabia disso, simplesmente atuava depressa.

Tudo o mais no universo parece funcionar assim. Se você pegar uma lâmina de metal e dobrá-la rapidamente e com força, ela manterá a nova forma. Se dobrá-la com muita força e rapidez, pode

quebrá-la. Se manuseá-la devagar, ela voltará à sua forma anterior. Para que as coisas permaneçam, use velocidade.

O mesmo princípio se aplica se você quiser que as ideias tomem forma. Suponha que você trabalhe com alguém em cura de fobia. Para que funcione, é preciso que atue rapidamente em cada estágio, especialmente na volta, no final. A velocidade com que se faz o retomo, fará com que a cura permaneça. Eu não o uso mais. Para mim, é muito lento.

Para acompanhamento, algumas vezes pego a pessoa com as unhas. Prossigo ou desisto. Você pode acompanhar alguém até ficar totalmente dentro dela. Faça o espelhamento por empatia. Crie empatia com pessoas de sucesso, sociáveis e de nível. Acompanhe vítimas para saber como fazê-las responder. Depois traga-as para fora de onde pararam. Acompanhe para conduzir.

## **Aprendizado lento**

Existe a opção de se cometer os erros de Montessori, o derradeiro acompanhamento. Às crianças cinestésicas, ensine sempre cinestesticamente.

Às visuais, acompanhe em linguagem visual. Assim estarão estropiadas para o resto da vida! Faça com que as pessoas usem tudo o que podem tão depressa quanto são capazes.

Quando os bebês começam a aprender a falar, não sabem que a linguagem existe. As crianças aprendem a língua rapidamente. Podem aprender línguas estrangeiras mesmo não sabendo bem a própria. Nosso sistema escolar falha totalmente no ensino. Cursamos 12 anos para depois não sabermos uma só palavra.

Um outro problema é o lugar em que se ensinam línguas. Quando entrei para a escola, nos sentavam numa cabine com um par de fones de ouvido. Cada expressão da língua tomou-se associada a uma cabine.

Estudei espanhol e fui ao México. Ao ouvir espanhol, vi a cabine e revivi a escola, o que não me ajudou a me comunicar. Mas era divertido, se você gostar de cabines.

Esbarre em alguém no México. Dê-lhe então duas garrafas de tequila. Pela manhã, ele falará sem inibições. É mais do que uma piada, é sério.

Isto é sua vida. É a vida de nossas crianças.

Assim que parei de pensar, saí, me diverti, fiz várias coisas e me relacionei com as pessoas. Desse modo se aprende a língua. Isto se aplica a tudo, mas em geral não se age assim.

## O problema da possibilidade

As pessoas pensam sobre o que não podem fazer. Dei vários seminários produtivos.

- Isto não é para mudança terapêutica, participe se deseja boas coisas - dizia.

As pessoas chegavam e não entravam, nem mesmo para avaliar as possibilidades dos assuntos tratados.

- Quero me ver livre de meu diálogo interno.

- Mate-se, não terá nenhum - eu respondia.

- Espera aí...

É necessário compreender, sonhar com o possível. As pessoas não conhecem nem mesmo o problema. Têm uma primeira aproximação de raciocínio: "Sei a solução! Se eu não tivesse diálogo interno, me sentiria bem. Estaria realizado." Em vez disso, poderiam conscientizar-se de que somos nós que escolhemos o problema que criamos e decidimos que processo usar.

Elas poderiam falar consigo mesmo como Mozart. Teriam uma ópera motivando-as e então gostariam de conservar todas as suas vozes. Teriam um riso como o de Mozart. Seus mundos ressoariam com música e excitação em vez de vozes más, lamentos as e estridentes.

## Detalhes decisivos

O que atravessar em seu caminho, atravesse-o rapidamente, de modo que não possa acompanhá-lo. Quanto mais rápido dirigimos, menos detalhes vemos. As pessoas se enredam em detalhes. Não sabem quando ir depressa ou devagar, o que causa más decisões.

O valor do detalhe depende do que você quer aprender. Aprendemos a dirigir numa ponte. Você quer ver cada centímetro à sua frente? Ter todas as possibilidades de perder uns centímetros em sua mente? Se você deseja um determinado objetivo, tem que alcançá-lo. Acrescente uma maneira de se deleitar com o processo.

Os militares aprendem uma maneira de atravessar uma prancha andando sobre ela a dois centímetros do solo. Coloque-a a seis metros.

Eles se moverão mais devagar do que antes. Olham para o chão, recordando-se de informações de que não necessitam. Precisam somente de dados sobre a prancha. Se atravessassem do mesmo modo como fizeram no solo, teriam o mesmo resultado. Por estarem atentos à altura, também estarão sobre a possibilidade de queda.

Algumas vezes, a informação é importante, outras não. Crie uma crença que diga: "Olhe para a prancha e siga. Não há diferença." Filtre e selecione a informação para seguir o caminho.

Em Houston, escalei tudo que era alto, árvores enormes, a escarpa de um rochedo. Sendo tudo plano, para cima parece muito mais para cima.

Eu me lembro da primeira vez que vi uns homens trabalhando num arranha-céu. Olhei para cima e eles andavam nas vigas. Pensei: "Esses caras devem ser doidos."

Eu estava no 17º andar olhando para eles, pensando, como se 17 andares fizessem diferença. De repente olhei para baixo. De que altura você precisa cair para se esborrachar? Além de certa altura, não há mais nada a fazer.

Eles estavam atentos a coisas, como ferramentas e vento. Uma coisa aprendi sobre atenção. Eu estava em pé numa plataforma e embora tivesse um chão o vento quase me atirava para fora, pois estava ocupado olhando para eles. Não olhava para onde andava. Eles perceberam a chegada do vento. Antes que chegasse, inclinaram-se para ele. Tinham os sentidos atentos. A rajada me pegou.

Crie crenças que lhe digam: "Projete suas percepções e comportamentos em relação a seu objetivo e então ele se tornará fácil" Se não o fizer, ele terá o efeito oposto. Você teve educação demais.

## **Destruindo crenças**

Quero que pare agora e pense em algo em que realmente acredita. Pare. Pense. Pense sobre alguma coisa que conheça.

Quero que preste atenção às diferenças. Note o que acontece quando lhe perguntam: "Vai ter sol amanhã?" Perceba como você representa algo enfático. O sol nascerá.

Sei que provavelmente você estudou existencialismo na faculdade. Afinal de contas, pode-se discutir sobre qualquer coisa. Mas a questão é: "Você acredita ou não?" Para saber se "pode-se filosofar sobre isso?", volte para a faculdade. Se for o caso, pegue algo como: "A respiração é útil?"

Após a escolha, quero que note algumas coisas. A voz vem deste lado ou do outro? Vem da sua cabeça, da frente ou de trás? Se move? Sobe e desce? Para que lado? Em volta? Algumas vezes vêm de trás, outras de frente.

Você leu alguma coisa de Stephen King? Gostaria de ter o diálogo interno dele? Eu não! Como parte da estratégia de motivação, há uma voz, a cerca de sessenta centímetros atrás de King que soa como vinda de um profundo metrô. Ela rosna: "Vá trabalhar." Isto o conserva motivado.

Pegue também alguma coisa que possa ser verdadeira ou não. Não que não seja verdadeira, mas talvez, por exemplo, o jogo da próxima semana. "Aaahhh. Pode dar isso ou aquilo" ou "O que deseja para almoçar?" "Aaahhh, não sei nem se vou almoçar." Pegue algo que possa ser verdadeiro ou não.

Continue ainda um pouco comigo. Pegue ambos, um de cada vez.

Primeiro pense sobre o que acredita. Depois sobre o que pode ou não ser verdade. Agora você tem uma crença e uma dúvida.

Quero que especificamente preste atenção em *onde* as imagens estão. Estão em diferentes lugares? Uma está acima e outra abaixo? Uma está à direita e outra à esquerda? Estão no mesmo lugar?

## **Crença e dúvida**

O senhor. Olhe para a crença. Agora olhe para a dúvida. Veja se estão em lugares diferentes. Estão? Sim, a crença forte está em frente e mais embaixo, a dúvida para a esquerda. E como está o resto do auditório? Você achará algo diferente em cada pessoa.

Essa é a matéria de que é feita a subjetividade. Todos nós possuímos imagens, vozes, sentimentos, música, gosto, equilíbrio, olfato. É o que há.

Você não pode errar sobre a subjetividade. É algo na vida em que você *não pode estar errado*. É a *sua própria* subjetividade. Se uma imagem parece estar à direita, esse é o lugar onde ela parece estar.

Vamos rever suas representações. Veja uma, depois outra. Uma imagem é maior? Mais clara? Está mais perto? Uma é em cores e a outra em preto e branco? Uma é um slide, como uma foto parada? Ou ambas são filmes? Uma está em foco e a outra não? Uma é tridimensional e a outra bidimensional?

E sobre a audição? Uma voz vem de uma direção diferente da outra? Tem um ritmo distinto? Começa mais perto ou mais longe? É sua própria voz ou a de seu pai?

Algumas vezes, as coisas resultam em algo muito simples. Tive uma vez um cliente cuja representação de algo absolutamente verdadeiro era a voz de sua avó. Em dúvida, a voz era de sua mãe. Ele atuava dessa maneira. Dizia que acreditava que não podia entrar em transe profundo. Fiz com que pegasse essa crença e mudasse a voz de uma para a outra.

Pegaram as diferenças? Essas são os segmentos maiores. Teremos mais detalhes posteriormente.

## **Demonstração de indução de crença**

Por enquanto, quero que pense sobre a capacidade de entrar num transe muito mais profundo do que jamais teve. Quero que faça isso de um modo muito específico. Comece colocando uma imagem de você mesmo no transe, na posição de algo que possa ou não ser verdade. Não coloque ainda na posição da crença. Comece colocando na posição de dúvida.

Senhor, gostaria de me ajudar por um momento? Para você, para cima e para a esquerda era a posição de poder ou não poder. Certo? Quero que comece colocando à direita, para cima, a ideia de que você pode entrar no transe mais profundo possível. Certo? A seguir, mova-a devagar no horizonte até chegar a um certo ponto. Então quero que a traga rapidamente, uuuuu! Velozmente. Empurre-a até a posição onde exista uma crença forte e profunda, com as representações auditivas que você teria nesse lugar. Tome-a do mesmo tamanho, aproxime-a à mesma distância, e faça-o de repente. Comece agora.

Certo ... flutue para baixo, com um sentimento crescente de conforto, satisfação e alegria, de ser realmente fácil entrar num estado profundo, confortável e relaxado. E quero que sua mente inconsciente lhe dê total segurança ao saber que você pode realmente aprender com sua outra mente sobre qualquer mudança e adquirir qualquer capacidade que desejar. Quero que saiba como retomar a esse estado quando quiser e, de fato, se aprofundar agoraaaa. Certo - volte.

Quero que veja que, sempre que eu tocá-lo assim, você poderá voltar, ou se só sentir minha mão, poderá retomar. E, certamente, se eu tocar seu outro ombro, você poderá voltar à consciência e se sentir total e intensamente maravilhoso. Pronto. Volte. Você está de volta aqui?

"Claro, bem de volta."

Obrigado!

## II - ACREDITE NO RISO

*Encare os problemas com humor e como algo divertido*

Após termos dado a você a crença de que pode entrar num transe mais profundo do que jamais teve e de que se tomou eficiente no trabalho de transe com clientes, é hora de instalar outra capacidade: *encarar coisas com humor*.

Encare os problemas com humor. O humor é uma função natural dos seres humanos. As pessoas falam sobre ele como uma liberação. Em PNL perguntamos: "Liberação de quê?" Pergunte também: "Como?"

Sem humor, você tem que fazer tudo de novo. Sem rir, o que tivermos feito faremos novamente. Quando nos sentimos culpados, aflitos e gemendo, esse processo é realimentado. Podemos sentir surpresa, alívio e contentamento ao perceber aqueles estados e começar a rir. E o que acontece? Escaparemos daquele mundo.

- Algum dia olharei para trás e rirei disso tudo - as pessoas dizem, mas por que esperar? Não lhe fará nenhum bem.

Com a capacidade de rir, você terá a liberdade de escapar de seu próprio modelo do mundo. Com frequência as pessoas riem, mas não escapam. Pegue o momento. Use o riso instantâneo.

Olhe para uma situação vendo-a tão tola quanto é. Ela o seria em algum outro contexto, outra época ou cultura. Você pode mudar bastante suas percepções.

### **Alienígenas também**

Imagine como devemos parecer para os alienígenas. Eles visitam a terra no cinema e na TV. Sabem como tomar a forma humana. Nada disso. Um par de alienígenas aqui seria descoberto. Os humanos são muito estranhos.

Suponha que você tivesse vindo aqui e tomado uma forma humana. Levanta-se como todo mundo, de manhã, e entra numa máquina de metal com rodas, e dirige bastante rápido em direções opostas, ladeando uma linha pintada.

- Este deve ser um dos fetiches mais misteriosos do mundo. Os homens pegam essas coisas e dirigem velozmente bem próximos uns dos outros. Os mais rápidos são os que estão em direção contrária. Eles poderiam tocar-se uns aos outros, dilacerar seus braços. Algumas vezes fazem pior os alienígenas pensarão.

- Olhe, aprenderam. Em alguns lugares, colocam barreiras de cimento em vez de linhas pintadas. Acho que tiveram o bom senso de fazer carros de borracha e dirigir mais devagar para somente ricochetear uns nos outros. - Eles não entenderiam.

Pareceria a eles um comportamento estranho. Pode-se voar a dez vezes a velocidade da luz, descer e andar rapidamente no chão. O que ainda dá medo. No espaço não há nada em que se possa bater.

A seguir os alienígenas perceberiam coisas estranhas, como pessoas excitadas em seus quintais. Especialmente nesta cidade.

- Eles têm que estar excitados, pois têm tantas regras para dirigir a que ninguém obedece - diriam.

E querem saber como se adaptar. Começam a aprender as regras para segui-las. Quando respeitá-las e quando não respeitá-las? Todo mundo aqui sabe. Nós aceitamos os comportamentos.

Não entendemos nada deles. Somente fazemos. Esquecemos como começamos e não prestamos mais atenção.

Essas coisas seriam muito, muito difíceis de serem imitadas por alguém. Nós mesmos podemos pegar gente que aprende a dirigir em San Francisco e levar para San Diego. Todo mundo lá dirige como doido. Leve um motorista de San Diego para San Francisco. Mesmo problema.

Pegue um deles e leve para Londres, Paris ou Roma. É um outro mundo, Alguns imaginariam: "Esse é o modo de se dirigir aqui." Outros diriam bobagens: "São todos doidos."

Há dias em que você começa a pensar que o mundo ficou doido ou querendo atrapalhar. Isso pode acontecer. Viktor Frankl achou do que rir e fez piadas em Auschwitz, mesmo sendo judeu.

Toda vez que você se sentiu mal, devido a outra pessoa, você teve uma oportunidade para rir. Ainda ri, ou então terá que se sentir mal para o resto da vida. Você não precisa só abrir caminhos. Assuma o ponto de vista dos alienígenas.

O riso abre portas. Encontre uma porta. Arremeta-se contra ela. Reivindique um novo mundo.

A hipnose acelera isso. E do que gosto nela. E fácil atuar em estados alterados. Você constrói uma crença. Entra-se num poderoso estado alterado e instala-se uma crença que pode abrir esta porta, aquela porta.

Sua família não sabe o que você quer, nem é necessário mostrar sua excentricidade. Se o fizer, não se preocupe, discuta durante dez anos numa terapia.

Quantas pessoas no mundo morreram porque alguém pensou: "Se você não tiver as mesmas ideias que eu, eu o matarei." E continua-se dizendo: "O problema com as armas, o problema com as bombas." O problema é que se pensa que concordar é útil e ter as mesmas crenças, valioso. "Ei, rapazes, usem fraldas em suas cabeças. Poremos fogo nelas. Se não acreditam, serão mortos."

As pessoas fazem isso consigo mesmas em seu interior. Constroem crenças. Acreditam que precisam ser felizes. Para sê-lo, creem que devem mudar algo. Isto significa que alguma coisa está errada. Dizem para si mesmas: "Pare com o diálogo interno." Fazem tudo isso sem perceber a besteira, sem sorrir. Por que não perguntam: "Como eu sei que não me sinto feliz?" No mínimo, o que fazem é matar partes de si mesmas.

Preste atenção aos argumentos das óperas. Que modo de não concordar. Pode-se discutir com harmonia. Alternativamente, se poderia desenvolver um acordo total e permanente, o erro da monotonia. Por que as pessoas aspiram à monotonia?

Imagine por que razão não gostam de suas vozes internas. Elas têm a tonalidade de dentes rangendo. As pessoas não se relacionam com outras porque seu tom de voz é chato.

Vi tantas vezes alguém se voltar e gritar: "Você sabe que eu te amo." O tom não concordava com a frase. Você pode dizer docemente: "Eu te odeio", com uma voz melíflua e ela rirá.

O tom, a expressão de sua face, todas essas coisas comunicam fortemente. As palavras trazem pouco significado. Se não as absorvermos dentro de nossas cabeças, não as pegaremos do lado de fora. Como saber?

Você pode construir um estado interno agradável. O transe faz isso para você. As pessoas podem rir melhor de si mesmas, relaxar mais. Comece com um estado agradável. Você acredita que precisamos de alguém para nos dizer isso?

Os alienígenas descobrirão o que fazemos nas nossas cabeças. Eles vão entender rapidamente. Nosso comportamento não parecerá mais tão impossivelmente tonto. Ainda assim, ele não fará qualquer sentido para uma apreensão racional. Por comparação, o comportamento deve permanecer relativamente mundano. A coação das leis físicas o limita. Que alívio para os alienígenas!

## Consciência inalterada

Há uma capacidade complementar por trás do que se vê num trabalho de transe. Estamos falando de estados alterados de consciência que pressupõem uma destreza para manter algo em estado normal de consciência.

Alterar o seu estado e entrar em transe significa fazer algo diferente do que normalmente se faz com sua consciência. A flexibilidade na consciência habilita essa capacidade.

Quantos aqui meditam? Quando você medita, faz algo diferente do normal, não? Não é verdade? Sua consciência é levada para algo que você normalmente não faz.

Quando aprendi a meditar, me deram um mantra que eu devia repetir diversas vezes em minha cabeça. Não pratiquei com frequência. Na meditação há uma alteração do estado de consciência. Eu entro num estado profundo de total enfado. Funciona.

## Realidade hipnótica

Uma vez Milton fez uma conferência. Adoro a descrição dele sobre como dar uma palestra. Ele tinha a capacidade de, antes de começar, detestar quando estava numa sala cheia de gente que não acreditava em hipnose.

De fato, muitos tentaram cassar sua licença. Em 1955, houve uma tentativa de se tirar sua licença médica por usar hipnose. "Ele utiliza algo que não existe."

Pense sobre isso - ele fazia alguma coisa que não existia e era "ruim". Algo que não existisse era ruim. Levaram-no perante uma comissão avaliadora. Anos mais tarde, encontrei uma das pessoas que participaram da comissão. Adorei a descrição que essa pessoa me deu. Era ainda melhor do que a de Milton.

- Eu me lembro dele, entrando pela porta. E depois não sei muito bem o que aconteceu - ela me disse.

- Você só pode repetir isso - pensei.

- *Então vocês acham ruim eu colocar pessoas em transe profundo e vocês podem sentir* agora que é uma coisa ruim e quero que vocês se sintam confortáveis e relaxados ao saber que não existe essa coisa de *entrar em transe profundo* rapidamente ou bem devagar, agora. E vocês sabem que aprenderam a entrar em transe profundo .... que algumas vezes as pessoas têm medo do que não está aqui. Vocês podem sentir isso? - Milton falou, encarando as pessoas.

Surpreende-me que se lute contra o que não existe. Pessoas que clamam que não existe hipnose e lutam contra participam de seminários de hipnose. As contradições! Há pessoas que pagam 2.500 dólares para ir a um seminário de hipnose e depois dizem que não existe tal coisa. Você paga 2.500 dólares por algo que não existe?

Há vendas de gravações subliminares aqui? Que vergonha! Que vergonha!! Vendem-se gravações que você não pode ouvir. "Ouça, você não pode ouvir o que está gravado, não pode ouvir conscientemente, só inconscientemente." Certo?! Parece coisa dos Trapalhões.

Tínhamos que tentar fazer esse tipo de gravação. Um amigo meu ficou estressado. Fizemos uma fita subliminar. Todas as sugestões nela eram algo como: "*Tudo fará você endoidar. Você ficará nervoso o dia inteiro.*" Tudo o que se ouvia era o barulho do oceano.

Demos a gravação para trinta pessoas.

- Esta é uma fita de relaxamento. Ela tem dez **mil** sugestões para se ficar mais confortável e relaxado. Escute a fita o dia inteiro, ao acordar, enquanto está dirigindo, ao deitar à noite, ela vai mudar sua vida - dizíamos olhando para elas. Nós sabemos como falar essas coisas.

Apreciem meu espírito de experimentação. Você testa com a vida das outras pessoas. Chama-se de "Clínica Particular".

Quando aquelas pessoas retomaram, uma coisa surpreendente havia acontecido. Elas categoricamente diziam, e todas sem exceção, que haviam tido o melhor, o mais relaxado mês de suas vidas! Decidi, então, que fitas subliminares não eram a solução.

De qualquer modo, Milton percebeu a situação, que havia uma sala cheia de céticos. Ele me disse que fez "uma hora e meia de conferência sem nenhuma informação de relevância sobre qualquer assunto. E fez devagar e laboriosamente, ponto a ponto, pontos esses que se referiam a partes que não existiam antes".

- Foi somente o som da minha voz e o tempo em que eu falava que me permitiu saber em que momento dar um passo adiante e dizer: "Vocês todos fechem os olhos, agoraaaa." Eles fecharam - Milton falou e eles fecharam.

Erickson brigou muito pelo que era ou não legítimo. O mesmo fez Virginia. Na realidade, Virginia manteve segredo que fazia terapia familiar, senão seria despedida. Mesmo mais tarde em sua vida, não percebeu que não havia mais problema. Falava-se que ela havia vencido.

Uma vez, ela fez uma conferência tentando convencer as pessoas de que a terapia familiar era legítima.

- Todos eles são terapeutas familiares - aponte para ela.
- Bem, sim, mas eles precisam saber o que falar para seus padrões - respondeu.
- A maioria são seus próprios padrões, Virgínia.

## **A atitude de apreciação**

Milton Erickson não era propenso a ignorar o senso de humor porque muitas pessoas pensam que, se você se diverte com algo, não funciona. Se a PNL acrescentar alguma coisa ao mundo, espero que seja a atitude: "Se não for divertido, provavelmente não funcionará." Muitos de meus colegas tentaram fazer a PNL séria. Percebi que o humor é uma ferramenta poderosa. Vocês já perceberam?

Quando entramos para a escola, quase todos nós tivemos professores que nos faziam sentir mal enquanto tentavam nos ensinar. Só foram bem-sucedidos na primeira parte. Se eu escrever um polinômio no quadro, a maioria das pessoas se sentirá mal. Quando estávamos na escola, obrigavam-nos a ficar quietos, sentados. Nós nos sentíamos mal. Os professores induziram o medo e ancoraram com números.

Considero isso um mau uso de ancoragem, mas faço a mesma coisa com meus próprios filhos. Olho para seus livros escolares, induzo medo e o anco. Assim consigo que evitem aquele conhecimento. Meu filho odeia seu livro de adição. Ele trapaceia: ao entrar, procura cálculo integral em vez do livro de adição.

Quando trabalhei com Erickson, observei sua maneira de induzir humor. Milton fazia as pessoas *terem senso de humor e se divertirem com os problemas*, serem parcimoniosos com eles.

Li em um de seus artigos de jornal que havia uma cliente que o procurava regularmente com episódios. Milton pedia que escrevesse os episódios e colocasse num envelope e lhe enviasse. Ela sempre descrevia sob forma de nominalizações.

- *Pare!* Organize isto – dizia ao receber um envelope.

Ela via pequenos homens nus dançando no ar. Milton pediu que ela os recolhesse, colocasse num envelope e pusesse no correio.

- *VOU guardá-los para você* - dizia.

De vez em quando, ela aparecia para ter certeza de que ele não havia vendido nenhum!

Fiz o mesmo tipo de coisa. Às vezes, um cliente tem orgulho do que chamamos distúrbios, o que lhe ensina como ter controle sobre ele.

Ao receber os clientes, uso essa fórmula. Digo que não posso ouvir seus problemas porque não sou psicólogo.

- Há uma lei contra os conhecimentos dos matemáticos - digo, dessa maneira não preciso ouvir tagarelices.

Os clientes têm que pensar que sou como um empregado de uma agência temporária de empregos.

- Não seria ótimo ter um dia de descanso dos seus problemas? Pense sobre isso. Normalmente, todos nós temos os mesmos aborrecimentos.

Não seria agradável ter um dia de folga de seus problemas? Isto é, um dia livre do seu trabalho!  
- E quem é que vai dizer não?

- Pense em mim como alguém de uma agência temporária de empregos. Se puder me descrever exatamente como ter o seu problema, você terá um dia de folga.

Fiz um filme na Universidade Marshall com uma mulher que tinha episódios psicóticos quando as pessoas se atrasavam. Ela caía, as juntas das mãos esbranquiçadas, com convulsões no chão.

- Bem, como você faz isso? - perguntei e ela começou a descrever quando tinha um episódio psicótico. Eliciei informações dela. Para começar, a senhora tinha que marcar compromissos.

- Se eu tivesse marcado com você e você chegasse dez minutos atrasada, eu cairia assim? - perguntei.

- *Não, não, não, não.* Você tem que se jogar lentamente - e ela me ensinou.

Milton tinha esse tipo de atitude, não somente ao fazer terapia e induzir um transe profundo, mas também na vida. Não sei qual é a atividade de vocês, mas ensino vendas como uma aplicação de hipnose. Descobri que a comunicação hipnótica significa nada mais do que trabalhar metodicamente com a consciência para se obter resultados - ou na odontologia, melhorando a própria saúde, ou em medicina. A hipnose envolve comunicação com palavras e com experiência. Mais do que dizer algo a alguém, induz os estados que os tomarão mais efetivos.

## **Invista agora em sua respiração**

A maioria de vocês tem alguma experiência com submodalidades. Quero que parem e esquadrinhem seus cérebros. Vou fazer com que realizem algumas coisas.

Devo primeiro ressaltar que o trabalho de transe consiste em realimentar informações. Parte do tempo que se leva para induzir um bom transe é gasto no acompanhamento em ritmo. Em primeiro lugar, estabeleço um acompanhamento do meu tempo com a respiração da pessoa, antes mesmo do início do transe, pelo menos durante a primeira conversa.

- Oh, muito prazer em conhecê-los - dizem os palestrantes ao chegar aos seminários. Eles não começam do início.

- Agora vamos começar - falam depois.

A vida não funciona assim. Nos primeiros cinco segundos de comunicação, você deve começar o acompanhamento com a pessoa e pode usá-lo para induzir o que quiser. Você pode influenciar qualquer acontecimento, seja a venda de um carro, o fechamento de um negócio, a obtenção de um encontro e assim por diante. Não comece muito tarde.

Inicie o acompanhamento antes do começo. Em todos os exercícios, ao encontrar seu companheiro, comece a acompanhar. Todas as habilidades contam. Se você for hábil na primeira vez e depois na seguinte, a primeira ainda vale.

Não é acompanhar e então parar. Faz-se isso em Nova York e pensam que funciona.

Quero que literalmente sentem-se com seu parceiro. Ao começar a falar, calibrem o tempo de sua fala à respiração dele. Às vezes é difícil ver a respiração de uma pessoa. Tentem algo que funcione. Olhem para seu parceiro e digam: "Tome uma respiração. Agora." Então observem onde ele está respirando. Poderão ver algumas pessoas respirando bem embaixo, outras em cima.

Após, comecem a falar no ritmo da respiração dele, de modo que enquanto ele inspira e expira, vocês literalmente levam o tom da voz para cima e para baixo. Conservem o ritmo e o tempo semelhante ao que estou fazendo ou ao que se ouve em fitas de qualquer locutor que apreciem.

## **Exercício hipnótico de crença**

Peguem um papel e eliciem as diferenças entre uma crença poderosa e algo, que pode ser ou não verdadeiro, como fiz com aquele homem. Uma vez encontradas as diferenças, imaginem a crença com que podem entrar no transe mais profundo que jamais tiveram. "Você entrará num transe

que lhe permitirá fazer coisas como controlar o ritmo de batidas do seu coração, sua pressão sanguínea, praticar hipnotismo, ter uma memória melhor, uma rica vida sexual etc."

Porham essa crença na representação da dúvida. Após, movam-na para fora, para um ponto a distância. Então rapidamente puxem-na para as mesmas submodalidades da crença mais forte que puderem encontrar.

Quando se pensa sobre o nascimento do sol, a crença é conhecida. Podemos entrar em transe e fazer qualquer coisa em que se acredite totalmente.

Se vocês conhecem ancoragem, prossigam e ancorem. Quando ancorarem uma crença forte, ancorem-na em determinado lugar. Quando fizerem o movimento, disparem a âncora. Em grupos; um quarto de hora para cada pessoa. Lembrem-se - vocês devem se divertir aqui ou vão se dar mal.

## **Demonstração de submodalidades para hipnose**

Quero que segure seu braço reto em frente. Certo. Feche os olhos e tome uma respiração profunda. Quero que relaxe e faça uma imagem de si mesmo. Veja-a claramente para fora, à sua frente. Agora veja essa sua imagem olhando de volta para você, relaxando e com um sentimento crescente de antecipação sobre o que você está para aprender.

A seguir, vou lhe dar instruções que estão entre você e mim e *seu inconsciente*. Porque é seu inconsciente que está aprendendo. Quero que pegue essa sua imagem e comece a movê-la para longe de você. Em seguida, aproxime-a de si. Se em qualquer ponto ela começar a aprofundar o seu transe, quero que permita que sua mão suba vagarosamente, involuntariamente.

Agora comece a mover aquela imagem para longe de você. A seguir, enquanto ela se move para longe, quero que a veja um pouco maior e se sinta mais relaxado enquanto flutua sobre as ondas do relaxamento e do conforto. Depois, bem devagar, comece a puxá-la para mais próximo de você, mais e mais próximo. Se em algum ponto sentir que você se aprofunda, permita que seu braço flutue para cima; quando começar a sentir que está saindo do transe, permita que seu braço flutue para baixo.

Agora comece a tornar a imagem maior, cada vez maior e maior. Novamente quando se sentir flutuando para baixo e entrando num transe mais e mais profundo, sua mão subirá.

Agora quero que pegue a imagem e a transforme num filme. Acelere as imagens do filme. Num instante, estarei falando para as outras pessoas aqui presentes. E, como você sabe o que significam algumas dessas submodalidades, você vai começar a experimentá-las para encontrar as que mais aprofundam o seu estado, de modo que possa flutuar para baixo, mais e mais profundamente,

desfrutando a sensação de relaxamento e satisfação pessoal e controle sobre o seu destino, assim como a própria profundidade de transe.

Agora será que você pode começar a encontrar as mudanças que são afetadas mais intensamente pelas submodalidades?

Algumas pessoas aprofundam seu diálogo interno com tons mais baixos, cada vez mais baixos, outras movem o lugar de origem de suas vozes internas para mais longe, mais longe. Ao tornar as imagens mais próximas ou mais distantes, as cores mais brilhantes ou ao aumentar a claridade, não importa. Encontre o que o fará sentir-se mais e mais relaxado para prosseguir.

Vou levantar mais uma vez sua mão. Certo. Deixe-a assim. Quero que permita que este dedo flutue involuntariamente, quando alguma coisa aprofundar seu transe. Quero que ouça internamente sua própria voz descrevendo a sensação de relaxamento. Se aprofundar seu transe, quero que torne essa voz mais alta e permita que seu dedo se levante e, se ele não se levantar, gostaria que permitisse que se abaixasse. Certo. Comece agora. E em seguida pegue a voz e leve-a para longe, de modo que o som pareça vir de longe, mais longe. Certo - mais ainda, faça isso no seu tempo.

Após, pegue a imagem de você mesmo entrando em transe, e use as submodalidades uma de cada vez, aquelas que fizeram você se aprofundar no transe, e sentirá que está indo mais fundo, começando agora, e depois fazendo duas, três, quatro vezes. Certo - mais fundo, ainda mais fundo. Está indo. Diretamente para baixo. Você pode deixar sua mão abaixar, enquanto continua a ir mais profundamente para um estado mais relaxado e desfruta o processo de realmente aprender acerca da outra mente em seu próprio tempo, de modo que cada som e respiração o faça sentir-se mais relaxado, ainda aprendendo sobre a outra mente e sobre o que *seu inconsciente* tem para ensinar-lhe. Certo.

Aumentaremos, então, rapidamente, sua sensibilidade e habilidade. Você pode começar a desenvolver o ritmo e a tonalidade e encontrar o que afeta cada pessoa, pois para algumas pessoas, quando as imagens crescem, elas entram mais profundamente em transe e quando se tornam pequenas ...

Veja, mesmo se você parar agora, pense em algo que gosta de fazer, algo realmente agradável. Feche os olhos e veja o que veria se estivesse lá; ouça o que ouviria. Em seguida, ligue o volume e perceba se ele intensifica seu prazer. Aumente a claridade da imagem. Tome-a maior. Se isso intensificar seu prazer, volte-a de outro modo e veja se diminui. Você começa a ver que há uma relação direta entre seu próprio consciente e seu próprio prazer em viver.

Muitas vezes as pessoas têm coisas que agravam seus estados. Quanto mais pensam sobre elas, piores ficam, maiores são as imagens. "Talvez eu esteja aumentando isto mais do que devia", dizem. Você já ouviu alguém falar isso? Bem, dizem!

O que você quer aumentar mais é seu próprio prazer! O que você quer desligar e tomar escuro, até que não possa mais ver, são fantasias que interferem no seu prazer de viver.

E faz isso com uma sensação crescente de conforto. Num minuto, pedirei que tome uma respiração profunda e retome com um sentimento muito agradável que começa aqui e se espalha, pois aprendeu alguma coisa de valor. Volte devagar - acorde, alerta. Obrigado.

## **Acuidade e respostas ampliadoras**

Treine seus olhos. Quero que se concentre em construir a capacidade e as percepções visuais para perceber que coisas respondem a quê e trazê-las de volta.

Faça a mudança numa submodalidade dessa imagem de si mesmo entrando em transe. Se vir a imagem ajudando-o a entrar em transe, deixe que suas mãos flutuem bem para cima; se ela o toma mais acordado, deixe que suas mãos se abaixem de modo que possa vê-las.

Se não puder vê-las, diga-lhes para fazer *mais*. Alguns fizeram a PNL tomar-se muito difícil. Quando ancoram respostas, as pessoas tentam procurar mudanças mínimas. Se você não puder vê-las, *torne-as enormes*.

Chamamos isso de ampliação. Ampliar. Gire o dial até o ponto em que você possa distinguir as diferenças.

Vou mostrar como é simples. Quero que se lembre daquela agradável experiência passada. Feche os olhos. Agora tome a imagem maior e maior. Aumente ainda mais a claridade. Agora aumente o volume. Está indo. Ótimo. Pare aí por um segundo.

Em cada um desses passos, você começa a ver mudanças enormes. Se elas não forem suficientemente grandes, mude ainda mais a submodalidade. Dobre o tamanho da imagem. Dobre-a de novo. Você percebe as mudanças no rosto dela? Isto significa que não é necessário abrir e fechar os olhos para ver o que acontece.

## **Âncoras deslizantes**

Provavelmente, a maioria de vocês, quando ancora, marca um lugar. Uma vez percebida a mudança, podem-se fazer âncoras que chamo de âncoras deslizantes. Quando você obtém de alguém a resposta que deseja e em seguida faz algo que amplia o que conseguiu, comece no mesmo lugar e

deslize a âncora um pouco mais além. Depois volte para o início e *deslize* um pouco mais ... e ainda um pouco mais.

Você obtém um sinal de que o inconsciente compreendeu e pode chegar ao ponto em que poderá deslizar um pouco mais do lugar onde ancorou e terminar com uma resposta mais intensa do que a anterior. Não? Claro que pode! Certo, obrigado.

Sempre diga às pessoas em transe, antes de tocá-las, onde vai fazê-lo. Quero que comece com a âncora que fez da última vez. Volte ao seu parceiro e dispare a âncora.

Você tem que falar uma vez à mente consciente e depois para os processos inconscientes. "Vou tocar seu braço esquerdo e não vou mandar abaixá-lo." O inconsciente entende o significado: "Fique com ela onde está." Significa que quando digo para abaixar, quero que o faça. Chame isso de pressuposição.

## **Submodalidades para aprofundar o transe**

Com o braço para cima, informe ao parceiro que você quer que ele tome a imagem maior, movendo-a mais devagar para mais longe e mais perto, de maneira que ela pareça mais alta e mais macia. Quando qualquer dessas mudanças aprofundar o estado de transe, permita que sua mão flutue para cima, para que possa vê-la. Isso significa que você obteve uma resposta mais dramática. Diga à pessoa para fazer o movimento *honestamente* inconsciente.

O objetivo conduz tudo. As pessoas não devem se tornar conscientes para tomar decisões, pois então sairiam do transe. Elas podem indicar como entram em transe corretamente. Isto não faz nenhum sentido. Pense sobre isso.

Teste as ampliações para saber quais realmente aprofundam o transe. De todas as modalidades que vocês conhecem, em cada pessoa, encontrarão três ou quatro ampliadores que aprofundarão o transe mais do que as outras. Não que as outras não o façam, mas ache as que têm um resultado melhor.

Então construa uma âncora deslizante. Vá e amplie cada uma das cinco e faça a mesma âncora deslizante para elas. Tenha certeza de que funciona. Agora você tem uma âncora deslizante para transe.

## Coragem e liberdade

Enquanto você os têm em transe, quero que os guie para um tempo e um lugar onde eram ao mesmo tempo muito corajosos e livres. É o estado onde você quer ir sem medir consequências.

Procuramos isto. Encontre o estado aonde quer realmente ir, onde cada fibra sua diz: "Faça!" Quero que o amplie e ancore. Após, dispare ambas as âncoras deslizantes ao mesmo tempo e veja-o ir para uma alegre corrida. Certo? Depois traga-o para fora do transe.

Sempre que induzo um transe em alguém, quero que ele seja divertido. Não quero nada num transe que seja limitativo. Muitas pessoas tentam coagir seus clientes ao transe. Você pode fazê-lo. Pode pegar seus medos e forçá-los a entrar em transe contra sua vontade, mas não obterá bons resultados. E não surgem boas pessoas assim.

Ajude as pessoas a serem corajosas e livres na vida e então elas verão o que querem. Quando virem algo que precisa ser feito, o farão. Isso inclui entrar em transe e controlar seus neurônios e seu futuro. Quando for hora de mudanças, os clientes, em vez de voltar dependentes de mim, aprendem a pegar o que realizaram. Eles o fazem por si mesmos.

## Vencendo mudanças

Notem as vantagens de atuar como atuo. Eu me atiro às mudanças, o que constrói motivação para mudar rápida e independentemente.

Não quero que a base do que faço sirva para alguém conseguir somente uma mudança. "Pegue as coisas ruins e tome-as boas." Quero que peguem as coisas boas para se tomarem *maiores*.

A maioria das pessoas que vêm a mim tem um problema que está fora de controle porque não *focalizam* o que desejam mas, em vez disso, focalizam para se *distanciar* do que desejam.

Realmente quero mudar indivíduos. Em vez de ajudá-los a se verem livres de algo, quero dirigi-los para o que os faça sentir bem, para o que é bom, para o que é útil. Trabalhar dessa maneira conduz a mudanças enormes e toma o trabalho muito mais divertido.

Quantos médicos há aqui? As pessoas os procuram quando estão mal, certo? E se vocês lhes perguntassem: "Como posso mudar meus hábitos para me sentir com mais saúde?" Que tal se chegassem e pagassem para saber como ajustar suas dietas *antes* de se tomarem doentes? Se quissem se sentir tão bem quanto pudessem, em vez de procurá-los e dizer: "Eu me machuquei, me cure." Essa mudança de mentalidade fará vocês trabalharem bem melhor. Em vez de ver pessoas doentes todo o tempo, as veriam com menos e menos doenças. E mais, as pessoas gostariam de vê-los mais.

