

RODRIGO AUGUSTO ARMANI



DESPERTANDO A SUA MENTE
OS SEGREDOS PARA INFLUENCIAR AS PESSOAS

UTILIZAÇÃO DESSE LIVRO

O autor desse livro não se responsabiliza direta ou indiretamente pela utilização de qualquer um dos exercícios ou técnicas nele contidos. Tais exercícios ou técnicas são fruto de estudos retirados de outros materiais que compõem a bibliografia aqui contida.

A utilização desse conhecimento tem por objetivo fazer com que o leitor alcance seus objetivos e atinja suas metas de forma precisa usando a persuasão e não a manipulação desordenada, ocasionando danos a outrem.

SOBRE O AUTOR

RODRIGO A ARMANI é consultor nas áreas de Treinamento Profissional e Coaching. Iniciou sua carreira em 2013 atuando como autônomo e após 4 anos de experiência decidiu investir abrindo a sua empresa no ano de 2017, a qual tem sua exclusiva dedicação no Desenvolvimento de Capital Humano.

ARMANI é Graduado em Administração, Pós-Graduado em Gestão de Pessoas e tem MBA em Psicologia Organizacional. Se especializou em Coaching, Grafologia, Numerologia e Hipnose Ericksoniana para atuar de forma clínica.

contato@raarmani.com.br

SOBRE A EMPRESA

RAARMANI - Treinamento Profissional é um MEI que trabalha exclusivamente com o Desenvolvimento de Capital Humano. Seu objetivo é capacitar seu colaborador para que ele ofereça 100% da sua capacidade criativa e produtiva apresentando melhores resultados.

www.raarmani.com.br

APRESENTAÇÃO

A muito tempo eu percebo que existem vários materiais em circulação que abordam os assuntos apresentados aqui, mas não me pareceram convincentes ou bem estruturados.

De certa forma, a um tempo atrás, eu também procurei me informar sobre a arte da persuasão e sua metodologia e confesso a você que não foi nada fácil estudar sobre.

Muitos materiais estão cheios de retóricas, assunto que eu abordarei aqui, e que não teria valor algum em um material de estudos que se propõe a instruir, ensinar e aprimorar o conhecimento do estudante.

Não existem fórmulas mágicas e tem muitos métodos que não funcionam em todos os países, devido a cultura que cada um apresenta*

A seguir você vai conferir de forma teórica e prática, as melhores informações que eu consegui reunir e apresentar de forma direta, simples e sem rodeios.

INTRODUÇÃO

Percebi que realmente é difícil se relacionar com outras pessoas, independente do sexo.

Muitas vezes pela forma de pensamento do homem (linear) e da mulher (mosaico), onde as informações se cruzam ao invés de caminhar lado a lado em uma mesma via de mão dupla, horas em mesmo sentido, horas em sentido contrário.

O que você vai ler a seguir, são estratégias mentais que foram escolhidas por realmente terem efeitos sobre as pessoas, muitas testadas e aprimoradas por mim ao longo de vários anos.

Tenho certeza que a partir dessa leitura, com essas instruções, você terá um norte a seguir para se aperfeiçoar na arte da persuasão.

SUMÁRIO

COMEÇO.....	11
SINGULARIDADE	12
MOTIVAÇÃO.....	13
CRENÇAS LIMITANTES.....	14
Sociais	14
Hereditárias	14
Pessoais	14
VERDADE SOBRE AS RELAÇÕES SOCIAIS	15
TEORIA DAS NECESSIDADES	19
BIOLOGIA DO COMPORTAMENTO	20
ESTILO DE PROCESSO DECISÓRIO	23
TESTE	26
COMO AS PESSOAS ABSORVEM AS INFORMAÇÕES ...	28
TESTE	31
COMO AS PESSOAS APRENDEM	34
TESTE	35
ESTILOS PESSOAIS	36

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA.....	45
ESPELHAMENTO.....	47
Espelhamento Corporal.....	47
Espelhamento Verbal.....	48
ANÁLISE TRANSACIONAL.....	48
Estado de ego Pai	49
Estado de ego Adulto.....	49
Estado de ego Criança.....	49
DIFERENTES MENTES.....	50
Mente Consciente.....	51
Mente Inconsciente	51
Mente Consciente <i>versus</i> Mente Inconsciente	51
HIPNOSE	52
Hipnose Ericksoniana.....	52
Transe Conversacional.....	53
PODER DA SUGESTÃO.....	54
Sugestão Interna	55
Sugestão Externa.....	55
Sugestão Direta	55

Sugestão Indireta	56
ANCORAGEM	56
 Psicológica	56
 Fisiológica.....	57
INFLUÊNCIA DAS CORES.....	57
 Significado do Preto.....	58
 Significado do Branco	59
 Significado do Cinza	59
 Significado do Prateado	60
 Significado do Dourado	60
 Significado do Bege	61
 Significado do Castanho	61
 Significado do Marrom.....	61
 Significado do Amarelo	62
 Significado do Verde.....	64
 Significado do Azul Claro	65
 Significado do Azul	65
 Significado do Lilás	66
 Significado do Anil.....	67
 Significado do Violeta.....	67

Significado do Roxo.....	68
Significado do Púrpura	69
Significado do Magenta	70
Significado do Rosa.....	71
Significado do Vermelho	72
Significado do Laranja.....	73
INFLUÊNCIA DO SOM.....	74
Como usar a sua voz.....	74
PERSUASÃO	75
MANIPULAÇÃO	76
Atacando	76
Defendendo.....	77
RETÓRICA.....	78
COMO ANALISAR AS PESSOAS.....	86
Fazendo Amigos.....	86
Círculo de Segurança	87
Zona de Conforto	88
MENTALISMO	89
ARTE DA SEDUÇÃO.....	91

PERSONALIDADES E SUAS FACES	92
COMANDOS RÁPIDOS	100
Racional e Lógico.....	100
Emocional e Apelativo	101
Tópicos.....	101
EXPERIÊNCIA PESSOAL	107
BIBLIOGRAFIA	110

“Toda pessoa tem uma porta de entrada, basta sabermos qual a chave que abre essa porta”

COMEÇO

Tudo começou quando fui para a faculdade, já com 30 anos de idade, apesar de nunca ter parado de estudar, entrei tarde na graduação e esse certamente foi um marco em minha vida. No curso de Administração eu comecei a me identificar mais com as matérias ligadas ao desenvolvimento humano de uma forma geral. A partir daí, querendo me especializar na área de humanas, fiz uma Pós-Graduação em Gestão de Pessoas e uma MBA em Psicologia Organizacional.

Mas ainda não estava satisfeito, então fiz um curso de Coaching e optei por trabalhar com Life Coaching, com a intenção de agregar mais valor e ferramentas ao meu trabalho. Me especializei também em outros cursos como Grafologia, Numerologia e Hipnose Ericksoniana com especialização em Regressão de Memória, a fim de trabalhar com terapia. Assim, surgiam meus clientes e novos trabalhos dentro dessa área que apresenta crescimento sem fim. Sendo assim, decidi colocar nas próximas linhas boa parte do meu conhecimento com a intenção de despertar a sua mente!

“As pessoas são singulares, são únicas”

SINGULARIDADE

As pessoas são singulares na sua maneira de ser, mesmo apresentando características físicas, comportamentos ou signos do zodíaco semelhantes. Cada pessoa é única e devemos tratá-la de forma única, de preferência como ela quer ser tratada e não como nós gostaríamos de sermos tratados. Precisamos de muita atenção para identificarmos o comportamento de uma pessoa e a partir daí entender a forma que ela raciocina e como decide reagir as ações externas.

Tudo tem influência na cultura, na cultura da sua descendência, na cultura do país de sua origem, na cultura do estado, na cultura da cidade de nascimento, na cultura do bairro onde reside, na cultura familiar, na cultura religiosa, na cultura do grupo social a que pertence, na cultura da instituição onde estuda, na cultura de seu ambiente de trabalho e assim como as informações que absorve, sendo elas dentro da experiência de vida na forma individual e coletiva. Devemos levar em consideração as experiências que nos moldam ao longo dos anos em nossas vidas, pois toda experiência é válida como informação.

“Ninguém motiva Alguém”

MOTIVAÇÃO

A motivação é intrínseca, ou seja, interna e ocorre de dentro para fora, portanto, ninguém pode motivar alguém, mas pode suggestionar a pessoa a se auto motivar. Existem muitos materiais, palestras, treinamentos e muito estudo em cima desse tema, mas partindo do pressuposto que a motivação é intrínseca, como podemos fazer com que uma pessoa se motive? O que motiva ela a levantar da sua cama todos os dias e ir trabalhar ou estudar?

O ambiente pode ser agradável e receptivo, mas o que motiva é a sensação de bem-estar por fazer parte de um grupo seletivo, por ser valorizado, por ser respeitado no seu espaço. Valorização não tem a ver com salário ou boas notas, isso é fruto do seu trabalho e estudo, dentro de um esforço e mérito seu!

Portanto motivação e incentivo são antagônicos, pois um é interno e outro externo. Podemos implantar uma ideia no nosso inconsciente que vai nos fazer se auto motivar, isso é uma sugestão e não motivação. E isso é o que veremos a seguir depois de entender como as pessoas “funcionam” internamente.

“Só conseguirei se trabalhar duro”

CRENÇAS LIMITANTES

Quando somos nós mesmo que contribuímos, de forma inconsciente, para que tudo ocorra errado...

Crenças Limitantes podem ser divididas em três categorias:

1. Sociais
2. Hereditárias
3. Pessoais

Sociais

São as crenças populares impostas pela mídia ou pela sociedade.

“O mundo está em crise, por isso está difícil pra mim”

Hereditárias

É representada por tudo aquilo que o indivíduo ouve dos pais e observa em seu sistema familiar.

“Estou destinado a essa vida e a ser desse jeito porque essa é a situação da minha família e por isso, é a minha”

Pessoais

São as crenças criadas a partir da experiência individual. Elas têm origem hereditária, mas se tornam verdades pela experiência.

“Eu não mereço sucesso ou coisas boas”

É preciso trabalhar com essas crenças, fazendo com que a pessoa reflita sobre os motivos pelos quais ela se mantém tão irredutível a ponto de não mudar a sua forma de pensamento negativo. Muitas ações da chamada Psicologia Positiva podem ajudar aqui.

“Quando um mais um são três”

VERDADE SOBRE AS RELAÇÕES SOCIAIS

Existem três verdades: A sua, A minha e a Verdade. Tudo depende do ponto de vista em que analisamos os fatos. Podemos receber uma informação de uma única fonte, porém não transmitiremos essa informação de forma homogênea devido a maneira em que percebemos o mundo exterior, analisamos em nosso mundo interior e transmitimos da maneira que acreditamos ser a melhor para o entendimento alheio conforme a nossa compreensão.

É verdade que somos responsáveis pela informação que transmitimos e precisamos ter cuidado de como a transmitimos, porque depois de lançada a informação no ar, não terá volta! Analisamos o mundo exterior através das informações que colhemos ao longo da vida e pelo mundo interno que construímos. A partir do momento em que alguém consegue entender esse mundo interno e nossas fraquezas, passamos a ser vítimas de várias circunstâncias de manipulação.

Todos nós somos atraídos ou repelidos de alguma forma e por alguma razão. Isso pode ocorrer por igualdades ou diferenças entre as pessoas. Mas isso pode ser ajustado à medida que se faz necessária uma aproximação. Para a formação de amizade, casais, família, grupos de trabalho, moradores de uma cidade, estado e país.

A influência sobre nós ocorre quando são identificados os nossos desejos. Esses são estudados e alimentados na direção da dependência de um produto ou serviço. Você deseja mudar a sua vida e sem perceber acaba encontrando o produto ou serviço que lhe proporciona essa mudança. Isso porque existem pessoas que vivem para estudar o comportamento humano. E acredite, nada é por acaso!

Muitas vezes nossas reações mediante algumas ações são, de certa forma, mecânicas, automáticas e nem sempre as percebemos. Um bom exemplo é quando alguém está transmitindo uma informação e antes mesmo de nos passar toda informação, a pessoa balança a cabeça em sinal de concordância e nós automaticamente e sem percebermos, balançamos a cabeça em sinal de entendimento daquela mensagem que nem sequer foi transmitida por completa.

As manipulações ocorrem de modo gradativo onde, primeiro surge a necessidade de compreender como funciona o mundo interno da pessoa alvo, em segunda instância entender os motivos que a

levam a enxergar o mundo externo daquela forma, o terceiro passo é perceber ou criar os gatilhos necessários para desencadear certos sentimentos e em quarto, direcioná-los a seu favor.

Toda manipulação é utilizada de forma alternada. Porém não medindo forças e em sentido contrário, mas sempre parecendo estar em concordância. No primeiro momento eu concordo com a sua ideia, em seguida exponho o meu ponto de vista e a devolvo como se tudo fizesse parte do seu ponto de vista. Dessa forma sutil é possível implantar uma ideia dentro de outra ideia original e devolvê-la ao seu criador.

Para baixar as defesas da outra pessoa, é necessário alternar os mais variados sentimentos a ponto de driblar a mente consciente e atingir a mente inconsciente, de forma que ela venha a se sobressair e comandar toda a situação. Isso fará com que barreiras e defesas sejam derrubadas e a pessoa fica desarmada e indefesa contra uma manipulação sutil dentro de um transe conversacional e suas palavras de comando.

A simpatia e a empatia ajudam a nos aproximarmos o suficiente para que a pessoa se desarme. Por isso é possível implantar ou extrair uma informação dentro de um diálogo com alternância de sentimentos. Sendo assim plantamos ou colhemos as informações necessárias para influenciar nas decisões alheias. Quanto maior for o grau da influência e o número de pessoas,

maior serão os esforços por causa da diversidade de modelos de pensamento.

Algumas pessoas já nascem líderes informais e com um perceptível grau de sociopatia que se destaca entre os demais. É importante frisar que o sociopata já nasce com tais habilidades de persuadir e manipular todos a sua volta. E muitos têm conhecimento do seu poder, tanto que estudam para aprimorá-lo. Mas a decisão do uso de tais poderes para o bem ou para o mal vem dos valores contidos em seu mundo interno e de como ele funciona quando é comparado ao mundo externo e suas deficiências.

Sempre existirá a ambiguidade da manipulação, hora podemos usá-la para fins benéficos como para uma pessoa mudar para melhor. Mas em outros casos para persuadir nossos inimigos a caminharem para a sua própria destruição. Assim como as leis que servem para acusar ou defender uma pessoa, vai depender do propósito e de quem as usa. Sabemos que uma arma letal pode nos matar ou nos salvar, tudo depende de quem é a mão que a segura. Por isso o conteúdo aqui apresentado será uma ferramenta em suas mãos, então saiba usá-lo!