Isto funciona para tudo. Faço grandes treinamentos para vendas. Ensino a influenciar pessoas de modo a quererem *voltar* - somente para vê-lo. Em vez de se sentirem pressionadas para comprar algo, lembram-se com satisfação de que tomaram uma boa decisão.

Para mim, os vendedores e todos nós de certa maneira trabalhamos na indústria de divertimentos. Quando esquecemos isto, agimos muito seriamente e então sofremos. É o que se toma *trabalho* em vez de divertimento. Quanto mais você se divertir no seu trabalho, mais dinâmico ele será e a vida será melhor ao seu redor. Isso eu garanto.

### III - DICAS DO MANUAL PERDIDO

*"Como administrar seu próprio cérebro"*

Escrevi *Usando sua mente* porque pensei: "Olha, quando nascemos, nosso cérebro deveria vir com o manual do proprietário." Bem, para onde ele foi? Talvez tenha se perdido na placenta.

Quantos aqui têm um computador em casa? Ele vem com um manual que está escrito como se tivesse sido você o projetista do computador. Leia-o e aprenderá a única maneira de não saber como usá-lo. Ele não diz coisas como: "Ligue a tomada." Preciso de algo que me diga: "Este é o botão de ligar e desligar. Pressione-o."

O manual não especifica: "Quando você aumenta as imagens, tornando-as maiores e maiores, os sentimentos se tomam mais fortes." Portanto, quando pensar sobre alguma coisa que alguém lhe fez, e que o feriu, e disso você faz uma imagem brilhante, bem grande e se sente mal.

Ele também não diz: "Pare!" Deve-se descobrir o que os clientes fazem e mandar que parem! Pode parecer gozado, mas muitas vezes basta isso.

No ano passado, atendi 112 clientes entre seminários e em 111 dos casos tive somente que saber com detalhes o que faziam nas suas cabeças e depois olhar para eles e dizer: "Alguma vez lhe ocorreu não fazer isso?!" Respondiam: "Bem, não?" Eles não sabiam o que estavam fazendo. O 112º sabia quem era e precisava somente de um ligeiro chute no traseiro para sair e fazer tudo.

#### **Terapia cativante**

Havia um cliente que era agorafóbico. Nunca saía de casa e nem mesmo havia tentado sair. Chame isso de um distúrbio de rico. A agorafobia não é um distúrbio de pobre. Suponha que você não possuísse nenhum dinheiro e tivesse agorafobia. O que faria para viver? Morreria de fome, o que seria um problema. Você tem que ter algum dinheiro para pagar o aluguel, encomendar suas compras e tudo o mais. O que o toma um distúrbio de pessoas ricas. Gosto delas. Quando os terapeutas ligam: "Temos uma agorafobia para cuidar." Minha carteira: "Pulsa, pulsa, pulsa." Eu topo.

As agorafobias são fáceis. Tomo os clientes mais assustados para que fiquem em casa.

- Oi! Que belo dia para um exorcismo, não? Lá fora está horrível.

Você quer ficar aqui comigo e brincar? - digo ao entrar na casa do paciente.

Adoro trabalhar em hospitais mentais. Os pacientes não podem sair.

Gosto do conceito. Uma vez estive em um, onde os funcionários me contaram como os pacientes eram intratáveis. Pensei: "Droga! Ainda não viram nada."

Não sei quantas pessoas aqui ouviram a história de Milton com Jesus Cristo. De todas as coisas que ele me disse, essa não funcionou para mim.

- Ouvi falar que você era carpinteiro - disse olhando para o paciente.

- Sim - o homem respondeu.

- Você acredita em ajudar as pessoas? - Milton perguntou no dia seguinte.

Então Erickson o enviou para trabalhar com uma turma atrás do prédio do hospital. Foi difícil para ele, não para Milton! Pegue um grupo de caipiras mal-educados do Arizona. Eles não darão a mínima bola por você ser Jesus. Para começar, a maioria é batista. Eles pegariam suas facas e ficariam olhando para você. Rapidamente você deixaria de ser esquizofrênico.

Mas funcionou. Portanto, quando eu dava um curso de treinamento e algum residente me dizia que um cliente acreditava ser Jesus Cristo, rasgava os lençóis e se enrolava com eles todo de branco, eu falava:

"Uuuhhhh!"

Uma vez fiz algo simples. Saí e comprei um cinto de carpinteiro com martelos e um pacote cheio de pregos grandes. Eu tinha um cinto de ferramentas com um martelo de dois quilos e meio.

Ao voltar, o sujeito estava na cama. Peguei meu metro e comecei a medi-lo. Puxei seus braços para fora e para o lado. Marquei um X em ambas as mãos dele com um pedaço de giz. Ele me olhava. Pus os dois cintos no chão, tirei meus martelos e comecei a juntá-los doidamente.  
*Doidameeeentel*

- O que você está fazendo? - perguntou o homem, inclinando-se para a frente.

- Você é Jesus Cristo, não é? - perguntei, olhando para cima.

- Por que você quer saber?

- Oh!, nada - disse *doidameeeentel*

Peguei um par de pregos e coloquei num lado da mesa e mais dois do outro lado e babei um pouco pelo canto da boca.

- Eu sou judeu! É quase Páscoa. Na realidade, amanhã é Sexta-feira Santa. Ha, Ha, Ha - disse.

- Espere aí! Eu sou um esquizofrênico! Isto é somente um distúrbio mental.

- Eles sempre dizem isso - eu gritava.

Foi o momento em que tocou a campainha chamando o médico e gritando:

- Estou curado! Estou curado! Me tirem daqui! Seria muito mais fácil vender carros.

Quando se fala de esquizofrenia, sempre se diz que o esquizofrênico perdeu o contato com a realidade e então tentam colocá-lo em contato com ela. Como físico sei que não se pode encontrar a "realidade". Portanto, dava ao paciente o que ele achava real. Se um paciente acha que a CIA o persegue, chame a CIA para persegui-lo. Para mim isso é a verdade.

## **Realmente se divertindo**

Em algum grau, todos temos esquizofrenia *quando acreditamos que não* podemos desfrutar algo. Muitos não se divertem com o que fazem para viver. Vão lá todos os dias e se consideram sãos.

No entanto, gostamos de coisas idiotas. Há pessoas que gostam de pular de avião. Pense sobre isso. No sábado elas têm um dia livre e o que fazem? Pegam um avião e saltam dele. Pensam: "Ir a uma festa ou pular de avião? Hummm, vou saltar."

Outros se deixam conduzir por um barco segurando uns cordões enquanto se mantêm de pé num par de tábuas ... para se divertir! Costumávamos chamar isso de dar querena. Era uma forma de punição.

Alguns se sentem *emocionados* em colecionar selos. *Emocionados até à raiz dos cabelos!* Eles precisam de uma lente de aumento para vê-los. Quando um é diferente do outro *se excitam como o diabo!*

Agora, pense sobre isso. Se você pode gostar dessas coisas,  *você pode gostar de qualquer coisa. É o seu cérebro!* Alguém se sente *motivado* para sair e pular de um avião? E não pode se motivar para ganhar dinheiro?

Faço muitos cursos de treinamento para pessoal de vendas. A ideia de um cliente chegando, comprando um carro e gastando *milhares* de dólares, não os excita. Por quê? Porque sonham o dia inteiro em *pular de um avião!* Imagine o divertimento que seu *cérebro* liga a isso.

## **Técnica de transe de três sistemas**

Faça mais pela tonalidade. Nós temos equipamento de som. Você pode ouvir a si mesmo. Faça a instalação auditiva. Dê a si mesmo um tempo e uma tonalidade mais suave e mais sutil.

Primeiro comece com um pequeno exercício para juntar algumas palavras de ligação e sobrepô-las. Faremos o que chamo de *indução tripla*. Formaremos grupos de quatro pessoas - quatro seres humanos em cada grupo; não quatro pessoas dentro de cada um. O seminário sobre múltipla personalidade será na semana que vem! Os que acreditam em livros podem começar agora.

Um de vocês entrará em transe. Seu trabalho: sentar-se e ficar inconsciente. Fácil para a maioria de vocês. Os outros três: a pessoa A começa com algo visual como: "Feche os olhos e crie uma imagem onde você se veja claramente sentado numa cadeira entrando em transe e *enquanto fizer*. .. " Então pare e aponte para a outra pessoa, a pessoa B.

Quero que B entre ao mesmo tempo, perfeitamente. Quero um ritmo suave e constante. Ela pode dizer: "Você está desfrutando o processo de se ver relaxado *enquanto* ... " A pessoa C continua sem interrupção, não perdendo nada.

O ritmo é um dos aspectos mais importantes da comunicação. É também um dos mais inconscientes. Muitas pessoas o negligenciam.

Mantêmham o tempo e o ritmo constantes de modo que não se alterem 'quando pessoas diferentes falarem. Tentem conservar o ritmo e a entonação suaves: "Ele está entrando mais e mais profundamente naquele estado *onde* ... " "Você ouviu ... " Mantenha o ritmo suave. Não repita a palavra de ligação. Use uma palavra de ligação diferente para continuar a frase. E ... e você pode ir mais e mais fundo.

Uma das ferramentas mais poderosas de Milton é o modo de dizer:

"Ursula, *seu inconsciente* ... " Isso é um comando e Milton o repetia: "*Seu inconsciente* não sabe muito bem o que você está fazendo agora e seu inconsciente está aprendendo, mas principalmente *seu inconsciente*, agora ... "

Quero que sentem e façam o exercício três vezes. A primeira o roteiro será visual, auditivo, cinestésico; a seguinte será auditivo, visual, cinestésico. Tentem usar sequências diferentes.

É vital que não repitam a última palavra, isto é, o predicado usado para ligação. Portanto, se Júlio termina com a palavra *onde* e aponta, não repita "onde". Apenas continuem a frase. Continuem falando como se estivessem simultaneamente falando com ele. Ele apenas acabou de sair daquela palavra.

Lembrem-se, o conteúdo do que se diz tem menos importância, porque estamos numa indução de transe. O conteúdo será importante na *utilização* do transe. Enquanto vocês mantiverem o envolvimento, eles continuarão a flutuar profundamente sobre as ondas de sentimentos que os levam mais e mais fundo a um estado inconsciente onde podem aprender, realmente aprender a gostar de si mesmos, e enquanto vocês, suave e constantemente, usam seu ritmo e sua tonalidade e pegam as palavras da linguagem natural e as usam para ajudar a vocês mesmos confortavelmente. Agora ... levantem-se e façam o exercício!

## **Ancoragem e pós-hipnose**

Quando fiz "A Classe do Namoro", anunciei o curso para casais, o que surpreendeu todo mundo. Tive a atenção despertada para a necessidade de os casais terem mais oportunidades para namorar. Se tivessem, a relação seria mais rica.

Aprenda a ancorar e se auto-ancorar com hipnose. Você pode acrescentar a dimensão da sugestão pós-hipnótica. Em essência uma âncora faz uma sugestão natural pós-hipnótica. "Veja o penhasco, sinta medo, não pule."

As mãos vão em direção ao fogo e as crianças gritam. Isto não é algo que foi geneticamente criado. Quando as crianças veem o fogo pela primeira vez, querem pegá-lo. Suas mãos se dirigem para ele, a mãe vê e grita: "Ahhhhh! Não!" Isso ancora a resposta. As mãos começam a sair do estímulo visual do fogo. Essas respostas visuais/cinestésicas disparam automaticamente.

Você não tem que colocar a mão no fogo para aprender a não fazê-lo.

Similarmente, você não tem que ser atropelado por um carro para não caminhar no meio da rua. Os seres humanos podem aprender por orientação de outros.

## **Treinadores de cachorros**

Os cachorros aprendem melhor e mais rapidamente que algumas pessoas. Especialmente um que eu tive. Tive o cão mais esperto que se possa imaginar. Se eu tivesse aprendizes de PNL como ele, tudo seria mais fácil.

Um dia descobri que trabalhava para meu cachorro. Eu voltava para casa depois de ensinar o dia inteiro. Havia dirigido durante duas horas para chegar em casa. Ao abrir a porta de entrada, meu cachorro estava esparramado no sofá vendo televisão. Olhei para ele e para minha maleta de mão e pensei: "Alguma coisa não está certa aqui." Ele me olhou e disse: "Ei Rich, você não gostaria de ir até a cozinha e me arrumar um pouco de comida? Estou com fome." Depois que comeu, pediu-me que levantasse e abrisse a porta para sair. Pensei: "Que é isso? Estou trabalhando para um cachorro?" A palavra me surpreendeu. Quantos aqui têm cachorro? Vocês trabalham para ele ou não? Vocês vão para o trabalho. Eles ficam em casa e assistem a televisão o dia inteiro.

Pus meu cão para trabalhar. Ensinei-o a treinar pessoas. É uma boa técnica. Eu tinha um pastor alemão e costumava trazê-lo para as sessões. Alguns clientes não faziam o que eu queria, bastava então dar um sinal e ele rosnava para a pessoa. O cliente tomava-se muito cooperativo. Eu falava: "Entre em transe." O cachorro fazia: "Rôô&ôhhh!" Ele fechava os olhos imediatamente.

Algumas pessoas que trabalham com hipnose fazem coisas que acho totalmente ridículas. Elas participam da guerra de fechamento dos olhos. Ficam quarenta e cinco minutos tentando que a pessoa feche os olhos. Parece uma perda de tempo tão grande quando você pode chegar e dizer:

"Por favor, feche os olhos." Faça coisas mais úteis.

## **O *swish* em hipnose**

Agora vou lhes mostrar outra pequena técnica. Talvez alguns tenham lido sobre ela. Chamamos a técnica de padrão *swish*. Você pega uma imagem e coloca em seu lugar uma outra rapidamente.

Pare agora mesmo e pense numa época e lugar onde sentiu imenso prazer. Quando falo com as pessoas para fechar os olhos e pensar em algo de seu passado, algumas vão ao passado e pegam um pouco de merda. Principalmente os terapeutas. Encontram um trauma. Nós não. Procuramos o êxtase, prazer e coisas assim. Se você teve uma experiência ruim, imagine: "Uma vez é o suficiente."

Sei que muitas pessoas gastam um bocado de tempo revivendo a infância. Eu não gostei da minha. Uma vez bastou.

Feche os olhos e lembre-se de uma memória agradável que teve. Veja o que viu na época, ouça o que ouviu e, literalmente, entre na memória de modo a recapturar os sentimentos. No minuto que fizer isso, quero que faça um pequeno círculo no centro da imagem. Abra-a e veja-se sentir o dobro do prazer e o dobro da felicidade que você jamais teve. Quando começa a se abrir suficientemente para ver, quero que você *uuuuuushiiii* e, de repente, abra-a realmente toda e em toda largura e entre

nela. Continue repetindo o processo. Sua capacidade de *sentir prazer* vai surgir *com* mais intensidade e você vai aproveitar mais o processo de viver.

Agora, você pode somar a dimensão de *onde* você gostaria de sentir maior prazer em sua vida. Que tipos de coisas gostaria de aproveitar? Por exemplo, veja-se usufruindo do processo de aprendizado de trabalhar em transe profundo.

## **A alegria da competência**

Algumas pessoas pareciam muito sérias ontem, mas isto pode ser perfeitamente curado. Há seriedade demais no mundo e pouco divertimento.

Aprendam a gostar do seu trabalho. Comecem vendo-se' indo para o trabalho e usando essas técnicas. Vocês se tornarão melhores.

A seriedade cria incompetência. Pessoas que tinham prestígio e nenhuma capacidade inventaram os títulos. Elas permitem que você ponha algumas palavras após seu nome, mas não sabem o que você faz. Se levar isso a sério ... em vez disso, divirta-se seriamente.

Um sujeito me disse que jamais poderia imaginar que eu tivesse frequentado uma universidade. Só saí da faculdade aos trinta anos de idade. Não coloco meus diplomas após meu nome.

- Bem, você pode dizer isso, mas que autoridade tem para nos ensinar essas técnicas? - disse aquele sujeito.

- Capacidade - respondi.

- Oh, isso! Qualquer um pode ter capacidade, mas você tem um diploma?

Tenho diplomas em física, química e vários outros. Disse-lhe todos os cursos que tinha feito e só depois ele quis aprender comigo.

Não quero aprender nada de alguém que sempre esteve na escola.

Quero aprender de quem saiba fazer. Por exemplo, quando elaborei um curso de treinamento de tiro para o exército, procurei os dez melhores atiradores e não os dez com mais diplomas.

Quero ver essa mudança começar. Dê ênfase às pessoas que podem fazer coisas. Não há tecnologia em psicologia. Há um monte de teoria, várias abordagens teóricas. Nós poderíamos dizer aos psicólogos para fazerem algo útil.

Se um fóbico entra e diz "tenho medo de elevador", você deve pensar: "Ah! por que é assim?" Após, pergunte à pessoa sobre seus sonhos:

"Você tem peixes em seus sonhos?" Se você tivesse peixes em seus sonhos estaria tudo explicado.

Viu, descobri bem cedo que sabia por que as pessoas tinham problemas. Há duas razões. Nasceram; cresceram. Se não fosse por isso, não teriam problemas. Agora sabemos a razão dos problemas. Como educar as pessoas para suplantá-los?

Alguém aqui disse que havia lido sobre como curar fobia, mas que gostaria de ver isso feito. Primeiro tente o que está escrito no livro para ver se funciona. Em todo o mundo se usa essa técnica. Algumas pessoas a usam e ela funciona.

Ontem um senhor me disse aqui algo quando eu estava ensinando como ancorar. Ele me falou que notou que eu faço a ancoragem na linha do meio do corpo. Quando falei da linha, o sujeito pensou: "É aí que fica 'a linha." Quando leu o livro, tinha pensado que a linha significava a cintura. Esse é um erro legítimo.

Mas procure congruência na linha do meio do corpo. Congruência, geometricamente, se refere a semelhanças de cada lado da linha. Se você disser para as pessoas igualarem suas metades, elas terão que fazer nascer mais dois pares de olhos. Deve ter sido difícil para ele entender o que eu estava dizendo.

## IV - INDUÇÕES HIPNÓTICAS NÃO-VERBAIS

### *Padrões de interrupção*

Hoje começaremos com algumas induções hipnóticas não-verbais, porque agora todos estão conscientes e acordados e temos que acabar com isso. Vocês tiveram uma boa noite de sono? Sonhos agradáveis? Estão prontos para algumas induções rápidas? Aliás, verão que as induções rápidas são muito divertidas. Não?

Quero ensinar uma indução que vi Milton Erickson fazer. Quando o conheci, ele vivia numa cadeira de rodas e uma de suas mãos estava paralisada. Ele sempre levantava a mão direita com a esquerda, mas Milton também era um enganador.

Um de meus estudantes formados, Steve, adorava Milton. Eu o levei para conhecê-lo. Como os jovens, às vezes, fazem, ele tentou tapear Erickson. Por que pegar alguém que tem cinquenta anos de experiência e tentar mexer com seu próprio jogo? Steve era um jovem insolente.

Quando ele entrou, Milton se virou e o olhou, Steve começou a imitá-lo. Ao pegar a mão paralisada e levantá-la para saudar Steve, ele disse: "Desculpe, não guardei seu nome." As mãos de Steve se estenderam para o cumprimento. Pouco antes de as mãos se encontrarem, Erickson fez com que sua mão se desviasse um pouco e disse: "Feche os olhos agora." Os olhos de Steve se fecharam. "Agora vou lhe contar uma história de um garoto que era mal-educado, vou falar com você como se você fosse uma criança, agora."

Que grande indução hipnótica para regressão de idade! Tenho visto pessoas lutarem para voltar ao passado. Milton somente o olhou e disse:

"Falando com você como criança, agora, muitas vezes seus pais lhe deram uma surra. Você pode sentir isso agora?"

Eu pensei: "Ohhhh! Esse garoto levou algumas surras! Tenho que me lembrar disso." Minha filha já era muito velha para que eu a espancasse. Nunca tive um técnico em hipnose como pai. Entre na cozinha e vejo os pratos empilhados. Viro para ela, olho-a, levanto uma sobranceira. Ela diz: "Eu

arrumarei; eu arrumarei!" Não há nada pior do que ser espancado sem ser tocado. Você só precisa fazer uma vez, e repetir, para a pessoa fazer reviver a coisa.

Encontrei um bom uso para reviver os traumas de infância. Treinando adolescentes! Eu trabalhava num lugar para delinquentes juvenis. Eles tinham pose.

Ela começava com eles se inclinando excessivamente nas cadeiras. Quando vi fazerem isso, peguei um pouco de café quente, me debrucei e derramei algumas gotas neles. Sentaram-se direito. Ao se moverem para sentar, dava um tapa na frente e dizia: "Durma!" É perfeito.

Em seguida, começava a induzir um transe no qual eu tinha um *controle remoto*. Trabalhei com ladrões de lojas. É fácil instalar uma sugestão pós-hipnótica. Eles tentam pegar alguma coisa que não planejam pagar e suas próprias mãos começam a esmurrar suas faces. Uma coisa é dizer para alguém não fazer algo; outra é falar para dar um murro no próprio rosto.

Algumas pessoas dizem que têm *duas mentes*. Isso se manifesta nos sistemas de representação. "Bem, sinto que não devo roubar, mas algumas vezes vejo certa coisa que tenho que ter." Quando as pessoas falam, se você prestar atenção, poderá descobrir como o fazem. Leve o inconsciente a se alinhar com o consciente para que ambos obtenham o melhor resultado.

Um de meus colegas que trabalha com adolescentes leva-os para visitar prisões. Uma coisa é pensar sobre uma prisão; outra é estar lá. Na realidade, ele paga aos prisioneiros para serem agressivos. É o trabalho deles! Ele dá um maço de cigarros se forem bem estúpidos.

## Comandos embutidos

Vou mostrar uma indução, na verdade algumas induções diferentes e depois fazê-los tentar outras não-verbais. Às vezes as verbais são mais resistentes. As pessoas notam conscientemente as induções verbais. Muitos têm medo de entrar em transe - especialmente os clientes mais ingênuos.

- Você pode fazer o que quiser comigo, menos me hipnotizar - muitas pessoas me dizem ao chegar.

- Certo, não *usaremos hipnose*. Agora quero que feche os olhos, e enquanto seus olhos estão fechados você não *pode entrar em transe* muito profundamente e eu não quero que você entre em transe *ainda* porque eu não quero que você *entre em transe* ... - falo.

Quero que ouçam o modelo verbal chamado de *comandos embutidos*.

Comecei a usar a técnica aqui. Pegue tudo que você quer dizer e mude ou o tom ou o volume de sua voz e *marque as mensagens*.

Milton era um mestre absoluto nisso. Ele literalmente oscilava de um lado para outro e marcava suas mensagens no espaço. Balançando-se de um lado para outro, dizia: "Agora ... quando você *entrar em transe*, você terá a capacidade de aprender coisas de que *não está consciente* e perceber como serão benéficas quando você *entrar em transe* porque eu quero que você seja capaz de fazer isso *agora ...* "

Milton não usava muito controle vocal. Não sei por quê. De acordo com Ernest Rossi, ele era atonal, arritmico e daltônico. Ele compensava isso de forma diferente usando posições no espaço. Ou você marca especialmente ou muda o volume ou a tonalidade; as partes inconscientes das pessoas entenderão o comando. Faça a inflexão de sua voz diminuir de modo a abrir um módulo de comando. Você pode olhar para as pessoas e dizer: "A seguir, quero que você comece a se *coçar* porque não se *sabe ...* . não é? Porque você logo achará *fácil e melhor* realmente aprender ..... " Certo, controle essa sensação: comece a se *coçar*, e ninguém *saberá*. \*

*\*Start from scratch - o jogo de palavras se perde na tradução. (N. do T.)*

Ótimo, porque muitos começam a sentar sobre as mãos. Certo? Ou isso ou: "Bem, eu não fiz isso!" A velha mão embaixo do nariz. "Epa, sobre o que ele está falando agora?" A coisa é, o comando começa com "coçar" porque ninguém "saberá". E você achará isso *irritante ...*

Comandos embutidos não enganam pessoas. Eles fazem a diferença entre você e a mobília.

## **A reação humana - nossa glória!**

Eu costumava ir a um lugar chamado Esalen. Gostava de torturar as pessoas em Esalen. Elas são as próprias afirmações do movimento do potencial humano.

Divirta-se sendo compreensivo. Siga adiante e coce. Supere-se.

Quando você não gostar de sua resposta, mude-a. E a melhor hora de fazer isso é antes que aconteça. Se alguém sempre o faz ficar zangado, o melhor momento para a mudança não é quando você está zangado.

Programa-se antes, de modo que a mesma coisa o deixará alerta e divertido. Mude para coisas que funcionem melhor.

Os seres humanos podem reagir a praticamente tudo. Pense sobre meus exemplos de ontem. Algumas pessoas *adoram* saltar de avião! Outras tornam um hobby atravessar a nado o Canal da Mancha. Pense sobre isso! Eu não sei o que você diz quando olha para a água gelada. Os corpos deles falam: "Pule nela!" Eu digo: "Sexo, rock' n' roll – água gelada?" Os seres humanos fazem coisas selvagens para se divertir.

Outra grande coisa: escalar montanhas como divertimento! Os montanhistas sobem tão alto que têm que levar máscaras de oxigênio para respirar. De vez em quando, um morre. Surpresa!

Vi penhascos íngremes como a proa de um navio. Há pessoas que despencam deles. Vê-se um noticiário: "Houve um acidente!" Não foi um acidente. O sujeito fez algo estúpido! Quando você vê um penhasco, seu cérebro deveria dizer: "Contorne-o!"

Um dos sujeitos que ensina PNL está *exortando* as pessoas a andar sobre brasas de carvão. Será que seus pais não lhe ensinaram alguma coisa? Para mim, eu pego um bife, um pouco de batata e de milho, ponho no fogo e sento ao lado. Amei o que Robert Dilts fez. Ele amarrou uma costela de porco em cada pé. Atravessou as brasas, depois foi ver se as costeletas tinham assado ou não.

Torne as pessoas espertas para dar a volta ao fogo. Você pode vencer um medo. Isto não quer dizer que você deve vencer um medo de fazer alguma coisa idiota. Não é preciso andar sobre brasas para provar que venceu o medo. Hoje em dia, isso é uma questão de prestígio. O caminho de brasas deve ser cada vez maior e deve-se andar mais vezes.

- Andei sobre brasas dezessete vezes - dizem.
- Qual é o problema, ainda não resolveu? - pergunto.

Se eu estiver lá, ninguém andar­á sobre brasas. Tenho tendência a gritar: "Pare!" E Simon gritará: "Aiii!" Adoro isso.

Você pode levar os seres humanos a fazer qualquer coisa, exceto algo útil. Isso é duro. Desenvolva respostas que valham a pena.

## **Demonstração de indução resistente**

Quero ensinar algumas induções não-verbais que Milton usava. Usei-as ontem. Você quer vir até aqui? Parece que você está pronto para isso.

- Ontem esqueci de contar o fim da história. Milton chamou um sujeito da audiência que havia dito:
- Não existe essa coisa de hipnose. Não existe essa coisa de hipnose. A hipnose não existe.

- Bem, o senhor poderia vir aqui e provar que não existe essa coisa de hipnose? - respondeu Erickson.

Quando o sujeito subiu, Milton disse:

- Como você disse que era o seu nome? Agora olhe para sua mão e note a mudança do foco de seus olhos enquanto começa a fazer uma respiração profunda e a relaxar e fechar os olhos, agora. Certo. E deixe sua mão abaixar na velocidade em que estiver pronto para aprender algo importante para você mesmo, e não se apresse. E pare agora mesmo.

- Certo. Porque eu quero que você volte em sua memória e ache um sentimento que sempre o faz sentir-se bem. E, em cada respiração, quero que vá mais e mais fundo e aproveite o processo de conhecimento que você é capaz de obter de seu inconsciente, *agora* mesmo. Certo. E quando essa mão se abaixar sempre bem devagar, movendo somente um neurônio de cada vez, quero que seu inconsciente pegue esse sentimento bom e traga até aqui e comece a espalhá-lo. Certo. Você está realmente aprendendo a entrar em transe profundo.

## **Como funciona a indução rápida**

Essa é minha ideia de indução rápida. Algumas coisas fazem com que a indução rápida funcione. Pegue uma atividade simples, um comportamento com piloto automático.

Quando você se dirige a alguém na rua, não precisa pensar sobre como cumprimentar. Isso está programado. Quando sua mão se estende, a da pessoa faz o mesmo. As mãos sabem o que fazer.

Se você interromper uma atividade como essa no meio, ela não se completará. Não há nada no meio. É um vazio.

Crie ambiguidade. "Você pegou o *ponto* na parede." Essa é a ambiguidade de pontuação. A palavra "ponto" começa e acaba uma frase.

Para interromper o aperto de mãos quando a outra pessoa estende a mão, forme uma concha com o polegar e o primeiro dedo. Em vez de sua mão direita encontrar a dele, você a coloca em concha debaixo da mão que vem cumprimentá-lo. Gentilmente envolva-a e mova ambas para cima até a frente dos olhos da pessoa e diga: "Olhe!"

## **Demonstração do aperto de mãos**

Como não há contato mão a mão, não há programa. Você *cria o programa* pondo as mãos na frente dos olhos da pessoa dizendo: "Olhe!" e apontando com a outra.

Senhor? Olhe para sua mão e note a mudança de foco de seus olhos enquanto respira profundamente e relaxa e fecha os olhos e entra diretamente em transe. Eles estão procurando um programa. Você acaba de arrumá-lo.

Certo. Feche os olhos. Eu lhe direi quando estiver pronto. Não quero que faça só a metade; num instante respire profundamente e deixe suas mãos descerem porque elas ainda não abaixaram. Você veio até aqui e deve receber um presente, um pequeno presente de seu inconsciente, *agora*. Certo.

Agora, quero que seu inconsciente pegue uma coisa de sua vida, um momento em que se sentiu audaciosamente corajoso; chamamos isso de "coragem". Pegue uma vez em que sentiu isso bem forte, onde sentiu ... onde só podia fazer aquilo e fazer bem, não importa o que acontecesse. Um momento onde você soube que tinha a força e a coragem e o carisma de *segurar aquele momento* e realmente *fazer* as coisas saírem de seu caminho.

O que quero que faça agora é pegar aquele sentimento e fazê-lo crescer e espalhá-lo e torná-lo mais forte. Tome a imagem maior e mais brilhante e mais perto. Pegue aquele sentimento e, no meio da imagem, quero que você abra outra imagem onde você se vê hipnotizando as pessoas congruentemente e se sentindo em. Num momento vou chegar perto de você e tocar sua mão e enquanto vagarosamente sai do transe esse sentimento vai ficar com você. E cada vez que você fizer alguma coisa com um cliente, aquele sentimento começará a se espalhar pelo seu corpo. Certo. Vai. E você olha para o mundo e diz: "Eu sou o seu senhor!"

## **O exercício de todos apertando as mãos**

Agora fique consciente só por um momento para uma coisa. Esta técnica, conhecida como interrupção de aperto de mãos, se divide em poucas partes. Uma é a mão estendida para fora. Em seguida, sua mão vai para trás só um pouquinho - não a puxe para dentro, só dois centímetros. A outra mão vai para trás do pulso para que possa levantá-lo; esta mão aponta para a mão do cliente e você diz: "*Olhe!* Note a mudança de foco ..." Obrigado.

Gostaria agora que você se juntasse a dois parceiros. Formem grupos de três e façam o exercício.

Ele funciona de pé e também sentado. Recomendo que se sentem nas primeiras vezes. Suponha que esteja de pé e diga: "Olhe para sua mão e note a mudança de foco de seus olhos enquanto seu

corpo se toma duro e rígido." A pessoa cairá no chão. Claro que Milton fez esse tipo de coisa. Ele fez o aperto de mãos interrompido e disse para o sujeito sentar-se. Não havia cadeira.

## A cura da hesitação

Enquanto eles entram em transe, faça *sobreposição de partes*. Se não der o suficiente para os seres humanos aprenderem, eles não aprenderão bem. Se lhes der demais, aprenderão extremamente bem.

Cada um dos exercícios que fizemos ontem tem três, cinco ou sete partes. Circulei e chequei. Vocês são ótimos.

Eu costumava ensinar uma parte de cada vez. Quando pedia para fazer só uma, todos se complicavam. Se desse três ou quatro, não. Faça isso em seu próprio interesse!

Seus clientes estando em transe, faça-os prosseguir e achar o que chamamos de indução de quatro sistemas. Ela é simplesmente a representação de uma experiência que inclui quatro sistemas de representação. Diga aos clientes para voltar ao passado e ver o que viam na época, ouvir o que ouviam, sentir o que sentiam, tomar uma respiração e notar o cheiro que havia. Use todos os sistemas sensoriais. Quanto mais sistemas utilizar, maiores mudanças você terá.

Quero que voltem ao passado e encontrem três coisas, cada uma tornará as coisas mais fáceis para os clientes. É bom ser não somente hábil como hipnotizador, mas também conseguir *ter o estado desejado*. A PNL foi criada por um louco. Suas técnicas foram desenvolvidas por pessoas com a atitude que você tem quando quer realmente as coisas. Não basta somente ter as técnicas. É preciso também ter a *atitude* ou então aprender a técnica com outra pessoa.

Agora encontre três períodos e lugares diferentes em sua vida onde você *atuou sem hesitação*. A hesitação interfere na capacidade e na vida em geral. É uma das três maiores doenças. Há muita seriedade, muita hesitação e muito pouca paixão no mundo. Se pegarmos as duas primeiras e acrescentarmos a terceira, obteremos muito mais coisas e elas serão mais bem usufruídas.

Encontre três experiências diferentes onde havia essa atitude. Pegue um lugar onde você não teve necessidade de esperar, onde você realmente *fez, agora*. Ache um lugar onde você estava ansioso para fazer o que devia ser feito!

## O multítom hipnótico

Agora vou contar um pequeno segredo. Quando iniciei meus estudos de hipnose, quase todo livro que lia dizia: "Use um tom monótono." Finalmente descobri por quê.

Quando faço hipnose e digo "furioso" quero que o som seja assustador; se digo "ultrajante" quero que soe furioso. Quanto mais congruente a mensagem, melhor ela funcionará.

No entanto, vi muitos hipnotizadores em que a voz monótona era útil para eles, pois eram incongruentes ao extremo. Eles falavam: "Durma mais profundamente, mais profundamente?" Isso é como chegar para alguém e perguntar "Como se sente acerca disso?" com os olhos voltados para cima, ou dizer "Parece bem para mim!" com os olhos voltados para baixo e para a esquerda. Uuuuhhhh! Dá arrepios, não?

Para ser incongruente, diga coisas e faça o oposto. Diga: "Quero relaxar" numa voz que galvanizaria Stephen King. Lamente: "Sinta-se confortável na sua cadeira", enquanto faz barulho. Isso não dá um impacto positivo.

Você pode fazer com que cada palavra soe como seu significado.

Quando diz "relaxe", faça mais do que somente dizer a palavra. Você tem que fazer sua tonalidade soar como aquilo que diz. Quando falar de "tristeza", *soe* como "tristeza". Quando falar "relaxe, sinta-se confortável", tome essas palavras em mensagem. Quando disser "suavize suas dificuldades", pegue essas palavras e as use como ferramenta.

Obtenha o efeito máximo de cada palavra. Expresse "coragem" com o significado que você lhe dá. Quando falar sobre "êxtase libertino" tenha certeza de que sua voz soe como aquilo sobre o que você está falando. Não é o número de palavras que você diz ou em que velocidade você fala e sim o impacto que obtém de cada palavra.

O truque para obter camadas de respostas superpostas funciona muito simplesmente. Encontre memórias e recursos em cada um. Enquanto estiverem em transe, faça-os voltar. Após, empilhe-os junto.

## Hipnose honesta

Em transe, você pode utilizar regressão de idade. Leve os clientes a olhar para eventos passados, lembrando o tempo e lugar a que querem voltar. Enquanto isso, desapareça com o presente de modo que o passado se tome mais real. Assim eles poderão voltar *honestamente* àquele tempo.

"Honestamente" é uma palavra semanticamente carregada. Honestamente significa completamente. É também uma alavanca moral. Em transe, o inconsciente *compreende a totalidade semântica* de palavras como "honestamente". Ele não entende linguagem educada.

Quando se leva alguém a transe, *deve-se ser muito literal* com a pessoa. A parte da mente que processa o que chamamos de postulados de conversação e implicações simplesmente não funciona. Diga para alguém em transe: "Você pode se lembrar disso agora, honesta e completamente. Veja o que viu, ouça o que ouviu, sinta o que sentiu na época e deixe isso espalhar-se de modo que você ainda esteja totalmente lá; veja o que viu intensamente. Faça-o mais intensamente do que fez na época."

## **Âncoras pós-hipnóticas**

Leve alguém de volta a cada um daqueles eventos. Dê à pessoa a sugestão pós-hipnótica: "Quando eu tocar em você assim, você será capaz de reexperienciar totalmente esses sentimentos."

Quero que usem três dedos diferentes para fazer três âncoras distintas. Vocês poderão mais tarde disparar as três ao mesmo tempo. Faremos algo semelhante ao que fizemos ontem.

Traga-os depois de volta ao presente: "Quero que voltem ao presente e pensem em utilizar essas técnicas, fazendo apertos de mãos interrompidos, fazendo PNL, fazendo hipnose onde necessário; com seus clientes, seus vizinhos, as pessoas de que gostam, seus amigos. Enquanto trabalham, façam isso cada vez e depois disparem as três âncoras de modo que você ... "

Muitos hipnotizadores fizeram o que chamamos de hipnose tola.

Quando pensam em usar uma técnica, não a fazem imediatamente, a hesitação atravessa suas vozes.

Se você faz controle de dor, não deve ser cauteloso. Se você enfia uma agulha na mão de alguém, não vai querer fazer hipnose de meia tigela. Fiz controle de dor para o exército. Um dos sujeitos que fazia o treinamento comigo era um tanto incongruente. Ele falava: "E você não vai *sentir esta dor*." Esse não é o comando que você quer dar- É a mesma coisa que: "Não pense sobre azul ou verde."

## **Ancoragem pós-anestésica**

A última vez que fui ao dentista, ele abriu minha boca, pegou a agulha hipodérmica e disse "agora isto vai doer um pouco", e eu comecei:

"Aaaiiii!" Eu havia feito quarenta e cinco minutos de controle de dor e esse sujeito me dá uma sugestão de que vou sentir dor?! Não preciso disso de jeito nenhum.

As pessoas entram em transe quando você segura uma agulha hipodérmica em frente a seus rostos. Há algum dentista aqui? Ou médico? Notaram isso algum dia? É a indução mais rápida que conheço. De fato, uso-a em alguns de meus clientes. Faço trabalho para vendas. Se os clientes não assinam o contrato, eu pego uma seringa hipodérmica enorme, agarro a parte de dentro de suas bocas assim e pergunto: "Você quer assinar ou não?" É surpreendente.

Vá adiante e tente isso. Agarre a boca de alguém da maneira como o dentista faz. Você pode demonstrar assim como o ser humano aprende. Você sabe como o dentista agarra dentro de sua bochecha? Ele a puxa diretamente para fora e dobra para cima e para baixo. Agarre o interior de sua boca e puxe assim. Agora espere um minuto e veja o que acontece. Você quer falar sobre âncoras? Está entorpecido, não?

Os dentistas fazem isso o tempo todo. Já tinham a âncora. Eles começam acrescentando sugestões: "Está começando a ficar um pouco mais adormecido." Alguns começam a sentir o adormecimento se espalhar para os lados de suas línguas. Percebe o que eu falo? Pode sentir isso se intensificando agora?

Quando você copiar o toque que o dentista usou, haverá reindução aquele estado. Se ele fizer da mesma maneira, ele reinduzirá o estado da droga. Em *Aplicações neurodinâmicas* mostro como reinduzir totalmente estados de drogas. Você pode entrar nisso.

## **Consciência de autoestrada**

Não faça enquanto estiver dirigindo. Fico apavorado, pois tenho vendido fitas de hipnose. Uma vez, quando uma pessoa foi me buscar no aeroporto, ela tinha 15 fitas de hipnose no carro. Pensei: "Oh, Deus." Vou colar uma tarja nelas: "Não opere máquinas enquanto estiver ouvindo as fitas." Posso ver essa pessoa dirigindo e ouvir-me dizer: "Agora feche imediatamente os olhos."

Nesta cidade, aquela pessoa não duraria cinco minutos. Uma coisa é dirigir numa estrada, no campo, mas aqui as pessoas estão em guerra! É bom que não tenham mais armas. Em Los Angeles, atira-se nas rodovias. Atualmente é uma coisa preocupante. É um modo de dizer "como vai". Isso faz com que as pessoas não saiam da linha.

Sabe o que isso fez em Los Angeles? Tomou todo mundo *realmente educado* quando dirige. No início todos davam fechadas nos outros, então começavam os tiros cada vez que alguém levava uma fechada. Os motoristas tornaram-se realmente gentis. Nunca se sabe quem está no carro ao lado.

## Sabendo por quê

Comece com uma indução de interrupção do aperto de mãos. Verá que induções rápidas funcionam bem. Mostrarei algumas outras para que se tenha uma pequena variação. No início, pode haver um pouco de mau jeito. Por exemplo, decidam quem de vocês fará em primeiro lugar.

No princípio, eu modelava todos esses gênios por duas razões. Queria fazer o que eles faziam e me parecia ridículo que todos os profissionais não tivessem a mesma habilidade deles. A psicologia não conseguiu isso.

Na Califórnia, as pessoas sentavam-se em banheiras de água quente e diziam grandes coisas, como: "Agora está falando com o seu pai, agora com a sua criança, agora com o seu adulto." Grandes induções, mas se você põe as pessoas em transe, você tem que fazer algo com elas. Por que levar alguém a ter diálogos internos ruins? Na Califórnia, ainda há pessoas lutando com seus diálogos internos. Dizem para si mesmas que não deveriam estar falando nada consigo mesmas.

Você pode desistir de criar imagens na sua cabeça e falar consigo próprio. A isso chamo de morte. Ter consciência chama-se pensamento. Uma coisa no mundo que não pretendo erradicar é o pensamento.

Notei isso no movimento do potencial humano em Esalen. Por exemplo, muitas pessoas lá não sabiam que estavam nuas. Fui para Esalen e entrei naquelas lindas banheiras de água quente ao longo da praia. Todos tiraram as roupas. Sentei numa banheira e olhei para uma senhora e disse:

"Belos seios!" De repente ela soube que estava nua. Acho que ela se esqueceu disso ou sei lá o quê. Todos tiravam as roupas e tentavam fingir que não estavam nus. Isso não fazia nenhum sentido para mim. Eu sei quando estou nu e sei por quê.

O próximo truque é ancorar cada uma dessas respostas. Vocês terão três âncoras distintas. Tenham certeza de que ancoram cada uma com um dedo diferente de modo a poder, no final, dispará-las. Então tragam a pessoa para o presente. Associe onde for necessário. Quando a trouxerem ao presente, disparem as âncoras de recursos onde precisarem.

Em seguida, deem imediatamente sugestões pós-hipnóticas. Elas são livres. Quando trago os clientes para fora do transe, eu imponho um foco. Digo-lhes que serão mais saudáveis, mais felizes em cada evento de suas vidas; sua potência sexual aumentará. Espero que vocês interiorizem isso. Quanto mais vocês colocarem camadas dessas coisas e quanto mais sessões fizerem com seu cliente, mais elas entrarão em suas vidas.

Num seminário que Eric Robbie e eu demos, colocamos todo mundo em transe, orientamos para o futuro e fizemos com que comprassem bilhetes lotéricos. Há uma loteria aqui? Talvez possamos tentar.

- Funcionou?

N a realidade, uns poucos ganharam entre três e cinco milhares de dólares. Não foi um negócio ruim; você vai a um seminário e ganha dinheiro. Aqueles que realmente trabalharam no transe ganharam dinheiro. As pessoas que estavam levando a sério os modelos de linguagem, gramática e toda essa coisa, não obtiveram um centavo. Na verdade, foi exatamente o que ganharam.

## **O último aperto de mão**

Antes de fazer grupos de três, deixe-me mostrar outra vez como fazer isso. Peguem o movimento de mão. O senhor gostaria de subir aqui um minuto?

Lembrem-se de praticar antes de partir. Após aprender esse modelo, usem-no com determinação e trabalhem o transe. Primeiro, façam o movimento suavemente.

O movimento é: mãos estendidas para fora, pausa, movimento de volta, dedos para baixo, um movimento na frente e aponte. Então diga:

"Transe, feche os olhos ... " Viram, funciona! Isso significa que vocês não são um pedaço do mobiliário.

Sua outra mão faz assim - circulando em frente ao rosto enquanto essa mão segue com o dedo apontando e você diz: "Olhe ... para a sua mão! Note a mudança de foco de seus olhos enquanto respira profundamente, relaxa e deixa os olhos se fecharem, agora, ótimo! E enquanto faz isso, desfrute a sensação de relaxamento e conhecimento que você pode aprender com seu inconsciente."

O fato de seres humanos serem capazes de ter respostas é o que os torna especiais e *vivos*, é o que os leva a ter felicidade e alegria, dá-lhes destreza sexual. Posso falar com uma cadeira, mas ela não responderá. Quando você fala com seres humanos, a possibilidade de responderem é o que os torna capazes de aprender e os leva a ser tão especiais. Isso é o que torna a vida divertida.

Num instante vou tocá-lo no meio do corpo e, quando o fizer, começará a sair do transe, sentindo-se muito bem e realmente pronto, e dentro de sua cabeça dirá a frase: "Eu sou o seu senhor!" Ótimo. Volte. Ummmmmm! Aaahhh!

# V - O PADRÃO DE LIMPEZA DA CASA

## *A formidável crença móvel*

Na maioria dos casos, eu só vejo o cliente uma vez. Desenvolvi uma maneira de fazer o que chamo de trabalho de limpeza. Mesmo fazendo uma só mudança na pessoa, ela frequentemente começa a pensar sobre noventa outras a alterar. Muitas vezes me dão uma lista de coisas para tratar. Um sujeito tinha trinta páginas.

É preciso distinguir dois tipos de mudança. Uma consiste em mudança terapêutica. Tratar o que está errado, mas podemos fazer melhor que isso.

A psicologia se desenvolveu a partir do modelo médico, que é terapêutico e que dominou a psicologia. As pessoas vão ao médico quando estão doentes. Quando você cai e quebra um braço, vai ao médico e pede: "Cure-me."

Freud, tendo formação médica, pensou em termos do modelo terapêutico: "O que aconteceu de errado? O que está quebrado? Como curar?" Ele fez um trabalho maravilhoso para o seu tempo. Suas distinções sobre os processos inconscientes foram brilhantes para a época.

O problema é o mesmo em todas as atividades. Às vezes se confunde um trabalho brilhante com: "É tudo que existe." Hoje em dia, fazemos novas diferenças.

Quando comecei a trabalhar em psicologia, me olhavam estranhamente, pois eu dizia: "A ciência da computação pode fazer um trabalho maravilhoso pelas pessoas." Eu era um garoto de vinte e três anos. A maioria das pessoas formadas pensava que os técnicos de computador eram insensíveis e chatos.

Por exemplo, o que a maioria das pessoas pensa de mim quando lê *A estrutura da magia* ou, aquele verdadeiro sonífero, *PNL Volume I*? É o melhor sedativo para fazer dormir à noite. Na realidade, *A estrutura da magia* foi minha dissertação.

Se você colocar *algum* humor numa dissertação, não a aceitarão. Os professores estavam havia muito tempo na universidade e pensavam: "Se você conta piadas, significa que não funcionará ou, se funcionar, não deveria."

Portanto, minha dissertação, *A estrutura da magia*, não foi aceita. O problema foi que o "Quem é Quem" me colocou dentro do sistema. Fui a primeira pessoa da faculdade a entrar no sistema. Como a faculdade queria a placa ornamental, então me fizeram passar. Não é ridículo?

Quando entrei para a faculdade, só não fui bem em duas matérias. Tive um D em Psicologia 101 e fui um fracasso em falar em público. O que fazer para viver? Fazer conferências para os psicólogos!

Voltei anos depois à minha faculdade.

- Acontece que eu estava certo - disse para minha professora de psicologia.

- O que é que você quer dizer? - ela perguntou.

- Você sabe, todas aquelas perguntas que respondi errado? Eu estava certo! Agora você terá que ler meu livro para passar no teste. Portanto, quero que mude minhas notas.

- A expressão "tarde demais" significa alguma coisa para você? - disse me olhando.

Tenho interesse no segundo tipo de mudança - a mudança gerativa.

Em geral, ela acontece de um modo ou de outro. É chamada de "crescimento". Inconscientemente, as pessoas a desenvolvem por si mesmas. Portanto, pense menos sobre mudança como terapia. Pense mais na mudança gerativa. Oriente as pessoas sobre ela. A maneira que faço é simples. Façam a primeira parte antes de entrar em transe.

## **Parte I: Classificação**

Esse padrão o ajudará a realmente fazer duas coisas valiosas. Primeiro lhe permitirá se ver livre de todo o seu lixo. Em seguida, irá fortalecê-lo para tomar seus recursos mais reais e presentes, dando-lhe mais poder e escolha.

Primeiro pense sobre algo que seja verdadeiro para você e de que goste. Encontre um exemplo específico. Elicie as submodalidades dessa crença forte ou auto-entendimento. Identifique as submodalidades.

Segundo, pegue alguma coisa que você sabe que foi você, mas que não parece ser mais. Essa representação, simplesmente, não se enquadra hoje mais em você. Ache também as submodalidades dessa representação.

Fiz coisas como adolescente. Quando hoje penso sobre elas, não acredito que as tenha feito. Não posso acreditar que vivi aquilo, mas você sabe que viveu. Faça isso agora.

Pare e pense sobre algo de sua juventude. Encontre em algum lugar de sua vida coisas que você costumava fazer e que, quando pensa sobre elas hoje, sabe que era você quem fazia aquilo, mas não sente como se fossem suas.

Talvez tenha sido uma crença. Há algumas crenças que tinha quando era jovem? Por exemplo: "Doces são as coisas mais importantes do mundo!" Talvez hoje você não suporte comer doces? Todos nós mudamos no tempo. Tenhamos ou não um terapeuta, nós mudamos. As pessoas mudam apesar da terapia.

Terceiro, compare e note as diferenças entre as submodalidades. Em que diferem as duas representações? Faça uma minuciosa análise comparativa dessas duas representações. Talvez suas imagens ocupem lugares diferentes em sua mente, ou tenham um tamanho diferente, clareza diferente, distâncias diferentes. Uma pode ser um filme; a outra, um slide. Pode haver cor ou ser em preto e branco. Observe a lista de possibilidades das submodalidades.

Ignore as semelhanças. Note as diferenças. Liste-as sistematicamente. Preste especial atenção para associação e dissociação. Normalmente encontrará aí diferenças profundas. Essa distinção existe em todos os sistemas.

Cheque separadamente cada sistema. Na memória visual associada, você vê o que viu na época, com seus próprios olhos, da mesma maneira como você viu na ocasião; na dissociada, você vê a si mesmo. No sistema auditivo, a diferença entre associação e dissociação encontra-se em se ouvir o que se ouvia no evento ou se há fala nele. Na associação cinestésica, você sente realmente como se as sensações de seu corpo tivessem voltado de novo; na memória da dissociação cinestésica você não tem em seu corpo as mesmas sensações que tinha. Não consegue ter os sentimentos de volta. Não parece mais ser você. Não tente encontrar diferenças absolutas. Você achará algumas dissociações em série contínua.

Preste atenção à localização dos sons. A que distância estão? Note se eles se movem e se soam como se fossem para longe ou se vêm para perto.

Preste atenção à duração da memória. Se é um filme, quanto dura? Passa na mesma velocidade que a vida?

Isto tudo prepara uma mudança impactante. Metodicamente elicie a estrutura interna. Pegue as diferenças críticas das submodalidades. Escreva-as num papel. No lado direito coloque: "Isto é verdade para mim." No esquerdo: "Isto não é mais verdade para mim." As listas o auxiliarão posteriormente.

Quarto, comece a construir um sistema hipnótico gerativo a partir dessas submodalidades. Faça um modelo desse sistema para você mesmo e mais tarde para seus clientes para continuarem

fazendo mudanças. Você criará um sistema onde uma pessoa poderá fazer dez mudanças por semana. Chamo isso de "Limpeza de Casa".

Há comportamentos de que você precisa se livrar? Há coisas que não lhe servem mais? Isso provou ser especialmente valioso para as pessoas que continuam se lamentando sobre sua infância. Pessoas com cinquenta anos de idade se lamentam de como seus pais as trataram na infância. Está na hora de se livrar disso. Você não pode fazer nada sobre ele agora. Exceto isso.

Parte do crescimento e de um bom desenvolvimento em sua vida vem do descobrimento de: "Sim, os eventos que vivi são a maneira como aprendi a ser quem sou." E parte da maturidade está em descartar o que não presta. E você pode fazer isso simplesmente jogando o que não serve na lata de lixo! Aqui está como fazer.

## **Parte II: Construindo a rede no transe**

Quinto, induza um transe. Você transcreveu metodicamente as diferenças entre as representações "Isto é verdade para mim" e "Isto não é mais verdade para mim." Faça uma indução de interrupção de aperto de mão ou outra indução rápida. Induza um transe profundo.

Depois superponha na pessoa a capacidade de pegar ambos os conjuntos de submodalidades e criar uma rede com elas. Você pode fazer isso. Mantenha as submodalidades constantes e *retire o conteúdo*.

Por exemplo, digamos que o que é verdadeiro para você é uma imagem que está no lado direito e o que não é verdadeiro se posiciona no lado esquerdo. A primeira é maior; a segunda, menor. A primeira é um filme; a segunda, um slide. A primeira associada, a segunda dissociada. Pegue essas modalidades e *estabeleça uma rede*.

Melhore a claridade. Mantenha as outras submodalidades imóveis.

Clareie até que a representação fique totalmente esbranquiçada e então não terá nenhum conteúdo, mas ela continua ainda no mesmo lugar. Isto funciona para um sistema visual. Para um auditivo, abaixe o som completamente ou aumente-o até estourar, introduza um novo conteúdo, em seguida aumente o som novamente. *Isso cria a rede*.

Por que usar os sistemas visual e auditivo? Estamos criando um sentimento e utilizamos os sistemas auditivo e visual para conduzir o cinestésico.

Já notou como as emoções das pessoas entram em suas vidas? Se você aprende em criança a ter medo de estranhos - isto pode ser ou não útil, pois como adulto precisa sair e encontrar pessoas. Em

seu extremo, medo de estranhos se toma uma paranoia e pode ser um comportamento de que você deseje se ver livre ou substituí-lo por uma nova representação: "Tenho curiosidade sobre pessoas."

Sexto, ponha um novo conteúdo. Coloque na rede branca algo que a pessoa gostaria que fosse verdadeiro para ela. Use alguma coisa que seja quase verdade, mas não muito. Por exemplo: "Eu estou me tomando um hábil hipnotizador." Após instalar as novas representações, volte a clareza ao normal. Mantenha a rede nesse estágio e coloque novo conteúdo.

Sétimo, refugue os comportamentos não desejados. Comece com as representações do passado, as coisas não mais verdadeiras. Aumente a luz até que a imagem se tome totalmente esbranquiçada, então diminua a luz. Pegue a antiga imagem diretamente do passado e deixe-a cair na lata de lixo de modo que possa ouvir o som de lixo compactado na lata. Bum! As âncoras auditivas internas podem funcionar poderosamente. Quando acabar, introduza a nova crença para mudança, de "estranhos me farão mal", ou qualquer outra.

## **Rede de mudança de contexto**

Que comentários vocês têm sobre o exercício? Notei que alguns tiveram problemas para obter respostas de seus clientes. Quero que imaginem que consigam eliciar distinções específicas. A tensão diminui perguntando-se: "Como você sabe?" Todas as diferenças de submodalidades vêm da obtenção de informação específica. Se uma pessoa tem uma crença, ela acredita numa coisa em oposição a outra. Como sabem qual é cada uma?

Alguns aqui deixam seus clientes tagarelar. Quando você pede a uma pessoa que estabeleça uma diferença entre a imagem maior ou menor e ela começa a falar de sua infância, use a frase: "Cale a boca! Não quero ouvir isso." Diga: "Olhe para uma, olhe para a outra e me diga qual é a maior e qual é a menor."

A comunicação pode se tomar uma guerra de transe. Quantos terapeutas vão para o trabalho se sentindo bem e voltam para casa péssimos? Por quê?

- Pensei que as coisas estavam indo bem, mas olhei para o passado e me senti mal - diz o cliente e se aproxima e toca no terapeuta. - Você entende o que estou dizendo?

- Sim, estou sentindo - responde o terapeuta

- Pensei que meu marido realmente me amasse, mas ele não me ama e isso me faz sentir mal.

Faço, portanto, um bocado de terapia secreta. Não quero que os clientes induzam seus problemas em mim.

Proteja-se contra o ataque violento das más sugestões. Se as pessoas podem levar a si mesmas a um estado de choque, também podem fazer o mesmo com você. Quero ouvir coisas boas. Deixo-as falar quando têm um estado de êxtase. Nos estados ruins; não ouça o conteúdo. Ouça somente para descobrir como sabem que são depressivas.

Os depressivos têm tantas experiências boas e alegrias como os outros. A maneira de estruturar a visão do passado é que lhes desperta sentimentos ruins. Seu modo de olhar para a história torna-os depressivos. Eles pegam bons eventos e movem para as submodalidades de depressão - um *swish* para trás.

Encontre o que fazem de errado. Façam-nos acabar com isso. Mova as submodalidades de outro modo; de outro modo.

## **Grupo de hipnose do prazer**

Como você fez tudo bem, como um pequeno presente feche os olhos, relaxe e diga para si mesmo: "Meu lixo se foi ... " entrando em transe, agora, profunda, suave e confortavelmente e pegue todos os bons sentimentos que puder encontrar dentro de você e a satisfação e o conhecimento ... de que têm aprendido consciente e inconscientemente ... porque uma das coisas que faço enquanto ensino é que transfiro uma porção de coisas para a mente consciente porque acredito que, basicamente, as mentes conscientes são espertas e boas aprendizes.

Mas, simultaneamente, envio um monte de mensagens inconscientes ... e aprendizados e sei que seu inconsciente pegou um bocado delas. E quero que entre em si mesmo e peça a seu inconsciente para ajudá-lo a aprender perfeitamente a fazer com que essas capacidades brotem de você lentamente, nos dias e semanas que seguem, de modo que você aprenda a ser metódico em comunicação e a confiar na sua capacidade de fazer o que funciona e o que não funciona. Tente novas coisas, faça novas coisas ...

Você vê, todas essas técnicas funcionarão para seus animais de estimação, para seus amigos, para as pessoas que amam e que amarão. Mas uma das coisas que quero que você saiba é que é correto usar essas técnicas e sair e utilizá-las para tomar a vida melhor. Você pode usá-las para aumentar sua capacidade de ter compaixão e para fazer com que as pessoas à sua volta tenham compaixão.

E pode também utilizá-las para ganhar mais dinheiro, para fechar mais vendas. Porque, quanto mais dinheiro tiver, mais possibilidades terá de dar aos outros. Sei que muitos de nós pertencemos ao movimento do potencial humano e desenvolvemos um bicho-papão sobre o dinheiro. Mas, abençoem-me, crianças, o caixa está aqui para dizer que é correto ter mais dinheiro. "Algumas vezes quando você se sente um fraco, tudo que precisa é de ter grana."

Por isso é que Deus inventou o dinheiro. Por isso também é que Deus inventou o sexo e amigos. Porque essas são as coisas que o fazem sentir-se completo. É correto ter mais dinheiro e sexo e se apaixonar se for necessário. Somente não faça isso muito frequentemente e ao mesmo tempo. Está certo sentir compaixão pelo enésimo poder de sua alma e está certo querer mais sexo.

Com isso em mente, quero que volte ao início deste seminário e construa para si um boné; um que englobe tudo que aprendeu sobre submodalidades e construção de crenças. Pensávamos que as crenças eram coisas amorfas, mas agora você pode dar uma parada e saber o que é uma crença. Imagine o que você pode realizar. Crie cada noite, ou quando se levantar, duas novas crenças úteis. Veja-se livre de duas de que não gosta e acrescente duas de que precisa.

Começando, e tendo como base uma estrutura de crenças positivas e alegres sobre a mágica da vida, você começará a aumentar sua competência e capacidade em tudo o que faz. Você será capaz de aprender mais sobre a linguagem e sobre o uso de âncoras e estudar mais as pessoas que têm sucesso em suas atividades. Há tanto lá fora. Agora você tem os blocos de construção, tanto conscientes quanto inconscientes, para realmente desabrochar.

Você olhará para isso como um novo começo. Na vida, temos muitos deles. Aprendemos a ser adultos, aprendemos línguas, casamos, algumas vezes nos divorciamos. Tudo isso são começos. Não há fins na vida e temos certeza disso. Dizem que a morte é um fim, mas nem mesmo sobre isso estamos certos.

Não se preocupe sobre o que não pode ser feito ou pode atravessar o caminho. Comece a olhar para o que quer que seja que você queira. Chegue perto e agarre com gosto. Olhe para o mundo e diga: "Você é meu!" Você vai amá-lo.

Com isso em mente, quero que todas essas habilidades se solidifiquem de modo que o que você aprendeu siga consigo quando você sair dessa sala. Quero que seu inconsciente se tome responsável em pegar o conhecimento que aprendemos aqui juntos para fazê-lo expandir-se, de modo que você pegue todo o potencial pessoal que desenvolveu aqui e pense sobre ele como um botão que está prestes a se abrir. Porque, quando você sair pela porta, quero que se comprometa consigo mesmo para a vida, para a excitação, para novos aprendizados, para se apaixonar pela vida e por sua mágica, de modo que em seu trabalho diário você acrescente tudo que quiser e de que precisar para si mesmo.

Alinhe os seus recursos conscientes e inconscientes de modo que saia como um ser humano congruente e olhe para o mundo como um mundo de delícias. A vida nada mais é do que uma oportunidade única para aprender e crescer e fazer coisas novas e excitantes. Com isso em mente, não há mais nada a dizer exceto abrir lentamente os olhos e, enquanto dizemos de onde viemos, *adiós*.

## **Um sistema que lidará com problemas quando aparecerem**

Começamos a construir um sistema interno para que, quando ocorrer um problema, você tenha uma maneira de lidar com ele. Quando se pegar fazendo coisas que não quer fazer, esse sistema lhe permitirá se livrar desse comportamento. Ele lhe dará um meio de voltar e encontrar recursos que talvez não tivesse na quantidade em que desejava.

Muitos aqui eram alegres quando crianças, mas, ao crescerem, esse capital foi tomado. Quando entrei para a escola, os professores tinham um modo de acrescentar desprazer ao aprendizado. Quando fazia algo errado, me davam uma pancada com uma régua. Eu era canhoto. Decidiram na escola que eu não deveria escrever com minha mão esquerda. Quando pegava um lápis com a mão esquerda me *batiam!*

Reprograme essas crianças em relação às lições negativas. Programe comportamentos positivos, como ser corajoso. Em comunicação, a flexibilidade de comportamento aumenta a capacidade para eliciar respostas. Desenvolva a capacidade para se ver livre de limitações que impeçam o desenvolvimento de melhores capacidades e de competência.

Muitas pessoas consideram difícil a hipnose que temos feito. Elas a tomam difícil. O trabalho de transe se torna fácil se você se concentrar em abrir os canais de compreensão. Diminua suas mudanças tonais. Sugestione as pessoas. Tome-se congruente em suas comunicações.

## **Parte III: Jogue fora o lixo**

Primeiro pare, feche os olhos e pense sobre dez comportamentos que lhe atrapalhem e de que gostaria de se ver livre. Não precisam ser os maiores. Você pode usar antigos modelos de comportamento, como ter uns dias em que seja imprescindível fazer coisas. Você não precisa daquelas coisas. Identifique sua lista. É importante deixar que sua mente consciente participe. Ela tem opiniões fortes sobre o que deseja.

Você pode usar comportamentos sobre os quais tenha capacidade, mas de que não goste muito. Muitas pessoas brincam com seus filhos ou cachorros, mas quando fazem terapia ficam sérias. Quanto mais sério você ficar com os problemas de seus clientes, mais reforça a ideia de que eles têm problemas sérios.

Eles podem simplesmente se lamentar. Por outro lado, tenho clientes que tiveram uma vida trágica. Lembre-se de que eles *tiveram* uma vida trágica. Se continuam revivendo seguidamente a tragédia e levando-a a sério, continuarão assim para o resto da vida. Faça a coisa mais humana que

puder. Comece por levá-los a ter senso de humor sobre a tragédia. Quando voltarem ao passado e começarem a rir, se sentirão livres dele e enfrentarão o futuro.

Conheço pessoas que estão tão fixadas em ver problemas que voltam a vidas passadas procurando-os. O tema não é se as pessoas tiveram vidas passadas, e sim levá-las a olhar para a frente, para as suas vidas atuais, para o que farão de útil. Quando se tomam mais corajosas na vida e aproveitam mais o viver, o mundo se toma melhor para elas. Segundo, note suas duas redes. Você tem uma rede de comportamentos dos quais quer se ver livre e outra de comportamentos de que você gosta.

## **Demonstração dupla da aplicação**

Induza um estado de transe. Faremos a demonstração com duas pessoas, um homem e uma mulher.

(para a mulher) Você tem a lista? Bom. Levante a mão assim. Quero que olhe somente para sua mão e enquanto olha quero que perceba como se respira profundamente. Assim. E bem devagar, relaxe e feche os olhos. Ótimo. E aprofunde, mais fundo, ainda mais fundo ... entrando num estado alterado.

O que você está fazendo agora é a mesma coisa que fez quando entrou para a escola e começou a aprender as letras e os números. O que você então fazia era criar uma base de conhecimento que ficaria para o resto da vida. Ótimo, mais profundamente.

(para o homem) Agora, ao flutuar nas ondas do relaxamento, aprofunde-se a cada respiração, certo, e desfrute o processo. O que você está fazendo agora é somente o começo da aprendizagem e compreensão para efetuar mudanças em sua vida, mudanças essas que aproveitará e que o ajudarão a compreender como tornar a vida muito mais cheia de êxtases. E enquanto continua a se aprofundar no transe, tanto uma parte interna quanto outra externa de você estão totalmente claras e com uma sensação crescente de satisfação em saber que você pode e vai aprender ... realmente aprender como entrar em transe, agora.

O processo de aprendizagem de entrar em transe é uma rara e única oportunidade para pegar os recursos que estão lá no fundo de sua mente, aqueles recursos inconscientes que mantêm seu coração batendo, que diminuem sua pressão do sangue, que tornam sua respiração mais vagarosa e que lhe permitem ficar relaxado. Quero que permita que sua mão abaixe na mesma velocidade em que você entra num transe mais profundo do que jamais pensou que poderia entrar. Agora. Certo. Mais profundamente. Realmente aprofundando.

(para ambos) Porque o que vocês vão fazer é deixar o inconsciente ... aprender, realmente aprender. Quero que suas mentes comecem a fazer ajustes em nível inconsciente para realizar um serviço de muita importância. Vocês vão se ajudar no processo de construir uma máquina dentro de suas mentes que, com prazer crescente e total, pegará os comportamentos desnecessários e os fará tanto uma parte interna quanto externa de vocês mesmos. Certo. E realmente aproveitem o pensamento.

Porque quero que peguem o que fizeram no exercício de eliciar submodalidades e ajudem suas porções inconscientes a começarem a aprender a ser uma máquina de movimento constante. Agora, em nível inconsciente, comecem a preparar uma máquina automática que se ligará cada noite quando vocês começarem a dormir e sonhar. Façam-na colocando aquelas duas redes de percepção. Começando de um lado, ponham as coisas de que vocês gostam e aproveitam como parte de vocês; do outro coloquem as que não são mais parte de vocês - as que são jogadas fora.

Quero que peguem o primeiro comportamento não desejado e deixem-no explodir em sua mente. Certo. Empurrem-no rapidamente para aquela área que contém as coisas que não sentem mais como fazendo parte de vocês mesmos. Deixem que esse comportamento caia na lata de lixo; ouçam o som daquele metal no metal e saibam que ele não faz mais parte de vocês. Depois peguem o próximo e empurrem-no para onde não mais faz parte de vocês e deixem-no cair.

Uma vez feito isso, quero que vocês - entre cada e toda coisa que atirarem fora - peguem alguma coisa que realmente precisem para tomá-los mais verdadeiros e joguem-na onde tudo é verdadeiro. Portanto, vocês atiram fora uma coisa e acrescentam outra. Continuem a fazer isso, uma coisa de cada vez. Percorram esses dez comportamentos de suas listas até que seus inconscientes tenham certeza de que aquelas coisas que não precisam não incomodarão mais. As coisas de que mais precisam tomar-se-ão responsabilidade de seus inconscientes e vocês as terão com maior frequência em suas vidas.

Quando seus inconscientes estiverem convencidos de que aquelas dez coisas não mais os atrapalharão e de que as dez coisas novas farão suas vidas mais dinâmicas e poderosas, então e somente então quero que seus inconscientes permitam que uma de suas mãos se levante de modo que eu possa saber que estão prontos para o próximo passo. Certo.

## **Como o sistema funciona**

Em essência, pegamos os processos naturais de escolha de coisas através das submodalidades e começamos a estimular algo que eventualmente aconteceria por conta própria. É como notar a diferença entre algo que você compreende ou sobre o qual está confuso. Pela comparação de

submodalidades, você pode empurrar a coisa que o confundia para as submodalidades de compreensão e então compreenderá mais.

De qualquer modo, isto acontece. Algumas pessoas dormem e quando acordam tudo se torna mais claro. Às vezes é uma questão do passar do tempo. O que na realidade acontece é que você faz um deslocamento em sua mente. Para algumas pessoas todas as imagens são desfocadas e elas se tornam confusas. As imagens são claras quando compreendem. Se você pegar imagens desfocadas e torná-las claras, entenderá mais.

Podemos começar a acelerar esses processos naturais de cognição, o que aumentará a velocidade como você se organiza internamente e lhe dará a oportunidade de ter maior controle sobre como fazer mudanças permanentes.

### **Demonstração (continuação)**

(para a mulher) Agora, tome o tempo necessário para ter certeza de que todas essas mudanças são sólidas e de que agora sua mente inconsciente assumiu total responsabilidade de garantir aqueles ajustes enquanto ela flutua mais profundamente, mais profundamente e se torna mais relaxada. Relaxe os ombros, pescoço e todos os músculos da face, o que lhe traz aquela massagem interna e inconsciente que a faz se sentir tão bem enquanto faz essas mudanças. E quando todas elas tiverem se solidificado, uma de suas mãos se levantará para que eu saiba que está pronta para o próximo passo.

Agora sei que seu inconsciente fez todas as mudanças. Como demonstração do seu poder inconsciente, quero que ele faça algo por você. Quero que essa mão flutue para cima, mais ainda, até que esteja totalmente levantada. Certo.

Abra sua mão assim. Quero que, quando estiver pronta, seu inconsciente lhe permita abrir - ainda não - os olhos bem lentamente. Ao abrir os olhos, quero que veja algo maravilhoso em sua mão, alguma coisa que a surpreenderá ao ver como esses ajustes mudarão sua vida. Quero que vá mais fundo, mais fundo; quando seu inconsciente souber que está pronta, seus olhos se abrirão lentamente. Eles aprofundarão o transe e você ficará agradavelmente surpresa com o que está à sua frente. Certo. Mas não abra, até que ele esteja pronto.

Ainda mais e mais profundo, tomando-se mais e mais curiosa. Certo.

E quando seus olhos se abrirem, você irá mais fundo, mais fundo ... e poderá rir enquanto se aprofunda mais. Seu inconsciente saberá quando seus olhos estiverem prontos para abrir. Agora, em lentamente ... Você está indo. O que você vê? Certo. Somente observe e aprenda. Deixe o seu inconsciente mostrar-lhe algo surpreendente sobre seu futuro.

Tome todo o tempo de que precisa. Agora deixe seus olhos se fecharem e flutue de volta profundamente em direção ao transe. Permita que sua mão lenta e confortavelmente se abaixe, e deixe-os fechar completamente de modo que você conservará aquela mudança bem no seu coração para o resto de sua vida.

(para o homem) Agora vá adiante e acabe, e preste atenção no que está acontecendo em nível inconsciente. Vou chegar perto de você e levantar seu braço. Você pode deixá-lo aí. Vou dar um toque neste dedo, seu inconsciente pode responder "sim" movendo aquele dedo e "não" levantando este dedo. Assim. Você entendeu? Certo. Agora, você completou todos os ajustes para se assegurar de que seu colega fez as mudanças? Certo.

E quero que permita que esta mão se levante lentamente até em cima, em direção à sua face de modo que ela comece a se sentir estirada, como se houvesse uma tira de borracha entre o seu dedo e o seu nariz. É como se fosse a atração por um novo aprendizado, um novo conhecimento e, enquanto a mão se aproxima mais, se aproxima mais, quero que imagine que, quando ela tocar seu nariz, você começará a sonhar um sonho que lhe mostrará como o futuro pode ser bom, mas não antes de tocar o seu nariz. No último minuto, você terá um problema. Seu braço ficará rígido e você terá que lutar. Você pode tentar tocar o nariz tão fortemente quanto quiser, mas terá um problema.

É como a batalha travada no momento anterior ao que consegue o que quer. Quando você luta sucessivamente com sua mente, ela sempre vence. De repente sua mão pode se levantar diretamente para cima. E, quando você se tocar, ninguém saberá exatamente o que verá, mas você saberá que a aprendizagem e a compreensão desabrocharão em sua mente enquanto sonha um vívido sonho. Está chegando tão próximo agora. Certo. Totalmente para cima agora; lutando e brigando até que faça um pouco de ... certo. E sonhe aquele sonho. Agora. Certo.

Agora, bem lentamente, enquanto todo o aprendizado e o conhecimento se tomam solidificados em seu futuro e em sua mente, quero que seu inconsciente assegure que todas essas coisas flutuam fácil e rapidamente para dentro de seu comportamento. Enquanto a mão se abaixa, quero que seu inconsciente se prepare para fazer isso toda noite enquanto você flutua para o sono, com as mudanças que você gostaria de efetuar em você mesmo, que sua habilidade para aprender seja acionada cada vez que você precisar dela, levando embora comportamentos não desejados e acrescentando recursos novos e dinâmicos. E, se não houver nenhum comportamento a se desfazer,

você pode aumentar excessivamente e enriquecer todas as coisas boas que já estão lá - porque o processo de aprendizado nunca termina.

Enquanto volta ao estado consciente, sua mente inconsciente faz todos os preparativos para que seja responsável por esse programa no futuro e então, e somente então, você tomará uma respiração profunda e se sentará. Totalmente acordado e quase alerta.

## **A formidável crença móvel**

Todo mundo tem a matéria bruta necessária. Quero que todos peguem suas habilidades e se tornem artesãos. Vocês têm a chance de começar a construir uma máquina para fazer o trabalho de mudança.

Temos aqui muitos médicos. Todos que tratam com problemas médicos difíceis precisam ter a possibilidade de acesso a um recurso de cura que esteja disponível. Isto é verdade, não importa que tipo de tratamento estejam usando.

Vocês também poderão fazer com que os pacientes acreditem no seu funcionamento. Não há nenhum mal em dar qualquer sugestão positiva. Não importa qual seja sua profissão, qualquer coisa que nos ajude, nos ajuda.

## **Relembrando os passos**

1) Leve a pessoa ao transe. Estabeleça um número de cinco sinais com os dedos até que ela esteja tão profundamente em transe que a mente inconsciente possa sinalizar "sim" ou "não". Use muitas técnicas de aprofundamento para que a pessoa se aprofunde ao máximo.

Pode-se usar a interrupção do aperto de mãos, a mudança de crença, o que quiser. Pode-se fazer o que fiz; somente levantar a mão até sentir catalepsia. Depois toque a pessoa sem indicar claramente onde você está segurando. O toque deve ser leve e mudar de lugar algumas vezes para que se torne difícil dizer quando ele parou. Para aprofundar o transe, use também massivos comandos embutidos para relaxar, dormir etc.

2) Peça ao inconsciente da pessoa para estabelecer as duas redes usando a lista das diferenças das submodalidades.

3) Em seguida, deixe o inconsciente pegar os dez comportamentos identificados pela pessoa e esteja pronto para aqueles que não são mais desejados. Para cada um que se deseje descartar,

acrescente um novo recurso; portanto, preencha com algo dinâmico cada vazío que você criar. Obtenha um sinal "sim" para cada par.

4) Agora faça a pessoa sinalizar uma lata de lixo. Quando o comportamento ou a crença não mais desejada ou não verdadeira cai, a pessoa deve ouvir o som dela caindo. Ouça uma tranca fechando a lata para que o comportamento não possa retomar.

5) Obtenha o sinal inconsciente quando for completado o primeiro trabalho com o primeiro comportamento. Faça isso bem devagar, um de cada vez. Ao jogar algo fora, acrescente alguma coisa. Após, vá para o segundo. A seguir, leve o inconsciente a cada um dos dez e faça-o dar um sinal quando completar a operação com cada um. Sente-se lá e conte os movimentos dos dedos.

6) Quando completar os dez, pergunte ao inconsciente se ele ficará responsável para fazer isso toda noite quando a pessoa flutua para dormir. Isso então se tomará uma rotina diária de limpeza para o inconsciente. É um programa inconsciente que se toma uma ferramenta para mudança pessoal, excelência e êxtase. Toda vez que a pessoa dormir, o inconsciente trabalhará para se ver livre de toda a droga ainda constante de sua vida.

Esse *sistema de propulsão* ajuda a tomar as pessoas mais dinâmicas em tudo que fazem. Pode-se usar isso no trabalho. O que não estiver sendo bem-feito poderá ser modificado, basta ligar e acrescentar qualidades mais dinâmicas à vida. O que poderia ser melhor?

## VI - TENDO MAIS TEMPO PARA A MUDANÇA

Dois fenômenos hipnóticos tornaram-se meus favoritos: distorções rápida e lenta de tempo. Hoje aprenderemos sobre elas. Aprendi "distorção de tempo" com Milton Erickson.

Diferentemente da maioria das pessoas, ele a usava para coisas incomuns. Encontrei Milton alguns anos mais tarde e ele não havia cristalizado a técnica, ainda criava maneiras novas e inesperadas de usá-la.

Milton usava a distorção do tempo para controle de peso. Isso soa gozado. Uma vez o vi trabalhar com uma mulher muito gorda.

- O problema é que você come muito - disse para a mulher

- Eu sei - ela respondeu.

- E você sabe por que come muito? É porque tem muito tempo para comer. Agora, enquanto está sentada olhando para mim, você não sabe se será agora ou em cinco minutos ou quando eu apontar um dedo para você, mas sabe que em algum desses momentos seus olhos ficarão bem fechados e você entrará em transe profundo, sonambúlico. E sua mente consciente irá até uma memória do passado, deixando apenas sua mente inconsciente desfrutar de si mesma e falar comigo reservadamente sobre assuntos de importância. Agora.

Ele então deixou-a entrar em transe de modo que sua mente inconsciente lembrasse a diferença entre o tempo que se move rapidamente e o que passa lentamente.

- Quando você está dirigindo numa estrada, algumas vezes dirige como se a estrada fosse interminável. Outras, três ou quatro horas passam sem ser percebidas - disse estalando os dedos. - Algumas vezes quando você está vendo um filme de duas horas de que você realmente gosta, parece que o tempo passa voando - e estalou os dedos de novo – mas também existe um tempo que passa *muito devagar*. Você pode estar esperando na fila durante um tempo que parece uma hora e olhará para seu relógio e somente um minuto passou.

- Quero que volte no tempo e se lembre de um filme que viu - Erickson falou em seguida.