É importante ressaltar que sempre que alguém criar uma situação, estará envolvido diretamente nela, ou seja, fará parte efetivamente e sofrerá influência inversa. Nenhuma criação se desvincula de seu criador, assim como nenhuma fruta cai longe da planta que a

gerou. É possível identificar o criador da informação de forma fácil pois a informação carrega o DNA de seu criador.

“Sendo assim é necessário”

TEORIA DAS NECESSIDADES

Os seres humanos só se realizam se estiverem motivados por algo que atenda às suas necessidades. Em uma sequência lógica, se a necessidade anterior não for atendida a próxima não será atingida.

No início, trata-se das necessidades fisiológicas como respirar, comer, beber, fazer sexo, dormir, manutenção da temperatura do corpo e excreção. Logo em seguida a segurança, como a segurança do corpo, emprego, de recursos, da moralidade, da família, da saúde e da propriedade. Na área social o amor/relacionamento, que apresenta a necessidade de pertencer a um grupo como nas amizades, na família e com a parceria sexual.

Em relação à necessidade de estima, destacam-se a autoestima, confiança, conquista, o respeito dos outros e para com os outros. E por fim a auto realização, que engloba moralidade, criatividade, espontaneidade, solução de problemas, ausência de preconceito e aceitação dos fatos. Mas vamos ver onde tudo começou...

“Nosso comportamento humano animal”

BIOLOGIA DO COMPORTAMENTO

Tudo começou a muito tempo atrás e sendo analisado por vários autores, mas com as teorias de Darwin e seu Evolucionismo é que se teve um grande avanço nos estudos das expressões, tanto nos seres humanos quanto nos animais.

Lembrando do que chamamos amplamente de “memória celular” podemos comprovar que recebemos as nossas expressões como herança genética por inúmeras gerações. Existe uma lembrança que é resgatada para o momento presente, na tentativa de reproduzir seu efeito, onde espera-se o mesmo resultado final. O exemplo disso é quando repetimos uma ação esperando por um resultado já conhecido.

Assim como o pensamento, ou raciocínio que se classifica em indutivo ou dedutivo, nossas expressões podem andar no mesmo sentido. Explicarei melhor...

1. O raciocínio indutivo, sobre algo que está acontecendo, seria com base em seu início seguindo para meio e fim. Formato progressivo.
2. O raciocínio dedutivo, sobre algo que já aconteceu, seria com base em seu fim seguindo para seu meio e começo. Formato retroativo.

Sobre o exemplo número 1, posso comparar com a formação de nossas expressões que acompanham um acontecimento em andamento. Elas vão mudando junto com evolução da situação até chegar em seu ápice.

Sobre o exemplo número 2, posso comparar com a observação do resultado de um acontecimento que já ocorreu. Em questão de milésimos de segundo a expressão está em seu ápice e vai se desfazendo em poucos segundos diante da contemplação da situação.

Nesse sentido demonstro a ligação direta das expressões com nossos pensamentos, sentimentos e nosso estado emocional que se refletem nas reações físicas do nosso corpo. Portanto, quando a intensidade dos pensamentos se excede, eles são apresentados como reações físicas.

É importante frisar, que as expressões não devem ser analisadas apenas individualmente, mas sim em conjunto, pois podem derivar ou simplesmente mudar seu sentido individual. A exemplo dos braços cruzados, se analisado de forma individual podem referir-se a uma contraposição à ideia relacionada, mas se analisados em conjunto com as expressões da face e de outras partes do corpo, podem expressar apenas reações ao frio.

As expressões que mais se destacam são as micro expressões da face e tem lugar de destaque em todos os estudos sobre esse assunto. Algumas dessas expressões podem ser reprimidas de

forma voluntária, porém isso ocasiona a contração de outros músculos da face que estão interligados, então a contenção de um movimento habitual precisa de outros movimentos que também são reconhecidos como extensão dessas expressões.

Em certos casos, para que não sejam notadas certas expressões, as pessoas tendem de forma contrária substituir tais expressões com o intuito de escondê-las uns dos outros. É importante destacar que um pensamento desperta uma reação física, assim como uma reação física também desperta um pensamento, então podemos considerar esse conjunto como uma expressão dos sentimentos.

Deste modo eu tenho a intenção de demonstrar que não há como suprimir uma expressão, sem se quer, tendo que substituí-la por outra, ou se esforçar para ficar imóvel e isento de expressões, o que ocasionará de certa forma uma expressão forçada de vazio. Portanto, podemos partir do princípio que todo movimento voluntário que executamos necessita de um conjunto de músculos, e quando executamos um movimento contrário, um outro conjunto de músculos são utilizados.

Por isso podemos sempre observar a dilatação ou contração das pupilas, que eu explico a seguir:

1. A Dilatação das pupilas demonstra quando alguém tem interesse em algo ou alguém. Demonstra aproximação.

2. A Contração das pupilas demonstra quando alguém não tem interesse em algo ou alguém. Demonstra afastamento.

“Quem decide é você”

ESTILO DE PROCESSO DECISÓRIO

Nossos hemisférios cerebrais (esquerdo e direito) tem funções diferenciadas e específicas. Cada um de nós tem tendências para usar preferencialmente um ou outro ao tomar decisões. Este questionário detecta o estilo de tomada de decisão e revela seu hemisfério dominante na resolução de problemas.

Em cada alternativa há duas afirmativas. Você deverá distribuir 5 pontos (entre A e B) valorizando mais aquele onde percebe ter maior inclinação.

Exemplo:

Eu prefiro

1 a (4) Pensar sozinho

1 b (1) Interagir e passar meu tempo com pessoas

Esta marcação significa sua maior preferência pelo item 1^a.

Não use frações para que o resultado seja o mais exato possível*

Eu prefiro:

1 a () Pensar sozinho

1 b () Interagir e passar meu tempo com pessoas

2 a () Que me vejam como alguém intuitivo e imaginoso

2 b () Que me considerem objetivo, preciso e voltado para fatos

3 a () Tirar conclusões pela lógica e análise cuidadosa do problema

3 b () Examinar a situação a partir do que sinto e acredito sobre as pessoas

4 a () Planejar, na medida das necessidades, pouco antes da implementação

4 b () Programar detalhes, com antecedência, baseado em previsões feitas

5 a () Obter dados das pessoas e dos registros feitos, pensar e decidir imediatamente

5 b () Conversar livre e demoradamente com as pessoas, parar, refletir e resolver o problema mais tarde

6 a () Tornar efetivos os planos detalhados e elaborados com precisão

6 b () imaginar e resolver planos sem necessariamente executá-los

7 a () Aplicar minha habilidade na análise de situações-problema

7 b () Vivenciar situações, discussões em grupo, participando de movimentos com outras pessoas

8 a () Evitar prazos fatais ou compromissos rígidos

8 b () Estabelecer uma programação e ater-me a ela

9 a () Esmiuçar os fatos, situações e problemas comigo mesmo e depois participar minhas conclusões aos demais

9 b () Discutir com nova questão ou problema com todos, exaustivamente, principalmente com o grupo de pessoas envolvidas

10 a () Questões abstratas e teóricas

10 b () Questões concretas, reais e objetivas

11 a () Pessoas lógicas, articuladas e sensatas

11 b () Pessoas sensíveis, emotivas, inusitadas e originais

12 a () Iniciar reuniões quando todos tiverem chegado e estiverem confortavelmente estabelecidos

12 b () Iniciar reuniões no horário determinado

13 a () Usar de métodos já testados na realização de tarefas

13 b () Pensar e criar um novo método na realização de tarefas

- 14 a () Ajudar os outros a expressarem seus sentimentos
- 14 b () Ajudar as pessoas a tomar decisões lógicas e sensatas
- 15 a () Imaginar possibilidades, fantasiar alternativas
- 15 b () Lidar com a realidade, fixar-me nos fatos
- 16 a () Ser livre para fazer coisas no impulso do momento
- 16 b () Conhecer bem e antecipadamente o que é esperado de minha pessoa

TESTE

As pessoas possuem diversas formas de personalidades e estilos de perceber a realidade, analisar e solucionar problemas. Aqui não existe certo ou errado, pois o propósito desse teste é dar-lhe um quadro do tipo de sua preferência de trabalho mental.

Transcreva nas colunas abaixo os escores de seu teste. Para cada A e B, a soma deve ser 5 e os totais das colunas a seguir (HE e HD) devem somar 80.

LADO	ESQUERDO	LADO	DIREITO
1 a		1 b	
2 b		2 a	
3 a		3 b	
4 b		4 a	
5 a		5 b	
6 a		6 b	
7 a		7 b	
8 b		8 a	
9 a		9 b	
10 b		10 a	
11 a		11 b	
12 b		12 a	

13 a		13 b	
14 b		14 a	
15 b		15 a	
16 b		16 a	
TOTAL HE		TOTAL HD	

OBS.: HE e HD devem somar 80

Agora que você já tem os escores de cada hemisfério já pode identificar sua tendência ao tomar decisões.

HD (0 a 19) e HE (80 a 61) Você utiliza predominantemente seu hemisfério esquerdo, abordando lógica e racionalmente os problemas que enfrenta. A visão criativa é sensivelmente pouco aplicada.

HD (20 a 34) e HE (60 a 46) Ligeira predominância da abordagem racional. A criatividade está presente, porém com bloqueios.

HD (35 a 45) e HE (45 a 35) Você provavelmente utiliza com equilíbrio os dois hemisférios, procurando o lado lógico e as alternativas criativas e originais do problema.

HD (46 a 60) e HE (34 a 20) Ligeira predominância da abordagem criativa, sensorial e intuitiva. A lógica, o conceito, a racionalidade estão em segundo plano.

HD (61 a 80) e HE (19 a 0) Seus amigos provavelmente o(a) acham uma pessoa de ideias originais. A criatividade predomina com sacrifício da racionalidade nas decisões.

Agora vamos ver qual é o seu meio de captação das informações...

“Os meios de captação”

COMO AS PESSOAS ABSORVEM AS INFORMAÇÕES

As informações estão por toda parte, sejam elas transmitidas pelas mídias ou pelas pessoas. As mais variadas formas de comunicação que temos na atualidade e ainda assim não somos capazes de absorver todas de uma só maneira devido a preferência de cada pessoa. Podemos absorver essas informações de forma visual, auditiva, sinestésica ou digital, sendo essa última o equilíbrio entre os três antecedentes.

Sempre que tomamos uma decisão, sobre o que estudar ou trabalhar, sobre uma compra, etc., são influenciadas pelos nossos sentidos primários. Então, se você estiver transmitindo alguma informação para um grupo de pessoas precisa despertar todas as impressões sensoriais ao mesmo tempo! Utilize além de imagens e sons, palavras que trabalhem com a memória de quem está recebendo tais informações. Ex.:

“Espero que consigam **ver** como é importante **focar** nisso, para vocês **ouvirem** o que **digo** e que consigam **sentir** o **peso** dos meus argumentos. E para que isso seja a base de uma **escolha racional**” (Henrik Fexeus)

Visual

Pessoas visuais captam as informações através de seus olhos, geralmente pessoas muito observadoras. Sempre se referem ao que estão vendo para apresentar a sua opinião sobre. Quando conversamos com essas pessoas seu olhar está fora de foco, ou para cima, à direita ou esquerda, se colocam em frente do que querem observar, mas sem tocar.

Em geral apresentam uma fala rápida com tom de voz alto e claro. Sua respiração é bem baixa, mas na parte superior do tórax. Seu corpo fica mais tensionado, geralmente com o pescoço estendido e sua característica é o tipo corporal mais fino.

Palavras visuais mais usadas: olhar, focar, imaginar, retratar, visualizar, perspectiva, ver, prever, esclarecer, ilustrar, revelar, ilusão, mostrar, visão.

Auditiva

Pessoas auditivas captam as informações através dos ouvidos, seus olhos se movimentam horizontalmente para buscar informações já armazenadas. Sua voz apresenta um tom melodioso, ressonante, numa cadência média. Sua respiração é média, e na altura mediana do tórax.

Tipo corporal mediano, podem apresentar movimentos rítmicos do corpo, assim como quando ouvimos música. Geralmente inclinam a cabeça para os lados enquanto refletem sobre algo.

Palavras auditivas mais usadas: dizer, ênfase, ritmo, alto, tom, surdo, soar, perguntar, falar, comentar, audível, ouvir, mudo, gritar, dissonante, voz.

Cenestésica

Pessoas que apresentam a sinestesia captam as informações pelos 5 sentidos e quando estão buscando alguma informação armazenada, geralmente olham para baixo e normalmente para a direita.

A tonalidade da sua voz é mais baixa, profunda, normalmente lenta e suave, com algumas pausas, como se estivesse em uma conversa interna. Sua respiração é mais profunda e parte do abdômen. Cabeça e ombros baixos, tônus musculares relaxados com gestos de forma moderada e lenta.

Palavras cenestésicas mais usadas: tocar, sentir, manusear, pressionar, apertado, quente, frio, contato, tensão, pressão, sólido, segurar, captar, pesado, leve.

Digital

Pessoas digitais apresentam equilíbrio das formas anteriores e conseguem absorver as informações de forma mais completa que as demais e que utilizam as formas individuais. Porém, sempre teremos uma das formas primária, ou seja, onde tudo começou e que é a forma preferencial da pessoa.

Palavras digitais mais usadas: decidir, determinar, pensar, lembrar, saber, notar, entender, processar, aprender, consciência, logicamente.

TESTE

Respondendo às perguntas a seguir, você poderá saber como você absorve as informações:

Observação

4 = A que melhor descreve você

3 = A próxima melhor descrição

2 = A próxima melhor

1 = A que menos descreve você

Responda:

1. Eu tomo decisões importantes baseado em:

intuição

o que me soa melhor

o que me parece melhor

um estudo preciso e minucioso sobre o assunto

2. Durante uma discussão eu sou mais influenciado por:

tom de voz da outra pessoa

___ se eu posso ou não ver o argumento da outra pessoa

___ a lógica do argumento da outra pessoa

___ se eu entro em contato ou não com os sentimentos reais do outro

3. Eu comunico mais facilmente o que se passa comigo:

___ do modo que me visto ou aparento

___ pelos sentimentos que compartilho

___ pelas palavras que escolho

___ pelo tom da minha voz

4. É muito fácil para mim:

___ achar o volume e a sintonia ideais num sistema de som

___ selecionar o ponto mais relevante relativo a um assunto interessante

___ escolher os móveis mais confortáveis

___ escolher as combinações de cores mais ricas e atraentes

5. Eu me percebo assim:

___ se estou muito em sintonia com os sons do ambiente

___ se sou muito capaz de raciocinar com fatos e dados novos

___ eu sou muito sensível à maneira como a roupa veste no meu corpo

___ eu respondo fortemente às cores e à aparência de uma sala

1		2		3		4		5	
C		A		V		A		A	
A		V		C		D		D	
V		D		D		V		C	
D		C		A		C		V	

Transponha essas respostas para a grade abaixo e some os números associados com cada letra.