Então fez com que ela visse o filme em tempo rápido; em dois minutos um filme que leva duas horas. Em seguida, pediu que fizesse algo onde o tempo se movia lentamente. Depois mandou que

ela abrisse os olhos e visse um garfo e um prato de comida à sua frente. Fez com que se inclinasse para o garfo. Ela levou uma hora para que sua mão fizesse isso e outra hora para que sua mão voltasse.

Isto é uma forma incomum de fazer dieta. No entanto, se você se senta e leva uma hora por porção, não comerá muito. Na realidade, não levou uma hora, somente *parecia* que tinha levado esse tempo. Isto retirava muita diversão do ato de comer, exatamente o que Milton tinha em mente. Pessoalmente, eu não quero torturar tanto meus clientes, a menos que não goste deles.

## Tempo e habilidade

Pode-se usar a distorção de tempo para várias coisas. Uma vez peguei uma moça de dezoito anos, uma pessoa facilmente hipnotizável, coloquei-a em transe e acelerei sua visão ao ponto onde o mundo se movia lentamente. Após, levei-a para uma academia e coloquei-a frente a um faixa-preta de quinto grau em aikuidô. Sem nenhum conhecimento de artes marciais, ela o venceu. Ela tinha todo o tempo do mundo. Ele fazia movimentos, mas os dela eram mais rápidos. Aliás, isso é o que os grandes artistas de artes marciais fazem.

Os grandes jogadores de beisebol fazem o mesmo. Um time de beisebol uma vez me contratou. Os lançadores podem lançar a bola a mais de 180 quilômetros por hora. Aquele sujeito se move rápido!

Imagine se eu lançar algo a 180 quilômetros por hora. O trabalho é rebater, mas antes é preciso ver a bola.

Sou um modelador implícito. Acho que, para se modelar uma habilidade humana, você deve desenvolver uma capacidade própria para isso. Depois poderá criar modos de transmitir o que aprendeu para os outros.

Acredito que não se pode modelar objetivamente. Alguns de meus colegas tentam e conseguem. Para mim, se seu modelo funciona, você deve saber utilizá-lo.

Sempre começo com a ignorância como minha melhor ferramenta e tento modelar normalmente.

- Lancem para mim algumas bolas rápidas - disse ao entrar em campo com o time de beisebol.

- Eu já lancei - respondeu o lançador.

Vi sua mão se voltar e então ouvi o som da bola no apanhador atrás de mim.

Mais tarde, conversei com os batedores do time. Descobri como eles viam a bola. Perguntei a diferença entre um bom dia e um mau dia. Acontece que esses sujeitos entram em transe, diminuem a velocidade do tempo e tomam a bola maior, o que facilita muito bater nela.

Descobrimos o mesmo em tiro ao alvo. Os sujeitos que são bons em tiro ao alvo aproximam o alvo. Movem-no para bastante perto e tomam no bem grande. Isso faz com que seja difícil errar. Faremos isso em nosso treinamento.

Encontre o fenômeno de transe no comportamento humano. O cérebro humano faz isso de qualquer maneira. O transe lhe dá a habilidade de controlá-lo.

## **A habilidade de alucinar**

As pessoas têm alucinações positivas e negativas. Quantos de vocês colocaram suas chaves do carro numa mesa e a fizeram desaparecer? Você olha para a mesa cem vezes e então percebe que elas estavam lá o tempo todo! Isso é uma alucinação negativa. Seu cérebro fez isso!

Tenho uma teoria sobre esse modo de agir dos cérebros - é porque a terra se inclina sobre seu eixo. Como resultado, todos temos o cérebro de outra pessoa. Naturalmente, todos eles endoidam, pois também têm senso de humor. Toda vez que a terra se inclina em seu eixo, os seres humanos fazem coisas tolas.

Na realidade, as alucinações negativas incluem as positivas. Você deve imaginar o que está por trás, digamos, de um banquinho de bar e perceber aquilo. As alucinações positivas incluem as negativas; você não tem que ver coisas atrás do que imagina.

Nossos olhos realmente não veem coisas, mas uma representação delas construída no córtex. Quando você aprende a fazer alucinações, na realidade você aprende a criar suas próprias representações. Podemos detectar eletronicamente a resposta dos neurônios na imaginação.

Uma vez ensinei a um grupo de estudantes de faculdade que conheciam a informação técnica, mas não sabiam fazer exames. Eles tinham dificuldade em passar nas provas de medicina. Ensinei-os a terem a alucinação de que escreviam todas as respostas na parede. Ao fazer o teste, olhavam para a parede e escreviam as respostas. Isto parece trapacear, exceto que eles haviam escrito as respostas dentro de suas mentes. Em essência, as pessoas com boa memória fazem isso. Algumas experiências dentro de si; outras fora.

## A habilidade da esquizofrenia

A diferença mais comum entre alguém que alucina e outro que visualiza é que a pessoa que alucina não sabe o que está fazendo ou não tem nenhuma escolha. Um esquizofrênico com quem trabalhei alucinava pessoas que saíam do aparelho de televisão e o seguiam por toda parte. Pense sobre isso.

- Uau! fantástico! - disse ao ouvi-lo.

- O que você quer dizer, que isso é bom? - Ele olhou para mim.

- Bem, o que você vê?

- *Little House on the Prairie*.

Nesse programa há uma vigaristazinha esperta chamada Mary. Ela costumava sair da tela e seguir esse sujeito onde fosse, "Aaahhh! Aaahhh!, Aaahhh!" como faz na TV. Ela perseguia e gemia até que ele se descontrolava e começava a gritar. Naturalmente, ele era um esquizofrênico paranoico!

Seus dois psiquiatras lhe davam drogas. O sujeito alucinava. Davam-lhe mais drogas! Bem, isto não é pensar sobre a realidade.

Para mim, quando você começa a alucinar, você para de tomar drogas. É o que fazíamos nos anos 60. "Eu estou vendo muitas coisas que não estão aí, vou parar um pouco com as drogas." Essa é uma boa regra.

Os psiquiatras também acreditavam que a desordem era grave. Eu não achava. Símbolos de dólares enchiam meus olhos.

- Esta é uma desordem multimilionária! - disse para o paciente.

- De que você está falando? - perguntou.

- O canal da *Playboy* significa alguma coisa para você?

Quando disse isso, as nuvens de esquizofrenia se dissiparam em frente dele.

- Você não precisa ficar sozinho de novo! - falei e um sorriso se espalhou de orelha a orelha. - Pense sobre isso. Você poderia dar cursos e treinar vendedores que viajam a negócios. Eles poderiam ser monogâmicos e ter os melhores momentos de suas vidas. Esta é uma desordem multimilionária que daria às pessoas a capacidade de nunca mais ficarem sozinhas.

- Quero saber como fazer isso - continuei.

- Bem, talvez eu lhe diga, talvez não - começou dizendo o sujeito que havia gasto cinco anos tentando se ver livre do problema.

Isso mostra uma atitude de mudança que está por trás de muitas coisas que faço. Tudo o que o cérebro é capaz de fazer terá um valor diferente em outro contexto. Você tem que entender - o cérebro faz isso! O que pode ser um problema numa situação pode ser um sucesso em outra.

## **Trases lentos e rápidos**

Vocês não experienciam a sensação de não ter muito tempo? Pensem sobre isso. As experiências boas não acabam muito rápido? Por que as senhoras sempre sorriem quando digo isso? Muitos gostariam que algumas coisas andassem mais rápido, como esperar na fila por alguém.

A maioria das pessoas tem esse sentimento ao contrário. Você espera na fila de uma peça ou de um filme que está louco para ver. Você olha para seu relógio e ele marca 8 horas. O programa começa às 8: 15h. Você fica lá de pé e espera. Em seguida, olha de novo para o relógio: 8 horas e dois segundos. As coisas de que realmente gosta movem-se mais rapidamente que o estalar de meus dedos.

Uma vez me senti pensando sobre isso e compreendi: "Seu cérebro faz isso!" Tudo que temos que fazer é entrar nele e mudar essa coisa.

A seguir, faremos uma parte muito importante de eliciação. Esta é sua chance de fazer com que as coisas de que você gosta durem milhares de vezes mais e as de que não gosta passem rápido.

Esta manhã vim de táxi.

- Vamos ficar presos no trânsito; sei que é chato; sei que vai ficar chateado - disse o motorista.

- E eu sei que você está errado - respondi.

Recostei e entrei em transe. Cheguei aqui em dois minutos. Olhei para meu relógio e, na realidade, trinta e cinco minutos tinham se passado. Ele estava totalmente esgotado; eu me sentia maravilhosamente bem.

Desejo que as coisas que aprecio pareçam durar muito mais tempo.

Eric Robbie e eu desenvolvemos um modo de fazer isso. Quando ensinamos em seminários, tomamos as noites longas. Aconteceu em San Diego. O seminário terminou às cinco. Saímos para jantar e tomar drinques .. Finalmente, olhamos um para o outro e falamos: "Meu Deus, deve ser

tarde. Talvez seja a hora de ir dormir." Olhamos para nossos relógios e eram somente 6:35h. Chamo isso de ter todo o tempo de que se precisa.

## Submodalidades de tempo

Primeiro, identifique as submodalidades de *tempo rápido* e *tempo lento*. Faça o mesmo trabalho de eliciação como anteriormente. Faça-o rapidamente. Elimine o que não for útil. Seja minucioso. Passe pela Ia lista de submodalidades rapidamente e elicie *tempo rápido* e *tempo lento*.

Segundo, tenha certeza de que a  *pessoa está em transe*. Parte da informação de eliciação envolve a capacidade de levar as pessoas a acessarem o estado. Isto significa ser congruente.

- Bem, pedi à pessoa para pensar sobre um recurso realmente forte. Ela não conseguia pensar sobre nenhum - alguém na plateia se lamentava.

- Você tinha que ter conseguido um - eu lamentava de volta.

Mas isso não faz com que você queira pensar sobre um, não? Você pode zombar: "Algum dia você foi feliz." Então as pessoas não pensarão tanto. Seja congruente.

Terceiro, evoque o estado usando todas as ferramentas de PNL. Como é preciso levar as pessoas ao estado onde terão o acesso, use seu tom, seu compasso e sua voz. E mencione também exemplos como, você sabe, aquele tempo se arrasta, somente, realmente ... realmente ... se arrasta.

Quarto, elicie experiências agradáveis. É especialmente importante encontrar um tempo lento e agradável. Prefira coisas agradáveis. Você quer um evento em que o tempo custou a passar, não de forma ruim, mas lentamente boa. Todos tivemos dias que foram maravilhosos e que pareceram durar um ano - como o primeiro dia de férias. Algumas vezes quando trabalhamos durante um ano e de repente entramos em férias, o primeiro dia parece se alongar para sempre enquanto fazemos um milhão de coisas.

Eu costumava tirar férias em Taiti. Vivia em correria na Califórnia.

Entrava no avião e *rrroooooommm* ... o barulho do jato, quando chegava ao Taiti fazia tudo que podia no primeiro dia. Os nativos pareciam andar em tempo lento, enquanto eu ia *zzuum!* Levava um certo tempo para diminuir meu ritmo. Eu amava aquele primeiro dia. Podia fazer tanto. Levantava, jogava tênis, mergulhava, tudo que pudesse fazer, ia nadar, pescar, olhava para meu relógio, eram nove horas da manhã.

Este é um exemplo do tempo passando bem devagar enquanto eu me movia rapidamente. Gosto de ter muito tempo para fazer as coisas. Divirto-me muito e tenho muito tempo para fazer mais.

Quinto, justaponha as eliciações de tempo. Encontre uma experiência onde o tempo foi *zzuummmmm* e passou. A pessoa será capaz de comparar. Faça com que ela realmente volte ao evento. Você quer que ela note a diferença entre quando o tempo se move rapidamente e o que passa lentamente.

Sexto, identifique as diferenças específicas de submodalidades. Estão associadas ou dissociadas? Posicionam-se diferentemente na mente da pessoa?

Você encontrará alguns aspectos não usuais que não combinam com as submodalidades comuns. Na distorção de tempo, também poderá haver diferenças entre as várias partes das imagens. Algumas vezes o centro das imagens se moverá rapidamente, enquanto outras partes se moverão lentamente. Talvez os lados das imagens se movam rápido. É um fenômeno divertido. Quando você está correndo muito numa auto estrada e entra numa zona de quarenta quilômetros por hora, você se sente como se estivesse se arrastando. Sabe do que estou falando? Se for de uma zona de vinte para uma de quarenta, sentirá como se estivesse indo rápido.

Todas essas coisas estão "apenas em sua mente". É exatamente onde quero que as coisas estejam. Fiz dessa uma das minhas frases favoritas.

Uma vez tive um cliente que tinha paralisia na perna.

- Meu psiquiatra diz que está tudo na minha cabeça - falou.

- Não acho. Parece que está na sua perna - eu disse.

- Você não acha? - perguntou o cliente me olhando.

- Sim. De fato agora está na outra - respondi.

- Você tem razão.

- E vai para essa.

- Ela se move!

- Sim, ela se move. Agora vamos movê-la para suas unhas. Paralise-as agora.

Ele pode então andar, mas suas unhas ficaram paralisadas, o que não é *tão* limitativo. Ele se queixou amargamente sobre os dedos durante anos. Não sei com vocês, mas minhas unhas não se

movem muito. Sua mulher me disse que cada vez que se sentava, ele falava: "Malditas unhas!" Talvez tenha sido o ganho secundário que obteve; ele tinha o hábito de se lamentar.

Sétimo, empilhe as realidades. Para fazer a pessoa entrar no estado que lhe dá as melhores eliciações, devemos acrescentar uma outra dimensão. Notaram como vou empilhando coisas junto? Como uso comparações, metáforas etc.?

Oitavo, identifique a linha de tempo da pessoa. Enquanto faz essa eliciação, deixe a pessoa lhe dar um pouco de informação sobre o tempo. Para saber como ela o organiza, temos que saber a diferença entre seu passado e seu futuro.

Pare agora e pense sobre alguma coisa que aconteceu seis semanas atrás. Veja o que viu na época; ouça o que ouviu. Aponte para ela. Onde está na sua mente? Agora pense sobre algo que aconteceu seis meses atrás. Aponte; certo. Agora, há dois anos ... há três anos. Vá para oito, dez anos atrás. Agora, com seu dedo desenhe uma linha através dessas representações e traga-a para o presente.

Agora, pegue alguma coisa que estará fazendo dentro de trinta dias, como pagando seu aluguel. Depois pense sobre algo que sabe que fará daqui a um ano; a seguir alguma coisa que pensará fazer daqui a dois ou três anos. Continue usando seu dedo para criar sua linha do tempo.

Você tem uma escolha. Algumas pessoas têm o passado atrás e o futuro à frente. Outras, ao contrário, o passado à frente e o futuro atrás, ou da direita para a esquerda. Você pode usar cada uma dessas configurações na ocasião propícia.

Nono, use a linha de tempo. Não importa como ela esteja configurada, faça-a literalmente ver a linha de tempo à frente. Mande a pessoa se mover fisicamente enquanto faz a eliciação. Após, diga a ela para se levantar, virar e, literalmente, leve-a de volta para se lembrar da última vez que o tempo passou deliciosamente lento. Cheque como ele era, de modo a refrescar a memória.

Depois leve a pessoa a uma época em que o tempo passou rápido.

Quando o futuro desaparece à sua frente, ela, literalmente, pode puxar de volta os eventos que agora a circundam. A pessoa pode puxar esses eventos até que esteja totalmente dentro deles. Então você poderá dizer:

"Tome um tempo e reviva totalmente esse evento, desfrute o processo enquanto nota todas as diferenças."

Quando a pessoa tiver feito isso, mande-a colocar sua linha de tempo no lugar onde estava. Após, poderá fazer a eliciação consciente para encontrar a diferença entre o tempo lento e o tempo rápido. Quando passarem por isso, vou ensinar uma boa maneira para fazer distorção de tempo e colocar

algum divertimento nos resultados - coisas que poderá fazer com sua família, amigos e sócios para se divertir e para ganhar dinheiro.

## **Faça qualquer coisa que funcione**

- Eles têm que reviver literalmente?

Sim. Faça as pessoas se virarem e puxarem a linha de tempo em volta de si mesmas. Elas não precisam andar. Bem, na realidade, algumas têm que dar uns passos para trás; sabe, os cinestésicos, eles têm que fazer sempre isso. Mas pessoas assim sempre fazem coisas mais completas do que nós. Outras dizem: "Bem, pensei sobre isso, é semelhante a algo que fiz." Os cinestésicos têm que entrar lá e realmente sentir e gostar. Se for necessário andar para trás, não faz mal. Lembre-se da regra: "Faça o que funciona. "

Essa regra pode levar a um Renascimento à vida dos homens. Ela cura as pessoas do "fator de besteira" e do "fenômeno da trapaça". Esses são dois fenômenos exaltados em psicologia.

Quando comecei, tentávamos modelar o que efetivamente os clínicos faziam. Não modelávamos somente os maiores como Virginia Satir, Fritz Perls e Milton Erickson, mas também pessoas que não eram muito conhecidas, como Feritz Climents.

Feritz era um dos clínicos mais eficientes que conheci. Ele era um Ph.D. em psicologia que obteve 800. Tinha um consultório e não se vangloriava muito disso. Não possuía nenhuma teoria.

- Como você sabe o que fazer? - perguntava.

- Não sei, simplesmente me vem - respondia.

- Onde você aprendeu a fazer isso?

- Não sei, não frequente seminários, nada.

Acho que havia se isolado tanto que não sabia como se limitar. Não tinha nenhuma teoria, portanto não podia estar preso a nada. Ele fazia coisas surpreendentes.

## **O que não funciona**

A teoria não dá resultados. As pessoas funcionam ou não. Quando a Gestalt, terapia de grupo, A.T., ou qualquer outra abordagem funcionava, usavam-se dinâmicas diferentes. Se não fosse assim,

os psicólogos gestaltianos poderiam ter treinado pessoas para obter os resultados que Fritz obtinha. Não era a teoria que funcionava, mas a pessoa. A parte que funcionava se devia ao que a pessoa fazia, não à teoria. Quando trabalhei com Virginia, queria saber o que ela fazia de diferente e dava resultados. Queria filtrar o que funcionava para que eu pudesse ensinar.

Naquela época, achava que se colocava muita culpa nos clientes.

Ouvia coisas como: "O cliente não está pronto para a mudança." Ou: Bem, ele ainda não está maduro. Ainda não é suficientemente responsável." Como se a técnica funcionasse de qualquer maneira! Na física chamamos isso de "fator besteira". Isto se aplica onde a técnica é perfeita, a teoria, ótima, mas o resultado é obstinado.

Tecnicamente falando, o fenômeno da trapaça gera o fator besteira.

Esses são os muito conhecidos, mas nem sempre observáveis, eventos e estruturas que protegem nosso conhecimento original das intrusões da realidade. Essa é a causa de estarmos sempre certos.

Este conceito de "resistência" pressupõe que um cliente pode resistir.

Ridículo. A ideia de que as pessoas não estão prontas para a mudança também é ridícula. Se não estão prontas, parem de perder o tempo delas e de cobrar por isso! Façam-nas voltar quando estiverem prontas. O que é que você tem que fazer? Monitorá-las até que estejam prontas? Torne-as prontas. Se precisam de mais tempo, levem-nas à distorção de tempo e deem-lhes mais tempo.

## **A alegria do desafio**

Em clínicos eficientes, como Milton, encontrei uma atitude diferente.

Olhavam para o que aparecia em seu caminho como: "Isto é onde o divertimento começa." A postura de Milton em face da dificuldade era: "Ah! Isso é uma oportunidade rara de aprender alguma coisa!"

Coisas fáceis não permanecem divertidas. Trabalhar numa linha de produção pode se tornar fácil. Tratar com fôbicos, por exemplo, perdeu a graça para mim. Ensino outras pessoas a fazer isso. O que é divertido para mim é ter uma situação de um cliente e não ter nenhuma ideia de como tratá-la.

Quando me trouxeram Andy, o esquizofrênico, eu não tinha ideia do que fazer. Para começar, nunca havia ouvido falar de situação semelhante. Eu também queria ser capaz de fazer o mesmo que o cliente, antes de tratá-lo. Sem dúvida, não desejava a Mary de *Little House on the Prairie*. Eu tinha algumas das minhas grandes fantasias. Imagens voavam loucamente em meu cérebro.

Comecei com Andy com tudo que sabia sobre mudanças de imagens.

Finalmente usei o que chamo de "Cura do Pernalonga". Já viram o desenho animado do Pernalonga no qual o lápis do artista chega e apaga o rabo dele? Depois, apaga a boca de modo que não possa falar. Fazíamos isso. Dei a Andy um lápis-borracha. Tudo o que tinha que fazer era colocar um na TV e fazê-lo soltar o lápis. Então ele podia começar apagando a boca de Mary, tornando-a muda.

Isso se baseia numa premissa. Se você aceitar a realidade da pessoa, tudo se torna mais fácil. Quanto mais a realidade delas é um desafio, mais excitante e mais gratificante se torna seu trabalho.

## **Últimas instruções de tempo**

Décimo, filtre sua informação. Você fará a eliciação de tempo duas vezes. Primeiro, enviará a pessoa de volta à sua linha de tempo enquanto a leva ao transe. Em seguida, traga a pessoa de volta. Faça o cliente voltar atrás e encontrar seu "tempo lento" para ajudar a refrescar a memória. Leve-o totalmente de volta e obtenha as informações sobre as distinções de submodalidades.

Depois traga-o de volta novamente e encontre a época onde teve seu "tempo rápido". A seguir, traga-o à consciência para destilar as informações de submodalidade.

Décimo primeiro, faça uma análise de contraste. Mande seu cliente comparar o "tempo lento" com o "tempo rápido" vendo os contrastes, submodalidade por submodalidade. Cheque qualquer diferença no formato das imagens, nos centros onde a visão está focalizada ou onde fica sua consciência.

Décimo segundo, ancore ambas as experiências. Preste aqui uma atenção especial. Você tem que ser um pouco ardiloso. Seu cliente faz o "tempo lento". Você descobre uma diferença em uma submodalidade. Acentue essa diferença e faça uma âncora para ela. Reitere aquela âncora para cada diferença que descobrir.

Faça uma âncora em um joelho para "tempo rápido" e outra, no outro, para "tempo lento". Quando tiver terminado a eliciação, terá duas âncoras poderosas. Nesse ponto, pare e volte para cá. Agora vou demonstrar como usar isso.

## Indução de transe de grupo

Seu inconsciente já sabe como diminuir ou aumentar o tempo e você terá uma rara oportunidade quando sair daqui. Gostaria que seu inconsciente compreendesse que uma das coisas que ele pode fazer é dispor nesse momento de alguns minutos para fechar os olhos e deliberadamente voltar e lembrar de coisas que fez hoje. Vá de volta ao início do dia.

Aprendi que uma das razões por que as pessoas têm dificuldades para se lembrar de usar todas as suas habilidades para aprender e conhecer é que elas não vão ao *processo codificado r* - colocando uma etiqueta no fim do dia.

Portanto, volte para onde começamos, com induções não-verbais e interrupção de aperto de mãos, em como usamos isso e em cada passo dado hoje. Agora leve o tempo necessário para se lembrar de tudo que fizemos; as coisas mais importantes, os aprendizados, o conhecimento dos sistemas gerativos - as coisas de valor. Passe-os rapidamente em sua mente.

Coloque em tempo rápido de modo que possa passar sobre tantas coisas quantas queira, tão rapidamente quanto desejar e ainda ter tempo de relaxar num estado confortavelmente crescente e de imaginar que o que está fazendo é um hábito que você pode adquirir. Você pode aprender a levar seu modo especial de aprender aonde quer que vá.

Uma maneira de começar consiste na colocação de etiquetas em segmentos de sua experiência de modo a se lembrar de usar essas habilidades. O aprendizado que obteve aqui não terá nenhum valor a menos que o leve à sua vida pessoal para que possa e queira aprender, tanto consciente quanto inconscientemente. Considere os tempos e os lugares onde seria de grande ajuda ter controle sobre o tempo, ser capaz de tomar o tempo mais lento, bem ... lento ...

Pare e olhe para dentro do seu modelo de tempo lento e ponha dentro dele algumas das coisas que você realmente gostaria de ter tempo para usufruir - as coisas para as quais quer que o tempo pare - um certo gosto de comida, aquela primeira sensação que seu corpo tem ao se encontrar com os lençóis, talvez alguma coisa que você faça - extra-especial e intensamente.

Você também será capaz de fazer o tempo voar para coisas que você quer que passem rápido. Talvez seja o tráfego quando sair daqui. Algo como uma tarefa enfadonha de que quer se ver livre e ainda ser agradável. Aprender como ter controle sobre sua vida é, pelo que sei, o que interessa. É aprender a dirigir seu próprio ônibus, pegar suas randômicas experiências subjetivas e colocar uma armadura nelas, de modo que trabalhem para você de maneira mais benéfica.

Eu os verei de volta aqui amanhã com olhos brilhantes e mentes abertas às dez horas da manhã. Poderão ter sonhos bizarros, agradáveis e incomuns hoje à noite. Mas ainda assim acordarão alertas e prontos para aprender. Eu os verei amanhã de manhã.

# VII-PADRÕES DE TEMPO LENTO

## *Perguntas e respostas*

Faremos de novo hoje distorção de tempo para que esse aprendizado se consolide ainda mais. Aliás, sugiro que comecem o transe pelo topo da cabeça de seus clientes. Após, falem sobre o relaxamento da testa e dos músculos em volta dos olhos.

Um dia fizemos uma experiência com um amigo que possui um salão de beleza e ensina técnicas para rejuvenescer o rosto. Pegamos algumas pessoas marcadas para fazer *lifting* da face. Fizemos com elas regressão de idade até aos cinco anos. Já notaram que quando se faz regressão de idade com alguém, a pessoa não somente age como criança, mas também parece mais jovem? Na regressão dissemos às pessoas que suas peles teriam a idade de uma criança de cinco anos enquanto suas mentes retornariam à idade atual. Podemos achar isso valioso, não?

## **O surgimento das submodalidades**

- Vocês têm alguma pergunta?

- Quando tento eliciar submodalidades dos clientes, eles muitas vezes não sabem do que estou falando.

Quando vou a conferências sobre PNL, metade do tempo não entendo sobre o que as pessoas estão falando. Reuni todas as palavras novas em um glossário. Eu uso palavras, ideias e experiências já conhecidas.

Os computadores normalmente vêm com uma lista de programas.

Quando você liga um computador, ele lhe dá uma relação. Ele lista letras com significados: "A" lhe dará essa função; "B" essa outra; "C" se você quiser algo mais. Isso simplifica as coisas. Você só precisa apontar para o item que quer.

Acho essa abordagem muito útil, pois alguns clientes não têm muita escolaridade ou educação. Uns têm somente um bocado de dinheiro. Então, em vez de falar sobre submodalidades, uso palavras comuns.

- Sua televisão alguma vez ficou cheia de linhas? - pergunto.

- Sim - o cliente responde.

- Quando uma imagem não está limpa, você mexe nos diferentes botões para fazê-la melhorar, gira o botão horizontal ou muda o brilho. Você pode ajustar o aparelho com eles. Quanto melhor ajustar, melhor será - falo. - Pare e pense sobre a última vez que teve um evento fantástico, em que se divertiu. Agora veja-o em sua mente. Veja o que viu quando estava lá; ouça o que ouviu. Agora lentamente aumente o brilho.

Se a pessoa pergunta:

- Como? - e enrug a face ou diz: - Não posso aumentar o brilho.

- Atrás da sua imagem, há um pequeno painel. Você pode vê-lo agora? - digo, olhando seriamente para ela.

-Sim!

- Há um botão que diz "brilho". Ligue-o!

- Oooohh!

Não posso explicar como isso funciona. Como modelador, você não precisa saber por que as coisas funcionam. Só tem que notar quando funcionam e quando não. Isso o livra de ter que inventar teorias. No meu caso, me traz grande alívio. Não tenho a mínima paciência para teorias.

Faça os clientes literalmente ocuparem-se com o foco. Com o advento das câmeras de vídeo e VCR(s), muitas pessoas vivem com essas coisas. Trabalho muito para o consulado japonês em São Francisco. Com esses sujeitos, relacione tudo a câmeras e VCR(s). Neste seminário, estou vendo todos os rostos de vocês. A última vez que realizei um seminário para o consulado japonês, não via uma só face. Via duzentos vídeos e câmeras apontadas para mim. Eu falava: "Liguem o brilho." Eles ligavam em suas câmeras!

Comece com simples submodalidades. Você pode relacionar submodalidades facilmente.

- Pense sobre algo agradável; agora aumente o brilho e note como isso intensifica os sentimentos. Agora diminua e aumente - diga e isto ajuda a estabelecer um ponto de referência antes de começar a eliciação.

Em seguida, pegue duas coisas realmente de impacto, como crenças.

Separe duas em que acredite firmemente, embora não se importe emocionalmente com elas. Note se as imagens têm posições diferentes.

## **Eliciação sutil de submodalidades**

Vou contar um de meus segredos. Em vez de começar a perguntar sobre submodalidades, observo como as pessoas se comportam. Antes de pedir para irem para dentro de si mesmas e pensar sobre as submodalidades, quero saber metade das respostas. Desse modo posso ajudá-las a entrar em transe.

Se digo: "Agora, quero que pense algo em que você realmente acredita. Alguma coisa como: 'Você acredita que o sol vai nascer amanhã?'" Não as deixo ir e pegar uma crença forte. Eu seleciono a referência para elas.

As pessoas têm tendência a pegar assuntos emocionalmente carregados. Sempre que escolhem um assunto emocional, elas ficam presas a ele. Isto torna difícil trabalhar com submodalidades. No instante em que o veem, começam a fungar e voltar a ele. Não é útil. Tome algo sem carga emocional. Você obterá informação de melhor qualidade e mais facilmente.

Faça primeiro a eliciação. A seguir, faça-as selecionarem coisas sobre si mesmo em que acreditam, mas em que não gostariam de acreditar. Muito de meu trabalho é sobre isso. As crenças limitativas permanecem no caminho das pessoas criando fenômenos de transe perfeito ou tendo sucesso em limitar suas vidas.

## **Crenças de sucesso**

Dou um seminário de sucesso com um sujeito chamado Robert Allen. Ele tem um programa chamado Sistemas de Desafio. É um programa de uma semana de duração que muda totalmente a atitude da pessoa quanto ao sucesso.

Ele induz as pessoas a um estado de querer ganhar dinheiro. Primeiro, ele ensina como fazer dinheiro com imóveis. Há ônibus que levam as pessoas a bancos e outros lugares para fazê-las realizar coisas. Em seguida, ele as deixa usar suas linhas de crédito para ter dinheiro disponível. As pessoas compram e vendem imóveis. Ele força-as até que comecem a operar com quantias significativas e a fazer coisas por elas mesmas.

No livro de Robert Allen, *The Challenge*, há um exemplo de uma repartição de desemprego. Robert entrou e escolheu três pessoas randomicamente que pareciam totalmente sem sorte e as tornou milionárias em um ano, somente para provar seu método. Isso mostra coragem. Para provar que um curso funciona, saia da sala e aplique-o.

Robert e eu decidimos que faríamos um seminário orientado para o sucesso. Encontraríamos as principais crenças das pessoas que estão no caminho do sucesso fazendo o melhor que podem. Muitas pessoas gastam tempo olhando para o que poderia dar errado. Parte do problema é a orientação negativa. Você está atento à tendência das pessoas que não conseguem nada?

Você encontrará isso especialmente em gente com escolaridade científica. O método científico orienta as pessoas negativamente. O processo envolve a criação de uma hipótese e, depois, a tentativa de decompô-la. Você procura pela possibilidade do que poderia estar errado com ela!

Se você quer inovações, a orientação negativa tem mau cheiro. Ela realmente faz sua vida feder. Se sempre procura o que não funciona, encontra. Se devota todas as suas energias somente procurando o que pode dar errado, isso vai criar o errado.

Chama-se isso de profecia auto-realizável. Às vezes, é mais simples do que isso. Algumas coisas podem dar errado, outras, certo. Você encontrará ambas. Se olhar para as coisas que podem dar errado, as achará, se só olhou na pilha errada. Procure o que funciona - você também as encontrará!

Já notaram que quase sempre focalizo coisas agradáveis quando faço eliciações? Com esse tipo de eliciação, talvez possa realinhar as pessoas. Por isso, pergunto a elas sobre algo realmente agradável.

Pergunte sobre uma crença do tipo: "O sol vai se levantar." Nunca pergunto algo questionável. É muito instável. Não estou interessado nas dúvidas das pessoas. Vou ajudá-las de qualquer maneira. Com relação a algo que pode ser ou não - quem se importa?

## **Pistas de acesso de submodalidades**

Começo dizendo: "Pense numa, agora pense em outra." Quando você faz isso, obtém respostas não-verbais; os clientes dizem "sim" e se voltam para um lado. "Agora pense sobre a outra." Eles falam "ok" e se viram para o outro lado. Note aí o aspecto sutil! Lembrem-se dos parceiros com quem trabalharam ontem. Exageraram, não? As pessoas movem todo o corpo para a direita ou para a esquerda.

Se você for pego olhando para as pistas de acesso, disfarçar não ajuda.

Sei que alguns aqui presentes aprenderam o que são pistas de acesso e o mundo se tomou, durante dois meses, um filme gigantesco de Fellini. Você ia ao supermercado e observava as pessoas com os olhos rolando como bolas em videogogos. "Huummm, deixa eu ver, o que teremos para jantar? Bem, não sei. Digo para mim mesmo ... mas parece que quero isso. No entanto, isso não dará uma refeição

muito saudável." Logo, logo haverá trezentas pessoas fazendo a mesma coisa e imediatamente pensando: "Poxa, poxa, quando se pensava que era seguro ir ao supermercado!"

Uma vez detectadas algumas pistas de acesso, tudo se torna claro.

Você pode observar como as pessoas focalizam os olhos quando olham a distância. Ou focalizam para cima ou diretamente para frente. Se notar a diferença, poderá começar a ver mais.

A seguir, a questão se toma: "Também ouve algum som?" Quando as pessoas se movem para a direita e depois para a esquerda, elas mostram onde colocam as coisas, não? Uma vez notados esses acessos mais sutis, percebe-se que realmente não são tão sutis. É que vocês não tinham estado olhando para eles.

Pensava-se que as pistas de acesso eram sutis. Há vinte e cinco anos, quando mostrávamos isso, se dizia: "Isso é engenhoso! Como perceberam?" Eu falava: "Bem, sentamos num palco e fizemos perguntas. Quando você pede a uma audiência, 'Imagine uma girafa na cabeça de um rinoceronte', e trezentas pessoas movem os olhos para cima e para a esquerda, você sabe."

## **Direcionamentos para eliciação**

Os psicólogos sempre se vangloriaram sobre suas observações. Falavam sobre elas; não as faziam. Estavam ocupados atribuindo interpretações às coisas. "Se você cruza as pernas, você está fechado. Se olha a distância, você mentiu." Coisas desse tipo. Quantos ouviram essas besteiras?

Fritz Perls costumava fazer isso. Toda vez que alguém criava uma imagem, ele gritava.

- O que o senhor está evitando?

- Aahhh! - e ele ancorava.

- Quero que faça isso - e disparava a âncora.

As pessoas faziam o que ele queria, porque ele as amedrontava. Fritz era um mestre em tirar todas as drogas de dentro de você. A KGB poderia ter construído um modelo disso.

Na realidade, você pode eliciar facilmente pessoas ingênuas. Elas não sabem interpretar.

- Olhe, somente para preparar ... - falo.

Use a palavra "somente". Utilize-a quando ouvir o cliente dizê-la.

Quando ouvir "somente" de alguém, você saberá que poderá ir aos limites dos modelos da pessoa. Quando ouvir "somente" ou "porque", seus ouvidos devem se aguçar como um radar. Significa que você roçou o limite e está ricocheteando sobre o que o cliente precisa saber. Marque isso para você mesmo. Pode-se sempre usar a ancoragem para trazer aquele ponto de volta.

Quando se diz "somente preparando", isso implica: "Ainda não começamos." Ainda não foram atravessados os limites da conversação casual em direção ao trabalho e à obtenção dos resultados. Isso deixa os clientes à vontade. Pode ser que o significado não seja importante. Se os clientes se preocupam:

- Não sei se estou fazendo isso certo.

- Não se preocupe, isso é só uma preparação.

- Ahhh, certo. Bem, esta imagem está aqui e a outra lá e é grande assim e está perto e a voz vem de lá. - Isso lhe ajuda a eliciar.

Não aja como se fosse uma coisa importante. Como viajo muito, muitas vezes sento num banco, num ônibus ou num avião e começo a falar.

- Você sabe quando tem que parar e se toma impaciente e cria aquelas imagens na cabeça?

- Claro, aquelas ali em cima - as pessoas respondem. Elas não sabem que não se espera que falem sobre isso. Em vez de fazer isso soar como algo pseudocientífico, aja como todo mundo. Todos agem assim.

Eu acho que obtenho a informação mais limpa e mais fácil antes de começar "realmente" a seção. Utilizo com meus clientes uma técnica chamada de "atirando no alvo". Entro e digo "o dia está lindo" e falo sobre alguma coisa. Na verdade, percorro um programa listado. Começo quando pedi que comesse, muito antes do início. Em geral, oficialmente começo depois de já termos acabado.

Se você diz "OK, vamos começar agora", eles podem se tomar bloqueados! Você tem que fazer seu caminho de entrada. Ponha-os à vontade. Conto piadas para deixar os clientes relaxados. Ancore-os de modo a conservar disponível seu humor.

Dou também vários exemplos para que possam responder às perguntas. Falo: "Bem, para mim as crenças mudam aqui." Na verdade, não estou falando sobre meus programas, é sobre o que vejo *neles*. Quando os vejo fazer separações lado a lado, descrevo como eu faço, no entanto estou descrevendo como eles fazem. Isso lhes soará familiar. "Ahhh! Eu faço a mesma coisa!", o que os deixa mais à vontade para saber como obter informação.

## Os limites reais

Sempre que alcanço um limite do que uma pessoa pode fazer, estabeleço com ela sinais para os dedos e pergunto a seu inconsciente se tem motivos sobre o porquê da impossibilidade. Você pode usar qualquer sinal inconsciente.

Pergunto se pode fazer ajustes inconscientemente que permitam fazer isso somente durante um tempo. Você pode usar o modelo de seis passos de resignificação.

Como princípio geral, quando houver um fenômeno de transe difícil, ele normalmente se cruza com a estratégia da realidade. Todos nós temos modos de saber a diferença entre o que é real e não real. Portanto, somos capazes de atravessar uma porta em vez de bater na parede. Se você imaginar uma porta onde não há, e não tem a capacidade de dizer qual é a imagem e qual é a porta, você baterá um bocado contra a parede.

Muitas pessoas quando crescem desenvolvem essas capacidades.

Quanto aqui tiveram namoradas imaginárias quando eram crianças? Está certo. Todos têm de alguma maneira. Quanto animais de estimação imaginários? Quando você é criança, tudo bem, mas, quando cresce, começam a lhe martelar para não fazer isso. Você não vai querer falar em público para pessoas imaginárias. Algumas o olharão de modo esquisito! Faça-o sozinho e divirta-se.

Assim como Andy, o esquizofrênico de quem falei antes, às vezes as pessoas têm medo do trabalho de transe. Vocês têm tido essa experiência? A gente começa a fazer alguma coisa e o coração dispara: "Ahhhhh !" Isso é devido a se ter ido contra a estratégia da realidade. É um sinal significativo. Prestem atenção.

Quando acontecer, volte um passo e construa limites de segurança.

Oriente seus clientes de modo que seus inconscientes só o farão por cinco minutos. Ou diga: "A imagem parecerá divertida e terá uma etiqueta dizendo 'alucinação'." Faça alguma coisa que marque, para que eles não terminem sem saber as diferenças entre o que está lá e o que não está.

Estabeleça sinais com o dedo para você mesmo ser um cliente. Deixe o inconsciente fazer o trabalho. Diga: "Olhe, quero ser capaz de fazer indução de transe com essa pessoa. Tudo bem? Você fará em nível inconsciente os necessários ajustes que permitam a essa pessoa fazê-lo somente esta vez? Se ela começar a fazer alguma coisa que traga dano, traga-me de volta do transe."

Você ficará surpreso com o número de vezes que obterá um "sim" vindo do inconsciente. Se obtiver um sinal de "não", entre e comece a negociar. O apêndice deste livro tem um modelo de sete

passos que mostra como negociar com o inconsciente. É o mesmo modelo que se usa com a mente consciente, porém mais simples. Com ela, deve-se fazer ressignificação e dizer: "Você ficará bem!" O livro *Ressignificando* lhe dará mais informações que você queira saber.

As mentes conscientes precisam ser tranquilizadas. Os processos inconscientes só necessitam de formas que funcionem para realizar coisas. É assim que funcionam.

## **Caçar, comunicação de estado misto e queixas**

- O que vocês fazem com lamentadores profissionais que dizem nunca ter nada de positivo?

Sabem que estão mentindo. Caçoem deles. É o que faço; caçoos deles ... para dentro. Depende sobre o quê, mas sou gozador. Não os deixo começar a se queixar.

Brinco tanto com os que se lamentam que inicio sempre com uma experiência agradável.

- Você estava rindo cinco minutos atrás - digo quando começam a se queixar.

- Bem, sim, mas eu não estava *realmente* me divertindo - eles suspiram.

- Bem, provavelmente isso é tudo que pode fazer. Portanto, volte e pegue alguma outra experiência em que se divertiu bastante, mas na qual *realmente* não se divertiu - compadeço.

Quando os queixosos se dissociam de memórias agradáveis, dizem coisas assim. Obtenha uma boa imagem dissociada. Faça-os tornarem-na maior e mais clara até brilhar. Faça-os circular e entrar e então diga: "Isto funcionará; não é um prazer *real*, mas somente um divertimento. É o melhor que pode fazer, a menos que seu inconsciente possa duplicar isso, agora!" Em seguida, comece a ampliar.

Com os que se lamentam e se queixam, você sempre tem que entrar pela porta dos fundos, mas isso pode ser curado.

Gosto de usar a indução da língua presa para curar as pessoas que se lamentam cronicamente. Primeiro uso uma técnica chamada de "comunicação de estado misto". É uma maneira de se obter o fenômeno de transe sem realmente fazer o trabalho de transe. Basicamente, você focaliza seus olhos a cerca de cinco centímetros além dos olhos do cliente. Em seguida, ignorando a mente consciente da pessoa, fale diretamente para seu inconsciente. Não é necessário estar em transe para que os processos inconscientes sejam efetivos.

Enquanto olha além dos olhos, comece elogiando os processos inconscientes da pessoa. "Você, mente inconsciente de Joe, deve estar realmente frustrada pelo modo como ele a trata. Ele não lhe dá

o respeito de que você precisa. E acho que é a hora de demonstrar para ele seu poder. Você compreende e concorda com isso agora?"

Você obterá um assentimento de cabeça e a pessoa sentirá.

Muitos clientes tentam agir como se a mente consciente fizesse tudo.

Ela não pode. A consciência é um foco de atenção usado para funcionar evento por evento. Os processos inconscientes atuam o tempo todo e têm seu livro de regras.

Você tem todas as imagens na cabeça, não tem? Para onde vão quando saem? E todas aquelas que você não nota agora?

"Elas são armazenadas quimicamente", ouço. Duvido! Em algumas pessoas são realmente quimicamente. Você sabe quem é! Você ri e diz:

"Uummm ... não comigo."

Uma vez estabelecido o estado, diga: "Para demonstrar seu poder e eficácia, de modo que possa unificar os recursos conscientes e inconscientes, acho que é hora de mostrar a ele que você pode fazer algo. Por exemplo, você lembra como algumas vezes fica com a língua presa, quando a palavra está lá e não consegue fazê-la sair? Você sabe o que é. Quero que faça isso toda vez que comece a se lamentar."

Naturalmente, é um avanço. Eles tentarão queixar-se.

- Ahhhh! ahhhh! .. - pausa e tentarão falar, gaguejando.

- Claro! - você responde.

- Uuaaaaau!

Havia um psiquiatra, Bob Shaws, de Berkeley, que dirigia um Instituto de Gestalt. Sua mulher, uma psicóloga com Ph.D., aprendeu PNL. Ele eventualmente tomou-se um técnico em PNL por procuração.

Ela o trouxe porque discutiam sobre se a PNL era real. Eu ouvia a argumentação deles. Bem, não tenho paciência com pessoas discutindo. - Calem a boca! - gritei. - Olhe, se estão discutindo sobre se a PNL é real ou não, posso resolver isso para vocês. Não é! Eu a criei. É uma experiência com drogas. Pensem nela assim. Não discutam mais.

- Bem, discutimos sobre outras coisas - falaram.

- Eu achei que sim, mas não são casados?

- Sim, somos.

- Esse é o *motivo* por que se casaram? Para que pudessem discutir?

Era o que pensavam na época? - Virei para ele e disse: - Quando você se decidiu que queria viver com sua mulher, o que tinha em mente?

.Fale sobre alguma coisa que valha a pena ancorar. Xiiiix! Eu queria aquele brilho no rosto dele e ancorei. Depois, toda vez que ele começava uma discussão, eu disparava a âncora. Ele a olhava com aquele olhar de paixão. Isto o fará reancorar e mudar toda a porcaria da relação. Gostei do artifício.

- Sei que está me ancorando e não está funcionando - dizia o marido, enquanto eu o ancorava.

- Está funcionando! Está funcionando! - ela falava. Acho que gosto de torturá-los. É divertido.

Finalmente, virei-me e olhei para os olhos do sujeito daquele modo.

- Bem, sei que você é psiquiatra, mas também sei que você *tem* dirigido seu negócio há anos. Você continua a ter seu coração batendo; conserva sua pressão constante; sabe para onde vai de manhã; pode agora fazer com que sua mão se sacuda automaticamente. Mas ele não o aprecia. Isso não é a mesma coisa que um tapa na cara? - falei.

A mão do sujeito levantou, primeiro deu um tapa no lado direito do rosto, depois no esquerdo. Baammm!

- Estou tão impressionado!

Isto não é perda de controle. Ele era uma pessoa tão controlada que não podia fazer certos tipos de experiência que desejava.

Você pode pular o mistério. Às vezes podemos nos lembrar do nome de alguém, outras não. Sua mente consciente não dirige o negócio. Ela não precisa fazê-lo. Dá muito trabalho.

## **Resposta do potencial humano**

Algumas coisas me incomodavam no movimento sobre o potencial humano. Certas pessoas continuavam a atuar autenticamente, o que significa não serem suscetíveis.

Maslow estabeleceu a direção. Abraham Maslow era o visionário da psicologia humanística. Carl Rogers era o santo e Fritz Perls, a superestrela. Vejo desse modo. Maslow descrevia o homem

autêntico como, certamente, sendo ele mesmo! Isto significava ser indiferente e ter muitas leituras. Era um professor de faculdade.

Para Maslow, autêntico significava ter controle sobre todos os sentimentos de maneira que ninguém poderia sentir coisas. Propus uma aposta de 5.000 dólares.

- Aposto cinco mil dólares que, se ficarem comigo numa sala durante dez minutos, posso fazer com que sintam algo, sem tocá-los - falei.

Houve diversos apostadores! Na verdade, alguns do movimento do potencial humano acreditavam que eu falava tanta besteira que arriscaram seu dinheiro imediatamente. Logo que entraram na sala e antes que se sentassem, gritei:

- Foda-se!

- Bahhh! - gritaram.

- Fiz com que sentissem algo. Me deem o dinheiro!

Naturalmente fazer um gesto obsceno também é uma âncora. Na Alemanha, se aponta para o lado da cabeça e se fazem círculos em voltadas orelhas com o dedo. Este gesto significa "você é uma cabeça de minhoca". Você é desorganizado; o maior insulto para os alemães. Para insultar americanos, diga-lhes para fazerem sexo. Nunca entendi isso. Posso entender como insulto mandar alguém comer merda. Dizer para alguém sair e se divertir não me parece um insulto.

Os processos de que tratamos aqui ocorrem ao nível do inconsciente.

A capacidade de responder faz a diferença entre você e uma mobília. Você pode responder. Isso o torna humano e autêntico. Humano significa que alguém pode olhá-lo de certa maneira e disparar aqueles sentimentos.

## **Capacidade de escolher respostas**

Imagine, além da questão de responder, o que gera a resposta e como é gerada. Muitas vezes, você não gosta do modo como responde, outras como lhe respondem. Pode não gostar quando se zanga com as crianças ou do modo como seu marido coça os dedos. Talvez puxe os cabelos! O problema não é o *que* você responde, é *como* responde. Ser capaz de mudar de uma resposta para outra lhe dá as chaves do controle e da autenticidade.

Uma vez trabalhei com uma organização que realizava boas coisas com aconselhamento de casais, mas tentavam reduzir tudo para a sexualidade e coisas da infância. Para mim funciona assim: se

you live has a long time with a person, you create *bad anchors*. The subject scratches the fingers or leaves clothes on the floor. She enters and sees. Sobs on the walls! *Bad anchor!*

A good re-signification takes into account the bad anchors. Induce a different feeling and connect to the clothes. Look at them and ask the person when you felt "*a person more solitary* of the world". Then, anchor. Say: "I know that there are millions and millions of women out there who are so *alone*. They feel like this." Displace the anchor. "Every time I see clothes on the floor, you will know that you are not alone." Everything that needs to be anchored is the difference between the feeling of having a company and feeling completely alone.

Naturally, you could also make the subject pick up the clothes.

There is nothing that a trance cannot establish. Make it so that the hand perceives all the times that clothes are on the floor. Use the "technique of the thief in the store". When the hand extends, it will cover both sides of the face.

I did a project in Philadelphia about thefts in stores. We did a big campaign of ads against it. I worked for an advertising agency that wanted to see if we could basically influence a large number of people. We put posters in the whole city and bought time for ads of ten seconds on radio and space on TV. On television we put a phrase on a white screen: "Taking things from stores is theft." Nothing more. We repeated the message day and night. Theft in stores fell 22%. People do not think of taking things from stores as theft. They know that stealing is bad.

When you change the way of thinking and feeling of people, they act differently. A tired subject goes home. Throws clothes on the floor. This is one thing. If you throw clothes on the floor and feel bad, he won't do it. If you yell, you will avoid it and only throw on the floor when you don't have to! Connect the bad feelings to the clothes - you don't want to be connected to yourself. Make it so that the clothes take you to feel bad when you throw on the floor.

Think like you are training a dog. When a dog enters the bathroom, you don't let it be afraid, so it hides in the corner and makes messes. You can make it feel afraid of its own mess. It learns: "If you go out, everything is good. Here, no." The same with cats; you put a small box. Then, you start to drag it towards the door. Put it in the entrance. After that, you pick it up and put it in the room.

## **A arte de fazer âncoras precisas**

- O que você faz quando ancora e não obtém uma resposta forte?

As âncoras nunca funcionam da mesma maneira. Mas o inconsciente pode escolher as âncoras. Com audiências, uso âncoras visuais. O mais importante a aprender é ancorar a mesma coisa no mesmo lugar. Lembre-se disso.

As âncoras nunca são idênticas. A ancoragem depende do lugar que é tocado e da velocidade com que é feita. Parte dela depende de quem você está trabalhando, do tom de sua voz, do assunto e da velocidade com que fala.

Geralmente, quanto mais precisa for a âncora, mais impacto terá.

Ancore tão precisamente quanto possa. Se você tiver dificuldades em estabelecer âncoras realmente poderosas, tente colocar giz em seus dedos. Isto o fará ser preciso quando tocar o cliente. Em seguida, terá uma boa âncora, poderá dispará-la e ter uma resposta intensa.

Às vezes as respostas não têm a intensidade do que você eliciou. Use a técnica mágica do giz. Ancore a pessoa com giz nos dedos de modo que ela fique marcada. Quando você for disparar a âncora, vá *exatamente* ao mesmo ponto.

Lembre-se, as âncoras dependem mais do lugar. A ancoragem funciona em todas as modalidades. Use todas as submodalidades.

## **Demonstração de ancoragem**

Pense sobre algo maravilhoso. Feche os olhos e lembre-se da última vez que se sentiu maravilhosamente bem. Feche os olhos e só se lembre. Agora pegue a imagem e tome-a maior; intensifique *isso!* Ancorei agora. Certo.

Agora quero que pense sobre algo que seu parceiro faz e que lhe aborrece. Algo não muito importante; algo que deixa para lá de vez em quando. Entendeu o que eu quis dizer?

- Não consigo pensar nada.

- Não há nada que seu parceiro faça que lhe incomode? Que sujeito!

Por que eu não acredito em você? Você não pode estar com outro ser humano e não ter nada ... Nossa, explodiu aqui! É só uma intuição que tive. Não sei por quê.

Agora feche os olhos sobre o que quer que seja. Ao fechar, quero que sinta *isso!* Certo. Você pode não achar isso tão aborrecido; pode se tomar romântico. Para mim, você pode pegar coisas que lhe aborrecem e tomá-las divertidas. Essa é uma das boas coisas em ser capaz de controlar a subjetividade. Agora estamos prontos para o trabalho de transe.

## Seu próprio tempo

Quem aqui precisa de mais tempo? Quero que pensem sobre algo que dura pouco, algo que gostariam que durasse mais. Podem pensar sobre algo assim? Por que essa senhora sorri? Venha aqui. Agora conserve em segredo sua lembrança. *Lembre-se* de que não sou do ramo de divulgação.

Você se lembra da senhora de ontem que alucinou algo em sua mão?

Depois, alguém veio aqui e me perguntou o que estava na mão dela. Tenho um problema com isso. *Ela estar perguntando à pessoa errada.*

## Indução contralateral

Primeiro, quero que tome uma respiração profunda para que eu possa mostrar um outro tipo de indução. Agora faça as mesmas coisas que eu. Certo? Focalize os olhos bem aqui e observe com sua visão periférica o que faço com minhas mãos e braços.

Comece colocando suas mãos estendidas bem à frente. Agora levante-as acima da cabeça. Enquanto as abaixa, traga uma das mãos para mais perto de você, fechando-a, enquanto a outra aponta diretamente para fora. Enquanto seus braços se abaixam, comece a levantá-las e vire-as uma em face da outra de modo que fiquem abertas; deixe ambas subir. Em seguida, faça o contrário de modo que a outra aponte. Agora abaixe seus braços assim ... fique aí e feche os olhos agora. Certo.

Agora faça com que seus braços se abaixem na velocidade em que você comece a se sentir confortável e relaxada e *continue para baixo*. Aprofundando mais, aprofundando mais o transe. Talvez mais profundamente do que jamais consegui. Bem devagar agora, de modo que suas mãos toquem suas coxas somente quando seu *inconsciente* estiver pronto para *aprender algo de valor imenso e maravilhoso*. Totalmente para baixo agora. Mais fundo e mais fundo e mais fundo. Certo.

## Tempo para o transe

O que quero que faça agora, inconscientemente, claro, é que se prepare para se deixar *ir* ... mais fundo no transe de modo que possa flutuar ao passado nas asas do tempo e da mudança, agora. Para trás, para trás. Quero que se tome um pouco mais jovem a cada respiração. Um ano de cada vez. Mais jovem e mais jovem. Veja um aniversário ou evento agradável a cada ano quando você *voltar* em sua mente, tomando-se um pouco mais jovem a cada respiração.

Ao se tomar mais jovem, você recaptura sua capacidade infantil de aprender o que sempre esteve dentro de você - sua capacidade de experimentar coisas. Quando você era muito jovem, um mês parecia durar para sempre. Ao envelhecer, os meses parecem voar. Quando você era muito jovem, cinco minutos antes de sair para fora para brincar, cinco minutos pareciam uma eternidade.

O que seu inconsciente está fazendo agora é se lembrar de como *sentir as coisas* da maneira que quer. Sei que seu inconsciente se lembra do trabalho que você fez ontem quando aquela mulher era adulta fazendo aquelas experiências. E ele sabe a diferença entre tempo lento e tempo rápido. Agora quero que faça os preparativos, nessa idade, para que num instante, quando eu chegar e tocá-la em seu braço assim, ela voltará rapidamente ao evento que deseja que dure mais e de repente o tempo ficará *l-e-n-t-o*. Ele quase para. Ao fazer isso, ela revi verá um desses eventos. Em tempo real, ele levará dois minutos, mas parecerá *ser uma hora*. Certo.

Quando seu inconsciente estiver pronto e tiver feito todos os ajustes necessários, ele pode me dar uma indicação levantando esse dedo para cima ... assim, com um honesto movimento inconsciente. Certo.

Quero que seu inconsciente, agora, tome todo o tempo de que precisa para os preparativos. Ele está se movendo mais para o fundo e mais fundo, fazendo os ajustes inconscientes para se tomar mais jovem, de modo que, quando voltar à idade atual, ela estará pronta para experimentar algo de grande prazer e deixar que dure de modo que possa desfrutar e se deleitar. Certo. Indo um pouco mais fundo para realmente desfrutar a experiência. Mais para baixo agora, mais fundo e mais fundo, fazendo os ajustes ao nível do inconsciente.

Agora quero que seu inconsciente me dê uma resposta total. Vou chegar perto de você e mover seu braço para baixo para que eu possa ver claramente aquele dedo se mover quando seu inconsciente estiver pronto. Certo. Comece agora. Realmente aproveite - totalmente, completamente. Certo. Realmente usufruindo de 'Si mesma agora. Enquanto o tempo passa para você ... você só tem um minuto.

Vamos, agora. Para cima. Um, dois, três. Agora. Quero que deixe aquela mão se abaixar na velocidade relativa de cada experiência, seu inconsciente está pronto para experimentar isso, nessa velocidade e não mais rápido. Agora. Está indo. Diga para si mesmo: "Ummm!" Obrigado.

## **Explicação contralateral**

Mover os braços assim para cima e para baixo cria uma competição cerebral. Os hemisférios direito e esquerdo se comunicam entre si através do corpo caloso. Isso faz com que mensagens

contrárias caminhem em direções opostas. O truque começa com as mãos para cima. O propósito é criar induções rápidas.

É a técnica da confusão de Milton Erickson. Ele confundia a pessoa e então a levava ao transe, pois a confusão é uma porta para novo conhecimento e realidades alteradas. É como a interrupção do aperto de mãos. Você pega as pessoas no meio do programa. Esse é um modo um pouco diferente de induzir a um estado alterado.

Controle contralateral significa que o hemisfério direito do cérebro controla o hemisfério esquerdo do corpo e o lado esquerdo, o direito. Cada hemisfério pode controlar, em algum grau, seu próprio lado, controle ipsilateral. Quando você faz a mesma coisa ao mesmo tempo com ambos os lados de seu corpo, você usa ambos os controles, contralateral e ipsilateral do hemisfério dominante. Ele tende a dominar.

Quando você faz simultaneamente muitas coisas diferentes com seu corpo, um hemisfério não consegue suportar isso. Você demanda ambos os hemisférios. Então lateralmente reverte o que fez. Os dois hemisférios competem para controlar ambos os lados do corpo.

E mais, esses dois gestos têm fortes associações emocionais programadas. As pessoas familiarizadas com as atitudes de estresse de Virginia Satir talvez saibam disso. Esse gesto dispara muitos outros programas.

Faça isso com as palmas das mãos para cima e bem devagar, levantando os braços junto. Você realmente quer que os programas cinestésicos mais profundos funcionem. Portanto, faça-os juntos. Quando abaixarem, você aponta uma e fecha a outra. Em seguida, leve-as a ficarem uma em face da outra. Leve-as para cima. Depois reverta-as.

Olhem para mim enquanto fazem isso e sentirão quando funciona.

Algo dentro fará "Bizzzz".

## **Instruções para tempo lento**

Acabamos de fazer uma indução de distorção de tempo. Fizemos também algo mais, que podemos usar para autoajuda - regressão. Como a maioria do fenômeno hipnótico, a regressão de idade pode ajudá-lo. Quando você era mais jovem, tinha uma subjetividade mais flexível. Gosto de usar uma justaposição de regressão de idade atual e o que chamamos de regressão parcial. Não fazemos as pessoas regredir a ponto de esquecer que são adultas. Só realizamos a regressão nas partes que queremos para recapturar a flexibilidade da consciência.

Quando fizer este exercício com seu parceiro, lembre-se de usá-lo para tomar as coisas agradáveis mais duráveis. Faremos isso primeiro. Em seguida, poderemos tomar as coisas mundanas mais rápidas. Neste momento, você deveria ter duas listas específicas de submodalidades, uma para fazer o tempo passar rapidamente e outra para fazer andar lentamente.

Coloque suas sugestões de modo que a pessoa ao voltar se lembre de que, quando era criança, o tempo custava a passar. Você se lembra disso? E o mesmo fenômeno de como as casas eram grandes. Se você se lembrar dos dois primeiros anos em que foi à escola ... pareciam eternos, não?

Você ainda tem o sentido subjetivo de tempo codificado em sua memória. O sentido subjetivo de que algumas coisas parecem durar para sempre - isto está codificado dentro de você. Agora queremos que as coisas agradáveis perdurem.

Portanto pegue a pessoa, faça-a regredir em idade, não total, mas parcialmente. Ela terá então uma consciência de adulto e uma inconsciência de criança. Uma vez realizada a regressão, faça com que seu inconsciente liste numa tela todas as submodalidades de tempo lento. A seguir, faça o inconsciente colocar na tela o evento que a pessoa quer desfrutar no futuro para que agora pareça durar muito mais tempo.

Quando seu cliente chegar a esse ponto, faça-o entrar nessas submodalidades e ficar lá. Faça sempre uma distinção entre tempo real e tempo de transe. O que leva somente dois minutos em tempo real, parecerá durar meia ou uma hora em tempo de transe.

Você achará inúmeros modos de fazer a regressão de idade. Poderá também fantasiar. O transe encoraja seu lado verbal e imaginativo de artista.

Milton costumava usar algo muito criativo. A primeira vez que o vi fazer, tive que sair da sala porque comecei a rir muito. E Milton odiava quando se ria demais. Era um homem sério.

Uma vez, ele colocou uma senhora em transe.

- E, quando você abrir os olhos, não saberá quem é, mas fará tudo que eu mandar. Bem, agora abra os olhos. Oi.

- Quem é você? - ela perguntava com voz de criança.

- Eu sou a pessoa que vai lhe dar o livro do tempo. Ele então não apanhava nada e continuava.

- Quero que pegue este livro.

-Está bem.

- Agora, este é o livro de sua vida. Você se vê sentada numa cadeira aquela página, agora.

- Sim!

- Agora a cada página que você voltar verá o ano anterior e será um ano mais nova. E quero que volte no livro até o lugar quando você tinha honesta e completamente cinco anos de idade.

Esta senhora ficava sentada em transe fazendo isso. Cada vez que mudava a página podia-se ver uma mudança em seu rosto e ela começava a parecer mais e mais uma pequena criança. Desabei. Milton me olhou; se seu braço não estivesse paralisado onde ele queria que estivesse, tenho certeza de que teria me dado um tapa. Tínhamos um trato; eu mexia com ele, mas só quando estava sozinho.

Concentre-se na respiração no mesmo ritmo da pessoa. Concentre-se no seu tempo e vá abaixando a voz.

Estabeleça algum modo de trazer de volta a pessoa da regressão de idade. Estabeleça de novo sinais de dedo naquele estado.

Faça passo a passo, metodicamente. Quando demonstro, ando muito rápido. Tenho feito isso há muito tempo.

Quando estabelecer os sinais de dedo, pergunte ao inconsciente se ele colocará a rede e fará o tempo passar tão devagar quanto passou quando a pessoa era criança. Após, a pessoa pode pegar um evento para realmente se deleitar e fazer com que pareça durar um longo tempo. Estabeleça a rede de modo que uma coisa que dura cinco minutos pareça levar uma hora.

Diga à pessoa, à frente do tempo, que você vai se aproximar e encostar em seu ombro e, quando fizer isso, se passarão cinco minutos de tempo, mas parecerá ter passado uma hora. Peça ao inconsciente para que esteja pronto para fazer todos os ajustes necessários para garantia e proteção. Faça-o dar um sinal de sim para saber quando está pronto para começar.

Quando obtiver o sinal de sim, toque a pessoa e diga: "Comece agora." Lembre-se, a pessoa em transe é extremamente literal. Tenha um relógio para marcar o tempo, senão ao chegar ao fim ela continuará até que algo a interrompa. Dê-lhe um limite dizendo coisas do tipo: "Um quinto se passou. Dois quintos agora ... " É a primeira vez. A marcação de tempo o ajudará a começar a aprender maneiras de ajuste, de sentido subjetivo de tempo, em transe.

## **Aplicações de tempo**

Pense em todas as coisas que pode fazer com isso! Milton costumava pegar músicos que não tinham tempo de estudar e fazia-os praticar em transe. Que tal fazer seus estudantes praticarem suas habilidades em transe? Você pode dizer a eles para fazerem movimentos implícitos de músculos

para que desenvolvam destreza e habilidade. Você pode lhes dar horas de prática em transe que não durarão tanto em tempo real. Coisas tremendas podem ser feitas.

Quem joga golfe? Você pode praticar quando anda de trem. Diga a seu inconsciente que classifique os sentimentos entre as jogadas que funcionam e as que não. Diga-lhe para desenvolver uma pequena voz que fale: "Sim!"; e outra: "Não!" Assim poderá ajustar sua posição.

Os profissionais de golfe me ensinaram isso quando os modelei. Eles constantemente ajustam suas posições antes de bater na bola. Ajustam e olham. Para um jogador que modelei, quando o buraco ao longe parecia se "encolher" ele balançava o corpo. Se o buraco não se encolhesse, ele não se balançaria. Ele continuava os ajustes até que seu corpo estivesse na posição correta. Sua intuição sempre sabe, antes de você tocar a bola, se vai acertar ou não. Leve essa intuição um passo para trás, para que não precise balançar até que esteja corretamente colocado.

## **Como terminar o transe**

Após realizar a regressão de idade, estabeleça a rede e obtenha um compromisso da mente inconsciente; então leve a pessoa a passar por algo que termina rapidamente, algo que ela possa gozar e queira que dure muito tempo. Dê-lhe aquela experiência. Então faça-a sair. Ligue e faça de outra forma para que a pessoa possa experimentar o tempo passando rapidamente. Uma vez realizado, poderemos nos dirigir para outra coisa.

Quando trazer a pessoa para fora do transe, dê-lhe sugestões pós-hipnóticas para que, quando o tempo passar muito rápido e ela quiser diminuir o ritmo para desfrutar mais a experiência, sua mente inconsciente possa ligar o botão automaticamente para que sua vida seja uma festa! Bem, agora arranjem um parceiro.

## **Transe contralateral rápido**

Quero que peguem as palmas das mãos, virem-nas para cima e olhem para a frente. Focalizem os olhos num ponto onde houver uma luz refletida. Em seguida, levantem as mãos juntas. Enquanto as abaixam lentamente, separem as mãos, fechem uma e apontem para a frente com a outra. Após, lentamente, tragam-nas de novo juntas e revertam a situação. Depois, para baixo. Devagar levem-nas para cima; lentamente juntando-as.

Então deixem as pálpebras se fecharem no mesmo ritmo em que entram em transe. Agora. Certo ... bem fundo. Tomem uma respiração profunda; relaxem e desfrutem o sentimento de se sentirem entrando num estado mais profundo, mais profundo, com o conhecimento de que irão

aprender como usar isso. Peguem esse sentimento; é uma base de aprendizagem e conhecimento que ficará com vocês para o resto da vida. E agora, lentamente, voltem aqui para o Centro de Coincidência da Terra, lembrando-se deste sentimento e desfrutando-o.

## VIII - O FENÔMENO DE TRANSE DE HIPERESTESIA

### *Percepção aguçada*

No último capítulo, tratamos do fenômeno da distorção interna de tempo. Isso não o colocou num estado muito alterado?

Sabemos que, em algumas tarefas que precisam ser feitas, como dirigir, não seria uma boa ideia estar em estados alterados *profundos*. Precisamos aprender a desenvolver transe com alterações menos profundas e percepção mais aguçada.

Pessoas que ouvem fitas de hipnose em seus carros não deveriam dirigir. Um sujeito que possuía algumas fitas nossas bateu num hidrante! Ele dirigia na rodovia de San Diego, que tem dez pistas de largura e onde as pessoas correm como loucas. A fita dizia: "Agora permita que seus olhos se fechem." Ele fechou e continuava: "Certo." Ele virou à direita e bateu num hidrante. Não é o que queremos.

Temos vários estados alterados que incluem estados de *percepção acentuada*. Até aqui tratamos de transe profundo. Agora quero mostrar como usar o transe profundo de forma diferente. Os transe realmente grandes induzem o que chamamos de hiperestesia - a percepção aguçada.

Muitas pessoas têm usado o transe para criar torpor. Elas fazem o inconsciente anestesiarem o braço da pessoa e espetam um alfinete. Tudo bem. Gostaria que as partes de meu corpo se sentissem melhor do que dormentes. Não sei se vocês encontram algum uso para isso, mas algo *poderá* vir à sua mente. Ohhhh, está começando a ricochetear na parede do fundo agora. O que será?

### **Indução dupla de hiperestesia**

Vocês dois gostariam de subir aqui?

Quero introduzi-los à tecnologia da indução dupla que toma a hipnose muito mais divertida. Você tem que fazê-la com um parceiro.

A tecnologia da indução dupla ajuda a *aprofundar* os transe rapidamente, o que é muito útil quando se quer usar um transe para obter um estado maior de alerta. Aprenda novas maneiras de usar as submodalidades experimentando os tempos rápido e lento. Empurre as submodalidades para o fundo da mente para que as percepções possam ser realmente abertas. O mundo se tomará mais claro e as coisas andarão mais devagar. Você realmente verá mais. Isso tem valor para você?

Quando trabalho com clientes, entro num estado profundamente alterado, no qual tenho todo o tempo de que preciso para saber o que fazer. Movo-me mais velozmente que meus clientes, mais rápido do que a realidade. Muitas vezes ouço meus clientes falando devagar. Parecem se mover lentamente, o que me permite ancorar e observar as respostas. Ao mesmo tempo amplio o mundo para que possa, literalmente, ver os poros da pele de alguém.

Lembre-se, seu cérebro pode fazer isso. Acontece todo o tempo com você, não? Quando você dirige numa rodovia, no início o mundo anda devagar. As vezes as coisas parecem maiores, ou quando você volta para casa e encontra alguém que conhece, ele não parece mais tão grande quanto era. A tecnologia da dupla indução melhorará sua atenção sensorial.

Quando fazem PNL, algumas pessoas cerram os olhos. Fazem o cliente voltar ao passado e lembrar-se de algo e procuram as respostas pelo cerrar dos olhos. Ou tentam realmente se aproximar ao máximo do rosto. Esse *não* é o modo de fazer isso.

Primeiro, amplifique as respostas das pessoas com quem trabalha.

Em seguida, abra seus sentidos para que as coisas se tomem maiores. Em vez de ter que olhar de perto para ver mudanças na cor da pele, deixe sua mente exagerá-las internamente.

Lembre-se, as coisas que você vê, de qualquer modo, ocorrem no seu córtex. Faça-as parecer mais próximas, ou mais lentas, em transe profundo. Você também pode fazer isso com os olhos abertos e a mente alerta. Na verdade, você é capaz de ter um estado mais alerta do que conhece. É possível tomar as cores mais brilhantes do que realmente as vê. É uma possibilidade, *agora*.

## **Dupla indução com demonstração da linguagem**

Com a ajuda dessa senhora, vamos mostrar esse processo duas vezes. Usaremos a mesma indução cinestésica de competição cerebral. Utilizaremos também uma indução linguística.

Nossos hemisférios cerebrais processam a linguagem diferentemente e preferencialmente trabalham diferentes partes da linguagem. Vamos colocar partes distintas da linguagem em cada

ouvido. Para os destros, a pessoa no lado direito falará para o hemisfério esquerdo e vice-versa para os canhotos.

Muitas pessoas dizem que o hemisfério "dominante" é lógico e não intuitivo. "Estou tentando entrar no meu hemisfério direito para ser intuitivo." Besteira!

A coisa mais intuitiva que você usa é a linguagem, por exemplo, não sabemos por que uma sentença está bem formada ou não. Se digo "ideias sem a cor verde dormem furiosamente", em oposição a "ideias furiosamente adormecidas sem cor são", seu cérebro sabe que "primeira sentença, sintaxe correta; segunda sentença, sintaxe errada". Se falo "Tom entrou na loja", seu cérebro registra: "Frase bem formada!" Isto tudo acontece no hemisfério esquerdo, aquele que supostamente não é intuitivo!

Sabemos disso porque temos resultados experimentais com pessoas que realmente fizeram experiências. Isto faz a diferença entre a teoria e o modelo. Para a maioria de vocês, o cérebro esquerdo processa a sintaxe. Sintaxe significa todas as regras sobre a maneira de colocar as palavras uma depois da outra.

Queremos sobrecarregar o hemisfério esquerdo. Vou usar predicados qualificativos. Dessa forma podemos construir grandes estruturas sintáticas. "Quanto mais você tenta parar você mesmo para evitar o fato de que não é ainda capaz de entender totalmente todas as coisas que estão começando a continuar a seguir, daqui a pouco elas estarão tão claras dentro do seu hemisfério como jamais estiveram, depois que eu disser cada coisa que você precisa ouvir, agora."

Muito complexo? Acho que você vai gostar. Nas induções duplas, não é necessário trabalhar tão duro.

Vou induzir o transe sobrecarregando o hemisfério esquerdo com predicados qualificativos e sintaxe complexa. Ao mesmo tempo, engajaremos o hemisfério direito. Este hemisfério não dominante tem memória eidética. Ele cria imagens com formas que lembram todas as coisas que aconteceram antes.

Você bem que poderia chamar o direito de não criativo ou não intuitivo. Ocorrem críticas sobre o hemisfério criativo e não criativo. Há pessoas que têm seus hemisférios misturados ou separados.

O hemisfério direito se lembra dos ritmos das canções de berço. "Bãobalalão, senhor capitão ... " ou "A B C D E E .. " Seu cérebro tem que acabar isso, certo? Isto funciona no hemisfério direito. Digamos fragmentos de ritmos de ninar e canções de que se lembra quando criança. Quanto mais comum, melhor. Quanto menos você disser, para que eles possam se recordar, melhor. Diga às pessoas para ver pedaços de prédios ou casas de sua infância.

O hemisfério não dominante também usa o tipo de gramática que os bebês utilizam. Use o modo de falar de bebês, com seus tons. "Mãe, bye-bye. Transe profundo. Entrando agora. Para dentro." Use frases de duas palavras como: "Rindo fundo, Olhos fechados, Dormindo profundamente." Utilize o tom dos bebês. "Dormindo profundamente. Transe agora."

## **Hiperestesia de indução dual dupla**

Em seguida, juntem esses elementos. Para quem se fia em livros, imaginem a indução cinestésica. Simultaneamente, reúnam frases infantis e ritmos e usem vozes de comando.

Faremos duas vezes esta demonstração. O truque em que devem prestar atenção é o de me ouvir ou a John - um ou outro, mas não a ambos. Ou ouçam os dois e deixem o inconsciente ... ser ... lá agora. Entrem mais fundo.

Com essas duas pessoas em transe, demonstraremos como fazer hiperestesia. Isto é, vou fazer sugestões para que desenvolvam percepções aguçadas. Ao fazerem, lembrar-se-ão do que realizamos aqui e tudo estará claro e permanecerá em suas mentes. A memória tem disso. Ela se lembra. De todas as coisas. Veja o quê; faça agora.

Vamos agora pegar seus braços. Quero que fixem um ponto como aquele no metal naquela barra. Vejam como a luz se reflete lá, confortavelmente. Vamos mover seus braços; que relaxam; faremos todo o trabalho. Quando nos dirigimos a vocês, não há necessidade de compreensão consciente, porque são eles que farão o trabalho. Estão prontos?

Ao começar, vocês não ouvirão todos os detalhes, mas antes que tentem interromper o processo de manter, bem lá. Certo. Continuem. Olhos fechados, agora, indo mais fundo. Ao ouvir cada palavra relaxante que possam escutar, vocês poderão ir e irão mais fundo, mas antes que tentem parar a si mesmos para evitar o fato de continuar seguindo, mais fundo e mais fundo no transe, seus inconscientes saberão e aprenderão a continuar o processo de ir mais fundo e mais fundo, agora. Dentro do transe, continuando com conforto crescente, mais e mais conforto e satisfação.

Permitam-se entrar num transe profundo. Continuem. Ainda mais e mais fundo. Tomem uma respiração profunda e relaxem, realmente relaxem.

Comecem a relaxar a frente, porque quanto mais param para impedir isso, mais fundo e mais fundo irão, porque estão no ponto de aprender, agora, realmente como aprofundar-se com um crescente sentimento de conforto. Pois o que faremos a seguir é enriquecer e aumentar as experiências sensoriais para que possam ver mais o mundo, ouvi-lo mais e senti-lo mais ... continuando agora. Certo. Continuando, ainda mais e mais fundo.

Quero que cada um volte à sua memória, agora, e encontre nela um evento tranquilo, agradável do passado - um tempo em que vocês estavam ao ar livre e desfrutavam de si mesmos e o sol esquentava seus corpos e vocês se deleitavam. O sol parecia ser mais brilhante; as folhas, mais coloridas. Vocês nunca tiveram uma percepção melhor. Certo.

Quanto mais vão fundo e mais fundo, mais quero que seus inconscientes preparem vocês para o que vamos fazer em seguida. Porque enquanto se aprofundam quero que seus inconscientes encontrem todas as ligações e neurologia ao nível do inconsciente, de modo que mais tarde, quando eu me aproximar e tocá-lo aqui, seus olhos se abrirão e vocês estarão mais alertas do que nunca.

Tomem todo o tempo necessário. Seus inconscientes os levarão mais fundo para fazer essas mudanças de maneira que, quando saírem do transe, vocês estejam mais alertas, mais sensíveis e mais atentos sobre o ambiente. Aprofundem com conforto e um sentimento crescente de satisfação e aproveitem, deixem que seus inconscientes façam o trabalho.

Agora iremos para a segunda etapa. Começaremos de novo com a indução cinestésica, movendo os braços para cima e para baixo.

E agora quero que ouçam cada palavra que digo, enquanto os olhos se fecham e vocês começam a escutar, realmente escutar cada e todas as coisas ... pois, antes que continuemos, vocês podem e ouvirão cada e toda palavra que eu disser, mas não antes que tentem parar a si mesmos para impedir o fato de que, quando suas mãos começarem a se abaixar, vocês façam ajustes ao nível do inconsciente ... para fazer mudanças, mudanças poderosas, enquanto o volume aumenta intensamente em seus ouvidos; de modo que a audição se toma tão precisa, aquele som, *se move, para dentro, em estado de câmara lenta.*

E quero que seus inconscientes permitam que suas mãos se abaixem totalmente no ritmo que vocês achem correto para os necessários. Ajustes ao nível do inconsciente, tomando as cores mais brilhantes, o mundo mais lento e os sons mais ricos e mais profundos e mais altos. Certo.

Prosseguindo. Gastem todo o tempo de que precisam para fazer isso.

De modo que, quando suas mãos se abaixarem e descansarem confortavelmente em suas coxas, terão feito os ajustes necessários e o *mundo, parecerá e soará, assim, quase, em, câmara, leennnta ...* Certo. Tomem todo o tempo necessário. E, quando eu tocar assim, vocês saberão que estão prontos para abrir os olhos e estarão mais alertas que nunca. Certo. E verão coisas que os surpreenderão agradavelmente.

Porque o que cada um de vocês está fazendo agora é aprender. .. aprender como aumentar suas percepções e usar sua neurologia natural e, num instante quando estiverem prontos, eu saberei. Quando eu chegar perto e tocá-los corretamente, acontecerá a saída do transe, mas seus olhos

estarão mais acurados, a audição estará enriquecida e haverá um lugar particular aqui em seus corpos que se tomará tão sensível que os surpreenderão.