	V	C	A	D
1				
2				
3				
4				
5				
TOTAL X 2				
%	VISUAL	CENESTÉSICO	AUDITIVO	DIGITAL

Pronto! Agora você sabe qual modo você capta as informações!
Mas deve trabalhar para equilibrar essa porcentagem!

“Aprendendo com a vida”

COMO AS PESSOAS APRENDEM

Assim como as quatro formas que utilizamos para absorver as informações externas nós também aprendemos basicamente de 4 formas, mas, bem distinta umas das outras:

Experiência Concreta

São pessoas que precisam vivenciar as situações para aprender, ou seja, se envolver em situações reais. Geralmente valorizam realidades de forma complexa e tendem a decidir de forma intuitiva.

Observação Reflexiva

Observam e gostam de refletir sobre a informação absorvida. Geralmente são pessoas pacientes e valorizam a imparcialidade. Estão sempre buscando o significado de ideias e situações.

Conceituação Abstrata

O pensamento é a forma mais importante. Assim constroem esquemas, modelos e teorias. Preservam o sistema e a disciplina.

Experimentação Ativa

Tomam a iniciativa para saber como as coisas funcionam. A impaciência reina, porque gostam de resultados rápidos, tem

influência sobre as pessoas ao seu redor e são capazes de mudar situações de forma rápida.

TESTE

Dentre as quatro palavras de cada linha, identifique com números de 1 a 4, por grau de preferência (onde 4 indica maior afinidade), aquelas que mais se identificam com o seu modo preferido de aprender. Atenção, não há resposta certa ou errada!

	Coluna A	Coluna B	Coluna C	Coluna D
1	Distinguir	Tentar	Envolver	Praticar
2	Ser receptivo	Ser relevante	Ser analítico	Ser imparcial
3	Sentir	Observar	Pensar	Fazer
4	Aceitar	Arriscar	Avaliar	Prestar atenção
5	Usar intuição	Ser produtivo	Usar a lógica	Ser questionador
6	Ser abstrato	Ser observador	Ser concreto	Ser ativo
7	Orientado no presente	Ser reflexivo	Orientado para o futuro	Pôr em prática
8	Fazer experiências	Observar	Conceitualizar	Experimentar
9	Trabalho intenso	Ser reservado	Ser racional	Trabalho responsável

Agora some os pontos. Em cada COLUNA some apenas os pontos correspondentes às linhas indicadas:

Coluna A (Experiência Concreta) – Some as linhas 2, 3, 4, 5, 7 e 8 – Total ___

Coluna B (Observação Reflexiva) – Some as linhas 1, 3, 6, 7, 8 e 9 – Total ___

Coluna C (Conceituação Abstrata) – Some as linhas 2, 3, 4, 5, 8 e 9 – Total ___

Coluna D (Experimentação Ativa) – Some as linhas 1, 3, 6, 7, 8 e 9 – Total ___

Os totais vão do mínimo de 6 ao máximo de 24. Quanto maior o valor, maior sua preferência por aprender dessa maneira.

“Os quatro estilos e os quatro elementos”

ESTILOS PESSOAIS

A tendência do estilo de pensamento aparece de acordo com suas ações e reações no cotidiano. Podemos definir em 4 tipos e assim utilizar os 4 elementos da natureza para explicar detalhadamente os estilos pessoais.

Ar

Esteja pronto para responder questões específicas. (Pode me dar um exemplo disto? Como diríamos isto num relatório?). Tome para si a responsabilidade de achar aplicações práticas para "dobrar" o interlocutor. Não fique surpreso por sua mudança de pontos de

vista e/ou aparente obstrução. Tente encarar isto como útil exploração do problema. Não intérprete argumentação como discussão (desacordo).

Se o interlocutor começar com uma aparente tangente, não o interrompa tão cedo, pois ele pode apresentar um útil prisma ou uma nova forma de abordar o assunto. Não use métodos estruturados para obter ideias. Se o interlocutor é o seu chefe, tome a iniciativa de definir qual o seu trabalho e verifique como ele espera que seja executado.

Esteja preparado para que o interlocutor se aposse de sua ideia e a desenvolva (Grande ideia! Estava mesmo pensando nisso outro dia).

Comportamento: Fazer diferente

Ponto Forte: Idealização

Ponto de Melhoria: Foco no aqui e agora

Motivação: Liberdade de Expressão

Valores: Criatividade

Água

Fortaleça seu envolvimento (Pode ajudar-me neste problema?). Apele para expectativas e propósitos elevados. Assinale os benefícios possíveis para terceiros; destaque a qualidade do seu plano e como este irá ao encontro das necessidades da

comunidade. Planeje oportunidades para manter-se em contato com o idealista. Procure ajudá-lo com conselhos (Há algum problema em particular que esteja provocando sua ansiedade?).

Lembre-se que um idealista pode ter uma expectativa muito alta a seu respeito. (Pergunte-lhe: O que o leva a acreditar que fiz algo superior?). Esteja atento: um conflito aberto pode ser postergado mesmo à custa de se obter a melhor solução para um problema e que, se não for contornado, o conflito pode exteriorizar-se sob a forma de ressentimentos ou afastamentos. Responda de imediato qualquer pedido dele posicionando-o quanto suas intenções (Recebi seu e-mail e agradeço, responderei na terça-feira).

Comportamento: Fazer junto

Ponto Forte: Comunicação

Ponto de Melhoria: Manipulação por sentimentos

Motivação: Trabalho em Grupo

Valores: Igualdade

Fogo

Mostre alguns benefícios em curto prazo e uma forma diferente de ilustrar como você se aproxima das metas. Esteja preparado para trocar, negociar e/ou colaborar especialmente em situações de conflito.

Ajuste o pragmático a falar diretamente sobre suas preocupações, as quais ele possa estar comentando de forma irônica. Ouça atentamente: através de humor ou picardia (Trapaças às vezes em tom de “brincadeira”) pode estar havendo mensagens.

Seja um barômetro em grupo: utilize habilidade para saber quando as pessoas pragmáticas querem tentar ideias novas ou controvertidas. Prepare seus planos rapidamente. O ponto principal (a essência do relatório) deve estar contido nos três primeiros parágrafos e relacione-o com o alcance de objetivos imediatos.

Comportamento: Fazer rápido

Ponto Forte: Ação

Ponto de Melhoria: Faz do modo mais fácil

Motivação: Liberdade para agir

Valores: Resultados

Terra

Intérprete a falta de resposta como o tempo que ele necessita para processar informações. Prepare-se: esteja em condições para enfrentar questões difíceis e fatos específicos. Use a força lógica do "Passo a Passo". Designe tarefas relativas a colocar planos em ordem, pesquisando, reunindo dados e analisando-os. Aloque o máximo de tempo possível para uma revisão e assimilação de

dados ou planos que precisarão da aprovação ou opinião dos analistas.

Concorde de antemão sobre tempos restritos, prazos, etc., no sentido de evitar análises "emperradas". Se você encontrar resistência, faça perguntas extensas. (O que acontecerá, exatamente, nos próximos 6 meses, se colocarmos seu plano em ação?). Use a mais ampla base teórica que fundamente sua visão das coisas.

Comportamento: Fazer certo

Ponto Forte: Organização

Ponto de Melhoria: Adaptação às mudanças

Motivação: Ausência de riscos

Valores: Controle

TESTE

Marque a seguir todas as características que você possui e as de que faz uso ou costuma praticar:

A () Comunicação clara

T () Paciência

A () Tendência a sonhar acordado

A () Autocrítica e Crítica

T () Age pela sensação

A () Facilidade com a teoria

A () Procura emoções profundas

A () Flexível com capacidade para mudar

T () Preserva seu espaço

A () Constante movimento

A () Age com a razão

G () Sensibilidade

F () Entusiasmo

G () Afetividade

F () Criatividade

G () Facilidade para fazer amizades profundas

F () Automotivação, Energia

A () Capacidade de abstração

F () Decisão, Autoconfiança

G () Cuidado com o outro

F () Impulsividade

G () Facilidade para lidar com conflitos

- F () Intolerância com limites
- F () Impaciência
- G () Contorna limites, Fluidez
- F () Necessidade de se expressar
- G () Generosidade
- G () Magoa-se facilmente
- G () Age com o coração
- F () Age pela intuição
- T () Capacidade de realizar ideias
- T () Praticidade
- T () Objetividade
- T () Minúcia
- A () Excentricidade
- T () Capacidade para organizar
- T () Busca a perfeição
- T () Facilidade para administrar
- G () Escalda pés
- F () Temperos quentes

T () Andar e perceber detalhes e o todo

A () Trabalhos de consciência respiratória

G () Nadar, Mergulhar

T () Plantar

G () Olhar o nada, Contemplar

F () Artes marciais

F () Esportes

T () Trabalhos com argila, Modelar

A () Dar aulas, Palestras

G () Observar o movimento das águas

F () Atividades ao sol

A () Informar-se, Fazer cursos

F () Dançar, Correr, Brincar

T () Preparar a própria comida

A () Meditar

G () Contar histórias

F () Escrever mensagens

T () Tomar conta de si mesmo

- A () Imaginar situações engraçadas
- G () Demonstrar afeto
- F () Valorizar o que faz
- T () Terapia corporal
- A () Confeccionar pipas
- G () Afiliação a grupos
- F () Cantar
- T () Fazer supermercado
- A () Silenciar por algum tempo
- G () Ficar no banho mais tempo
- F () Olhar o fogo
- T () Contato com a terra e areia
- A () Música: instrumento de sopro
- G () Música: instrumento de corda
- F () Música instrumental de corda e sopro
- T () Música de percussão
- G () Criar coreografias
- A () Cor azul

G () Cor laranja e coral

T () Andar descalço

G () Dedicção ao que faz

G () Cor verde

Agora some os totais que você marcou em cada letra:

A	AR	
F	FOGO	
G	ÁGUA	
T	TERRA	

Depois da soma, você pode conferir no texto anterior ao teste, a qual estilo pessoal você pertence!

"Reprogramação Mental"

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

A Programação Neurolinguística, ou PNL mais comumente chamada, trabalha com a mente consciente e as informações ali gravadas. Seu início foi com John Grinder e Richard Bandler. Para entender como funciona apresentarei em um formato simples e claro.

Programação – Habilidade de organizar a comunicação e sistemas neurológicos para obter resultados.

Neuro – Através dos processos neurológicos a experiência é recebida e decodificada a partir dos cinco sentidos.

Linguística – Linguagem de sistemas de comunicação verbal e não verbal através dos quais as representações neurológicas são codificadas, ordenadas e recebem significado.

Todas as informações da mente consciente podem ser “lidas” e “trabalhadas” através da PNL e suas ferramentas. Abrindo um breve parêntese, esclarecendo de forma simples algumas diferenças entre PNL e Hipnose, a primeira tem a sua atuação de forma objetiva e direta, enquanto a hipnose atua de forma subjetiva e indireta por usar a mente inconsciente e que será explicada em breve.

A PNL é responsável pela reprogramação ou ressignificação dos sentimentos envolvidos com as informações gravadas em nossa mente consciente, ou seja, essa que estamos utilizando nesse exato momento para ler e gravar essas informações.

Há quem defenda que a PNL pode reprogramar o cérebro com o objetivo de atingir objetivos e comportamentos desejados em nosso dia a dia. Mas para isso precisamos entender como funciona essa ferramenta.

É preciso estudar a linguagem do corpo e mente para entender como o indivíduo “funciona”, como ele raciocina e como reage aos seus pensamentos expondo suas expressões faciais ou corporais.

Trata-se de um modelo neurológico que observa como nós processamos as informações e seus efeitos sobre nosso

comportamento e sentimento relacionado a alguma questão cotidiana.

Representação Sensorial – Forma objetiva sobre uma experiência direta embasada no que nosso sistema sensorial capta do mundo externo.

Alucinação – Trata-se de uma construção, uma criação interna, forma como a pessoa interpreta a mensagem captada com base na subjetividade.

“Somos como um espelho”

ESPELHAMENTO

O efeito do espelho é ótimo para explicar como deve ser feita a equiparação corporal e verbal durante um diálogo.

Espelhamento Corporal

Rapport ou Sincronia Límbica é o espelhamento em ações e reações físicas que a pessoa apresenta durante um diálogo. Se prestarmos atenção nos movimentos que uma pessoa faz durante uma conversa, mesmo que informal, seremos capazes de perceber seus sentimentos e assim, saber a intensidade que a informação tem para ela. Se é verdadeira ou falsa e se existe construção sobre aquela informação que ela apresenta.

Espelhamento Verbal

A repetição do vocabulário para seu interlocutor é a chave que abre as portas da mente. Quando "falamos a mesma língua" fica mais fácil de compreendermos uns aos outros. Portanto, quando observamos o vocabulário do nosso interlocutor e o repetimos a ele é provável que exista um entendimento maior e que barreiras sejam derrubadas permitindo uma melhor aproximação.

"Uma pessoa, três egos"

ANÁLISE TRANSACIONAL

Análise Transacional, ou seja, AT como é chamada, foi desenvolvida por Eric Berne e faz um raio-x da pessoa no momento exato em que dialogamos com ela. Dá-se a essa análise o título de Estados do Ego para denominar o estado atual do orador que demonstra assim, os sentimentos e seus padrões de comportamento.

Para tais manifestações de estados do ego, Berne as nomeou como: pai, adulto e criança. A transição entre esses três estados de ego pode ocorrer de forma aleatória durante um diálogo e demonstrar o formato de raciocínio do interlocutor. Cito-as aqui, de forma sucinta e objetiva.

Estado de ego Pai

Os registros cerebrais dão referências às figuras paternas adquiridos até aproximadamente os cinco anos de idade e são divididos em:

Pai Crítico – figura que transmite as tradições de família, sendo autoritário, recriminador, aconselhador.

Pai Protetor – geralmente educador, protetor, estimulador, líder.

Nesse caso o estado de ego pai serve como modelo de “como” fazer algo.

Estado de ego Adulto

Trata-se de um estado de ego intermediário que processa os dados tanto do estado de ego pai quanto do estado de ego da criança e tem por pretensão trabalhar com esses dados e tomar decisões. Apresenta comportamento de coleta de dados, organiza-os, avalia-os, analisa-os e toma a decisão de como agir centrado no “quais” informações serão essenciais para a ação.

Estado de ego Criança

Criança Livre – apresenta sentimentos e emoções ligadas a alegria, amor, afeto ou de forma oposta tristeza, ódio, desafeto. Um aspecto importante é identificar se a criança pode ser ou estar adaptada ou condicionada a uma forma de comportamento.

Criança Submissa – apresenta de forma falsa a alegria, amor e afeto ou depressão, ansiedade, angústia, insegurança, entre outros sentimentos.