Quero que digam as palavras "mais rápido" dentro de suas cabeças no momento em que abram os olhos para que quando quiserem voltar a este estado digam somente "mais rápido". Isto lhes permitirá ligar suas percepções no instante em que quiserem e lhes dará a capacidade de pegar esse sentimento e colocar em qualquer lugar de seus corpos. Vocês podem dar uma pancadinha que enriquecerá o estado onde puderem sentir mais intensamente, ver mais claramente; as cores se tomam mais brilhantes, o mundo se move mais devagar e a audição se toma mais profunda.

Quando eu sinalizar, vocês realmente acordarão e sairão não somente do transe, mas sairão dele de uma maneira como jamais saíram. Certo ... fazendo todos os ajustes necessários. Para cima, para cima, diretamente através do teto e para fora. Quando abrirem os olhos, quero que aproveitem as percepções e sintam um pequeno calor aqui. Olhem em volta e notem quanto um piscar pode ser lento. Certo. Agora continuando.

Agora, todos para cima. Olhos abertos, desfrutando o processo.

Olhem em volta e notem que vocês têm capacidade de ver o mundo de uma maneira que permite ver e ouvir coisas mais profundas do que jamais conseguiram. Os sorrisos se tomam maiores e mais brilhantes. A vida é maravilhosa. Tudo se toma maior. Certo.

Em seguida, fechem os olhos e voltem para dentro, para dentro. E digam a si mesmos que toda vez que quiserem voltar a esse estado poderão e o farão dizendo as palavras de código e se deleitarão com o processo, sabendo que podem se sentir bem em todos os caminhos e lugares – e pegarão minhas ondas. Certo. E quando estiverem prontos e sentirem que desejam, permitam que os olhos se abram. Voltem ao estado de vigília ou enganem se quiserem. Obrigado.

## **Instruções para indução dupla**

(1) Quero que façam grupos de três ... pessoas separadas. Bem, temos que ser cuidadosos; todos começam a ficar literais. Fiz isso uma vez e o braço de alguém caiu. Naturalmente, não era um braço de verdade, mas eu não sabia. Fiquei com medo. Eles pegaram um braço de manequim. Quando disse, formem grupos de três, o sujeito esperto puxou o braço e ele caiu. Fiquei apavorado.

Os que acreditam em livros podem literariamente dividir suas consciências em partes apropriadas desses exercícios. Vocês têm essa oportunidade, o que levará a outro estágio de consciência.

(2) Um de vocês fará uma sintaxe complexa para o hemisfério esquerdo. Use muitas negações e todas as palavras e frases relativas a tempo: antes, depois, durante, enquanto, enquanto tentam parar a si mesmos para evitar o fato de que estão tentando continuar, quando. Use todas as palavras de ligação - todas que interessam. A única diferença é que você dobra seu ritmo em relação ao da pessoa. Isso ajuda a saturar. Continue a colocar as frases de acordo com a respiração, de modo constante e suave. Faça sua entonação diminuir no fim de cada frase. Dobre a velocidade do que fala.

(3) A pessoa falará ao hemisfério direito em ritmo de bebê. "Bão, balalão ... " Mas só um trecho, deixe que o sujeito termine o resto. Dê à pessoa um pequeno espaço fazendo uma pausa; em seguida acrescente outra. Diga à pessoa para ver partes e pedaços de sua memória visual do passado de que realmente, realmente gostem, muito, muito. Use tonalidades infantis tanto quanto possa. "Vá mais fundo, o transe começa; durma agora; um sono profundo; durma e durma; olhos abertos, bem alerta, ouvindo Richard, agora."

(4) Enquanto faz isso, quero que inicie a indução cinestésica, junte as mãos, separe, junte, separe. Após diga: "Feche os olhos, deixe suas mãos caírem no ritmo em que você entra *totalmente* em transe profundo."

(5) Neste ponto, quero que ambos comecem a falar. Quando a pessoa estiver bem confusa, quase entrando pelo chão, um de vocês levanta a mão e o outro dá as instruções para voltar, de novo, e encontrar um lugar onde a pessoa teve a atenção aguçada.

(6) Usem experiências que ampliem a hiperestesia. Por exemplo, vocês viram o filme *O lago dourado*? Quantas pessoas aqui presentes estiveram no campo e as cores pareciam mais brilhantes? O tempo era mais lento? Todos nós temos experiências de atenção aguçada. Digam à pessoa para procurar e encontrar a maior experiência de atenção alerta que já teve.

(7) Quando a pessoa tiver encontrado, amplie a atenção. Faça-a dobrá-la, após triplicá-la, em seguida quadruplicá-la.

(8) Quando a pessoa estiver experimentando internamente a coisa bem devagar, diga-lhe que você vai se aproximar e tocá-la, ela abrirá os olhos e verá o mundo se mover com vivacidade. Ela será capaz de perceber mais do que jamais percebeu. Deixe seu cliente fazer isso por um momento. Em seguida, diga à pessoa que ela será capaz de ter essa capacidade quando queira. Ponha-a de volta ao transe e a acorde. Compreenderam? *Agora*. Vamos fazer.

(9)

## **Bons tempos à frente**

Você pode criar novos estados de consciência, empreender alguma tarefa ou vivenciar uma situação. Decida-se por uma das formas que traga maiores vantagens. Crie um estado de consciência ideal para o cliente. Use as submodalidades.

Experimente alguns sentimentos novos. Você mudou as crenças da pessoa em termos de sentimentos. Você pode ampliar ou diminuir esses sentimentos, senti-los rápida ou lentamente. Agora é possível desenvolver maior influência.

Encontre algo que seja bom. Pegue coisas como se enamorar ou apreciar seus filhos.

Uma vez um comico famoso disse: "Você pega algumas boas comidas, bons orgasmos, bons risos e outras coisas que sejam envolventes. Isso é que é um bom trabalho, pare de se lamentar e comece a agir." Algumas pessoas gostam de trabalhar. Eu adoro.

Lembro-me de quando construí uma casa na montanha. Eu realmente gosto de construir paredes de pedra. Todos pensavam que eu estava doido. Eu gostava de arrumar todas aquelas pequenas pedras.

Mas podia ter sido qualquer coisa, por exemplo, amontoar centavos um em cima do outro. Os seres humanos fazem as coisas mais estranhas.

Realize coisas de modo que a superfície de sua pele sinta. Algumas pessoas dizem que se sentem meio entorpecidas. Para isso, temos uma técnica hipnótica direta para produzir dor. O prazer aumenta até não acabar mais.

Muitas pessoas parecem ter poucos tipos de bons sentimentos.

Quando se sentem excitadas, têm um sentimento específico. Para algumas, são como estrelas brilhantes no estômago que se espalham pelo corpo. Para outras, elas começam nas pontas dos dedos e funcionam. Viva com paixão, excitação ou só conforto e contentamento. Podemos ter quinze, vinte, trinta modos diferentes de realizar cada um.

Pegue uma lista de submodalidades e escolha arbitrariamente. Se sentir que as coisas começam por cima, comece por baixo e trabalhe o caminho para cima. Amplie os bons sentimentos que possui. Melhor ainda, crie uma nova ordem que aumente a probabilidade de ter bons sentimentos em maior quantidade. Isto tem sido provado repetidas vezes por pessoas que se beneficiam de meus seminários.

Crie uma linguagem com duzentas palavras eufônicas para cada uma gutural. Você ouvirá conversas mais agradáveis que serão mais atrativas e atrairão modos de obter informação.

## Exercício sensacional

Crie bons sentimentos novos e, então, decida quando usá-los. Pegue um parceiro. Arbitrariamente crie um sentimento novo, um que eles não possuíam. Faça x + y submodalidades. A seguir, escolha x lugares em seu corpo. Comece em qualquer lugar, trabalhe em todas as direções até que tenha uma sensação total, uma ótima sensação no corpo. Deixe todo o corpo entrar em hiperestesia. Em seguida, pergunte para se decidir: "Quando vou querer sentir isso?"

Muitos homens quando se dirigem para a porta de suas casas ficam deprimidos. Não sabem por quê. Talvez as esposas resmunguem constantemente. Mais reclamações, mais depressão. Se, em vez disso, eles se virassem com um brilho nos olhos e comessem a se sentir excitados de uma nova maneira, aposto como suas esposas não resmungariam tanto e a vida seria melhor.

Talvez você esteja chateado dirigindo o carro em um engarrafamento. Sua pressão sanguínea vai às nuvens. Em vez de se aborrecer, recoste-se e diga: "Finalmente tenho algum tempo para mim." Acomode-se e sonhe. Alguém buzinará e lembrará que é hora de prosseguir. Isso sempre funciona para mim.

Temos maneiras de criar todos os tipos de bons sentimentos. Em geral, não temos cinestésica, visual ou auditivamente, um mundo interno tão rico quanto é possível. E, quanto mais rico for o mundo interno, mais rico será o externo.

Tenho certeza de que Mozart não tinha dentro de sua cabeça essas pequenas vozes irritantes se queixando: "Você nunca estuda piano. Essa canção é horrível!" Ou imagens desfocadas dos instrumentos da orquestra, com pequenos sons de lata, flautas que roncam como o estômago e coisas do gênero.

As pessoas que vivem a vida em sua totalidade abastecem-se a partir de dentro. A hiperestesia no exterior faz com que sua pele possa vibrar e se sentir bem. A hiperestesia pode preencher seu interior.

Aprenda lentamente, de modo a não ultrapassar um limiar, lentamente a começar a ampliar todas as submodalidades internas relacionadas ao prazer em qualquer contexto. Aplique essas mudanças em contextos e combinações novas. Se os seres humanos aprendem a gostar de saltar de um avião, sem dúvida podem aprender a gostar deles mesmos em qualquer ocasião.

Trabalhei com linhas de produção. Fiz com que todos os empregados mudassem o ódio por amor ao trabalho. Isso aumentou a velocidade da linha de produção e diminuiu os defeitos nas peças, o que os tomou orgulhosos e felizes.

Vocês acham que eles ficavam chateados? Não. Sentiam-se felizes, gostando de si mesmos. Achavam que o universo é um lugar amigo. Quando se dirigiam para casa, se sentiam motivados. Eles frequentaram escolas noturnas e tomaram-se pessoas de futuro porque sorriam. Pessoas assim.

Os sindicatos fizeram do tempo um dos motivos para promoção dos operários. Ou então os trabalhadores seriam promovidos por ter ou não algum destaque e por gostar de si mesmos. Se fossem simpáticos, seriam promovidos. Se chatos e tristes, só em fim de carreira obteriam promoção. Com a idade, você alcança os anos de tranquilidade e se aposenta. Mas se você se acostumou a se sentir tão ranzinza que não sabe fazer mais nada, então morre de um ataque de coração para que os outros possam desfrutar o seu dinheiro.

Todos deveriam fazer uma escolha sobre isso. Deveriam aprender.

Algumas pessoas me dizem: "Não viva assim. Se não diminuir o ritmo, terá menos dez anos de vida. Coma isso, pare com aquilo." Eu me movimento muito mais durante o dia que a maioria das pessoas. E não acho que o câncer seja causado por cigarros, nem por hambúrgueres. Acho que é causado pela inabilidade das pessoas em se adaptar a seu ambiente.

Quando as pessoas olham para o mundo e para a vida como um desafio e mantêm sua cinestesia para cima e sensibilidade, elas se adaptam. Penso que se adaptam em nível genético.

Quando as pessoas se lamentam e se queixam e se decepcionam e se sentem mal, mesmo em ambientes amigáveis, elas não se adaptam.

Podemos viver em qualquer lugar. Nós nos adaptamos. Os vibrantes e energéticos seres humanos podem se adaptar a qualquer circunstância.

Bons sentimentos são bons para nós. Crie-os mais.

# IX - REPROGRAMANDO DECISÕES LIMITATIVAS

## *Um passeio no tempo*

A cura de fobia parece exclusiva da PNL. Não há eliciação envolvida. Parece também não haver nenhuma relação significativa entre as palavras que você diz quando usa a técnica. É só fazer determinadas coisas com a mente e a fobia desaparece.

O tempo flui. Atualmente temos cura para alergia. Algum dia teremos para a psicologia.

Durante anos, os psicólogos me disseram que os fóbicos tinham um ganho secundário. Como matemático, minha primeira resposta foi: "Vau! Ótimo!" Mas eles achavam isso ruim. Na verdade, descobri que para a maior parte dos fóbicos não há ganho secundário. Só há ganho primário.

Uma vez um psiquiatra amigo meu me chamou para tratar de uma senhora que tinha os dedos entorpecidos.

- Você pode ver um cliente hoje? - perguntou.

- Por quê? - respondi.

- Essa senhora está com um grande problema, você vai adorar. Seus pés ficam adormecidos e ela cai.

Um neurologista tinha realizado vários testes e não havia encontrado nada. A dormência se movia para cima e para baixo, às vezes até os tornozelos e os joelhos.

- Nos lugares da ocorrência não há nervos. Isso não se ajusta à neurologia. Deve ser algum tipo de reação histérica - explicava o neurologista.

Então trouxeram a senhora e o marido até as montanhas onde eu vivia na ocasião. Ele parecia um caipira e tinha voz de taquara rachada.

- Bem, nosso casamento era bom, sabe, mas agora com todas as dificuldades que ela está tendo, tenho que lavar os pratos, fazer todo o trabalho da casa, a limpeza. Tenho que sair e ganhar dinheiro também. Você acha que pode fazer alguma coisa, doutor? - perguntou.

Cada vez que ele mencionava o serviço da casa o sorriso dela aumentava, aumentava. Chamo isso de ganho primário.

Eu queria experimentar algo com essa senhora. Acredito que podemos usar os sintomas como uma forma de comunicação. Olhei para ela e utilizei a comunicação de estado misto.

- Não quero falar com você, quero falar diretamente com seus pés. Eu não tinha nenhuma ideia do que isso significava. Mas por alguma razão parecia apropriado para a ocasião - especialmente quando ela olhou para seus pés.

- Está bem - disse.

- Sei que têm feito algo útil para essa senhora. Mas vocês têm sido excessivamente zelosos em provar a ela que são benéficos, porque fazem os pés ficarem dormentes o tempo todo. O que quero que façam é parar com a dormência e só a tragam de volta quando obtiverem a mensagem correta ... *agora!* - falei, olhando para os pés dela.

- Não estão mais adormecidos! - disse ela.

Ela estava assim havia dez anos. Agora podia andar, podia se manter de pé.

- Quero que voltem dentro de uma semana para saber qual é a mensagem - falei.

Eles foram para casa e o psiquiatra me ligou e me contou que quando o marido falou para a senhora: "é a sua vez de lavar os pratos", a dormência chegou até os joelhos e ela começou a cair. E como esse inconsciente tinha senso de humor! E senso de preguiça.

## **Decisões sugestivas**

Todos nós tomamos decisões, algumas conscientes, várias outras inconscientes. Mesmo as tomadas conscientemente vão rápido para o inconsciente.

Por exemplo, algumas pessoas decidem que não merecem ser amadas, outras que não terão sucesso na vida ou que não são boas em algo ou espertas.

Conheço pessoas que decidiram que não são musicais. - Não consigo cantar nada - dizem.

Elas têm o sistema de representação errado! Quando as pessoas decidem algo como "eu não sou musical", elas começam a viver de acordo com essa decisão. Isso se toma seu mapa interno ou modelo do mundo.

Para isso, use as linhas de tempo no trabalho hipnótico. Faça as pessoas regredirem à época anterior à tomada da decisão, pois poderão então tomar uma decisão diferente. Percorrer o tempo muda o significado das experiências passadas. Isto satisfaz a necessidade de qualquer ganho secundário.

## **Sugestões inconscientes**

Quando tirarem uma pessoa do transe, façam sempre sugestões permissivas que levem o inconsciente a realizar magicamente todas as necessidades do cliente e esse é o mundo mágico.

Um sintoma é uma representação em que algumas necessidades precisam ser realizadas e outras não. As mudanças feitas permitem que novas exigências sejam satisfeitas. Você não deseja que isso aconteça às expensas de antigas necessidades. O inconsciente pode fazer os ajustes que permitam que umas coisas aconteçam num determinado tempo e outras noutra. Essa é a natureza do inconsciente.

É a grande lição que tiramos da maneira como Milton fazia hipnose.

Ele usava sugestões permissivas e então deixava o cliente obter a resposta. É a mesma ideia que usei ontem quando disse para a senhora "para ver algo importante em si mesma". Pela utilização de frases e palavras não referenciais, como "alguma coisa, nada, agora quero que pense sobre certas coisas de seu passado", você permite que o melhor venha à tona. Essas frases *soam* como específicas. Elas permitem que se fique artificialmente vago, enquanto se deixa que os clientes encontrem coisas úteis que os interessam. Ninguém conhece melhor uma pessoa do que seu próprio inconsciente.

É difícil saber exatamente o que é melhor. Podem-se utilizar os tipos de construção detalhados no Apêndice. Eles o ensinarão a aprender a usar especificamente a linguagem enquanto permanecem engenhosamente vagos.

Há uma seção sobre o uso de pressuposições. Pressuposições são coisas maravilhosas.

Se eu trouxesse alguém ao palco e dissesse: "Agora, não sei em qual dessas duas cadeiras você vai sentar e entrar em transe, porém a coisa mais importante é que desfrute o processo." Qual é a pressuposição? É que a pessoa vai sentar na cadeira e entrar em transe.

Usar pressuposições e permitir às pessoas escolher aumenta a efetividade. Não me importa em que cadeira vão sentar. Mas essa declaração leva as pessoas a começarem a entrar no padrão de seguir

comandos e fazer escolhas. Quando trabalho com clientes, frequentemente faço com que *tenham escolhas*, uma atrás da outra. Tome isso. Pegue algo do passado. Não digo o quê.

## Suposições

As pessoas podem escolher. Muitas pessoas fazem aquilo que os outros supõem que elas devem fazer. Na Inglaterra, descobri uma *doença* relacionada a isso.

Eu queria comprar um casaco em uma loja.

- Eu lhe darei o dinheiro se me encomendar o casaco - disse para o vendedor.

- Mas não posso fazer isto - respondeu.

- Você está numa loja e não pode ganhar dinheiro?

- Bem, pedimos estes casacos no outro dia; não posso encomendá-los duas vezes.

- Mas eu quero comprar o casaco.

No hotel aconteceu algo semelhante. Eu queria que meu quarto fosse limpo.

- Quero que meu quarto seja limpo às cinco horas.

- Mas supõe-se que devemos limpá-los de manhã cedo - a senhora respondeu.

- Então terá que me tirar primeiro para fora do quarto. Quero que seja limpo às cinco. As arrumadeiras não estão aqui às cinco?

-Sim.

- O que elas fazem?

- Não sei.

- Diga-lhes para virem aqui.

- Mas elas devem fazer isso de manhã.

Penso que regras, supostamente, têm um objetivo. Eles queriam que os quartos fossem limpos de manhã para deixar os clientes *felizes* e não para importunar as pessoas! Quantos de vocês estiveram num hotel e tiveram que expulsar a arrumadeira?

## **Mudando linhas de tempo**

Vocês lembram onde estão suas linhas de tempo? Aqueles que têm o futuro atrás e o passado na frente talvez se encontrem no passado. A seguir, vocês descobrirão como as linhas de tempo têm um valor imenso.

Os médicos e os que fazem aconselhamento para drogados descobrirão esse valor no tratamento com dependentes. Vocês conhecem pessoas que repetidamente ficam presas à mesma droga. Adivinhem por quê. Elas têm o passado atrás e um futuro bem pouco distinto à frente. Elas não conseguem se ver fazendo o mesmo erro de novo, portanto não podem escapar da droga. Elas podem mesmo se convencer a voltar a ela.

Faça com que a pessoa agarre a linha de tempo no passado e a mova *chirrii* do passado para a frente, onde possa vê-la. Faça-a ouvir o som de um ferrolho de uma porta bater com barulho. Faça-a ver se gosta ou não. Mande-a olhar quantas vezes esteve drogada e o que de produtivo fez de sua vida. É difícil construir uma vida boa quando se está preso à heroína.

Se a agorafobia é uma doença cara, ser um drogado é muito mais caro. Não se veem muitos dependentes de heroína. Já notaram isso? Vemos sujeitos de 90 anos fumando e bebendo, mas não se injetando heroína. Ela mata; é extremamente nociva.

## **Redecidir a linha do tempo**

Quero que fechem os olhos e vejam a linha do tempo. Quero que a ponham à sua frente. A seguir, literalmente, flutuem acima dela, na sua mente, e flutuem para o passado. Agora flutuem para trás e mais para trás e mais para trás. Continuem se movimentando nela até um tempo onde eram muito jovens.

Encontrem alguma decisão que tomaram no passado que influencia sua vida atual, seja acerca de dinheiro, sexo, sucesso, competência, o que for. Flutuem para trás até que possam *literalmente* sentir que isso se torna mais forte. Os sentimentos que envolvem aquela decisão os levarão a épocas e lugares onde tomaram a decisão que os limita.

A seguir, em vez de entrar no evento e o reviver, e portanto reforçá-lo, fiquem acima da linha do tempo. Quero que flutuem um pouco mais para trás. Antes que caiam, quero que se lembrem das fortes crenças que eliciaram e criaram para si. Fiquem acima da linha de tempo, quero que façam surgir as crenças que os farão ser o que *gostariam de ser*. Quando surgirem em suas mentes, quero que desçam na linha do tempo, conservando solidamente aquela crença na mente.

Então acelerem para a frente na linha do tempo, como numa montanha-russa. Os dias e semanas estão passando à sua frente, através de decisões antigas, até o presente. Movam-se rapidamente do fim da linha do tempo, flutuem para trás e a coloquem onde estava. Acelerem através de sua linha de tempo. Quanto mais rápido forem, mais quebrarão as antigas generalizações.

Agora, enquanto voltam, quero que parem e pensem sobre a decisão do passado e procurem ver como a sentem agora. Tentem em vão senti-la como antes. Esse é o modo de destruir coisas do passado. Uma vez feito isso, comecem a construir o futuro. Gastaremos a tarde "nos deleitando com o futuro".

## **Ampliando seus recursos no seu futuro**

Esta seção trata de reunir as peças sobre os assuntos que aprendeu. Na PNL, falávamos sobre "espelhamento futuro". Hoje em dia, realizamos *mega.comparado* ao que costumávamos ensinar. Mandávamos as pessoas pensarem sobre algo para o qual precisassem de mais recursos, ancorávamos as respostas positivas, mandávamos pensar sobre aquela experiência ou evento no futuro e disparávamos a âncora-recurso.

Vamos fazer isso hoje, mas multiplicado por cem. Vamos pegar as habilidades hipnóticas e cinco das respostas mais poderosas que vocês jamais tiveram. Quero que pensem sobre a nova decisão tomada. Pensem nos contextos em que aquela decisão se aplicará no futuro.

## **Demonstração de como redecidir linha do tempo**

O senhor. Primeiro me diga onde está sua linha do tempo. Onde está o futuro? Naquela direção; para sua direita. E seu passado? Está em diagonal à sua frente?

Você vai querer saber isso sobre seu cliente, o que lhe permitirá orientá-lo melhor. Agora estamos prontos para induzir um estado alterado.

Você sabe que tipo de decisão quer mudar e qual a nova que deseja instalar no lugar? Bom. Agora pense sobre o que o fará saber quando os contextos corretos estiverem ocorrendo em sua mente. Deixe-se tomar atento às coisas que irão acontecer no futuro e que criarão o contexto.

Agora quero que pense sobre cinco recursos pessoais que gostaria de ter. Naturalmente, em certo grau, você tem alguns. Alguns já têm confiança. Que tal se tivesse esse e outros e eles fossem *intensamente mais fortes* e estivessem todos lá ao mesmo tempo? Você seria capaz de fazer o que precisa *dinamicamente*.

Quero que ponha esses cinco recursos em sua mente, agora. Se a linha do tempo dessa pessoa tem o futuro aqui e o passado lá, vou pegar essas cinco respostas - um, dois, três, quatro, cinco - e colocá-las no futuro. Depois vou fazê-lo repetir. Mas vou colocá-las juntas mais e mais perto para que conseqüentemente ocorram ao mesmo tempo.

Depois, programaremos essa pessoa para que *quanto mais for* para o futuro, *mais* essas cinco respostas poderosas ocorrerão simultaneamente. Isso criará um arco recursivo que aumentará as respostas.

Mas a primeira coisa que devo fazer é colocá-lo em transe. Depois quero *acessar* cada um dos cinco recursos e realmente ampliá-los. O transe tem a tendência de tanto focalizar a atenção quanto ampliar as respostas.

Nunca viram hipnotizadores de palco? Como rotina dizem: "Vou mostrar um sapato. Quando olhar para ele, ficará triste." Em seguida, eles mostram o sapato para a pessoa, que se derrama em lágrimas. A hipnose pode ter os mesmos efeitos que os hormônios que fazem ficar "fora de controle". Tudo se intensifica.

Os truques da hipnose de palco não parecem ter muito valor. Use a hipnose para encontrar valores pessoais e ampliá-los. Isto é valioso.

Hoje vamos à terra do sensorama! Vocês já estiveram em cinemas de sensorama com telas de 50 metros e dolby estéreo? Eles colocam os alto-falantes no chão e quando mostram o filme *Terremoto* o cinema realmente sacode. Há isso aqui? Criaremos um em sua cabeça. Você economizará pelo menos dois dólares e setenta e cinco centavos por espetáculo.

## Demonstração de recursos ampliados

Quero que se sente aqui e deixe seu inconsciente trabalhar. Certo. Pois eu vou pegar assim sua mão. Vou levantá-la diretamente à sua frente e não vou mandar abaixá-la. *Nesse momento* quero que devagar comece a escorregar para o transe mais profundo e mais profundo.

Quero que sua mão, involuntariamente, flutue em direção ao seu rosto *sentindo* uma atração entre seu dedo e seu nariz - uma atração para uma nova aprendizagem. Enquanto se aprofunda, agora, tomando uma respiração profunda, endireite sua cabeça. Quero que deixe sua cabeça flutuar diretamente para cima como se pudesse sentir a gravidade no centro dela. Sinta-a flutuar para baixo de forma constante, de modo que continue em equilíbrio, pois aprenderá coisas que o equilibrarão no futuro.

Enquanto senta aqui, quero ... bem devagar, enquanto suas mãos vão em direção ao rosto, que comece a voltar àquele estado maravilhoso infantil, àquele estado onde você podia aprender coisas que se imprimiam em sua mente e ficavam para o resto da vida, àquele estado onde você era fascinado pelas menores coisas e tudo era tão importante que ficava consigo para sempre.

Quero que entre em sua vida e ache o primeiro dos cinco recursos. Vá para a época em que sua mente consciente possa estar esquecida. Vá para o exemplo mais *importante* quando tinha aquele recurso e veja-o neste momento. Certo. Quero que o tome maior e maior; sinta-o mais e mais intensamente até que encha todo seu corpo. Certo. Mais forte, mais intenso; ligue o volume, aumente o brilho e sinta-o cada vez que sentir isso agora.

Enquanto sua mão se dirige ao seu rosto, quero que se mova para aquele segundo recurso. Deixe que sua consciência encontre algo sobre o qual não pensa há anos. Deixe sua consciência ser seu guia e lhe mostre *agora*. Certo. Veja-o. Tome-o maior e maior e mais forte. Continue fazendo isso até que ele preencha todo o seu corpo. Leve-o *para cima*. Duplique-o. Certo. Agora, duplique-o de novo. Essa é a matéria de que os homens são feitos. *Ahhhhhh!* Indo.

Enquanto se aprofunda no transe, é a hora do número três. Deixe sua consciência pegar um exemplo importante e veja-o agora. Certo. Pegue-o e duplique-o e duplique-o, mais alto, mais brilhante, maior, *terra do senso rama!* Agora duplique-o de novo. *Braaahhhh!* Está indo. Quando sentir esse poder, ele vai se juntar às outras coisas mais tarde.

Agora é hora de ir ao número quatro. Você vai fazer isso de um modo um pouco diferente. Num instante, pedirei que sua mão se vire devagar e se feche como uma concha, assim, e se deixe levantar. Num instante, quero que abra os olhos. Você verá algo em sua mão em que não pensava há anos.

Veja uma época em que tinha a resposta. Você vai ver em sua mão aquele recurso. E quando começar a ver mais claro do que jamais imaginou, ele saltará para fora de sua mão. Quando eu tocar atrás de sua mão, o recurso saltará em seu *self* e em seu futuro. Deixe seus olhos se abrirem e vez agora. Certo. Está indo ... e feche os olhos. Deixe esse recurso encher seu corpo; duplique-o e duplique-o. Deixe que se mova para seus braços e pernas e cresça forte dentro de você. Você pode sentir isso toda vez que quiser.

Agora é a hora de ir ao número cinco. Para o número cinco quero que seu inconsciente pegue um fantástico. Quero que ele se mostre a você ... certo, *agora. laaaahhh!* Você o vê e o sente cada vez que pensa: "Você é meu!" Certo. Quem disse que o transe tem que ser chato? Ouvi isso de algumas pessoas. "Mas ele riu, ele não poderia estar em transe", elas dizem. Mas você pode rir mais fundo e mais fundo em transe. *Ahhhá!* Continuando. Certo.

Agora quero que sua mente flutue acima da linha do tempo. Flutue para cima e veja o futuro. Posicione-se e veja os eventos que ainda não aconteceram. Certo.

Agora pegue as cinco respostas e coloque no futuro daqui a uma semana. Depois quero que ponha as mesmas cinco daqui a quatro dias. A seguir, três dias, dois dias, um dia e após uma hora até que se misturem no futuro.

Em seguida, quero que flutue bem devagar para baixo, para dentro de sua linha do tempo e se lance *como uma bala para a frente*, para o seu futuro e atire até o fim. E faça isso *agoooooora!* Certo.

Sinta todos esse recursos juntos dentro de você de modo poderoso.

Quando acabar, quero que flutue de volta e ponha sua linha do tempo no lugar onde estava. Deixe que todos esses recursos se misturem; sinta que eles se combinam e se espalham até que você sinta um tilintar na linha do meio de seu corpo quando os recursos começam a se combinar, de maneira que, cada vez que você vir um contexto no qual precise desses recursos, sentirá seus poderes e se lembrará da risada que os segue. Certo. E você dirá: "O mundo é meu!" Está indo.

Quando seu inconsciente souber que você integrou essas coisas e se responsabiliza por tomá-las parte de você em experiência futura, sua mão flutuará para baixo. Quando tocar os joelhos, seus olhos se abrirão e sua voz interna dirá com total autoridade: "Fácil!" Certo. Tome todo o tempo de que precisar.

## Teste seu trabalho

Vocês assimilaram a ideia geral? Basta pegar os recursos que existem dentro da pessoa e não somente usá-los, mas ampliá-los. Utilize a tonalidade. É importante. Seja congruente com o que diz. Quando fala "maior, mais brilhante, mais forte", deixe a congruência em sua voz levar as pessoas a sentimentos que se espalharão totalmente em seus corpos. Ao obter a resposta, elas visceralmente sentirão o poder dentro de si.

Muitas pessoas não fazem a metade do que querem ou poderiam fazer em suas vidas. Muitas vezes não sentiram o poder de que precisam para fazer essas coisas.

Isso é especialmente verdade quando ensino na minha aula de namoro. A parte mais difícil é conseguir que a pessoa atravesse a sala. Fiz isso com um time de futebol. Sei que pensam que jogadores de futebol têm coragem. Olha, quando se trata de falar com garotas, ainda não têm. Eles podem jogar e bater com a cabeça até ficarem azuis. Mas quando eu dizia "vá lá e diga oi para aquela mulher", olhavam para mim com terror nos olhos. "O quê?" Podiam fazer qualquer coisa. Brigar, entrar numa guerra, mas ir e dizer oi? Não!

Para eles, *vencer* este tipo de medo era muito difícil. Além disso, vencer raramente motiva as pessoas. A maneira de dar poder às pessoas para fazer coisas é construir recursos para que se sintam *impelidas e forçadas* a fazê-las. Quando alguém olhar para outra pessoa na sala, quero que deseje dizer oi e se sinta incapaz de permanecer sentado. Quero construir uma compulsão para usar esses novos conhecimentos, *agora*, para que a compulsão dispare automaticamente. Após, quando o contexto aparecer, os sentimentos crescerão tão fortes que as pessoas se sentirão capazes de fazer o que for sem hesitação.

- Como o senhor se sente?

-Ótimo.

Agora, um teste. Tenha o hábito de testar seu trabalho. Lembre-se de que eu pedi, antes de começar, para pensar num contexto futuro onde isso seria necessário.

Agora quero que pare e pense no contexto em que pensou antes e veja o que acontece. O quê? Como se sente?

- Ótimo.

Ótimo? Isso é muito bom. Você aprendeu bem. Você viveu toda sua vida em Londres. O que é que as mulheres inglesas fazem quando têm orgasmos?

- Bem, foi quase OK - dizem olhando para o sujeito. - Já viu Tony o Tigre? - Ele é *ggrrrrande!*

Obrigado.

Agora, sei que não é terrivelmente britânico, mas vocês precisam usar seu tom de voz para *reeliciar* o poder das respostas e, quando elas estiverem acionadas, quando levarem vocês às nuvens, *duplicuem-nas*.

Façam isso em qualquer lugar, em qualquer tempo. Comecem antes do nascimento. Prossigam tanto quanto possam imaginar. Agora.

## EPÍLOGO

Já estamos em transe e talvez ele seja conhecido. Cada crença pode ser considerada como uma sugestão pós-hipnótica de um mini transe, e um transe, um conjunto de crenças que estão operando no momento.

Um transe específico oferecerá resultados que você gostaria de ter em determinada situação. Toda crença se paga em alguma circunstância. Mantenha-as assim ou elas tenderão a se contradizer umas às outras.

Agir de acordo com sugestões e crenças pode ser útil ou não, depende. Atuar de acordo com contradições tende a um curto-circuito em seu cérebro e em sua vida.

Sempre que você fizer hipnose, faça duas coisas. Uma interiormente, consigo mesmo, e outra exteriormente, com os clientes. Na realidade, faça a mesma coisa para ambos.

Você pode começar de maneira incongruente e mostrar incongruência. Conduza-se à unanimidade. Os clientes têm sentimentos misturados, imagens confusas, diálogos internos incongruentes. Eu, congruente, falo para eles com cada fibra de minha alma.

- Não vai ser do modo que deve ser.

Sintonize-se, em cada célula, para transmitir em concerto. Aprenda a levar cada dissonância à harmonia, à melodia. Seja musical.

Trabalhe com as pessoas, com elas, principalmente se fizer algo educacional, como terapia ou vendas. Use o que as pessoas têm.

Sempre me disseram que os compulsivos são as pessoas mais difíceis de se trabalhar. Sem sentido.

Os compulsivos farão qualquer coisa que você mandar. Intimide-os. - Se não seguir essas instruções, sua vida ficará arruinada.

Em seguida, dê 10 ou 20 páginas de instruções detalhadas de coisas para fazer na primeira hora do dia. Faça-os voltar em duas semanas e cheque como fizeram o que mandou. Eles esperam que você tenha se esquecido.

- Agora quero que você dobre o tempo necessário para fazer essas coisas ou sua vida ... - ameace de novo.

É como eles funcionam. Tornar-se-ão os clientes mais dedicados.

Não somente melhorarão, como serão, em vez de casos perdidos, amantes divertidos, eficientes e muito organizados.

- Você levará cinco minutos planejando como gostar de si mesmo e como melhorar sua tonalidade e como poderá sorrir melhor e o que pode fazer pela sua saúde e organizar e planejar - dê instruções detalhadas e eles farão.

Considerar coisas como problemas e ver pessoas como doentes têm sido a premissa dos psicólogos. Eles procuram o errado.

- Li o livro daquele sujeito, Grandler Brindler, e lá há uma técnica que deve funcionar. Vou experimentar com você e ver se é um daqueles cuja fobia pode acabar.

- Não sou um daqueles - pensam imediatamente os clientes.

- Aposto que está pensando que não é um daqueles - diga olhando para o cliente.

Ele começará a sorrir. O minuto em que você o faz sorrir marca o minuto em que o leva a mudanças. Isto é previsível.

O ser humano não é errático. O comportamento humano é sistemático. Tem que ser. Ele não precisa ser repetitivo ou destrutivo.

Fico surpreso quando as pessoas repetem uma coisa que é desagradável. Sabe, para quem quer aproveitar a vida, por que sair e se tornar um assassino em série, viver perigosamente? Em vez disso, por que não encontram algo produtivo e agradável para fazer? Mas esta é uma declaração de sofisma de nossa cultura e de nosso sistema educacional.

Sofismamos se podemos ou não interferir nos direitos das outras pessoas. Temos leis sobre o que podemos colocar e o que fazer com nossos corpos. Homens brancos, velhos e ricos, fazem leis sobre o que as pobres meninas negras podem fazer com seus corpos. Colocamos uma emenda na constituição dizendo que as religiões são independentes da lei, embora essa emenda não seja respeitada.

Hoje em dia, na Califórnia, não podemos ir a um bar depois de 2 horas. Por quê? Em Salt Lake City você dificilmente pode beber, mas pode ter todas as esposas que quiser. Isto não era o que os fundadores de nossa pátria tinham em mente.

Todos nós acreditamos em coisas diferentes. Nenhuma idiossincrasia deveria forçar barreiras. Eu não deveria ser capaz de influenciar sua vida, você não deveria ser capaz de influenciar a minha, exceto com consenso mútuo ou dando um bom exemplo ou demonstrando a vantagem.

Quando os seres humanos se juntam, eles precisam de regras sobre o que fazer e como fazer com cada um. As regras se tomam leis. O advento das leis traz advogados. Os advogados se tomam políticos.

No começo, a constituição dos EUA estabelecia direitos para todos os HOMENS. Não para as mulheres, para os negros, para os chineses, mas para os irlandeses, bem, sim. Como classificar essa porcaria? Não sei. Mas, na época, isso era claro para eles.

Com o passar do tempo, descobrimos a única coisa que tinham e que fazia tudo funcionar. As regras pessoais de um grupo contradizem as de outro grupo; as que funcionam bem persuadem as pessoas. Elas influenciam e guiam. Não é necessário forçar nada, então não force.

- Se as pessoas pudessem fazer abortos, sairiam por aí fazendo em qualquer lugar - dizem alguns indivíduos.

Ao contrário, no minuto em que elas começam a realizar alguma coisa, elas têm cuidado. As leis contra um ato imoral levam a outras leis contra o conhecimento ou a divulgação de informação sobre o assunto. Por contraste, se alguém rouba um banco ou dirige na contramão, as leis deixam que todos saibam. Temos leis contra as mulheres que procuram fazer com o corpo o que desejam. As pessoas agirão em oposição ou concordância a leis que legissem sobre a personalidade moral, em vez de tomarem cuidado ou aprenderem.

Todos nós temos um determinado ponto de vista, vemos e não vemos coisas diferentes. Ninguém nunca terá certeza de tudo. Comece com essa premissa.

Alguns clientes dizem que querem se ver livres de determinadas coisas. Um queria se livrar da raiva.

- E se o agredissem? - pensei.

Ele entra então para um treinamento de assertividade para ter raiva de novo. Sua vida é perturbada. Faz bioenergética para descarregar a raiva.

- Se me vir livre da raiva, tudo ficará resolvido - fala.

Como foi que isso começou? Aprenda a usar a raiva. Aprenda os valores das coisas.

As pessoas devem aprender a tomar decisões melhores. Mantenha sempre essa ideia. Mude as crenças para melhorar a qualidade das decisões.

Os drogados podem passar anos, décadas terríveis. Eles ficam secos.

Ao saírem da Clínica Betty Ford ou de uma casa de tratamento correm para o traficante.

- Quer uma dose?

- Puxa, que grande ideia - dizem.

Zum! Tornam-se dependentes de novo. Como podem fazer isso?

Parece que não são boas as decisões que tomam.

- O número de buracos no meu corpo ainda é pequeno. Vou pegar isso e fazer uns novos - pensam.

Os dependentes só querem agitação. Não dão tempo suficiente para e decidir.

- Que legal, vou ficar agitadíssimo - dizem.

Eles deveriam deixar a mente passar em revista o passado que tiveram. - Não, acho que não - diriam.

O que os levou ao problema na primeira vez que se drogaram? Eles basearam suas decisões em imagens de curto prazo, falas e sentimentos de curta duração. Algumas pessoas fazem muitas coisas, mas não conseguem tomar decisões imediatas.

Conheci um sujeito que nunca saía para encontros.

- Penso em ter um encontro no próximo outono - ele me disse em janeiro.

- Alguém em particular? - perguntei.

- Bem, estou pensando.

- O que acontecerá se você se dirigir a uma velha amiga e disser: "Você gostaria de sair?" Se ela disser sim, você fala: "Vou ver se consigo alguém para você."

Ele olhou para mim, doido Richard.

Quando pensava em sair com alguém, ele imaginava até eles terem 80 anos, incluindo quando tinham 35 e tiveram filhos, e ela morreu. Foi horrível.

- Dá muito trabalho - ele pensava e não chegava nem a falar com elas. O que desejava era somente sair para tomar uns drinques. Ele misturava muitos assuntos.

As pessoas em transe respondem na hora, literal e apropriadamente.

Se você pega uma pessoa que não se droga e diz:

- Aqui há uma agulha hipodérmica e um bocado de heroína. Você gostaria de se tomar um dependente?

- Não - ela responderá.

Os hipnotizadores, por décadas, tentaram ter meios para fazer com que as pessoas violassem suas crenças. Na verdade, as pessoas em transe tomam decisões melhores. Elas diminuem o ritmo e levam o tempo necessário para tomá-las, em vez de entrar no automático. Não caem nos antigos padrões de comportamento. Navegam em velocidade diferente e observam coisas que normalmente não veriam.

Às vezes, não temos tanto êxtase numa situação. Experimente revivê-la em sua mente em diferentes velocidades. Diminua a aceleração, pise nos freios. É seu cérebro. Não há ninguém lhe apressando e para que correr? Reverta a situação. Faça seu universo andar para trás. Encontre uma boa direção. Experimente um pouco de flexibilidade arbitrária.

No início falei em viajar num raio de luz. Sua experiência depende de para onde você olha. Mude não somente a localização e velocidade no mundo externo, mas também no interno. Viaje nesse raio de luz. A que velocidade sua mente irá?

Acelere a mente para o dobro da velocidade da luz. Você se sentirá como se estivesse se movendo lentamente. Todas as pessoas, que algum dia dirigiram um carro numa rodovia em Los Angeles e saíram para outra a 50 quilômetros por hora, sabem do que estou falando. Quem já esperou numa fila de banco também. Você espera e a pessoa na sua frente demora horas. Olha para seu relógio e só passou um minuto. Parece que foi meia hora.

Precisamos aprender a ligar essa coisa. Quando estiver na fila do banco, o tempo passará rápido. Quando for a hora de ter um orgasmo, ele durará meia hora, mas só uns minutos terão passado.

Podemos colocar nossos mundos em boa ordem, basta somente aprender como. O mundo fará com que tudo valha a pena. Precisamos unicamente ensinar as pessoas a levar uma vida boa e a fazer algo de bom no mundo. Aprendemos bem mais e ensinamos bobagens. Temos leis para nos dizer como nos comportar e escolas que nos dizem em que acreditar. Esses são dois desastres.

Dê às pessoas mais possibilidades do que tivemos. Comece com a capacidade de aprender e acreditar, como Einstein. Estamos começando a tirar de nossos filhos certas crenças e a fazê-los esquecer ensinamentos estúpidos como soletrar foneticamente. A fonética é um bom modo de se

aprender a ler. É uma maneira ruim de se aprender a soletrar. Ela não ensina a escrever e não leva as coisas em conta.

Na escola disseram para meus filhos que eles não poderiam usar calculadoras.

- Elas dificultarão o aprendizado.

- Besteira - disse eu.

Depois os professores falaram que não seria justo com os outros alunos. Então dei para cada criança uma calculadora.

- Você pode me ensinar a usar? - finalmente me perguntou um professor.

As respostas estão no livro do professor. Enquanto estiverem nele e não nos livros dos alunos, será melhor ensinar aos professores. Nosso sistema educacional é um desastre e nenhum dinheiro pode consertá-lo. Não é um problema de dinheiro.

Ensinei a centenas de pessoas e não tive problemas. Tive grupos de 100 crianças e nunca tive nenhum problema.

- Mas, quanto tempo vai durar? - perguntam.

Trabalho há vinte anos com crianças e adultos e com todo mundo.

Não é a quantidade de pessoas, mas o ambiente que se cria para elas.

O ambiente deve estar em sintonia com o que acontece. O fato de não existirem computadores em cada classe é triste. Se ao menos expusessem o problema para os pais, eles comprariam os computadores, pois, hoje em dia, não custam muito caro. Meu Deus, jogam-se fora, atualmente são latas. Há grande oportunidade para que todas essas coisas se tornem disponíveis. Deveríamos começar a criar ambientes ricos. Deveríamos iniciar com os professores.

Temos pessoas ensinando, que não somente não sabem, como não suspeitam de que não sabem e não aprendem. Elas estão na escola por razões erradas. Os poucos bons professores de cada escola são perseguidos o tempo todo. Mesmo sabendo que isso é verdade, ninguém fala do problema.

É sempre o dinheiro. Não. As crianças têm capacidade de escrever seus próprios livros e trazer seus próprios computadores. Não é uma questão de dinheiro, nem de instalações. É em função do fato de que não contratamos pessoas qualificadas e que não fazem seu trabalho direito.

A cátedra serviu como parte importante de proteção para os professores. Um tiro pela culatra. Bons professores não são catedráticos. A maioria destes não sabem lidar com o público ou então deveriam aprender a gostar do que fazem.

Durante anos ensinando, tenho tido contato com todas as profissões da face da terra, até bombeiros e eletricitas. Os profissionais que menos procuram se aperfeiçoar são os professores. E não é porque os critico.

Enfureço psicólogos yin-yang e realmente faço-os passar maus momentos. Mas eles querem aprender. Frequentaram lugares onde não lhes ensinaram nada. Aprenderam que cruzar as pernas significava estar fechado para ideias. Isso é estupidez. Ideias não são estanques. Embora muitas pessoas achem que são.

Você tem que ser capaz de abrir portas. Uma das melhores maneiras de fazer isso é levar as pessoas a pararem de falar e começarem a ouvir. E isso é o que a hipnose faz. Focalize sua atenção, entre em outro estado, tente um novo caminho, tente ainda um novo caminho e comece a aprender sobre suas possibilidades.

Podemos ensinar a nossos filhos mais rapidamente e melhor do que antigamente e tomar o ensino mais divertido. Há pesquisas que provam isso. E a próxima geração tem que ser mais criativa e saber resolver problemas do mundo melhor do que nunca ou afundaremos e não estou falando de hipnose.

Você pode sentir medo. As pessoas muitas vezes sentiam medo de usar hipnose porque isso significava perder o controle. Você sabe que a hipnose lhe dá controle. Vários estados de transe são capazes de lhe dar controle sobre coisas que você não sabia que existiam. Talvez tenha sido esse o medo. Do contrário, você poderia acrescentar um. Podemos controlar o fluxo do sangue e o tempo. Faça escolhas. Você está descobrindo mundos novos.

Por que os músicos de rock and roll que estudaram programação de computador descobriram tudo isso? Não sei de nada melhor. Eu penso que: "Quando se conserta o carro, ele anda melhor. Se não foi bem consertado, leve-o de volta e dê uma paulada em alguém."

Eu queria fazer programas melhores de treinamento. Eu fazia perguntas às pessoas, queria modelar suas habilidades. Tínhamos muitos livros, observávamos muita gente. Ninguém conseguia me dizer nada de novo. Ninguém.

Naquela época, os psiquiatras tinham o maior índice de suicídios.

Não é de se estranhar. O campo de atividade deles não ajudava. E não era só isso, eles se sentavam ao lado dos clientes e se deixavam hipnotizar.

Este livro inclui técnicas rápidas para obtenção de bons resultados.

Você não deve praticar as técnicas se não tiver nem a tonalidade necessária, nem o tempo para prosseguir, e se não usá-las em si mesmo. A regra um é ser o primeiro. Se você não está feliz, alegre-se. Conserte-se antes de tocar em alguém.

Os terapeutas-sexólogos que me procuram são ou impotentes ou frígidos. Por que fazem terapia sexual? Não faz sentido.

Muitos professores não são bons aprendizes e deveriam sê-lo. Estude melhores maneiras de aprender do que em livros.

O que se aprende deste livro serve apenas de guia. Podem-se usar as técnicas dele. Precisamos estar atentos para melhorar as técnicas cada vez que as usamos. Há sempre uma maneira mais rápida, mais suave. E importante o que você faz.

No futuro, livros como *Design Human Engineering* explicarão como usar as tonalidades e como se situar e mover. Estamos começando a usar esse tipo de coisas. Temos usado microfones holofônicos e criado ambientes para que aprendamos a ter habilidades. Aprendemos que quanto mais o simulador se parece com a experiência, mais se aprenderá. Isto se aplica a tarefas como manobras em órbita, reparação de nervos em cirurgia e direção de carros.

Ainda não criamos um simulador para tudo de que tratamos, a plethora de inexplorados estados de consciência para cada ser humano. Crie mais. Você tem tempo.

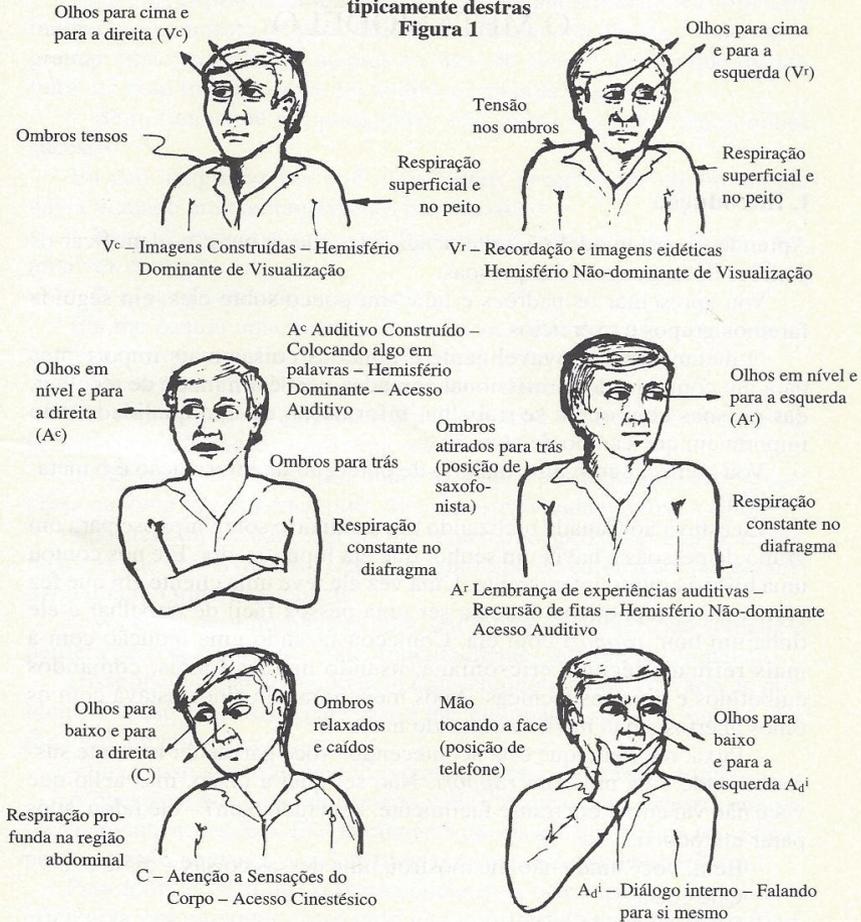
- *Richard Bandler com Janus Daniels*

## Apêndice 1

### PISTAS DE ACESSO

#### Pistas de acesso para pessoas tipicamente destras

Figura 1



Pistas de acesso para pessoas tipicamente destras. Qualquer comportamento que indique o processamento de um certo sistema sensorial é chamado de pista de acesso.

# Apêndice 2

## O METAMODELO

### I. Introdução

Aprender o metamodelo é em essência aprender a ouvir e identificar os padrões de linguagem das pessoas.

Vou apresentar os padrões e falar um pouco sobre eles, em seguida faremos grupos e exercícios.

O metamodelo provavelmente é uma das coisas mais importantes para um comunicador profissional aprender, pois é um modo de recolher, das pessoas com quem se trabalha, informação de alta qualidade, não importa em que campo de atuação.

Vou começar com uma história de obtenção de informação e o metamodelo:

Eu estava no Canadá realizando um seminário sobre hipnose para um grupo de pessoas e havia um senhor que era hipnotizador. Ele nos contou uma história muito interessante. Uma vez ele teve um cliente em que fez vários testes hipnóticos. Parecia ser uma pessoa fácil de trabalhar e ele tinha um bom *rapport* com ela. Começou fazendo uma indução com a mais refinada técnica ericsoniana, usando marcas tonais, comandos embutidos e diversas técnicas. Após meia hora, ela ainda estava com os olhos abertos e não havia acontecido nada.

- Puxa, não sei o que está acontecendo. Você parece ter bastante suscetibilidade e há um bom *rapport*. Não sei qual a razão, mas acho que você não vai entrar em transe facilmente. Está tudo bem? - ele falou, após parar um pouco.

- Bem, você ainda não me mostrou uma dessas coisas - disse ela.

- Que coisas?

- Sabe, a bola de cristal.

Ele falou para si: "Isso é uma dessas peças da antiga parafernália que os velhos hipnotizadores usavam." Mas se lembrou de que havia uma na sua gaveta que usava para demonstrações de palco. Começou então a remexer no fundo da gaveta e puxou um pêndulo ou coisa parecida.

- Você diz isso?

- Sim - e ela caiu imediatamente em transe profundo ... (Risos.)

Tive uma experiência semelhante a essa quando trabalhava com uma mulher com controle de peso. Eliciei a estratégia da cliente e tentei programar uma nova usando âncoras e coisas do gênero. Pensei que tivesse feito um bom trabalho, mas ela voltou na semana seguinte.

- Bem, funcionou um pouquinho, mas ainda não estou tendo muito sucesso.

Eu não imaginava por quê. Finalmente, perguntei se algum dia ela havia mudado um comportamento problemático.

- Bem, eu esperava que você fizesse essa coisa que um dentista fez uma vez comigo.

- E, especificamente, o que era?

Ela me contou uma história de como se sentia nervosa quando ia ao dentista, até que um dia ele estava frustrado com o tratamento.

- Vou ter que fazer hipnose com você - disse o dentista.

Ela contou que ele agarrou seu pulso e disse repetidas vezes que ela se sentiria confortável na próxima vez que viesse.

- Não entrei em transe profundo, nem nada parecido, mas estava surpresa na outra vez em que voltei. Eu não estava nada nervosa - falou.

Após ter conversado com ela um pouco, me aproximei e disse exatamente o que ele havia dito. Usei o mesmo tipo de entonação que ela utilizou quando imitou o dentista.

- Você não terá problemas com seu modo de comer esta semana e perderá peso sem esforço - falei repetidamente, segurando seu pulso.

Disse-lhe que havia estado num transe hipnótico que a curaria do problema de peso e que fosse para casa e me telefonasse em uma semana. Ela me ligou uma semana depois.

- Puxa, isso é sensacional. É o que eu queria. Já perdi 4 quilos.

A questão é que eu havia tentado várias técnicas sem sucesso, até que fiz a pergunta necessária. Ela literalmente me disse o que eu precisava fazer para realizar a mudança, pois ela tinha uma experiência de referência.

Para mim, é disto que o metamodelo trata: ser capaz de aumentar a eficiência em qualquer coisa pelo encontro da informação específica. Conhecer ancoragem, estratégias ou qualquer outra técnica

não vai levar a lugar algum, a menos que saiba *como* e *quando* usá-las. Eu poderia ter feito a melhor estratégia com aquela mulher, mas havia algo diferente que ela queria, uma coisa de que precisava antes de estar pronta para responder. Este é um exemplo igual ao da senhora que havia trabalhado com o hipnotizador. Para mim, tudo que o metamodelo faz é responder a esses tipos de perguntas. Do que você precisa? Que aconteceria se fizesse? É esse tipo de coisa.

## II. Desenvolvimento do metamodelo

Para aqueles que não tiveram experiência anterior, eu gostaria de começar falando das diversas fases do metamodelo.

Ele foi inicialmente desenvolvido por John Grinder e Richard Bandler. De fato, foi realmente a primeira coisa que realizaram juntos. Todo o resto da PNL foi descoberto e desenvolvido fazendo-se perguntas. Isso deve ser uma boa motivação para vocês. Apesar de haver outras técnicas, tudo foi precipitado pelo metamodelo - que é simplesmente fazer perguntas. Basta recolher informações e perguntar.

John e Richard começaram estudando Virginia Satir e Fritz Perls. Na tentativa de descobrir como esses terapeutas mágicos atuavam, eles notaram que faziam alguns tipos de perguntas. Bem, John era um linguista e tinha todas as categorias da linguagem definidas na cabeça. Havia estudado esse tipo de coisa na faculdade, mas, para ele, elas eram coisas basicamente acadêmicas. Então se juntou a Richard e ambos fizeram o modelo que aplicava o conhecimento de linguística ao comportamento do dia a dia.

Todo metamodelo é baseado na ideia de que o *mapa não é o território*. Para operar no mundo, nós todos fazemos mapas do que acontece no mundo externo com nossos sistemas sensoriais, nossos olhos, ouvidos, narizes, bocas e corpos. Com nossos sistemas de linguagem, fazemos também mapas desses mapas ou modelos desses modelos. Chamamos isso de metamodelo, um modelo de como modelar.

Fazemos esse mapeamento com a linguagem. Em outras palavras, mapeamos nossa experiência através da linguagem. As palavras são âncoras para a experiência. Uma palavra é tão âncora quanto um aperto no joelho. As palavras tendem a ser o mais comum sistema de ancoragem, pois há muitas mudanças de qualidades tonais e vários tipos de coisas em fonologia que se podem fazer com a boca e os lábios. É um sistema de ancoragem muito refinado. Tanto quanto sei, você organiza as palavras para disparar experiências e as usa do mesmo modo que utilizaria âncoras táteis. As palavras servem como mapa de nossos mapas internos, que são mapas do território a nossa volta. Portanto você está em terceiro lugar em relação ao território, à realidade.

John e Richard estavam sempre mais interessados na forma, nos padrões de linguagem, do que no conteúdo. Eles notaram que as pessoas ao mapear sua experiência deixavam algumas coisas de fora. Em outras palavras, vocês nunca terão um mapa verdadeiro e explícito.

Há uma história sobre um departamento de cartografia de uma pequena cidade europeia. O departamento de mapas era o maior orgulho da cidade e eles passavam um bocado de tempo trabalhando neles. Decidiram então fazer um mapa que fosse perfeito. Para fazê-lo, começaram a recolher uma quantidade enorme de informação. A próxima etapa era guardar a informação e para isso construíram um prédio maior. E continuavam refinando o mapa, tomando-o mais e mais detalhado, e logo tiveram que derrubar as paredes do prédio, estendendo-o por todo o lugar. Naturalmente, o que aconteceu é que ele se tomou tão grande que cobriu totalmente o território.

O importante é que não há necessidade de um mapa tão grande. Na verdade, não há nenhum mal em eliminar coisas. Se a pessoa só quer achar onde fica uma rua, tudo bem. Usa-se um mapa de ruas que elimina informações sobre montanhas, árvores e tipos de folhas. No entanto, se deseja saber em que área plantar e que tipo de solo, você precisará de um mapa diferente.

As pessoas que preferencialmente usam predicados visuais fazem esse tipo de coisa com seus sistemas representacionais. Elas estão utilizando um predicado que descreve uma parte do território - o aspecto visual do território. Outras pessoas só descrevem os aspectos cinestésicos, outras, o auditivo e assim por diante.

Ao padrão principal a que estou me referindo chamamos de eliminação.

### ***A. Eliminação***

*Eliminação:* isto é, deixar alguma coisa de fora. Como disse, não se pode fazer um mapa sem deixar algo de fora, a menos que queira se tomar ridículo. Você não pode descrever com detalhes todas as suas experiências. Então começa a deixar de lado algumas coisas. O único problema é que, às vezes, você corta informações importantes. Você tem que encontrar a informação correta para o mapa correto. Muitas pessoas ouviram padrões de linguagem como: "Eu estou com medo ...", "Eu estou confuso ...", "Eu estou desorientado ..." ou "Eu estou feliz ...". E todos esses padrões apagam algumas informações sobre o que você está descrevendo. Em certos casos, há vantagens em recuperar alguma dessas informações. As palavras "feliz", "confuso", "desorientado" e "medo" são classificadas como predicados. São palavras de ação - descrevem relações entre coisas. Uma palavra como "medo" é um predicado de dois lugares. O significado de "lugar" descreve uma ação entre duas coisas. Então, alguém está com medo de algo e isso foi eliminado na expressão vocal: "Eu estou com medo." Portanto, se você quiser recuperar a informação, a pergunta seria:

"Medo de quê, especificamente?" ou "O que é que lhe dá medo?" Do mesmo modo, se alguém diz "eu estou confuso", ele deve estar confuso sobre alguma coisa.

Numa sentença como: "John pediu café e Mary pediu ervilhas", pode-se eliminar alguma informação. Algumas vezes, ela é redundante. Você não precisa dizer "pediu" duas vezes, embora tenha que ser cuidadoso devido à ambiguidade da frase. Se John pediu café e Mary, ervilhas ... (risos). O que estou tentando dizer é que o correto é cortar alguma informação, mas nem sempre, em outra oportunidade, ela pode ser criticamente importante. Um comunicador profissional precisa ser capaz de ouvir o que foi eliminado e ter as ferramentas verbais para recuperar a informação quando necessária.

Uma das coisas que faremos é tentar identificar onde as pessoas eliminam informação importante. Por exemplo, se alguém diz que está com medo, é muito importante eu saber de que tem medo. Ou, e tem dor, o que está causando a dor e como ela está sendo causada. Provavelmente a maioria das pessoas terá intuições sobre isso. Quando alguém eliminar algo, pergunte: "O quê, especificamente?" Você saberá o tipo de informação que deseja.

### ***1. Comparativos e superlativos***

Há outra classe de corte sobre a qual quero falar. Se eu dissesse "o metamodelo é o *melhor* modo de se obter informação", eu estaria usando o superlativo "melhor". Você pode perguntar: "Melhor do quê? Comparado a quê?" Se digo coisas como "isso é realmente bom, é ótimo, isso é ruim, terrível, ou errado", você dirá: "Comparado a quê?" Ou, em resposta às palavras "melhor" e "pior": "Melhor do quê? Pior do quê?" Dessa forma, se tem uma ideia de como a pessoa está fazendo as comparações e quanta informação ela recolheu antes de fazer a comparação. Muitas comparações são uma forma de eliminar.

### ***B. Índice referencial não específico***

Um índice referencial não específico é qualquer locação nominal em uma frase sem referência; quando você elimina "quem" ou "que". "Eles", quem especificamente? "Dessa forma", qual especificamente? Essa declaração não é suficientemente específica. "Ele" e "pessoas" são palavras usadas quando se está eliminando a pessoa ou o objeto específico. Os índices referenciais não específicos podem ser nomes coletivos como "pessoas", "Programação Neurolinguística" ou "gênios".

Os políticos usam todo o tempo este tipo de linguagem. Se quiser que algo passe despercebido, basta dizer as mesmas coisas que Thomas Hobbes: "O *homem* é basicamente antagonista." Podemos generalizar e distorcer as coisas pela utilização de nomes coletivos como "homem", mas se você diz "cada pessoa" e começa a nomear cada uma, estará desafiando a generalização e não vai dar certo,

pois essa é uma enorme generalização. Acho que a utilização de nomes coletivos pode passar despercebida se você não estiver atento à eliminação. Quando aprendi o *metamodelo* (eu estudava política na época), a primeira coisa que fiz foi aplicá-lo aos diálogos de Platão, devido aos diferentes modos como Sócrates manipulava e usava a linguagem e como eliminava, distorcia e fazia pressuposições. Sócrates mudava as cabeças das pessoas porque era realmente bom em violação e utilização dos padrões de metamodelo .

### C. Nominalizações

*Nominalização*: provavelmente a maioria de vocês teve alguma experiência com esta palavra. Uma nominalização significa que você pega alguma coisa que é uma ação, um *processo*, e a *torna um substantivo* - isto é, uma entidade estática ou objeto. Uma nominalização típica é algo como "liberdade ... " Dizer "eu perdi minha liberdade" é o mesmo que dizer: "Eu perdi minha carteira." Você está tratando a liberdade como se fosse uma coisa. Similarmente, falar "a tensão desenvolvida nesta sala" é como dizer: "O carpinteiro construiu esta sala." Você pode confundir a palavra, tensão, com algo que é uma coisa e não com o processo de alguém se tornar tenso devido a alguma coisa.

Portanto, de certo modo, a nominalização também é uma forma de eliminação, porque se está apagando alguma informação sobre' o processo de que se está falando; nesse caso específico, tensão e liberdade. Ser livre para fazer o quê, especificamente? Alguém diz: "Estou tendo dificuldades com minha *vida*" ou "As coisas estão indo mal em minha *vida*."

Bem, é possível mudar, manipular e torná-lo um processo. Morando onde? Com quem? E morando como? Sabe, a vida não é uma coisa, portanto, o que se deve fazer com uma nominalização é pegar a ação ou a atividade usada como um substantivo ou uma coisa e trazê-la de volta ao processo. Se alguém diz "estou tendo um bocado de dificuldade com esta relação", você pergunta: "Relacionando-se com quem?" Você coloca de novo na forma verbal de "relacionar".

Uma das maneiras de se identificar a generalização é prestar atenção à própria representação interna sobre o que a pessoa está falando. Portanto, se eu digo "ontem tive um acidente ... ", todos entenderam o que estou falando? Cuidado, eu podia ter caído da escada, tropeçado em alguém, esquecido algo. Gostaria de ter algumas respostas para essa pergunta.

- Quando eu disse "um acidente", quem pensou o quê? Sobre o quê?
- Eu cortei meu dedo. (Robert)
- Era verbal assim?

- Não, eu vi um dedo cortado.
- Eu imaginei um acidente de carro - disse outra pessoa.
- Intestinos soltos (risos).

Essencialmente, o que eu estou dizendo é que usei uma frase que tinha um significado diferente para cada pessoa. Cada um entendeu a verbalização com uma representação diferente. Como eu sempre disse:

"Uma palavra vale mil imagens."

Uma das coisas que sempre me intrigou é que as pessoas em contexto terapêutico ou em negócios, muitas vezes, não percebem isso. Em outras palavras, você ouve alguém dizer que teve um acidente ou "eu estou realmente perturbado;" e dá o seu sentido; não sabendo realmente a representação da outra pessoa.

Algumas pessoas são muito inclinadas a nominalizações. Elas têm o que chamamos de *pontos cegos* em padrões de metamodelos. Uma vez eu estava num seminário e havia uma mulher que usava homifializações todo o tempo.

- Não sei por que minhas experiências e realizações não contribuem para a atualização de minhas frustrações de maneira a causar a integração das minhas crises de vida - dizia.

- Porque de todas as qualidades experimentais de seus conhecimentos e compreensões você começa à formular novas percepções de conceituações e conhecimento da infância. - respondi, para ensinar, e continuei durante cinco minutos a falar besteiras.

- Ah, bem; era exatamente o que eu estava pensando.

Para ela fazia sentido o que eu estava dizendo. Todos começaram a rir, porque eu tinha ficado durante cinco minutos pensando em todas as nominalizações que conhecia e ela deu sentido a elas.

Se alguém acompanha o que uma pessoa está falando e, internamente, faz seu próprio mapa sobre o que ela está falando, o mapa não tem nada a ver com o que a pessoa está dizendo. Há um fenômeno chamado de busca transderivacional.

### **1. Busca transderivacional**

*Busca transderivacional* significa que você procura em suas experiências do passado uma referência sobre o assunto que estou expondo. Se você tivesse feito uma busca transderivacional

quando eu falei "tive um acidente", teria voltado à sua história pessoal até encontrar uma estrutura de referência para acidentes. Poderia ser, por exemplo, um acidente de automóvel de que participou. A palavra "acidente" é uma âncora que dispara uma série de representações em sua história pessoal, em sua experiência. Num seminário, perguntei quais eram as representações das pessoas para a palavra "cachorro" e alguém começou a chorar, porque no dia anterior seu cão tinha morrido. Ele havia sido atropelado por um carro. Esse tipo de coisa pode acontecer facilmente, pois as palavras são âncoras. As pessoas se referirão às suas próprias experiências para que faça sentido o que as outras dizem.

Como qualquer pessoa que trabalhou com padrões hipnóticos sabe, usamos exatamente o oposto do metamodelo quando fazemos uma indução de transe. Por exemplo, pegamos o processo de nominalização e ousamos extensivamente, porque sabemos que as pessoas o vão acompanhar. Portanto, falo e continuo dizendo como "incorporar esses novos conhecimentos e aprendizagens para que se tomem significativos em sua vida atual". Isso não significa nada. Onde estão os conhecimentos? Alguém aprendendo o quê, especificamente, compreendendo o quê? E você usa isso para influenciar e criar os quatro sistemas naquela pessoa. Estive fazendo isso durante todo o tempo nesta apresentação.

Bem, voltando ao tratamento da linguagem no metamodelo, o que se deve fazer com uma nominalização é ter certeza de que ela retoma ao processo para que se recupere o que foi eliminado. Portanto, *o que se faz com uma nominalização é colocá-la de volta ao processo.*

- E se um cliente disser que há *vibrações* em seu trabalho?

- "Vibração" é uma nominalização. Como colocar isso de volta ao processo? O que você deve perguntar é: "Que vibração, sobre o quê? O que está vibrando, o que está causando a vibração?" Você pega a nominalização e a traz de volta para um verbo. "Vibrando como, especificamente?"

Digamos que eu fale algo como: "Meu amor por você está crescendo."

Como poderia colocar isso de volta ao processo? "Amando, como?" Tente uma frase que não elimine a pessoa a quem você estava amando.

Se você diz "não posso continuar confuso", eu respondo: "Confuso sobre o quê? E como está confundindo você?" Você coloca "confuso" em sua forma verbal, o que significa retomar ao processo.

- Como torná-lo reflexivo? Por exemplo, como você está se confundindo?

- Isso é uma pressuposição de que ele *está* confundindo a si mesmo.

Isso seria uma grande pressuposição, mas você obterá um bocado de informação se levá-lo a pensar "como você faz isso consigo mesmo?", pois é algo que ele pensa que vem do exterior. Minha preferência pessoal é evitar esses tipos de pressuposições.

- Como mudar *acidente* num processo?

- Experimente: "O que aconteceu acidentalmente?" Na realidade, acidente é um pequeno truque. Você acidentalmente faz alguma coisa ou algo acidentalmente ocorre. "Acidentalmente" é um advérbio, não um verbo. Mas, neste caso, ainda está sendo usado como uma coisa que você quer mudar. Primeiro você recuperará as eliminações perguntando: "O que aconteceu acidentalmente?" "Você escorregou acidentalmente?", "Você bateu acidentalmente?", "Você cortou seu dedo acidentalmente?" Depois, pode perguntar: "Como, especificamente, foi acidental?"

Lembre-se de que nem todas as nominalizações são más. As nominalizações dão uma direção à sua comunicação. Se você agisse como aquele departamento de cartografia de que falei e fizesse o seu mapa bem explícito, levaria muito tempo para se comunicar. De fato, muitas vezes ao fazer perguntas do metamodelo, você estará colhendo um bocado de informações sobre coisas que não são importantes e obtém então uma *metaconfusão*. Você poderia continuar e continuar a encontrar especificidades sobre as experiências infantis da pessoa e de como elas são organizadas e de coisas que não precisa saber para ajudá-la a mudar e poderia desafiar um bocado de nominalizações e encontrar muitas eliminações, mas que não ajudariam muito. Mais tarde, vou mostrar uma maneira de auxiliá-lo a saber quando fazer perguntas e que tipo de perguntas fazer.

#### ***D. Verbos não específicos***

*Verbo não específico*: às vezes obtemos um verbo não específico quando mudamos a nominalização para uma forma verbal. Se uma pessoa me dissesse que havia muita tensão na sala, eu colocaria "tensão" em sua forma verbal. "Quem está tensionando o quê?" Agora, se uma pessoa diz que está tensa ou que está se sentindo muito tensa, ela está usando uma outra forma de eliminação. Para um verbo não específico é essencial perguntar: "*como?*" Portanto, se alguém diz "sei que você está pensando isso", você pergunta: "Bem, como especificamente você sabe?" Você tem que encontrar o resto das partes. Se alguém diz "bem, eu entrei e fiz isso", você pergunta: "Como especificamente você fez isso?" "Fez" e "sei" e palavras do gênero são verbos tipicamente

não específicos. Portanto, *o que você deve fazer é recuperar os advérbios*. Como, quando, onde fez isso e coisas do gênero. E recuperar todas as peças que faltam. Pergunte:

*"Como especificamente?"*

Alguém pode me dar exemplos de verbos não-específicos? "Dar como, especificamente?" pode-se perguntar. Que tal: "Eu penso", "Eu sei isso." São verbos não específicos porque como, especificamente, você *pensa* e de que maneira *sabe* é através de seus sentidos. Você pode falar consigo mesmo sobre o assunto ou imagina ou tem um sentimento sobre ele. Portanto, desafiar o verbo também o ajudará a colher informação sobre como as pessoas estão processando a informação e como estão pensando. Exemplos: Maravilhar-se, perceber, acreditar, sentir. "Sentir" é um bom exemplo. "Eu senti você." "Eu lhe toquei." "Eu o beijei." "Eu o acariciei." Se digo "eu senti algo", posso estar me referindo a qualquer quantidade de sensações ou sentimentos. As outras palavras são um pouco mais específicas. Se você me toca, sinto o seu toque. "Tocar" é um pouco mais específico sobre o que está acontecendo, "arranhar" e "beijar", também. De fato, "beijar" é a mais específica delas em sua forma verbal, porque como predicado implica ação, alguém beijando alguém. Especifica dois lábios se tocando.

Tendo apresentado esses primeiros padrões, vou categorizar em termos do que chamamos *coleta de informação*. Esses são os padrões mais importantes e básicos.

Há outros padrões mais fáceis de observar e desafiar e que são de uma classe diferente, chamada *limites* do modelo da pessoa. São os tipos de palavras que se encontram quando as pessoas estão descrevendo limitações em seu comportamento ou como podem se comportar ou não.

### ***E. Operadores modais***

*Operadores modais*: Esses são os "posso" e "não posso". Eu *posso* isso. Eu *não posso* isso. *Eu farei* isso. Eu *não farei* isso, *devo*, *não devo*, *necessito*, *não necessito* e podem essencialmente ser condensados em duas categorias: a primeira, de *operadores modais de possibilidade*: seria *impossível* mudar agora, ou eu *não posso* contar à minha mãe, blá, blá. Eu *não posso* contar isso a meus empregados. Na verdade, você está dizendo que alguma coisa é ou não *possível*. Portanto, temos coisas como PODER, NÃO PODER, POSSÍVEL, IMPOSSÍVEL.

A segunda, de *operadores modais de necessidade*, "deveria" e "não deveria", "tenho que", "devo", é *importante* que eu faça isso. É *necessário* que eu faça isso.

Se uma pessoa diz "eu *não posso* fazer algo", você fala: "O que o detém?" E desse modo consegue obter várias informações sobre as coisas ou impedimentos que ela tem. Portanto, temos: "O *que o impede?*"

A resposta que você oferece quando uma pessoa usa um operador modal de necessidade como "devo", "não posso" ou "deveria", "não deveria" é: "O que aconteceria se você fizesse ou não fizesse?" Às vezes, a pessoa não quer fazer uma coisa porque está com medo de que, se prosseguir, possa ocorrer algum evento catastrófico. Portanto: "*O que aconteceria?*"

Tenho chamado essas respostas de desafio, mas não são realmente desafios. São respostas para eliciar melhor qualidade de informação. Quando alguém diz: "Puxa, seria muito bom fazer isso e eu posso fazê 10." Uma das coisas que você precisa conhecer é como a pessoa sabe que é capaz de realizar aquilo. Portanto, você perguntará: "Que aconteceria se você fizesse?" ou "O que vai acontecer quando você fizer?" para que possa obter a informação sobre o estado desejado. Determine o que vai fazer. Qual o estado desejado ou o objetivo?

### ***F. Pressuposições***

*Pressuposições:* onde você já pressupõe que uma coisa esteja acontecendo. Em hipnose, se digo "*you* vai entrar em transe agora ou daqui a cinco minutos a partir de *agora?*", estou pressupondo que o transe vai acontecer. A questão é quando. Devemos pressupor que a ação ocorrerá. Portanto, se falo "você vai me dizer na próxima semana sobre o quanto você mudou?", colocando a atenção sobre o que vai me dizer, eu estou pressupondo que *you* vai mudar.

Se digo "Bill viu o gato que está na mesa?", o que estou perguntando é se Bill viu ou não e pressuponho que há um gato sobre a mesa. Às vezes, as pessoas dirão algo como: "Gostaria de ser capaz de ser feliz e que isso e isso parassem de tomar minha vida tão dolorosa." "Bastava ele parar de fazer isso." Você já está pressupondo que ele está fazendo isto. Portanto, o que você vai dizer é: "Como você sabe?" Como você sabe que isto está ocorrendo? Como sabe que isso vai realmente acontecer? Portanto, a pergunta seria: "*Como você sabe ?*"

Já que vocês compreenderam tão bem, vou continuar. Se quiser fazer uma pressuposição, você deve começar a frase com "já" e tudo o que disser depois incluirá uma pressuposição.

### ***G. Causa-efeito***

*Causa-efeito*, na verdade, é uma forma de pressuposição, pois se está pressupondo que algo vai causar alguma coisa. Todos entenderão minha explicação. Se digo que Mary me causa muita dor ou preocupação ou me faz sentir mal ou quando olha para mim daquele jeito, me faz sentir desconfortável, estou pressupondo que há alguma ligação entre nós. Esse exemplo pressupõe uma relação de causa e efeito. Quando se pensa sobre isso, chega-se à conclusão de que há maneiras de dar sentido ao nosso ambiente. Todas as nossas experiências são modeladas em termos de causa-efeito - de que algo vai acontecer e de que resultará em alguma coisa. De fato, em hipnose, faz-se

um uso extensivo desse padrão com sugestões pós-hipnóticas. "Quando estalar meu dedo  *você acordará e estará vibrantemente atento e alerta.*" Algo assim. Toda ação de causa-efeito pode ser válida. Se eu estalo meus dedos e isso o faz *vibrante, vivo, acordado, alerta e energético,* então há uma causa e um efeito. Uma das coisas que você precisa saber é que se ouvimos alguém dizer "ela me causa tanta dor" e coisas do gênero, devemos perguntar: "Como, especificamente, isso acontece?" Portanto, você não está somente desafiando a ligação, mas deseja saber como ela está lá, como foi feita. Esta é outra das questões "como". Como você sabe? E *como especificamente X causa Y?*

## **H. Quantificadores universais**

*Quantificadores universais:* são o que *todo mundo* deveria conhecer. Quantificadores universais são coisas como "todo", "cada", "nunca" e "sempre", em que você está falando sobre alguma coisa que, às vezes, pode ter acontecido, mas que você está generalizando para todos os casos. As pessoas *sempre* aprendem muito nos meus seminários. Por falar nisso, provavelmente, todos vocês perceberam que há superposições nos padrões do metamodelo. Em outras palavras, os quantificadores universais podem ser considerados uma forma de eliminação. A causa-efeito é uma forma de eliminação, pois estou eliminando a maneira, como a ligação foi feita. Portanto, na realidade, várias dessas categorias se superpõem e incluem umas às outras. Elas são bastante interconectadas.

O desafio a um quantificador universal se faz pelo exagero. Você pode exagerá-lo e dizer: "Isso *sempre* aconteceu?" Ou "Você *nunca, nunca* fez isso?" "Você pode se lembrar de um exemplo onde ela tenha ou não feito isso?" Ou algo parecido, em que você vai tentar achar exemplos opostos: onde exagera até o absurdo. Se alguém diz "ela nunca ligou para mim", você fala: "*Nunca, nunca mesmo?*" "Como você sabe isso?"