Criança Rebelde – apresenta ódio, desafeto, ressentimento, ciúmes, inveja etc.

O estado de ego criança é um modelo do agir com base no "sentir".

Para resumir os estados de ego e deixar mais simples para a sua análise do interlocutor, pode-se expor da seguinte forma: Pai julga, Adulto reflete e a Criança sente.

É importante identificar o estado de ego do interlocutor para que você possa alterar o diálogo entre o estado que melhor o beneficia. Se você conseguir identificar o estado de ego, será mais fácil dominar o diálogo e seu resultado, bem como persuadir a outrem que execute os seus comandos subliminares na conversação.

"Uma pessoa, duas mentes"

DIFERENTES MENTES

Sabemos que existem duas maneiras de nos referirmos a nossas mentes. Uma delas é a mente consciente, responsável pelas nossas ações durante o nosso tempo de vigília. Ela é responsável pelo nosso raciocínio e na maioria das vezes pela nossa forma de decisão. Já a mente inconsciente é responsável pela nossa

intuição, pelo peso na consciência e decisões de uma forma mais sentimental.

Mente Consciente

A mente consciente guarda, de certa forma, tudo o que aprendemos ao longo dos anos, o que estudamos, as rotinas do nosso trabalho, as informações das pessoas que nos rodeiam e todas as instruções que precisamos para as tarefas que executamos de forma mecânica durante o nosso dia a dia.

Mente Inconsciente

A mente inconsciente registra a experiência vivida e absorve de forma mais profunda os conhecimentos adquiridos. Servem para uma consulta quando a nossa mente consciente não consegue encontrar a solução...

Mente Consciente *versus* Mente Inconsciente

Estamos tão enraizados em nossas memórias e experiências de vida, mas de uma forma consciente onde formamos as lições de moral sobre o aprendizado, porém, devemos utilizar a mente inconsciente para obtermos respostas para as nossas dúvidas cotidianas. Afinal, sabemos que a mente inconsciente é que domina a mente consciente e não o contrário!

“Todos podemos entrar em transe, só depende do hipnoterapeuta”

HIPNOSE

A hipnose remonta a uma época muito antiga onde se destacou na região do Egito. Nessa época era utilizada como anestesia e também como cura.

Algumas personalidades que utilizavam a hipnose foram Franz Anton Mesmer (1734-1817), James Braid (1795-1860), James Esdaile (1808-1858), Pierre Janet (1849-1939), Émile Coué (1857-1926), Sigmund Freud (1856-1939) e o mais atual após a Primeira Guerra Mundial, Milton H. Erickson (1902-1980).

Portanto a Hipnose Ericksoniana é a forma mais atualizada da hipnose clássica, pois Erickson estudou a hipnose clássica para depois transformá-la a seu modo e utilizá-la de forma clínica.

Hipnose Ericksoniana

Seu nome é dado por quem revolucionou a hipnose clássica e a tornou não somente clínica, mas, para todas as áreas da vida. Milton H. Erickson observou em seu tempo, que o transe hipnótico ocorria naturalmente, de forma espontânea, em cada um de nós em todos os dias de nossas vidas. Assim alguns com menor e outros com maior intensidade, isso pode explicar que todas as vezes que estamos altamente focados em algo é porque estamos em um alto grau de transe.

Ocorrem em alguns momentos do dia, naqueles minutos que estamos focados em alguma tarefa, onde alguém nos chama, mas nós não nos damos conta de sermos chamados até que a pessoa chegue a nos tocar fisicamente e de repente, como se acordássemos naquele instante, retornamos à atenção a quem nos chamou e a tudo ao nosso redor, podemos chamar isso de transe. A hipnose ocorre de forma similar a esse transe nos conduzindo à focalização e utilizando a nossa mente inconsciente.

Milton H. Erickson dizia: "Todas as vezes que nós entramos em um estado altamente focado de atenção, nós estamos em transe". Portanto a hipnose Ericksoniana trabalha do nível mais profundo até o estado mais superficial da hipnose, assim como em meio a uma simples conversa.

Transe Conversacional

Em vários momentos em uma conversa entramos e saímos de um transe, ora superficial, ora profundo. Muitos palestrantes são capazes de fazer com que multidões entrem em transe durante a sua apresentação e de uma forma natural, mas com profundidades variadas.

Segundo Milton H. Erickson, a hipnose pode ser usada para melhorar a nossa comunicação, de forma interpessoal ou intrapessoal, isso só depende do objetivo a se alcançar.

Dentro de um transe conversacional é possível implantar ou extrair uma ideia, ou a partir de uma ideia recebida, implantarmos a

nossa ideia e devolvê-la ao interlocutor original de forma que ele não perceberá e acreditará que a ideia é originalmente dele.

Segundo Milton H. Erickson, toda boa comunicação é hipnótica por natureza. Para que o transe conversacional funcione em um diálogo, precisamos nos adequar não só ao vocabulário, mas a velocidade, tom e altura da voz dos envolvidos nesse diálogo. Veremos isso em um capítulo a seguir. Agora irei demonstrar um método utilizado por Milton H. Erickson.

Exemplo: Criando um cenário como as informações que estão na mente da pessoa.

Imagine que você está no meio, do meio de lugar algum. E a partir de agora iremos juntos criar um lugar só seu... visualize onde você quer estar (cidade, praia, floresta) Ouça os sons produzidos (carros, mar, vento, animais) Sinta os seus pés tocando (o asfalto, a areia, a terra, a grama) Perceba como você se sente nesse ambiente... Quando trabalhamos com o que está na memória da pessoa é mais fácil ela aceitar a sugestão.

“O poder da sugestão”

PODER DA SUGESTÃO

A todo momento recebemos sugestões externas, absorvemos algumas e analisamos a ponto de reagir com sugestões internas colocando na balança os pontos fortes ou fracos a respeito daquela ideia. Um bom exemplo é a mensagem subliminar

transmitida em meio a informação, independente do veículo utilizado para esse fim.

Sugestão Interna

A Sugestão interna refere-se a autossugestão, onde você pode se convencer de algo bom ou ruim. A partir das nossas experiências de vida somos capazes de distinguir o certo do errado, o bom do ruim, então mesmo fazendo algo errado ou ruim de forma consciente, para nós mesmos, podemos sugerir ao nosso inconsciente de que devemos mudar. A princípio, toda mudança ocorre de dentro para fora, assim como a motivação é intrínseca.

Sugestão Externa

Existe uma série de sugestões externas no nosso dia a dia, seja ela direta ou indireta, e sempre nos afetam e nos influenciam em nossas decisões. Essas sugestões podem ser através dos mais variados canais ou mídias, seja ela através de um livro, um artigo, um vídeo, um filme.

Essa forma de sugestão pode alcançar um número muito grande de pessoas ao mesmo tempo e mudar o rumo de uma nação. Esse apontamento é uma forma clara de como a sugestão externa tem influência nas nossas decisões.

Sugestão Direta

A sugestão direta pode ser apresentada na forma de uma ideia jogada em meio ao diálogo com uma conotação hipotética para que seja sutil e de fácil absorção. Isso pode ocorrer quando damos

exemplos claros e diretos de forma a impactar em conjunto com a informação apresentada e seu contexto. Mas devemos ter cuidado ao apresentá-la pois, podemos mudar o rumo da conversa. Se bem colocada podemos potencializar nossa influência, mas se mal colocada, arruinar a nossa reputação.

Sugestão Indireta

A sugestão indireta são as pedras fundamentais para se construir uma comunicação efetiva em um diálogo, pois elas irão mostrar a direção desse diálogo, sendo capaz de implantar ou colher uma informação valiosa. Essa pode ser feita através de uma história ou estória contada que seja semelhante ao assunto do diálogo, mas de certa forma, que contenha uma moral no decorrer do diálogo. As vezes até mesmo uma metáfora é válida como uma sugestão indireta, essa forma é utilizada durante a Hipnose Ericksoniana.

"Não abandone o Navio"

ANCORAGEM

Psicológica

Durante o diálogo, você deve repetir a ideia principal para a pessoa com o intuito de fixar a ancoragem. Se necessário, utilize sinônimos para frisar a mensagem a ser gravada.

Fisiológica

Durante o diálogo, você toca na pessoa para reforçar o que você quer que ela grave na mente. Exatamente no momento da pronúncia da palavra em questão.

“Vivendo em Cores”

INFLUÊNCIA DAS CORES

As cores nos influenciam o tempo todo, sejam elas onde estiverem, sempre receberemos diversos estímulos vindo delas. Pois elas transmitem sinais que se transformam em sentimentos e influenciam nosso estado emocional.

Mais do que se possa imaginar, as cores nos influenciam a tomar decisões, a fazermos nossas escolhas cotidianas, incitam novos hábitos e por ter uma representação simbólica, nossa mente, seja consciente ou inconsciente não consegue bloquear seu estímulo.

Apesar do conteúdo utilizado em pesquisa referir se a influência das cores nos ambientes, de forma equalizada, pretendo demonstrar a influência das cores quando utilizadas nas roupas das pessoas, porém não todas as cores existentes, e sim apenas as mais utilizadas.

Quando escolhemos uma cor, pelo que ela representa e pelo nosso estado de humor, podemos também saber como as pessoas estão se sentindo, sendo assim, podemos entender a influência que aquela pessoa está exercendo sobre nós e em

contrapartida, poderemos influenciá-la pelo sinal que ela está nos enviando. Essa breve descrição lhe dará uma noção do estado emocional em que se encontram as pessoas ao seu redor.

Significado do Preto

O preto é a cor do mistério e está associado à ideia de morte, de luto e de terror. Do latim *pressus*, “apertado, denso, comprimido”, de *premere*, “apertar, espremer” expressava a noção de que se tratava de uma cor onde existiam muitos (ou todos os) pigmentos.

Ele transmite introspecção, favorece a autoanálise e significa também dignidade. Uma cor com valor de uma certa sofisticação e luxo.

O uso em excesso estimula a melancolia, depressão, tristeza, confusão, perdas e medo. Por isso, na verdade jamais deveria ser usado por pessoas que acabaram de perder um ente querido como sinal de luto. Preto é a cor do poder, da sobriedade, da hombridade, transmitindo a sensação de sofisticação e elegância.

É a "não" cor, ausência de vibração, cor das pessoas que buscam proteção ou afastamento do seu arredor. Indicada só para detalhes de acabamento ou objeto, pois pode deixar o ambiente muito escuro, a não ser que esta seja a intenção. O preto também pode sugerir silêncio. Quando brilhante, confere nobreza, distinção e elegância. É uma cor masculina.

Significado do Branco

O branco transmite a sensação de paz, de calma, de pureza. Também está associado ao frio e à limpeza. Significa inocência e pureza. O nome branco deriva do franco blank, “claro, branco, brilhante”. Substituiu o latim albus, de mesmo significado, que nos deixou palavras como alvas e alvejantes.

Ele revela pureza, sinceridade e verdade; repele energias negativas e eleva as vibrações espirituais. Equilibra a aura e facilita o contato com os guias espirituais, promovendo o equilíbrio interior, a sensação de proteção. Também pode ser usado como coringa, para todos os propósitos, associando-se com eficiência com qualquer cor.

Remete a paz, sinceridade, pureza, verdade, inocência, calma. A luz branca traz todas as cores, ilumina e transforma. Representa o amor divino, estimula a humildade e a sensação de limpeza e claridade. Ótima para qualquer ambiente, contudo se o local for totalmente branco pode se resultar em sensação de tédio e monotonia. Branco sugere pureza e o infinito. Evoca o frio e a umidade, principalmente quando combinado com o azul.

Significado do Cinza

Cinza deriva do Latim cinis, “material sobrado de um processo de combustão, cinzas”. O cinza pode simbolizar estabilidade, sucesso e qualidade, mas em excesso pode transmitir falta de vida. Algo que "se tornou cinzento" nem sempre é visto de forma

positiva, pois o termo é comumente usado para expressar morbidez e falta de vigor. Um tempo nublado - como o céu sempre acinzentado - também não é amplamente desejado pelas pessoas.

Porém se bem utilizado, o cinza oferece equilíbrio e flexibilidade por ser o equilíbrio entre o preto e o branco. Cinza é a expressão de neutralidade. Símbolo da indecisão e da ausência de energia. Quanto mais sombrio, mais expressa desânimo e monotonia.

Significado do Prateado

O prateado ou cor prata é uma cor associada ao moderno, às novas tecnologias, à novidade, à inovação. Prateado atribui valores relacionados ao metal, como brilho, solidez e valor. Transmite estabilidade, sucesso, qualidade e distinção, principalmente quando associado ao preto. A cor prata em excesso promove a sensação de frieza e distância.

Significado do Dourado

O dourado ou cor de ouro está simbolicamente associado ao ouro, à riqueza, a algo majestoso. Dourado simboliza vibração elevada, vigor, inteligência superior e nobreza. É a cor da opulência, da luz e da prosperidade. Traz charme e constrói confiança, dá poder, persuasão, energia e inteligência. O dourado simboliza vibração elevada, vigor, inteligência superior e nobreza.

Significado do Bege

O bege é uma cor que transmite calma e passividade. Está associada à melancolia e ao clássico. A cor bege é muito utilizada em ambientes, cortinas, tapetes, porque apesar de um tanto inerte, o bege promove a sensação de aconchego e conforto.

Significado do Castanho

O castanho traz esse nome como uma referência natural e precisa à cor da casca da castanha. Sua tonalidade é uma mistura de cor de terra e cor de madeira. O castanho é a cor da terra por excelência. Significa maturidade, consciência e responsabilidade. Está ainda associada ao conforto (o bege pode ser considerado como um castanho claro), à estabilidade, à resistência e simplicidade.

Representa a constância, a disciplina, a uniformidade e a observação das regras. Conecta a pessoa à natureza e a terra. Usado em excesso traz autocrítica exagerada, dependência afetiva e isolamento. Castanho emana a impressão de algo maciço, denso, compacto. Sugere segurança e solidez. É a cor do outono, do recolhimento e portanto estamos acostumados a associá-lo ao conforto que buscamos frente ao frio.

Significado do Marrom

Na verdade marrom é um aportuguesamento do francês marron que significa "castanha", ou "castanho". Dessa forma, quando as pessoas diferenciam a cor marrom da cor castanha, estão

geralmente equivocadas. Marron vem de um radical pré-romano marr-, que se referia a “pedra, rocha”, certamente devido ao aspecto duro da casca da castanha.

O marrom traz esse naturalmente como uma referência precisa à cor da casca da castanha. Sua tonalidade é uma mistura de cor de terra e cor de madeira. O marrom é a cor da terra por excelência. Significa maturidade, consciência e responsabilidade. Está ainda associada ao conforto (o bege pode ser considerado como um castanho claro), à estabilidade, à resistência e simplicidade.

Representa a constância, a disciplina, a uniformidade e a observação das regras. Conecta a pessoa à natureza e a terra. Usado em excesso traz autocrítica exagerada, dependência afetiva e isolamento. Marrom emana a impressão de algo maciço, denso, compacto. Sugere segurança e solidez. É a cor do outono, do recolhimento e, portanto, estamos acostumados a associá-lo conforto que buscamos frete ao frio.

Significado do Amarelo

Amarelo é uma palavra que se origina do baixo-latim hispânico amarellus, diminutivo do Latim amarus, “amargo”. O amarelo-dourado é a cor da bile antes de se oxidar e esverdear, sendo seu gosto extremamente amargo. Bastante estranho para uma cor símbolo da alegria.

O amarelo é uma cor que desperta, que expressa leveza, descontração, otimismo. Simboliza criatividade, jovialidade e alegria. O amarelo também transmite calor, ilumina e descontraí. Como é a cor base do dourado, simboliza opulência e prosperidade. É também uma cor que carrega grande energia. A parte mais quente do fogo é o segmento amarelado da chama. Transmite otimismo e está associada ao verão e ao calor.

Ele desperta novas esperanças para quem está em busca da cura. Contribui com vivacidade, alegria, desprendimento, leveza. Produz desinibição, brilho e espiritualidade. Mas é preciso tomar cuidado com os excessos porque o amarelo pode excitar a ansiedade e aguçar as preocupações. Usada em excesso, torna a pessoa irresponsável e volúvel.

Atrai pessoas alegres para a sua vida, rejuvenesce e traz charme; constrói confiança, dá poder de persuasão, energia e inteligência. Traz luz para a solução de problemas. O amarelo simboliza criatividade, ideias, conhecimento, alegria, juventude.

É a cor do sol, trazendo luz para as situações difíceis, ativando o intelecto, a comunicação, a harmonia do todo. Pode ser utilizado em áreas de acesso para salões sociais. Gera a impressão de calor e por isso é recomendado para climas frios. O amarelo é a cor luminosa por excelência. Atrai a atenção seja sozinho ou em conjunto com outras cores. É feliz, vibrante, vivo.

Significado do Verde

O verde significa vigor, frescor, esperança e calma. Deriva do Latim *viridis*, “verde”. O verde é uma cor calmante que harmoniza e equilibra. Representa as energias da natureza, da vida, esperança e perseverança. Místicos acreditam que facilita a comunicação com as plantas e os deuses da natureza. Simboliza a renovação, fertilidade, crescimento e saúde. Em excesso estimula orgulho, a presunção e a arrogância.

Ele traz paz, segurança, esperança em abundância e confiança. Indicada para todos os ambientes, mas sempre com moderação. No banheiro é aconselhável ter toalhas ou detalhes de acabamento em verde vivo, pois é ali que se purifica o corpo energizando-o.

Cor universal da natureza, atualmente está muito associada a temas ecológicos. É a cor da sustentabilidade e da ecologia. O verde é uma cor sempre indiferente e calma, que não se dirige para nenhuma direção, nem encerra qualquer elemento de alegria, tristeza ou paixão.

O verde limão, mais vivo e amarelado sugere uma força ativa, um aspecto ensolarado. O verde escuro está associado ao masculino, lembra grandeza, como um oceano. É uma cor que simboliza tudo o que é viril. O verde claro significa contentamento e proteção.

Significado do Azul Claro

O azul claro significa tranquilidade, compreensão e frescor. O azul é a cor do céu iluminado, das alturas, do espírito e do pensamento. Simboliza a lealdade, a fidelidade, a personalidade e sutileza. Simboliza também o ideal e o sonho. É a mais fria das cores frias. O azul claro provoca uma sensação de frescor e higiene, principalmente se combinado com o branco.

Significado do Azul

O termo azul vem do persa lazward, “azul, lápis-lazúli” o que é uma clara referência à cor da pedra lápis-lazúli. É a cor do espírito e do pensamento. Simboliza a lealdade, a fidelidade, a personalidade e sutileza. Simboliza também o ideal e o sonho. É a mais fria das cores frias.

A cor azul ajuda a baixar a pressão arterial, acalma e traz clareza mental. Produz tranquilidade, ternura, afetuosidade, paz de espírito e segurança. Reduz o stress e a ansiedade, promovendo a saúde emocional. Favorece as atividades intelectuais e a meditação. Simboliza devoção, fé, aspirações elevadas, sinceridade, confiança e tranquilidade.

O azul transmite favorece a compreensão. É a cor do bem estar e do raciocínio lógico. É a única que tem poder de desintegrar energias negativas, favorecendo a paciência, a amabilidade e a serenidade. É muito indicado para acalmar a energia dos quartos de crianças e adultos hiperativos.

Azul é cor profunda. Preferida por adultos, demonstra uma certa maturidade. O azul escuro é considerado uma cor romântica, no entanto, em demasia, pode expressar um certo tom de monotonia. Quando sombrio, o azul transmite a sensação de infinito.

Significado do Lilás

Já que as pessoas costumam se confundir entre as várias denominações para as cores que surgem da mistura do vermelho com o azul e já que não há um regulamento quanto a essas classificações, vamos considerar que o roxo e o violeta sejam a mesma cor, e que sejam uma mistura equilibrada entre o vermelho e o azul. Consideraremos também que as cores púrpura ou magenta estão mais para o lado do vermelho (mais vermelho na mistura) e que as cores lilás e anil estão mais para o lado do azul (mais azul na mistura).

O lilás é um roxo pendendo mais para o azul. Significa espiritualidade e intuição, portanto, uma cor metafísica. É a cor da alquimia e da magia. Ela é vista como a cor da energia cósmica e da inspiração espiritual. A cor lilás é, segundo místicos, excelente para purificação e cura dos níveis físico, emocional e mental. Ajuda a encontrar novos caminhos para a espiritualidade e a elevar nossa intuição espiritual.

Lilás simboliza respeito, dignidade, devoção, piedade, sinceridade, espiritualidade, purificação e transformação. O lilás representa o mistério, expressa sensação de individualidade e de

personalidade, associada à intuição e ao contato com o todo espiritual. É aconselhável para locais de meditação.

Significado do Anil

O anil é um roxo pendendo mais para o azul. Significa espiritualidade e intuição, portanto, uma cor metafísica. É a cor da alquimia e da magia. Ela é vista como a cor da energia cósmica e da inspiração espiritual. A cor anil é, segundo místicos, excelente para purificação e cura dos níveis físico, emocional e mental. Ajuda a encontrar novos caminhos para a espiritualidade e a elevar nossa intuição espiritual.

Anil simboliza respeito, dignidade, devoção, piedade, sinceridade, espiritualidade, purificação e transformação. O anil representa o mistério, expressa sensação de individualidade e de personalidade, associada à intuição e ao contato com o todo espiritual. É aconselhável para locais de meditação.

Significado do Violeta

O nome violeta vem por comparação com a cor das pétalas da flor violeta. O nome dela em latim era viola, daí a palavra atual. Transmite a sensação de prosperidade, nobreza e respeito. Violeta equivale a um pensamento reflexivo e místico. O profundo mistério que a cor evoca pode promover sensações de tristeza e melancolia caso a pessoa conviva demais com o violeta.

Assim como o preto, o violeta remete a nobreza e poder. O violeta significa espiritualidade e intuição, portanto, é uma cor que

simboliza o mundo metafísico. É a cor da alquimia e da magia. Ela é vista como a cor da energia cósmica e da inspiração espiritual. A cor violeta é, segundo místicos, excelente para purificação e cura dos níveis físico, emocional e mental. Ajuda a encontrar novos caminhos para a espiritualidade e a elevar nossa intuição espiritual.

Violeta simboliza respeito, dignidade, devoção, piedade, sinceridade, espiritualidade, purificação e transformação. O violeta representa o mistério, expressa sensação de individualidade e de personalidade, associada à intuição e ao contato com o todo espiritual. É aconselhável para locais de meditação.

Significado do Roxo

O roxo deriva do Latim *russeus*, “vermelho-escuro” e transmite a sensação de prosperidade, nobreza e respeito. Roxo equivale a um pensamento reflexivo e místico. O profundo mistério que a cor evoca pode promover sensações de tristeza e melancolia caso a pessoa conviva demais com o roxo. Assim como o preto, o roxo remete a nobreza e poder.

Roxo significa espiritualidade e intuição, portanto, é uma cor que simboliza o mundo metafísico. É a cor da alquimia e da magia. Ela é vista como a cor da energia cósmica e da inspiração espiritual. A cor violeta é, segundo místicos, excelente para purificação e cura dos níveis físico, emocional e mental. Ajuda a encontrar

novos caminhos para a espiritualidade e a elevar nossa intuição espiritual.

Ele simboliza respeito, dignidade, devoção, piedade, sinceridade, espiritualidade, purificação e transformação. O roxo representa o mistério, expressa sensação de individualidade e de personalidade, associada à intuição e ao contato com o todo espiritual. É aconselhável para locais de meditação.

Significado do Púrpura

O púrpura transmite a sensação de prosperidade, nobreza e respeito. Púrpura equivale a um pensamento reflexivo e místico. O profundo mistério que a cor evoca pode promover sensações de tristeza e melancolia caso a pessoa conviva demais com o púrpura.

Púrpura deriva do latim purpura, molusco do qual se extraía o corante vermelho pendendo para o roxo, chamado em grego porphyros. Esse pigmento era tão caro que se reservava inicialmente apenas às vestes imperiais e depois a algumas eclesiásticas. Daí vem o significado nobre, clerical e, portanto, místico da cor.

Ele significa espiritualidade e intuição, portanto, é uma cor que simboliza o mundo metafísico. É a cor da alquimia e da magia. Ela é vista como a cor da energia cósmica e da inspiração espiritual. A cor púrpura é, segundo místicos, excelente para purificação e cura dos níveis físico, emocional e mental. Ajuda a encontrar

novos caminhos para a espiritualidade e a elevar nossa intuição espiritual.

Púrpura simboliza respeito, dignidade, devoção, piedade, sinceridade, espiritualidade, purificação e transformação. O púrpura representa o mistério, expressa sensação de individualidade e de personalidade, associada à intuição e ao contato com o todo espiritual. É aconselhável para locais de meditação.

Significado do Magenta

O magenta é como um púrpura mais claro e intenso, e transmite a sensação de prosperidade, nobreza e respeito. Magenta equivale a um pensamento reflexivo e místico. O profundo mistério que a cor evoca pode promover sensações de tristeza e melancolia caso a pessoa conviva demais com o magenta.

Este vermelho aprofundado com traços de azul recebeu o nome de uma cidade italiana. Em Magenta no ano de 1859 os austríacos foram batidos pela França e Sardenha; o pigmento anilínico dessa cor foi descoberto no ano seguinte. Esta cor também é referenciada com o termo carmim, do árabe kermes, um pequeno inseto do qual se extraía o corante.

Ele significa espiritualidade e intuição, portanto, é uma cor que simboliza o mundo metafísico. É a cor da alquimia e da magia. Ela é vista como a cor da energia cósmica e da inspiração espiritual. A cor magenta é, segundo místicos, excelente para purificação e

cura dos níveis físico, emocional e mental. Ajuda a encontrar novos caminhos para a espiritualidade e a elevar nossa intuição espiritual.

Magenta simboliza respeito, dignidade, devoção, piedade, sinceridade, espiritualidade, purificação e transformação. O magenta representa o mistério, expressa sensação de individualidade e de personalidade, associada à intuição e ao contato com o todo espiritual. É aconselhável para locais de meditação.

Significado do Rosa

A cor rosa é o vermelho suavizado com o branco. É a cor da beleza, do romantismo, do amor terno e carinhoso. O rosa significa romance, sensualidade e beleza feminina. Aliás, culturalmente, o rosa é uma cor associada ao feminino.

Rosa se relaciona também com o símbolo do coração. Expressa empatia e o companheirismo. Transmite fragilidade e delicadeza, sugerindo feminilidade e afeição.

O rosa claro está associado ao feminino. Está ainda associado à compaixão. O rosa escuro, intenso, também chamado rosa choque ou ainda simplesmente pink (que significa rosa em inglês) é uma cor íntima, de doçura melosa e romântica.

Fúcsia é um cor-de-rosa intenso e purpúreo, que existe nas flores da planta do mesmo nome. Foi dado em homenagem a Leonard

Fuchs, botânico sueco do século XVI. Já o termo rosa deriva do latim rosa, que por vez derivou do grego rhodon, “rosa”.

Significado do Vermelho

O Vermelho é a cor da paixão e do sentimento. Simboliza o amor, o desejo, mas também simboliza o orgulho, a violência, a agressividade ou o poder. Vermelho deriva do latim vermis, “verme, pequeno animal”. E tem relação com a época em que se fazia a extração de pigmento vermelho de moluscos ou de cochonilhas.

Vermelho é a cor mais quente, ativa e estimulante. Fortalece o corpo e dá mais energia física, impulso sexual (vermelho cereja), força de vontade, conquista liderança e senso de autoestima. Deve ser usado, antes das refeições, por quem tem problemas digestivos e circulatórios.

Se usado em excesso, o vermelho torna a pessoa agressiva e briguenta; Simboliza: perigo, fogo, sangue, paixão, destruição, raiva, guerra, combate e conquista; cor de aproximação e encontro. A cor vermelha ativa e estimula, significa elegância, paixão, conquista requinte e liderança.

É a cor da brasa, do fogo consumando em ardência, da paixão, do entusiasmo e dos impulsos. Estimula os movimentos, ajuda a combater o estresse e a falta de energia. Indicado em pequenas doses em tons avermelhados para salas de estar e jantar.

Ele significa ainda força, virilidade, masculinidade, dinamismo. É uma cor exaltante e até enervante quando em excessos. É uma cor essencialmente quente, transbordante de vida e de agitação. O vermelho escuro ou vermelho bordô significa elegância, requinte e sofisticação.

Significado do Laranja

O fato é que muitas cores acabam sendo nomeadas por comparação com as cores que predominam em certos objetos naturais do convívio das pessoas de onde os nomes surgiram.

O nome laranja vem de narang, o nome da fruta em sânscrito, pois se sabe que a maior parte dos frutos cítricos é originária de regiões entre a Índia e o sudeste do Himalaia.

O laranja é uma cor quente, sendo a mistura exata entre o amarelo e o vermelho. É, pois uma cor ativa que significa movimento e espontaneidade. O laranja é a cor do sucesso, da agilidade mental, e da prosperidade. Laranja simboliza encorajamento, estímulo, robustez, atração, gentileza, cordialidade, tolerância e prosperidade.

Laranja é também a cor da comunicação, do calor efetivo, do equilíbrio, da segurança, da confiança. É cor das pessoas que creem que tudo é possível. Estimula otimismo, generosidade, entusiasmo e aumenta o apetite. Ideal para salas de estudo/reunião e outros locais onde as pessoas se encontram para conversar. O alaranjado transborda irradiação e expansão. É

acolhedor, quente, íntimo. Há quem se refira ao laranja como salmão, devido à cor desse peixe em determinado estágio de seu desenvolvimento.