"Como você sabe?" será uma das perguntas realmente importantes para colher informação, especialmente quando se está tratando com mapas de mundo, pois você precisa saber como as pessoas fazem seus mapas e como reúnem informações.

## **1. A importância da experiência sensorial**

Bem, quando John e Richard inventaram o metamodelo não conheciam nada sobre pistas de acesso, portanto, sinta-se à vontade para usar a informação que você tem disponível em seus outros canais sensoriais. Não é preciso ouvir palavras para tudo. Por exemplo, se pergunto a alguém "como você sabe disso?" e ele olha para baixo e para a esquerda. "Bem, sabendo", ele respondeu, pois falou especificamente com seu corpo. Por favor use a informação não-verbal. Essas perguntas só ajudam a colher informação. Você não precisa ter uma resposta verbal para saber a resposta à sua pergunta.

Por exemplo, se uma pessoa olha para baixo e para a direita e diz "eu estou realmente confusa", você não precisa perguntar "e como você sabe que está confusa?" porque ela está mostrando como. Se alguém olhar para cima e para a esquerda e disser "eu estou realmente confuso", ele está mostrando como está confuso. Algumas vezes, prestamos atenção somente à coisa verbal auditiva externa e perdemos parte da outra informação realmente importante e disponível. Mantenha todos os seus canais abertos. Todo o conceito de terapia sutil está baseado nisso. Enquanto os clientes pensam sobre seus problemas, eles estão dando informação suficiente com seus movimentos faciais e tonalidade de voz, de modo que você não precisa saber através das palavras o que está acontecendo. Você pode ancorar os quatro sistemas que vê e ouve e, após, realizar um colapso de âncoras ou ressignificar partes ou colocar uma etiqueta em tudo. Desde que as palavras são apenas âncoras, pode-se criar uma âncora verbal arbitrária para a experiência. Se um cliente diz "sabe, eu tenho realmente esse problema", responda: "Chamaremos esse problema de 'azul'. Pense como é quando você está 'azulando'." Você colocou uma etiqueta. O que é importante é saber que a outra pessoa tem um mapa, uma representação da experiência ou comportamento, ao qual se refere. Portanto, você pode *usar* o processo de nominalização, usar "azul" como uma nominalização para toda a experiência e como um recurso, porque é uma âncora enquanto você puder ver os quatro sistemas em sua face. Se você diz "pense sobre o amarelo" e ele levanta os olhos para a esquerda, toma uma respiração e faz um gesto com sua mão esquerda - então quando você disser "amarelo" de novo e ele fizer as mesmas coisas, você saberá que ele tem aquela representação ancorada à palavra "amarelo".

## **2. A importância do *rapport***

Novamente você quer ajustar as perguntas do metamodelo ao *rapport*. O primeiro seminário que realizei com John foi para uma classe de linguística com cerca de 150 pessoas. John ensinou o metamodelo durante uma ou duas horas e, após, pediu a todos que saíssem e o praticassem. Na semana seguinte quando voltaram, cerca de 50 dos estudantes se queixaram de que tinham perdido todos os amigos, alienado os parentes, ofendido os professores e assim por diante. Eles haviam se tomado *meta intrrometidos!* Se você sair perguntando "como especificamente você sabe que me ama?" com um tom de voz descuidado, sua amada poderá não responder da maneira que deseja. Você tem que ter elegância e sensibilidade. Não pode perguntar sobre qualquer coisa. Ou pode?

### **1. *Performativos perdidos***

Os performativos perdidos são similares aos comparativos, pois são julgamentos e avaliações, exceto pelo fato de nem sempre envolverem uma comparação. Performativos perdidos são coisas como "isso é *loucura*", "isso é *ruim*", "você está *resistindo*". A pessoa está aplicando *um*

*juízo*, mas está deixando de fora quem fez a avaliação e que critério foi usado para fazê-lo. O que está "perdido" no performativo perdido é a pessoa e o critério que "performou" a avaliação que produziu o juízo.

Você pode recuperar o performativo perguntando: "Quem disse que é loucura, ruim ou resistente?" e "Loucura de acordo com quem ou com que critério?" Outras respostas para julgamentos poderiam ser: "Loucura comparada a quê?" ou "Como você sabe que é loucura?" ou "Você seria louco se fizesse isso?" Chamamos a esta última manobra de *mudando o índice de referência*.

### ***J. Leitura da mente***

*Leitura da mente* é um padrão que se alia a pressuposições. Se eu disser "eu sei o que você está pensando" ou "você não precisa ficar tão preocupado", estou pressupondo que a outra pessoa está preocupada. Estou lendo sua mente. Se você dissesse "eles realmente me odeiam", estaria pressupondo que sabe o que se passa na cabeça deles. Se digo "você não está entendendo o que estou falando, está?" ou "você está imaginando o que vou dizer a seguir", estou fazendo leitura da mente. Toda vez que digo "você está pensando isso" ou "você está imaginando" ou "você sabe isso", estou fazendo outras daquelas pressuposições. Dizendo "vocês todos sabem", é o que chamamos de leitura da mente, porque eu estou pressupondo que sei o que se passa em suas cabeças. E também um exemplo de causa-efeito, pois se está pressupondo que alguma causa está tendo efeito em alguém. Se eu dissesse que você está me fazendo sentir mal, isso seria um exemplo de causa-efeito. Eu pude ler sua mente e utilizar a causa-efeito. Poderia dizer: "Quando falo baixo, causo relaxamento." Ainda estou usando a causa-efeito, mas estou pressupondo que há o mesmo efeito em você que seria causado em mim. Isso pode ser UJ;na boa informação. Quando alguém está lendo sua mente, ou a de alguém, provavelmente ele responderá com a mesma reação com que está alucinando a outra pessoa.

### ***K. Equivalência complexa***

A *equivalência complexa* é essencialmente encontrar os quatro sistemas que uma pessoa tem para uma palavra específica ou generalização. Quando uma pessoa diz "ela não está me olhando, ela não está prestando atenção em mim", está falando que prestar atenção a ela significa estar olhando para ela. Ou: "Ela não me ama. Ela nunca me fala de seus sentimentos." Para a pessoa, amar é falar para o outro sobre seus sentimentos. Ou: "Ela nunca me toca" ou "Ela está sempre atrasada, ela não me ama" ou "Dói tanto que deve ser amor." Quando alguém torna duas experiências equivalentes, como, por exemplo, "ser tocado significa amor", você pode desafiá-lo dizendo: "Você já soube algum dia que era amado embora não fosse tocado?" Desafie a conexão.

Outra coisa que se pode fazer é usar a pergunta como-você-sabe. Para ter eficiência com a mulher que tinha excesso de peso, precisei descobrir o que significava em sua mente uma terapia eficiente. Em outras palavras, qual o complexo equivalente da pessoa que devo usar para ajudá-la? "O que preciso fazer? O que é equivalente para a sua mudança?" Uma das primeiras coisas que se faz na indução hipnótica é perguntar: "Como você saberia se estivesse em transe?" "Qual é a sua equivalência, em termos do que sentiria, ouviria ou veria em estado de transe?" Faça a mesma coisa para "mudança". "O que você precisaria ver, ouvir ou sentir para fazer a mudança que quer?" É necessário encontrar os tipos de experiência que significarão "mudança," que farão entrar em "transe", ou o que for. Você está obtendo informação. Em alguns casos, você vai precisar fazer desafios, dependendo de como perceber o que está se passando com a pessoa e dependendo da intervenção que quiser fazer.

### ***Comentário da audiência:***

- Dê alguns exemplos de *equivalência complexa*.

Resposta: se você faz essa pergunta, não está entendendo alguma coisa.

Estou dizendo que fazer essa pergunta *significa* que você não entendeu algo. Isto pode ser muito válido (de novo, isso não é necessariamente inválido). Se digo "você está afirmando com sua cabeça, deve ter entendido alguma coisa da minha resposta", posso estar sendo exato. Estou dizendo que balançar a cabeça significa que *você realmente compreendeu* ou que *aproveitou alguma coisa*. Outro exemplo: se eles estão inquietos, é porque estão nervosos, o que significa que inquietação quer dizer nervosismo. Pode haver alguma superposição com a leitura da mente.

Mas se estou falando sobre mudança e digo "eu posso desafiar as nominalizações, eu mudei", então não estou fazendo leitura da mente, mas estou falando porque posso fazer, o que *significa* que mudei.

Isso me lembra uma história que ouvi John Grinder contar. Um professor de psicologia que ele tinha na faculdade estava ensinando sobre limitação da atenção.

- Você só pode prestar atenção durante quarenta e cinco minutos ou coisa semelhante - dizia.

Esse professor falou duas horas e meia sem parar sobre como só conseguimos ficar atentos por 45 minutos (risos). Portanto, estava pensando que deveríamos fazer uma pausa, dar a nós mesmos uma pausa. Gostaria que formassem grupos de quatro e fizessem alguns exercícios nos quais aprenderão a identificar esses padrões.

O que quero que façam é o seguinte: cada um pega um desses padrões, gera uma porção deles e faz com que a outra pessoa identifique o padrão que você está usando e a quantidade de cada Um. Quero que todos pratiquem a geração e o desafio.

Vamos fazer uma pausa de cinco minutos e voltar em dez minutos (risos). Quem estudou metamodelo antes levante a mão. Gostaria que deixassem a mão levantada até se tomarem catalépticos (risos). Na verdade, gostaria de ter pelo menos uma dessas pessoas em cada grupo. Uma pessoa que soubesse bem. Vamos, *façam!*

Depois do exercício: no outro dia John estava realizando um seminário para advogados e meu pai, que é advogado de patentes, mostrava um truque que muitos advogados chamam de "perguntas duplas". Falo para a pessoa que está sendo interrogada: "Você fez 'x' e depois foi para a casa, não foi?" A pessoa pode ter ido para a casa, mas estou incluindo que fez 'x' na mesma pergunta. Em seguida, o advogado diz: "Responda simplesmente sim ou não" ou "Responda agora somente à pergunta." Se a pessoa disser "não, não fiz", ela age como se estivesse sendo incongruente ou mentindo, porque havia esta representação incongruente. Parte da declaração era correta. Essa é uma escolha de padrão muito interessante. Não acho que pessoas normais a usem muito.

### III. Comentários sobre o uso do metamodelo

Gostaria de saber se alguém encontrou algo interessante. Quero salientar algumas coisas: (1) Gostaria de explicar a diferença entre leitura da mente e performativos perdidos. Quando uma pessoa diz "você está cansado", ela está fazendo leitura da mente. "Você está cansado" significa que estou lendo seu estado interno. Um performativo perdido é algo que julga. Se digo "você é mau". "você é desagradável" ou "você comete fraudes e não é profissional", não estou descrevendo um estado interno, estou fazendo um julgamento.

Se digo "você está confuso", não estou fazendo um julgamento, só estou tentando identificar seu estado interno. Se digo que você é mau, estou fazendo um julgamento sobre você. Se falo que está cansado, esse é um estado em que você pode entrar. Se falo que você é desagradável, eu o estou avaliando. Várias declarações de leitura da mente podem ter conotações de julgamento, mas, geralmente, os performativos perdidos são declarações de julgamentos que parecem uma propriedade da realidade, opostos a uma descrição do que está acontecendo dentro da pessoa.

(2) Palavras como "eu sou *paciente*", "você está *confuso*", "me sinto *curioso*" são adjetivos, uma classe de predicados - você reconhece adjetivos e advérbios, dizendo: "A grama é verde." Não é a mesma coisa que falar: "A grama é uma cadeira." Se isso fosse realmente uma nominalização, se ajustaria à mesma classe. No metamodelo, você desafia os adjetivos e os advérbios como faria com um verbo não específico. Isto é, "como especificamente?"

(3) Algumas vezes os operadores modais de necessidade podem ter várias âncoras ruins associadas, por exemplo: "Eu *deveria* fazer isso", "Eu *deveria* fazer aquilo." Se você mudar para operadores modais de possibilidade: "Eu *posso* fazer isso", "Eu *posso* fazer aquilo" - isso fará uma grande diferença na maneira de sentir do cliente ou em seu modo de pensar. Experimente dizer para o cliente: "Estou imaginando se você substituiria a palavra 'posso' ou 'quero' por 'deveria' na declaração que acabou de fazer." Ambas as palavras partilham a mesma classificação, isto é, são operadores modais, mas têm conotações diferentes.

(4) Os padrões de equivalência complexa podem ser uma coisa positiva, mas também causar limitações. Num sentido, envolvem uma limitação. Farei uma equivalência direta. A pessoa auditiva ouve balançando a cabeça para o lado de maneira que seu ouvido fique em direção ao rosto da outra pessoa. Ao visual diz: "Ele não está prestando atenção, ele não está me olhando." Para o visual, prestar atenção é olhar. Para aquela pessoa "atenção" é um conjunto desnecessário e limitado de experiências. A "equivalência complexa" poderia ser mais apropriadamente chamada de "equivalência simplista".

(5) Um princípio de exemplo de organização: você tem que encontrar a equivalência complexa da pessoa para um determinado estado. Pergunte: "Como você vai saber que atingiu seu objetivo?" "O que vai acontecer especificamente quando você atingir seu objetivo?" Esse é um uso positivo disso. importante. O metamodelo não significa que sejam ruins os padrões de que estamos falando. Eu uso muitas nominalizações. John e Richard usam nominalizações. Palavras são etiquetas e etiquetar, em si mesmo, não é bom nem ruim. A coisa importante é saber que reações são eliciadas.

(6) Você está fazendo leitura da mente quando omite a equivalência complexa para fazer a computação da experiência interna da pessoa. Usar as pistas de acesso é um modo de fazer leitura da mente sem omitir aquela computação. Você aprende sobre pistas de acesso para ler mais eficientemente as mentes das pessoas.

(7) Quanto a usar os quantificadores universais: encontre um *exemplo oposto*: "Houve uma época em que isto não aconteceu?" Se disserem "ninguém nunca gostou de mim", você pode lhe dar um contra-exemplo:

"Como você sabe que eu não gosto de você?" Algo assim. Se alguém diz "todo mundo pensa que sou doido", você fala: "Eu não acho que você seja doido." Em outras palavras, você pode se usar como um desafio.

(8) A fenomenologia é a filosofia das nominalizações.

(9) Talvez o metamodelo seja uma das maneiras mais intensas que conheço para colocar alguém em transe. Você está forçando a entrada no tempo para recuperar toda a estrutura profunda. As pessoas devem ir para dentro e fazer uma busca transderivacional, regressão de idade e todas essas coisas, para encontrar a experiência de referência sobre a qual você está perguntando. É uma das maneiras mais rápidas de levar as pessoas a um estado alterado.

*Robert Dilts*

## Apêndice 3

# PRESSUPOSIÇÕES LINGUÍSTICAS

### **Pressuposições simples**

São ambientes sintáticos em que é necessária a existência de alguma frase para fazer sentido.

### **Nomes próprios**

*George Smith* deixou a festa cedo. => Há alguém chamado George Smith.

### **Pronomes**

*Ele, ela, eles.* Eu o vi sair. => Há algum homem (i.é., ele).

### **Descrições definidas**

Eu gostei da *mulher com os brincos de prata.* => Havia uma mulher com brincos de prata.

### **Sintagmas nominais com referência genérica**

São argumentos em forma de substantivo que se referem a toda uma classe.

Se as *preguiças* não tiverem uma árvore para subir, ficarão tristes. => Há preguiças.

### **Alguns quantificadores**

*Todos, cada, cada um, alguns, muitos, poucos, nenhum.* Se algum dos dragões aparecer, eu saio.  
=> Há dragões.

## **Pressuposições complexas**

Casos em que é pressuposta mais do que a simples existência de um elemento.

## **Orações relativas**

Argumentos substantivos complexos, em que a palavra é seguida por uma frase começando com *quem*, *qual* ou *que*.

*Várias mulheres que falaram com você* saíram da loja. => Várias mulheres falaram com você.

## **Orações subordinadas de tempo**

Orações identificadas pelas palavras-chave *antes*, *depois*, *durante*, *como*, *desde*, *anterior*, *quando*, *enquanto*.

Se a juíza estivesse em casa *quando parei na casa dela*, ela não teria respondido à porta. => Eu parei na casa da juíza.

## **Orações clivadas**

Frases começando com um argumento substantivo *foi/é*.

Foi a pressão excessiva que quebrou a janela. => Alguma coisa quebrou a janela.

## **Orações pseudoclivadas**

Identificada pela forma *O que* [frase] *é* [frase].

*O que Sharon deseja* é que gostem dela. => Sharon quer alguma coisa.

## **Frases acentuadas**

Estresse de voz.

Se Margaret falou para A POLÍCIA, estamos perdidos. => Margaret falou com alguém.

## **Adjetivos complexos**

*Novo, velho, primeiro, atual, prévio.*

Se Fredo usar seu anel novo, eu desmaio. => Fredo tem/tinha um anel velho.

## **Números ordinais**

*Primeiro, segundo, terceiro, quarto, outro.*

Se encontrar um *terceiro* indício nesta carta, farei de você uma mosca morta. => Já foram encontrados dois indícios.

## **Comparativos**

*-or; mais, menos.*

Se você conhecer *melhores* corredores do que Sue, me diga quem são. => Sue conhece [pelo menos] um corredor.

## **Comparativos como**

*Tanto quanto.*

Se sua filha for tão divertida quanto seu marido, nos divertiremos muito. => Seu marido é divertido.

## **Palavras-chave repetitivas**

*Também, ou, de novo, de volta.*

Se ela me falar isso *de novo*, dou-lhe um beijo. => Ela falou comigo antes.

## **Verbos e advérbios repetitivos**

Verbos e advérbios começando com *re-*, i.é., *retomar, repetir, recuperar, recolocar, renovar.*

Se ele *retomar* antes que eu saia, quero falar com ele. => Ele esteve aqui antes.

### **Qualificadores**

*Apenas, mesmo, exceto, só.*

*Apenas* Amy viu os ladrões do banco. => Amy viu os ladrões do banco.

### **Verbos de mudança de lugar**

*Vir, ir, sair, chegar, partir, entrar.*

Se Sam sair de casa, está perdido. => Sam esteve/tem estado em casa.

### **Verbos e advérbios de mudança de tempo**

*Começar, terminar, parar, iniciar, continuar, prosseguir, já, ainda, nunca mais.*

Aposto que Harry *continuará* a sorrir. => Harry tem estado sorrindo.

### **Verbos de mudança de estado**

*Mudar, transformar, virar, tornar-se.*

Ficarei surpreso se Mae *virar* hippie. => Mae atualmente não é hippie.

### **Verbos e adjetivos factivos**

*Estranho, atento, saber, imaginar, lamentar-se.*

É *estranho* ela ter chamado Maxime à meia-noite. => Ela chamou Maxime à meia-noite.

### **Adjetivos e advérbios de comentário**

*Feliz, afortunado, sensacional, admirável, excitante, inocentemente, felizmente, necessariamente.*

É *sensacional* como ele entende os sentimentos de seu cachorro. => Ele entende os sentimentos de seu cachorro.

### **Orações condicionais contrafatuais**

Verbos que têm um subjuntivo hipotético.

*Se você tivesse me ouvido e a seu pai*, não teria esse emprego maravilhoso que tem agora. => Você não me ouviu, nem a seu pai.

### **Contrários a expectativas**

*Possibilidade.*

*Se você* decidir que quer falar comigo, estarei em Marte. => Eu não espero que você queira falar comigo.

### **Restrições selecionadas**

Ficarei desapontado se minha professora ficar *grávida*. => Minha professora é uma mulher.

### **Perguntas**

Quem comeu as fitas? => Alguém comeu as fitas.

Quero saber quem comeu as fitas. = Alguém comeu as fitas.

### **Perguntas negativas**

Você *não* queria falar comigo? => Eu pensei que você quisesse falar comigo.

### **Perguntas retóricas**

Quem se importa se você apareceu ou não? => Ninguém se importa se você apareceu ou não.

## **Notas espúrias**

Imagino se *não* está sendo um pouco desleal. => Eu acho que está sendo desleal.

## Apêndice IV

# SUBMODALIDADES

O metamodelo descreve algumas das mais úteis diferenças de submodalidades da linguagem. Elas foram colocadas depois dele por praticidade. O metamodelo é usado para explorar submodalidades.

Após adquirir as habilidades de Richard, você será capaz de eliciar as submodalidades ocultas na conversação comum. Até então, poderá usar o que faço.

Em geral, as pessoas têm uma opinião definitiva sobre cinema e programas de televisão. Pretendo realizar alguns documentários e filmar alguns roteiros. Várias pessoas me dizem, com grandes detalhes, como fazer filmes corretamente.

Elas descrevem os ângulos da câmera, a qualidade do som etc., necessários para que o filme seja convincente ou criativo. Então poderíamos mesmo conversar com elas sobre o que faríamos se a tecnologia atual não nos limitasse. Poderíamos criar qualquer experiência.

O que nos leva a imaginar que fazemos tudo isso todo o tempo.

**SUBMODALIDADES**

<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVA</b>	<b>CINESTÉSICA</b>
BRILHO (escuro-claro)	VOLUME (alto-baixo)	INTENSIDADE ( <b>forte</b> -fraca)
TAMANHO (grande-pequeno)	TOM ( <b>grave</b> -agudo)	ÁREA (grande-pequena)
COR (preto & branco- <i>colorido</i> )	PICO ( <b>alto</b> -baixo)	TEXTURA (áspera-suave)
MOVIMENTO ( <i>rápido</i> -lento-parado)	TEMPO ( <i>rápido</i> -lento)	DURAÇÃO (constante-intermitente)
DISTÂNCIA (perto-longe)	DISTÂNCIA (perto-distante)	TEMPERATURA ( <i>quente</i> -fria)
FOCO (definido- <i>indefinido</i> )	RITMO	PESO ( <b>pesado</b> -leve)
LOCALIZAÇÃO	LOCALIZAÇÃO	LOCALIZAÇÃO
PROFUNDIDADE (3D-plano)		

**METAMODALIDADES**

ASSOCIADA- DISSOCIADA	PALAVRAS- TONS	EMOCIONAL- TÁTIL
INTERNA- EXTERNA	INTERIOR- EXTERIOR	INTERIOR- EXTERIOR

## Apêndice 5

# RESSIGNIFICAÇÃO

### Roteiro de ressignificação

(1) *Estabeleça sinais de sim/não com o inconsciente.*

(2) *Identifique um padrão de comportamento a ser mudado.* Peça ao inconsciente para selecionar um comportamento X de que *ele* não goste. Peça para pegar algo que ele pense ser da maior e mais vital importância para seu bem-estar. Faça-o dar um sinal de "sim" quando tiver identificado um.

(3) *Separe a função positiva do comportamento.*

(a) Peça à mente inconsciente que mostre os sinais sim/não para a parte dela que faz X. Peça à parte para dar um sinal "sim" ou um "sim" e "não" simultaneamente, quando isso tiver ocorrido.

(b) Pergunte: "Você está querendo permitir que sua mente consciente saiba o que tem valor quando ela faz X?" Se "sim", diga: "Continue e deixe-a saber; e, quando tiver feito isso, me dê um sinal 'sim!'" Se "não", prossuair.

(4) *Crie novas alternativas*

(a) Pergunte à parte se ela gostaria de se dirigir aos recursos criativos da pessoa e obter novas formas de realizar a função positiva sem ser fazendo X. (A parte não tem obrigação de aceitar ou usar essas alternativas, somente de encontrá-las.)

(b) Quando obtiver um "sim", diga-lhe para prossuair e lhe dar um novo sinal de "sim" quando tiver dez novas alternativas.

(5) *Avalie as novas alternativas*

(a) Peça àquela parte que avalie cada nova alternativa em termos de acreditar se inconscientemente a escolha é, pelo menos, imediata, efetiva e se está disponível como X. Toda vez que a parte identificar uma que é, peça para lhe dar um sinal "sim".

(b) Se conseguir menos que três, recicle para o item (4) e obtenha mais alternativas.

*(6) Selecione uma alternativa.*

(a) Peça à parte que selecione a nova maneira que considere mais satisfatória e disponível para realizar a função positiva e para lhe dar um sinal "sim" quando houver selecionado.

(b) Pergunte ao inconsciente se ele se responsabilizaria por usar esta nova alternativa por três semanas para avaliar sua efetividade.

*(7) Ponte para o futuro.* Peça ao inconsciente para fantasiar uma situação com os novos comportamentos num contexto apropriado. Faça-o notificar com um "sim" se estiver funcionando bem ou um "não" senão. Se por qualquer razão a nova alternativa não funcionar ou tiver efeitos colaterais danosos, volte ao item (4) e crie novas alternativas.

## Apêndice 5

# REVIGORANDO SUA VOZ

Neste livro, Richard colocou mais ênfase do que nunca no desenvolvimento de nossas vozes como uma ferramenta poderosa. Na hipnose, as pessoas se tomam mais sensíveis e suscetíveis à entonação. A regressão exagera bastante isso. Antes do nascimento, a voz de nossa mãe ressoa através de nós. O nosso primeiro conhecimento do mundo exterior vem através do som.

Infelizmente, dar instruções no texto sobre trabalho de voz apresenta dificuldades didáticas e de praticabilidade. A colocação desse material num apêndice é menos inadequada e mais conveniente. Fica o desafio de você mesmo trabalhar a sua voz. Como lembra Richard, hoje em dia temos gravadores. Use-os.

Se você tem professores de voz competentes, use-os. Encontrar alguém competente em qualquer campo é um novo desafio. E, ainda mais, mesmo o primeiro treinamento de PNL nos leva a grandes demandas e a maior rigor nas definições de competência. Uma pessoa que seja um bom professor de voz pode, na primeira sessão, eliciar uma mudança atrativa e útil em sua voz e dizer como mantê-la. Se não, troque-o. Sem instruções competentes frente a frente, provavelmente você obterá melhores resultados trabalhando consigo mesmo, com um gravador e com amigos.

Nossa voz vem do que fazemos no interior de nosso corpo. A maneira visível como usamos nossos corpos mostra um alinhamento psíquico, um equilíbrio e uma atitude. Alguns padrões profundos de voz se referem à integridade. Fazer mudanças na voz requer mudanças nos padrões de relaxamento e tensão dentro de nossos corpos. Isso muda literalmente o que sentimos interiormente. Às vezes, isso se relaciona a questões de identidade. Não é de se admirar se muitos encontrarem dificuldades para mudar a voz. Essas ideias podem sugerir novos valores para aquele desafio.

Foram escritos muitos livros sobre controle de voz. Ainda não encontrei nenhum que fale de PNL. Você pode usar essas breves notas como base para trabalhar.

Podemos controlar a voz com os lábios, queixo, língua, pescoço, garganta, peito e diafragma. Temos muito mais equipamentos do que necessitamos. Os ventríloquos aprendem a falar sem o uso visível dos lábios ou do queixo.

Comece um inventário sistemático e superficial de todas as variáveis.

Registre o que você faz em cada uma dessas variáveis em suas várias combinações. Tome notas. Grave sua voz fazendo os sons mais engraçados. Faça caretas. Pegue fitas de vídeo de Rich Little, Robin Williams, Whoopi Goldberg, Lily Tomlin etc. em performances solo. Veja-as e pratique com elas. Se alguém nos pedir, talvez façamos um livro sobre desenvolvimento de voz.

Minha própria voz muda bastante e se torna atraente quando abro a boca e movo a língua para cima, digamos um centímetro e pouco. Isso empurra o palato mole para longe das cavidades, permitindo maior ressonância. Puxando ou colocando os lábios para a frente, podemos ter também maior ressonância na própria boca. Portanto, estenda os lábios, o queixo, a língua.

Felizmente, muitas pessoas têm experiências agradáveis ao estender os lábios para frente, abrir a boca, colocar a língua para fora. Se você é uma dessas pessoas, poderá deleitar-se em usar esses movimentos para ancorar a voz. É assim que aqui, em Salt Lake City, tomamos sorvete.

# GLOSSÁRIO DE TERMOS DE PNL

**Acompanhamento** Um método usado pelos comunicadores para estabelecer rapidamente *rapport*. Consiste em copiar alguns aspectos do comportamento da pessoa com quem estamos nos comunicando - uma cópia ou espelhamento do comportamento.

**Ambiente** O contexto externo onde ocorrem nossos comportamentos. Nosso ambiente é aquele que percebemos como estando "fora" de nós. Não é parte de nosso comportamento, mas é alguma coisa a que temos que reagir.

**Ancoragem** O processo de associar uma resposta interna com algum mecanismo de disparo externo (semelhante ao condicionamento clássico), de modo que a resposta, algumas vezes oculta, possa ser rapidamente reaccessada.

**Arcos de Feedback Calibrado** Um padrão inconsciente de comunicação no qual os comportamentos principais de uma pessoa disparam respostas específicas em outra pessoa num processo de interação.

**Auditivo** Relativo à audição ou ao sentido de audição.

**Busca Transderivacional** O processo de procurar na memória e nas representações mentais para achar a experiência de referência da qual é derivado o comportamento ou a resposta atual.

**Calibração** O processo de aprender a ler as reações inconscientes não-verbais de outra pessoa num processo de interação que compara comportamentos típicos observáveis a uma reação específica interna.

**Capacidade** Domínio sobre uma classe inteira de comportamento - saber como fazer alguma coisa. As capacidades vêm do desenvolvimento de um mapa mental que nos permite selecionar e organizar grupos de comportamentos individuais. Em PNL, esses mapas mentais tomam a forma de estratégias cognitivas e metaprogramas.

**Chunking (segmentar)** Organizar ou dividir uma experiência em segmentos maiores ou menores. *Chunking up* (segmentar para cima) envolve um maior e mais abstrato nível de informação. *Chunking down* (segmentar para baixo) significa um nível de informação mais específico e concreto. O *chunking lateral* significa encontrar outros problemas com o mesmo nível de informação.

**Cinestésico** Relativo às sensações do corpo. Em PNL, o termo cinestésico é usado para englobar todos os tipos de sentimentos, incluindo ostáteis, viscerais e emocionais.

**Comportamento** As ações e reações físicas específicas através das quais interagimos com as pessoas e o ambiente que nos circunda.

**Condições de Boa Formação** O estabelecimento de condições que devem ser satisfeitas para se obter um objetivo eficaz e ecológico. Em PNL, um objetivo específico tem boa formação se é: (1) estabelecido em termos positivos, (2) definido e avaliado de acordo com uma base sensorial nítida, (3) iniciado e mantido pela pessoa que deseja o objetivo, (4) feito para preservar os subprodutos positivos do estado atual e (5) apropriadamente contextualizado para se adequar à ecologia externa.

**Congruência** Quando todas as crenças, estratégias e comportamentos internos de uma pessoa estão totalmente de acordo e orientados em direção segura à obtenção do objetivo desejado.

**Contexto** A estrutura que envolve um evento em particular. Esta estrutura muitas vezes determinará como uma experiência ou evento é interpretado.

**Crenças** Generalizações arraigadas sobre (1) a causa, (2) o significado, (3) os limites (a) do mundo à nossa volta, (b) do nosso comportamento, (c) das nossas capacidades e (d) das nossas identidades. As crenças funcionam em diferentes níveis que concretizam a realidade e servem para guiar e interpretar nossas percepções da realidade, muitas vezes conectando-as a nosso sistema de critérios ou valores. As crenças são notoriamente difíceis de mudar através das regras da lógica ou do pensamento racional.

**Critério** Os valores ou padrões que uma pessoa usa para tomar decisões e fazer julgamentos.

**Estado** A totalidade das condições presentes em que a pessoa atua, tanto físicas quanto mentais.

**Estratégia** O estabelecimento de etapas explícitas mentais e comportamentais usadas para atingir determinado objetivo. Em PNL, os aspectos mais importantes da estratégia são os sistemas representacionais usados para conduzir as etapas específicas.

**Estrutura Profunda** Os mapas sensoriais (tanto conscientes quanto inconscientes) que as pessoas usam para organizar e direcionar seu comportamento.

**Estrutura Superficial** As palavras ou linguagem usadas para descrever ou mostrar as representações sensoriais primárias e presentes guardadas na memória.

**Flexibilidade de Comportamento** A habilidade para variar o próprio comportamento de modo a eliciar ou garantir uma resposta de outra pessoa.

**Ganho Secundário** Onde algum comportamento aparentemente negativo ou problemático, na realidade, possui algumas funções positivas em outro nível. Por exemplo, fumar pode ajudar a pessoa a relaxar ou estar de acordo com uma auto-imagem particular.

**Gustativo** Relativo a gosto ou ao sentido do gosto.

**Identidade** A percepção de quem somos. O sentimento de identidade organiza, em um único sistema, nossas crenças, capacidades e comportamentos.

**Instalação** O processo de facilitar a aquisição de uma nova estratégia ou comportamento. Uma nova estratégia pode ser instalada por alguma combinação de ancoragem, pistas de acesso, metáforas e espelhamento futuro.

**Metamodelo** Um modelo desenvolvido por John Grinder e Richard Bandler que identifica categorias de padrões de linguagem que podem ser problemáticos ou ambíguos.

**Metaprograma** Um nível de programação mental que determina como escolhemos, orientamos e segmentamos nossas experiências. Nossos metaprogramas são mais abstratos que nossas estratégias específicas para pensar e definir nossa abordagem geral sobre um assunto particular. Referem-se menos aos detalhes do processo de pensar.

**Metáfora** O processo de pensar sobre uma situação ou fenômeno como se fosse outra coisa, i.é., histórias, parábolas e analogias.

**Modelagem** O processo de observar e mapear os comportamentos de sucesso de outra pessoa.

**Níveis Lógicos** Uma hierarquia interna na qual cada nível é progressivamente mais psicologicamente fechado e impactante. Em ordem de importância (de cima para baixo) estes níveis incluem (1) identidade, (2) crenças, (3) capacidades, (4) comportamento e (5) ambiente.

**Objetivos** Metas ou estados desejados a que uma pessoa ou organização aspira conseguir.

**Olfativo** Relativo ao olfato ou sentido do olfato.

**Partes** Uma maneira metafórica de falar sobre programas e estratégias independentes de comportamento. Os programas ou "partes" muitas vezes desenvolverão uma persona que se toma um dos padrões de nossa identidade.

**Pistas de Acesso** Comportamentos sutis que ajudarão a disparar e indicar que sistema representacional a pessoa está usando para pensar. As pistas de acesso típicas incluem os movimentos dos olhos, o ritmo e o tom da voz, a postura do corpo, os gestos e os padrões de respiração.

**Ponte para o Futuro** O processo de ensaiar mentalmente consigo mesmo alguma situação futura de modo a ajudar, e se assegurar de que o comportamento desejado ocorrerá natural e automaticamente.

**Posição** Uma perspectiva particular ou ponto de vista. Em PNL, há três posições básicas que se pode ter para perceber uma experiência específica. A primeira engloba experimentar algo com nossos olhos associados ao ponto de vista da própria pessoa. A segunda é de experimentar algo como se estivéssemos na posição da outra pessoa. A terceira se refere a se posicionar e perceber nosso relacionamento com os outros de uma perspectiva dissociada.

**Predicados** Palavras de processo (como verbos, advérbios e adjetivos) que uma pessoa seleciona para descrever um objeto. Em PNL, os predicados são usados para identificar que sistema representacional uma pessoa está usando para processar a informação.

**Primazia de um Sistema Representacional** Onde sistematicamente um indivíduo usa um sentido preferencialmente a outros para processar e organizar sua experiência. O sistema primário de representação determinará muitos traços da personalidade, assim como a capacidade de aprender.

**Programação Neurolinguística (PNL)** Um modelo de comportamento e o estabelecimento de habilidades e técnicas explícitas instituído por John Grinder e Richard Bandler em 1975. É definida como o estudo da estrutura da experiência subjetiva. A PNL estuda os padrões ou "programações" criadas pela interação entre o cérebro (neuro), a linguagem (linguística) e o corpo, que resultam em comportamentos tanto eficientes quanto ineficientes. As habilidades e técnicas foram derivadas da observação de padrões de excelência de profissionais de diversos campos da comunicação, incluindo psicoterapia, negócios, hipnose, legislação e educação.

**Quatro Sistemas (4 Sistemas)** Um método taquigráfico usado para anotação da estrutura de determinada experiência. O conceito de quatro sistemas sustenta que qualquer experiência deve ser composta por alguma combinação das quatro classes primárias de representação - <A,V,e,O> - onde A = auditiva, V = visual, e = cinestésica e O = olfativa e gustativa.

**Quotas** Um padrão em que a mensagem que você quer dar pode ser disposta em partes, como se outra pessoa tivesse dado a mensagem.

**Rapport (Relacionamento)** O estabelecimento da confiança, da harmonia e da cooperação num relacionamento.

**Ressignificação** Um processo usado em PNL pelo qual um comportamento problemático é separado da intenção positiva de seu programa interno ou "parte" que é responsável pelo próprio

comportamento. São estabelecidas novas escolhas de comportamentos, conduzindo-se a parte responsável pelo antigo comportamento a se responsabilizar pela implementação de outro que satisfaça as mesmas intenções positivas, mas que não tenha os subprodutos problemáticos.

**Sinestesia** O processo de superposição entre sistemas representacionais caracterizado por fenômenos como circuitos de ver-sentir, nos quais a pessoa deduz sentimentos a partir do que vê, e circuitos ouvir-sentir, nos quais os sentimentos são derivados da audição. Quaisquer modalidades sensoriais podem ser ligadas entre si.

**Sistemas Representacionais** Os cinco sentidos: visual, auditivo, tátil (sensação), olfativo e gustativo.

**Submodalidades** As qualidades sensoriais específicas percebidas em cada um dos sentidos. Por exemplo, as submodalidades visuais incluem cor, forma, movimento, brilho, profundidade etc.; as auditivas, volume, pico, ritmo etc. e as cinestésicas, pressão, temperatura, textura, localização etc.

**T.O.T.S.** Desenvolvido por Miller, Galanter e Pribram, o termo vem da sequência Teste-Operação- Teste-Saída, que descreve a recursão de realimentação básica usada para direcionar todo comportamento.

**Tradução** O processo de reformular palavras de um tipo de predicados usados num sistema de representação sensorial para outro.

**Utilização** Uma técnica na qual uma sequência de estratégia específica ou padrão de comportamento é acompanhada ou copiada para influenciar a reação do outro.

**Visual** Relativo à visão ou ao sentido da visão.

Para informações sobre seminários ou para se comunicar com Richard Bandler, contatar:

NEUROSONICS INC. 450 TARA V AL ST, SUITE 242 SAN FRANCISCO, CA 94116  
TEL: (415) 710-0779 FAX: (415) 664-8044

*A disciplina dos líderes de mercado*, Michael Treacy e Fred Wiersemam

*Feitas para durar*, James C. Collins e Jerry I. Porras

*A criação de mitos na publicidade*, Sal Randazzo

*Confiança*, Francis Fukuyama

*Reorganize sua bagagem*, Richard J. Leider e David A. Shapiro

*A última palavra em poder*, Tracy Goss

*Co-operação*, Barry I. Nalebuff & Adam M. Brandenburger

*O futuro do capitalismo*, Lester C. Thurow

*Viva a empresa familiar!*, Antonio Carlos Vidigal

*O princípio persona*, Derek Lee Armstrong & Kam Wai Yu

*Paixão, lucro & poder*, Marshall Sylver

*A empresa flexível*, David Gewirtz

*Reunião de talentos*, Vincent P. Barabba

*Conceitos básicos de administração*, Bengt Karlöf

*As 48 leis do poder*, Robert Greene e projeto de Joost Elffers

*O fim das pirâmides*, Gerald Ross e Michael Kay

*Gerenciar sem gerência*, Richard Koch & Ian Godden

*A grande ruptura*, Francis Fukuyama

*O princípio 80/20*, Richard Koch

*O poder da cinética corporativa*, Michael Fradette & Steve Michaud

*A construção da riqueza*, Lester C. Thurow

*Os novos líderes de mercado*, Fred Wiersema

*Assobie enquanto trabalha*, Richard J. Leider e David A. Sapiro

\*\*\*

SÉRIE PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

Consultoria da série: Rosângela de Oliveira Castro

*Engenharia da persuasão*, Richard Bandler & John La Valle

*Hora de mudar*, Richard Bandler