“O som mais belo”

INFLUÊNCIA DO SOM

O som tem uma influência significativa em nossas vidas. Chame alguém pelo nome e você será capaz de quebrar um forte estado de concentração. Ao chamar alguém pelo nome você terá total atenção e a partir daí poderá conduzi-la.

Como usar a sua voz

A altura ou timbre de voz pode influenciar uma conversa! Preste atenção ao seu redor, como as pessoas usam as suas vozes para transmitir o que estão sentindo e o que querem. Da mesma forma transmitem informações de como a pessoa é ou como seus sentimentos estão naquele momento. Se você adaptar a sua voz ao modelo em que a outra pessoa usa a dela, logo ganhará a sua atenção e criará a empatia necessária para entrar na área de atenção.

Mas é importante que você faça isso gradativamente para que seja imperceptível, pois se a outra pessoa perceber, logo ela levantará uma barreira “quase” que impossível de se atravessar. Sim eu disse “quase” porque até um mestre nessa arte corre o risco de se deparar com alguém melhor do que ele próprio.

Quando usamos a fala como forma de persuasão é importante que, sempre no início, haja concordância com a ideia do outro interlocutor para, logo em seguida, colocar a sua ideia sequencialmente.

Pode ser que no momento em que a outra pessoa termine de falar, você não consiga expor o seu ponto de vista. Então quando puder se expressar, comece por concordar com a ideia da outra pessoa, destaque o nome do criador dessa ideia e se preciso fale que se estivesse em seu lugar pensaria da mesma forma e exponha a sua ideia logo na sequência para que não ocorra rejeição.

Quando destacamos o ponto de vista de outra pessoa, e ela percebe que estávamos utilizando de uma escuta ativa, ela se sentirá importante e baixará as suas defesas momentaneamente, assim você poderá expor o seu ponto de vista com maior precisão e com a menor probabilidade de rejeição.

“Aprendendo as diferenças”

PERSUASÃO

Convicção; Crença; Ato ou efeito de persuadir; Certeza adquirida por demonstração; Capacidade de convencer ou influenciar; Juízo que se forma com base em algum fundamento.

MANIPULAÇÃO

Intervenção Humana num processo natural; Adulteração intencional de fatos, dados, resultados, etc.; Ter influência indevida exercida sobre determinado processo; Influência nefasta e sub-reptílica exercida sobre um grupo ou indivíduo, visando predispor-lo a determinado fim.

Da mesma forma em que podemos aprender a persuadir, também somos capazes de nos defender dessa prática. Trata-se de uma ferramenta que pode ser usada para a defesa ou ataque. Podemos levantar barreiras em nosso cérebro ou driblar essas barreiras de forma eficaz.

Atacando

Podemos utilizar a persuasão para atacar. Mas, para conseguir atacar precisamos antes saber onde, como e quando atacar, por isso é importante que você ouça atentamente o outro interlocutor, que analise seus gestos, postura, tom de voz e expressões faciais e corporais. Lembre-se: sempre, eu disse sempre haverá intervalos de tempo em que você pode atacar e virar o jogo a seu favor, mas tome cuidado, afinal o seu oponente também pode ter adquirido o mesmo conhecimento que você!

Portanto, preste atenção em que o seu oponente está dando mais ênfase ao falar e perceba quais motivos estão levando-o a argumentar contra você. Se você for capaz de perceber isso, conseguirá saber de forma que ele pensa e o que a ele tem valor.

Vamos supor que ele critica a sua aparência, é porque ele dá muita importância ao visual, e conseqüentemente é uma pessoa que absorve as informações de forma visual, sendo assim não adianta apenas contra argumentar, mas você deve fazer seus apontamentos de forma que seu oponente possa visualizar a informação que você está querendo transmitir.

É possível que você precise iniciar a frase com: -Veja bem.... Perceba.... Olha.... Essas são as formas em que você conseguirá a atenção para si e para seus argumentos. Faz-se necessário você usar também as mesmas expressões corporais, faciais e do vocabulário do oponente, isso fará ele parar e pensar por pelo menos um segundo antes de voltar a atacar e isso lhe dará tempo para analisar as reações dele e premeditar o próximo ataque. Homens pensam de forma linear, as mulheres em forma de mosaico.

Defendendo

Podemos utilizar a persuasão para nos defendermos de ataques... A mesma análise para o ataque pode e deve ser usada para a defesa.

Se você estiver em confronto com um homem deve utilizar a forma de mosaico e se você estiver em confronto com uma mulher deve utilizar a forma linear. O mosaico é como se você abrisse várias gavetas ao mesmo tempo e lançasse as informações

aleatoriamente, então isso faz seu oponente perder a linha de raciocínio.

Se seu oponente for um homem, você perceberá que a forma de pensamento é linear, tem começo, meio e fim. Se seu oponente for do sexo feminino, o pensamento em mosaico já está sendo usado, então você deve utilizar outra técnica e fazer as ligações entre as informações em mosaico trazendo para a forma linear.

Isso fará com que ela fique sem as respostas que gostaria e vai se desestabilizar e assim você conseguirá se defender utilizando as informações do oponente contra ele de forma sábia e sem fazer esforço. Por isso, aplique as técnicas e deixe-as trabalharem por você e não ao contrário!

Existe uma maneira eficaz de se manter neutro a tudo isso, então preste atenção!

Toda manipulação ocorre em cima de nossas paixões, desejos, ambições, medos.

“A arte de bem falar”

RETÓRICA

Para ser um excelente orador, faz-se necessário o conhecimento da retórica, por ser uma técnica que utiliza a linguagem para se comunicar de uma forma eficaz e com muita persuasão.

Segundo pesquisas é uma técnica bem antiga datada do século V a.C. e com berço na Sicília, Itália. Foi estudada a fundo por ser um elemento chave da filosofia somada a lógica e a dialética.

Na Idade Média era matéria dada nas Universidades. Hoje a percebemos nos meios políticos e entre linhas nas áreas de marketing em geral. Oradores e escritores treinam essa arte de usar a retórica em seus discursos, palestras e escrituras, pois rodeiam o assunto sem adentrar nele de fato. Devem ser acrescentados gestos e caricaturas para tornar o resultado mais eficiente.

A figura mais atual e que na minha opinião melhor definiu a persuasão foi Aristóteles. Ele dividiu-a em três classes: primeira o orador nos convence que tem crédito da forma em que discursa, segunda os ouvintes dão início a persuasão de forma intrínseca, ou seja, de forma interna e a terceira é puramente sentida pelo discurso em si.

Ele ainda identifica as três formas da seguinte maneira:

- Ethos – sendo a qualificação do locutor e que convence o público de que tem conhecimento sobre o assunto abordado, isso lhe dá crédito para deliberar.
- Pathos – que são meramente apelos emocionais. Aqui o uso de metáforas auxilia no convencimento do público.

- Logos – de forma indutiva ou dedutiva, trabalha com o raciocínio para construir o argumento.

Para que essa técnica tenha eficácia deve-se utilizá-la de forma tripartida, ou seja, com começo, meio e fim. Sendo assim, no começo deve-se captar a atenção do público com um assunto de interesse comum, em seguida o conteúdo deve ter forte argumentação, por fim o fechamento deve conter uma breve recapitulação e um apelo emocional, assim haverá persuasão do começo ao fim e maior probabilidade de êxito.

A arte da argumentação tem seus segredos, os quais serão revelados aqui e agora! Preste atenção!

Desde que surgiu a comunicação verbal e escrita, tendo ela como a capacidade de escrever, ler e falar bem dentro de algumas regras, o ser humano vem buscando aperfeiçoar-se intelectualmente a ponto de ser imbatível em suas argumentações. Mas para que isso ocorra devemos entender algumas regras e artimanhas.

Primeiro crie perguntas poderosas, assim como os coaches, já sabendo da resposta ele cria uma pergunta relacionada. Você está se perguntando se a resposta vem antes da pergunta? A resposta é sim! Quando você quer ensinar alguém a administrar seu tempo, por exemplo, você não pode dar a solução logo de cara. Pergunte à pessoa como ela utiliza seu tempo, faça-a pensar e refletir! Sempre que você tiver a resposta, crie uma pergunta que

direciona a ela! Isso fará a pessoa pensar do seu modo e trilhar o seu caminho!

Trabalhe com a emoção da pessoa perguntando se ela está hoje, melhor do que ontem e se amanhã ela quer estar melhor do que hoje. Assim ela fará uma breve análise do tempo e você estimulará seus sentimentos favorecendo assim a aceitação dos seus argumentos.

Outra forma de fazer as pessoas concordarem com você é se antecipando a ideia que você quer lançar, então fale sobre uma ideia similar e que a pessoa já tenha concordado antes, assim fica mais fácil dela concordar com essa nova ideia.

É como se argumentássemos e usássemos um exemplo irrefutável e se for dado como exemplo alguma ação que tenha sido realizada por uma pessoa importante o argumento fica ainda mais forte. Um exemplo por analogia.

Mas existem outras maneiras de ganhar um debate, seja por meio de ridicularizar e menosprezar as informações dos outros ou colocar de forma científica a sua argumentação, o que ocorre sempre em pautas ligadas a disputa da religião com a ciência e que se pode usar como contra-argumento a própria opinião que lhe foi dada, como uma forma de exercer a psicologia reversa. Ou utilizar-se da demagogia, onde se faz um apelo emocional sempre em contra resposta.

Existe uma forma de fazer um apontamento dentro de uma frase de interrogação usando a distorção do argumento alheio. Você ignora a ideia principal, mas a usa em seu benefício. Ex.:

1- Locutor 1 fala: -Eu não estava naquele lugar!

2- Locutor 2 fala: -Então quando você estava naquele lugar eram 21hs, certo?!

Também podemos criar um discurso vazio, onde andamos ao redor do assunto e não nos aprofundamos deixando de forma subentendida que abordamos tal assunto, mas nada falamos a respeito. Aqui você entenderá a capacidade que a retórica tem de influenciar a ponto de mudar o comportamento de qualquer pessoa.

Para que você tenha sucesso quando for influenciar alguém, você deve criar imagens, pensamentos e sensações na mente da outra pessoa de uma forma completa, assim como nós vemos o mundo externo. Você precisa ativar todos os sentidos da pessoa que você quer atingir com a sua ideia.

Você precisa implantar uma ideia de tal forma que a pessoa deve acreditar que a ideia original partiu dela, assim será mais fácil ela comprar a sua ideia.

Então você deve driblar a mente consciente e conversar com a mente inconsciente, porque ela não analisa as propostas de forma crítica.

A princípio devemos começar com a nossa postura corporal e com as expressões da face, além de estarmos vestidos de acordo com a nossa proposta, ah... e não se esqueça do tom de voz. Já no início do pensamento devemos eliminar a palavra “não” do nosso vocabulário, e usar mais “sim” para que tudo o que dissermos tenha um impacto positivo. Ao invés de você falar de algo que não gosta, você pode falar de algo que gosta de forma direta.

Situação 1:

-Você gosta de branco?

-“Não”, eu “não” gosto de branco

Situação 2:

-Você gosta de branco?

-Eu gosto de preto

Dessa forma você não precisa ficar explicando o porquê não gosta de branco e pode dar continuidade à conversa. Essa foi uma pergunta direta e fechada para uma resposta direta e fechada, como uma questão de marcar “x” na resposta escolhida.

Sempre que quisermos pedir alguma coisa a alguém devemos falar o que queremos e não o que não queremos o que ela faça. Quando você fala para a pessoa que ela não deve fazer aquilo que você não gosta, ela pode até deixar de fazer na sua presença e assim que houver um desentendimento entre vocês ela vai

lembrar imediatamente daquilo e repetirá simplesmente para te irritar. A palavra “não” sempre será desafiadora!

Quando você fala “não” para uma pessoa, você reforça aquele comportamento na mente dela, então é mais fácil fazê-la esquecer dando uma ordem direta para que ela faça outra coisa, ou seja, que tenha uma outra ação que se sobreponha aquela da qual você reprova. E sempre que alguém nos diz “não” é visto como um opositor. Tente suprimir esse “não” e começar a frase de forma positiva dando o direcionamento desejado. Pessoas que utilizam a palavra “não” de forma contínua em suas expressões tendem a ser pessoas negativas e transmitem essa energia. Cuidado! Se afaste dessas pessoas!

Sempre que for criar uma retórica, as palavras devem ser cuidadosamente selecionadas, de preferência utilize palavras de comandos rápidos indicando uma ação diretiva.

Um forte reforço pode ser conseguido com generalizações usando palavras como: sempre, todos, ninguém, nunca, o tempo todo, etc.

Outra forma eficiente é deixar subentendido, você sabe né?! O entendimento de cada pessoa vem do formato do seu mundo interno e suas interpretações do mundo externo. Então eu poderei falar sobre o azul do céu e as tonalidades que temos como referência podem ser um degrau se comparadas entre si. Porque o meu azul ideal para o céu é um e para você é outro.

Isso ocorre quando começamos uma frase e paramos na metade por entender que a pessoa vai completar a frase porque entendeu a mensagem contida nela. O mesmo acontece quando usamos comparações sem referência, ou seja, -Agora 100% melhor! Mas melhor do que? De quanto? Qual o ponto de partida? O marketing adora isso!

E certamente você já assistiu filmes policiais ou foi interrogado pelo seu parceiro (a), me refiro ao seu cônjuge, onde ele (a) chega para você e diz: -Eu já sei de tudo, pode confessar! Esse é o famoso “jogar verde para colher maduro”. O problema é que como a pessoa não sabe de nada, apenas desconfia, se você cair nesse jogo vai acabar falando demais e a pessoa sempre vai falar que não é bem isso que você está falando e você vai contar muita coisa que não deveria.

Cuidado ao mentir! Quem mente conta a história exatamente da mesma forma. Porque a história está decorada e a pessoa não quer se contradizer. Quem mente chega a alterar a sua postura e seu tom de voz. Quem fala a verdade e quer convencer alguém conta a mesma história de várias formas diferentes na tentativa de se fazer entender.

Tenha em mente que tudo ligado a você exerce influência nos que estão ao seu redor. Sua postura, roupas, joias, relógio, smartphone, tom de voz, gestos, micro expressões, o modelo da sua moto ou carro, a arquitetura da sua casa, etc. Você tem que

acreditar em quem você é e demonstrar que você é bem-sucedido na sua vida e nas suas escolhas.

“Os segredos revelados”

COMO ANALISAR AS PESSOAS

Após sabermos como as pessoas “funcionam” internamente, podemos então partir para um detalhamento das reações que devemos ter em frente as ações do interlocutor.

Fazendo Amigos

Um dos segredos é observar atentamente o seu interlocutor e fazer com que ele fale mais sobre ele mesmo. Devemos fazer perguntas inteligentes sobre os assuntos que mais o interessam. Quanto mais o interlocutor falar sobre o que interessa, mais códigos ele nos envia por estar colocando seu sentimento junto com a informação que nos é dada.

Isso torna a leitura do interlocutor mais fácil e abrangente, mas para que isso ocorra devemos ser sutis e prestar muita atenção, dando o verdadeiro valor a quem nos transmite tais valiosas informações. Seja sincero quando demonstrar interesse pelo outro, valorize as informações recebidas, guarde-as porque poderão ser usadas a seguir e se preciso fale um pouco sobre você e principalmente sobre o que se assemelha ao outro, essa atitude aumentará a proximidade entre vocês e facilitará a extração das informações ou ações desejadas.

De forma oposta, devemos trabalhar bem com o conteúdo do diálogo, o tom de voz aplicado ao diálogo, o ritmo da fala durante o nosso discurso, nossos gestos ou sinais durante a transmissão da informação, e principalmente a nossa postura corporal e facial, porque essas demonstram exatamente o que estamos sentindo naquele momento.

Essa avaliação nos traz a percepção clara se o orador está falando algo decorado ou se está realmente de corpo e mente presente naquele momento. Da mesma forma podemos perceber se um ator ou atriz é bom no que faz apenas analisando sua postura corporal e facial. É possível estudarmos as micro expressões faciais para que essas nos deem maior certeza das informações transmitidas pelo outro interlocutor.

Você já deve ter ouvido a expressão: "Nossos olhos são as janelas da alma", pois bem, se prestarmos atenção em nossas pupilas, é fácil perceber se há verdade ou mentira no contexto. Elas se dilatam quando estamos em um estado de êxtase ou medo. Se fizermos uma leitura completa das micro expressões faciais, das expressões corporais e das pupilas, conseguiremos então ter a certeza do conteúdo da informação transmitida.

Círculo de Segurança

Todos temos em nossa volta um círculo de segurança, uns maiores outros menores. Imagine que temos em nossa volta um círculo, como se fosse um bambolê, isso mesmo, aquele

brinquedo que giramos em nosso corpo! Algumas pessoas têm um círculo de segurança com o raio de um metro, meio metro, outras com um raio um pouco menor.

Precisamos observar qual o diâmetro de raio desse círculo de segurança através das ações do nosso interlocutor, e um dos pontos principais é quando ele nos cumprimenta, a distância que ele impõe e se ele nos toca com as mãos durante o diálogo. Essa é a forma mais eficaz de se medir o círculo de segurança de uma pessoa.

Zona de Conforto

A zona de conforto é diferente para todas as pessoas. Algumas zonas de conforto, como o próprio nome diz, é o nosso lar, para outras o seu escritório, e tem ainda aquelas que preferem a praia ou o campo. Mas de forma figurada, a nossa zona de conforto é, muitas vezes, o ponto onde chegamos, o patamar que alcançamos e a segurança que tudo isso nos traz.

Precisamos ter muito cuidado para retirarmos uma pessoa da sua zona de conforto mesmo se for para fazer com que ela atinja os seus próprios objetivos e metas. Mesmo a pessoa gostando de desafios, ela vai analisar os riscos e ponderar suas ações. Então você precisa ganhar a confiança da outra pessoa de forma plena e isso se consegue pela frequência em que você aparece nos pensamentos dela. Você precisa ser visto para ser lembrado!

"Tudo junto e misturado"

MENTALISMO

Muitos acreditam que o mentalismo é realmente uma arte para ler a mente das pessoas, e de fato é! O mentalismo utiliza em conjunto, todas as técnicas aqui apresentadas. Saber o que as pessoas estão pensando e sentindo é, de fato, muito valioso!

A menos que você seja, de certa forma, algum tipo de médium, deve prestar atenção nos sinais, símbolos, cores, posturas e poderá saber exatamente o que se passa na mente de qualquer pessoa.

Preste atenção na cor do esmalte da sua companheira e saberá como ela está se sentindo nesse dia! Preste atenção na cor da camisa do seu companheiro e saberá como ele está se sentindo nesse dia! Perceba quais objetos e o que significam esses objetos, correntes, pingentes, pulseiras, tipos de relógios, smartphones, o modelo de carro, moto e casa. As tatuagens são ricas em informações! Tudo isso já lhe dá uma noção do perfil da pessoa.

Para que seja mais fácil entender o que foi escrito anteriormente, faça uma autoanálise observando os seus objetos, e tente se lembrar de como você se sentia no momento da aquisição. Quais critérios lhe fizeram escolher tais objetos e para quais ocasiões eles servem? Qual mensagem eles transmitem? Ex.: Eu gosto de relógios de pulso que tem aqueles pequenos ponteiros

distribuídos na tela, os cronógrafos, portanto é fácil identificar que eu gosto de exercícios físicos.

Meu smartphone tem o seu sistema operacional Windows, isso quer dizer que sou um homem de negócios e meu raciocínio lógico vem em primeiro lugar. Gosto de usar camisas de mangas longas e coloridas, isso demonstra jovialidade. Gosto de usar roupas ao estilo esporte fino, isso indica certa classe e descontração ao mesmo tempo. Tais exemplos são uma amostra de como a nossa imagem diz muito a nosso respeito.

Outro fator importante é conversar olhando nos olhos! Afinal, os olhos são as janelas da alma, portanto é fácil a sua leitura. Nossos olhos são capazes de demonstrar se a pessoa está interessada no assunto ou não, se está interessada em você ou não, se está dizendo a verdade ou não. Então vamos analisar as pistas oculares...

Nossas pupilas se dilatam com menor intensidade da luz e se contraem com maior intensidade da luz, se dilatam quando estamos eufóricos e em estado de êxtase ou mentindo, se contraem quando não estamos interessados em certo assunto ou quando nos aborrecemos com algo. Lembre-se de que as pupilas dilatadas nem sempre demonstram apenas um sentimento bom ou ruim, então você precisará observar a postura corporal e o tom de voz em conjunto para ter a certeza do estado em que a pessoa se encontra.

A nossa boca diz muito sem emitir um único ruído! Muitas vezes quando recebemos alguma informação que nos pega de surpresa, somos apanhados com a boca aberta e os olhos arregalados, correto?!

Levando em consideração que o nosso lado esquerdo representa o emocional e o direito o racional, imagine que o interlocutor a sua frente ao receber uma informação contrai os lábios puxando levemente para a esquerda, significa que ele está, de certa forma, sentindo o que está absorvendo como informação.

Se no mesmo caso ele contrai os lábios puxando-os levemente para a direita ele pode estar absorvendo a informação, mas levando para o lado racional e analisando de forma crítica. Pode ser aí a hora de mudar de assunto ou de posicionamento se a sua intenção não for a de bater de frente devido as suas opiniões.

“Príncipes e Princesas”

ARTE DA SEDUÇÃO

PUA significa **Pick Up Artist**, que traduzindo significa aquele Homem que Todos Desejam Ser! Certamente você já assistiu **HITCH – O Conselheiro Amoroso** e pôde perceber que existem muitas verdades naquele filme! Para que tudo ocorra da forma mais sutil possível é necessário abordarmos um tema muito atual, a “empatia”.

A empatia se refere, basicamente, a nos colocarmos no lugar de outrem. Mas o que isso quer dizer é que devemos nos espelhar uns nos outros a ponto de perceber as coisas do ponto de vista alheio, nos colocando no lugar do outro. Fácil assim? Não! Precisamos fazer todas as leituras possíveis e cruzar várias análises em poucos segundos.

Segundo Boothman, para convencer alguém a comprar a sua ideia são necessários apenas um percentual de 15% de habilidades e conhecimentos e o que realmente influencia são os 85% de conexão, confiança e respeito adquiridos em aproximadamente 90 segundos de conversa. O autor explica que "nós estamos nos sincronizando inconscientemente com os outros desde o nascimento. Agora é a hora de fazermos isso conscientemente".

“Eneagrama de Persuasão”

PERSONALIDADES E SUAS FACES

Certamente você já deve ter conhecimento sobre o Eneagrama de Personalidades. Tratando-se de um modelo de psicologia/tipologia muito antiga do Oriente e muito difundida pelos sufistas, ela resume características de comportamento em 9 divisões distintas, porém com algumas combinações e talvez alguns complementos entre si.

Portanto aqui, eu utilizarei de forma geral as características que são universais em praticamente todos os materiais disponíveis em circulação. A ideia principal é o autoconhecimento. Não pretendo entrar muito a fundo nesse assunto, mas tenho a intenção de mostrar como lidar de forma persuasiva com cada um dos 9 tipos.

Tipo 1

O tipo 1 está sempre atrás da perfeição, seja em suas ações ou de outrem. Sempre concentrado na qualidade e nos detalhes, acaba por ter um rigor em busca do alto padrão.

Insiste para que tudo seja feito ao seu modo, então é necessária habilidade para fazer de conta que compra se a sua ideia, então, implanta-se a sua e a devolve como se ele fosse mesmo o autor da ideia original. Sempre concordando e exaltando a ideia principal e logo em seguida dando o exemplo de como deve ser executada tal ideia, mas a seu modo.

O padrão mental do tipo 1 é que ele sempre faz a coisa certa, mas os outros não. Que todos precisam dele e o contrário não.

Seu mecanismo de defesa é o controle da sua própria reação perante os outros, porque sempre parte para o tudo ou nada.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos comparar ele com as formigas em sua forma de privação dos prazeres por trabalho árduo. E assim espera que as outras pessoas façam o mesmo.

A cor que o representa é a cor prata. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 2

O tipo 2 demonstra ser prestativo e ao mesmo tempo amoroso, o que faz dele um tipo muito querido e popular no meio social. Como ele tem dificuldade para dizer não e é muito sentimental, uma história com cunho emocional já é o suficiente para persuadi-lo a fazer o que você desejar. Para você conseguir que ele faça o que você quer, basta dizer que precisa da sua ajuda. Esquecendo de si próprio com a intenção de agradar, vai se deixar influenciar por metáforas que demonstrem igualdade no sofrimento vivido.

O padrão mental do tipo 2 é que ele pensa que tudo o que faz é bom e as pessoas sempre precisam dele por perto. Acredita que em seu círculo de convivência ninguém consegue viver sem ele. Meu amor salvará o Mundo.

Seu mecanismo de defesa é reprimir seus próprios sentimentos, suas necessidades e projetá-las sobre os outros.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos comparar ele com o gato. Fica se esfregando na gente para chamar a nossa atenção e acredita que dessa forma consegue, ao mesmo tempo, nos dar seu amor.

A cor que o representa é a cor vermelha. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 3

O tipo 3 é entusiasmado, acredita ser um motivador nato e mantém uma imagem de empreendedor. Mas ele tem seu foco no “ter” e não no “ser”. Por esse motivo ele mede “o que vai ganhar” com as suas ações. Está sempre buscando elogios. Se tratando de um tipo altamente competitivo, é fácil persuadi-lo a fazer algo apenas desafiando-o porque valoriza a imagem de vencedor.

O padrão do tipo 3 não enxerga defeitos em si mesmo então pensa que é o máximo, o melhor, “o cara”. Trabalha com o pensamento onde os fins justificam os meios.

Seu mecanismo de defesa é acreditar em sua própria versão, mesmo sendo uma mentira. Nesse caso, ele mente para si mesmo e acredita que é daquele jeito. Sendo assim tem imagem de político. Está sempre cultivando a vaidade.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos comparar ele com o camaleão.

A cor que o representa é a cor amarela. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 4

O tipo 4 busca excelência na estética, na beleza e na arte em todos os seus vieses. É um tipo que gosta de um drama, de uma novelinha mexicana. Magoa-se facilmente, é sentimentalista, e

tem a síndrome do Lippy e Hardy. Mas como vive sonhando e tem sempre o sentimento de que lhe falta algo, você pode trabalhar com histórias que se assemelham as suas experiências e que tenham a chamada “moral da história” para trabalhar com convencimento em bases históricas. Sofre por causa de sua inveja.

O padrão do tipo 4 tem a frase pessimista sempre em mente “Oh céus, oh vida, oh azar” e sempre se coloca no papel de vítima.

Seu mecanismo de defesa são os seus sentimentos expressados em figurações dramáticas.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos compará-lo com um pombo que parece estar sempre se lamentando devido ao seu barulho frequente.

A cor que o representa é a cor violeta. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 5

O tipo 5 é o planejador e racional. Sempre pensando de forma analítica evita o envolvimento emocional. Gosta de teorias e esquemas que sejam embasados em pesquisas. Nutre o amor pelo conhecimento e informações. Se você demonstrar interesse no que ele tem a dizer e fizer as perguntas certas dando continuidade e expansão no assunto, o levará ao êxtase do pensamento interno.

Como pensa que sabe mais do que os outros, você pode massagear o ego dele e pedir para que lhe oriente em alguma questão, concordando com o seu direcionamento e acrescentando o seu modo de vista sobre o assunto, você poderá conduzi-lo aonde quiser.

O padrão do tipo 5 sempre tem uma crítica a fazer porque acredita que o seu modo é o melhor para todos.

Seu mecanismo de defesa é separar a emoção e a razão. Pois acredita que as emoções atrapalham seu discernimento do que é certo ou errado.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos compará-lo com a raposa em sua esperteza e astúcia.

A cor que o representa é a cor azul. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 6

O tipo 6 é o questionador, o cético. Pela falta de confiança própria sente-se inseguro e procura sempre saber o porquê dos por quês. Nesse caso é melhor trabalhar sempre com “o benefício da dúvida”. Seu pensamento excessivo e sua reflexão demasiada substitui suas ações.

O padrão do tipo 6 é estar sempre com um pé atrás. Previne-se com muita cautela.

Seu mecanismo de defesa é a projeção futura devido ao seu sexto sentido muito apurado.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos compará-lo com a lebre, sempre pronta para fugir.

A cor que o representa é a cor bege. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 7

O tipo 7 é o otimista. Aquele que acredita na psicologia positiva e em seus “milagres”. Por acreditar que é multitarefas depende de adrenalina e gosta de trabalhar sob pressão. Sofre da síndrome de Peter Pan e tem dificuldade em seguir regras, portanto se você o desafiar a quebrar algumas regras propositalmente, com certeza você vai persuadir ele com muita facilidade. Você também pode trabalhar em cima do seu narcisismo e inflando seu ego fazendo acreditar que ele é a pessoa perfeita para aquele trabalho em questão.

O padrão do tipo 7 é viver intensamente. É insaciável por novas experiências.

Seu mecanismo de defesa é a racionalização. Renuncia o dinheiro, conforto, segurança.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos compará-lo com o macaco, pulando sempre de galho em galho.

A cor que o representa é a cor verde. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 8

O tipo 8 é o corajoso e protetor. Age por impulso e está sempre disposto a ajudar os oprimidos e injustiçados, o que facilita pedir-lhe a sua proteção em uma causa injusta. De certa forma é sadista, tem prazer na dor alheia por poder ajudar prontamente. São rigorosos, mas com tendência a luxúria.

O padrão do tipo 8 é “O que você não me pede chorando que eu não faço sorrindo”.

Seu mecanismo de defesa é a negação das circunstâncias.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos comparar ele com o touro, que com sua força e brutalidade, vai derrubando tudo e todos que encontra pela sua frente.

A cor que o representa é a cor preta. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

Tipo 9

O tipo 9 é o pacificador, inclusivo e altruísta. Seus pensamentos são praticamente 100% cinestésicos e está sempre à procura do bem-estar. É sonhador e gosta de causas sociais. Se você o convencer de que é para o bem de todos, ele não exitará em

atender seus desejos e caprichos. Mas fique atento, pois ele gosta de procrastinar suas atividades.

O padrão do tipo 9 é que tanto faz, que é melhor ficar em cima do muro.

Seu mecanismo de defesa é a fuga da realidade.

Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos compará-lo com o elefante que tem gênero dócil, mas pode ser vingativo por ter uma boa memória.

A cor que o representa é a cor dourada. Seu significado pode ser encontrado aqui mesmo sob o título INFLUÊNCIA DAS CORES.

“Foco no aqui e agora”

COMANDOS RÁPIDOS

Aqui demonstro algumas formas mais objetivas e rápidas para influenciar as pessoas quando não temos muito tempo. Resumidamente existem dois caminhos a seguir, o racional e lógico ou emocional e apelativo. Em algum momento posso ser repetitivo, mas vale a pena ressaltar alguns detalhes novamente!

Racional e Lógico

Trabalha com mecanismos psicológicos através de linguagem corporal, palavras, comportamentos para obter um resultado esperado.

Emocional e Apelativo

Usa as crenças para conseguir influenciar de forma emotiva.

Apoia-se em valores morais e sociais trabalhando as emoções e principalmente a empatia.

Tópicos

1. Trabalhe com crenças pré-estabelecidas, seja pela história, sociais ou pessoais. Muitas crenças não têm sua origem definida, mas como “todos” falam, acreditam, comentam e divulgam, tendemos a acreditar que é verdade. Muitas vezes sem a comprovação da ciência ou da espiritualidade. Essas crenças podem ser usadas a seu favor assim que uma pessoa lhe apresentar uma em meio a conversas. Você poderá repetir a crença para ela, mas na sua forma de visão sobre. “Pegue a ideia, implante a sua e devolva-a como se fosse dela”. Isso ocorre com histórias, mitos, lendas e opinião pública. Em alguns casos percebi que se algo é dito inúmeras vezes ao longo do tempo pode se tornar uma verdade para alguém, então frise, destaque, repita inúmeras vezes e de formas diferentes a sua mensagem. Isso ajudará a fazer com que a pessoa compre a sua ideia. Generalize, usando palavras abrangentes como: todos, eles, elas, a maioria e depois de implantada a ideia, volte ao anonimato e observe a reação da pessoa.

2. A construção de frases simples com palavras que rimem, assim como a letra daquela música que ao ouvir não sai mais da sua cabeça. Assim deve ser uma ideia! Procure mesclar o seu vocabulário com o vocabulário da outra pessoa e assim como uma melodia a sua ideia ficará repetindo na mente inconsciente da outra pessoa.
3. Quando for apresentar a sua ideia ou dar sugestões e opiniões, não ofereça muitas opções. Isso aumenta a indecisão de quem recebe a sua ideia. O homem tem uma forma de pensamento linear, com começo, meio e fim e isso pode criar vários caminhos desnecessários. A mulher tem uma forma de pensamento mosaico, abre várias “gavetas” ao mesmo tempo e essa atitude pode ampliar ainda mais essas “gavetas” e vocês não sairão do lugar. A maneira mais fácil, para ambos os sexos é fazer a divisão da sua ideia por etapas. Se você tiver 10 opções, ofereça 3 opções diferentes e peça para a pessoa escolher a melhor, a partir da opção que elas escolherem você já sabe quais as próximas 3 opções a oferecer, depois mais 3 e por fim ofereça a décima opção. Seguindo esses passos será mais fácil a pessoa comprar a sua ideia, serviço ou produto.
4. Para controlar as emoções de uma pessoa ou grupo, você pode usar o senso comum e apontar o que há de melhor em suas semelhanças reforçando os pontos positivos. É

comum que várias pessoas passaram, passam ou passarão por alguma situação semelhante na vida, use essas informações para baixar o escudo da pessoa e poder se aproximar dela. Independente se a semelhança é boa ou ruim, isso vai depender de qual estado emocional você quer criar na pessoa. Use o bom senso!

5. Estratégia de oradores! Preste atenção na pessoa falando lá na frente... Ela começa sempre a falar no meio do espaço e conforme o assunto vai sendo exposto ela vai se deslocando de um lado para o outro e gesticulando com a mesma ênfase de que transmite a informação. Mera coincidência? Não! Vou explicar... Quando começamos a transmitir a informação, introduzindo o assunto, precisamos medir a reação das pessoas, então começamos a falar no centro do espaço ao qual eu vou denominar espaço "X" e conforme eu falo de coisas neutras eu permaneço ali e gesticulo com os braços e mãos de uma forma similar. No momento em que eu quero falar de coisas negativas eu ando para a posição "A" que fica na minha direita, que é à esquerda do público alvo e que é considerado o lado negativo e começo a mudar minha postura para uma postura negativa, podendo alternar entre a tristeza e a indignação. Quando eu for falar de coisas positivas e vender a minha ideia eu irei para o ponto "B" que é à direita do público alvo e que é considerado o lado positivo. Assim

eu poderei vender a minha ideia com maior facilidade e em algum momento falando de forma mais tranquila ou com maior ênfase fazendo com que o público sinta emoções favoráveis a mim.

6. Andar para a frente ou para trás dá ênfase no distanciamento, se eu for para perto do público eu mostrarei maior proximidade da minha ideia e se eu me distanciar andando para trás eu mostrarei que a ideia do meu concorrente está tão distante que se torna algo incompatível com o público.
7. A incerteza derruba qualquer pilar de qualquer ponte que você queria construir entre você e a outra pessoa. Não utilize a palavra “eu acho” ou “talvez” e a pior... “Eu posso estar enganado, mas...” Esse tipo de palavra que demonstra incerteza vai tirar o crédito de tudo o que você falar e a pessoa vai esquecer em breve tudo aquilo que você falou para ela, afinal, você não tinha certeza mesmo...
8. Envolver a pessoa usando a palavra “nós”. Isso aproximará vocês e dará a conotação de intimidade, similaridade, empatia e aproximação por algumas coisas em comum. Se você assim proceder e a pessoa não te corrigir e ainda usar a palavra “nós” você poderá ter a certeza que estão em sintonia e a tendência de ela aceitar a sua ideia será ainda maior.

9. Ouça atentamente a outra pessoa. Faça perguntas inteligentes a ela e que a incentivem a falar mais sobre ela ou sobre o seu ponto de vista relacionado ao assunto abordado. Preste atenção nela! Observe os detalhes, em que a pessoa dá mais ênfase e destaca usando palavras exclusivas e que as confirma com sua expressão facial e corporal. Nesse momento é importante não bater de frente com ela, não utilize palavras que indiquem contrariedade para colocar a sua opinião e sim repita a informação e ligue-a com a sua opinião utilizando a letra “e”. Você pode falar: -Entendo o seu ponto de vista “e” é por isso que eu acredito que... (coloque o seu ponto de vista de forma a ligar as duas opiniões) isso manterá a ligação entre vocês dois, demonstrando que você comprou a ideia da pessoa, mas nesse caso você implantou a sua ideia e devolveu como se fosse a ideia original da pessoa.

10. Pode parecer arriscado, mas... Coloque o dedo na ferida antes de dar o remédio! É necessário ressaltar os pontos críticos do problema, mas cuidado para ressaltar apenas aqueles dos quais você tem a solução! Assim você manipula os sentimentos da pessoa no maior grau possível e fica em cima de uma linha muito tênue entre o sucesso e o fracasso. Dessa forma é que as pessoas se sensibilizam a ponto de se entregarem ao destino. Se você for habilidoso

fará com que a pessoa te ame ou te odeie por utilizar essa técnica.

11. Necessidade de retribuir. Já notou que quando alguém faz alguma coisa para nós logo sentimos a necessidade de retribuir. O sentimento de dívida é muito forte! Então se antecipe! Faça algo, mas não demonstre que está fazendo porque já sabe como a pessoa pode retribuir.
12. E se possível faça mais do que a pessoa possa retribuir, afinal favores são pagos com outros favores indiferente do tamanho deles. Se agir dessa forma, fazendo pequenos favores de forma contínua, poderá cobrar um único favor bem grande!
13. Saiba concordar sem interromper a outra pessoa. Trabalhe a sua postura corporal e suas expressões da face. Mas não diga nada, nem um simples “aham”. Filtre as informações mais importantes para repetir logo após ela terminar de falar. Lembre-se de que não há duas pessoas iguais, então repita o que ela falou e logo em seguida dê a sua opinião ligando as duas ideias com a letra “e” fazendo com que o seu ponto de vista pareça ir à mesma direção. Use o aspecto da empatia.
14. Peça ajuda. Se você souber pedir ajuda fazendo com que a pessoa se sinta valorizada, ah... Você será a melhor pessoa da face da Terra! Mostrar-se de certa forma incapaz

não vai diminuir o seu valor, mas sim aumentar devido a sua humildade. Elogie a pessoa que está lhe ajudando e não esqueça de agradecer!

15. E o mais importante! Separe o emocional e o racional! Use apenas o racional e não se deixe levar pelas emoções da situação ou das outras pessoas. A menos que você conte com uma intuição muito apurada, é melhor usar apenas o racional para que tudo se mantenha em seu controle. Lembre-se... O descontrole sempre foi, é e sempre será emocional!

“Minha vida é igual a sua”

EXPERIÊNCIA PESSOAL

Agora que já sabemos o que observar para saber como lidar com as pessoas, vamos somar essas informações para atuarmos de forma eficiente buscando um resultado eficaz. Então vou descrever aqui uma experiência que tive durante um desafio sugerido por um amigo.

Era um domingo, uma tarde de verão, a temperatura estava muito agradável e decidi sair. Peguei a minha moto e resolvi dar uma volta, assim como todos temos uma válvula de escape, essa é uma das minhas.

Mas nesse dia não quis ir para a BR ou qualquer outra auto estrada, também não fui a nenhum parque da cidade, mas parei em uma praça central de Curitiba-PR.

Nessa praça é comum que as pessoas se reúnam nos bares e restaurantes, e além de comer e beber, para que possam olhar o movimento dos carros e motos esportivos que ali transitam. Por ser uma área central, e de fácil acesso, há uma concentração muito grande de pessoas, assim, portanto, uma variedade de personalidades e um ótimo lugar para pôr em prática todo o meu conhecimento.

Durante uma conversa informal, um amigo que estava no grupo fitou os olhos em uma mulher do outro lado da rua e ficou mudo por alguns segundos, interrompendo seu pronunciamento sobre o assunto naquele momento. Eu me virei em direção a mulher e comecei a observá-la. A pedido desse meu amigo, que é muito tímido, comecei analisá-la para passar-lhe informações de como abordá-la de forma precisa.

Analisei seus cabelos, maquiagem, joias, roupas, postura, fala, gestos, olhar e todo o contexto necessário. Então quando terminei minha breve análise, passei as informações ao meu amigo que a abordou de imediato. Fiquei feliz em ajudar um amigo, mesmo que em meio a um desafio de minhas habilidades. O que eu não sabia é que ele contaria a ela como conseguiu tantas informações a seu

respeito, sendo assim ela pediu a ele para nos apresentar. E assim foi feito.

Quando ela me falou que ele a contou tudo sobre a minha análise, ela ainda desafiou-me a descobrir a sua profissão, e foi o que eu fiz! Pensei que ela ficaria braba comigo, mas me surpreendi quando ela me convidou para sentar-me com ela e mais 5 amigas, onde eu pude mais cinco vezes demonstrar as minhas habilidades, mas dessa vez eu fiquei surpreso com as profissões.

Ela era advogada, assim como mais uma amiga, outra, oficial de justiça, outra policial e a outra juíza! Mas nessa hora eu já não poderia sair correndo, então mantive o autocontrole a 100%. E acredita que eu ainda fui convidado para um evento social? Mesmo mostrando as minhas habilidades e sem nenhum interesse em influenciar ninguém, com essa breve história eu quis mostrar como é possível ler as pessoas e obter resultados positivos em todas as áreas de nossas vidas!

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Antônio Suárez. **A Arte de Argumentar – Gerenciando Razão e Emoção**. 8º ed. São Paulo:Ateliê Editorial, 2005.

ADLER, Stephen Paul. **Coaching e Psicologia**. São Paulo: Leader, 2014.

_____. **Hipnose Ericksoniana – Estratégias para a comunicação efetiva**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2015.

ARISTÓTELES. **Arte Retórica e Arte Poética**. Introdução Goffredo Telles Júnior. Tradução Antônio Pinto de CARVALHO. Rio de Janeiro: Editora Ediouro - Tecnoprint, 1979.

BERNE, Eric. **Análise Transacional em Psicoterapia**. São Paulo: Summus, 1985.

BOOTHMAN, Nicholas. **Como convencer alguém em 90 segundos**. São Paulo: Universo dos livros, 2015.

CARNEGIE, Dale. **Como fazer amigos e influenciar pessoas**. 52ª ed. Rio de Janeiro: Companhia Nacional, 2012.

DARWIN, Charles. **A expressão das emoções no homem e nos animais**. 4º reimpressão. São Paulo: Editora Schwarcz S.A, 2018.

FEXEUS, Henrik. **A arte de ler mentes**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2014.

_____. **Quando você faz o que eu quero.** Rio de Janeiro: Vozes, 2015.

_____. **Jogos de poder.** Rio de Janeiro: Vozes, 2016.

HAVENER, Thorsten. **O mentalista.** Rio de Janeiro: Leya, 2014.

LAGES, Andrea, O'CONNOR, Joseph. **Coaching com PNL.** 2ª ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2013.

MAQUIAVEL, Nicolau. **O Príncipe.** 7ª ed. São Paulo: Martin Claret, 2008.

RAMOS, Osny. **As cores nos ambientes.** Blumenau: Odorizzi, 2005.

SCHAFER, Jack. **Manual de persuasão do FBI.** São Paulo: Universo dos Livros, 2015.

SCHOPENHAUER, Arthur. **38 estratégias para vencer qualquer debate.** São Paulo: Faro, 2014.

TZU, Sun. **A arte da guerra.** São Paulo: Jardim dos Livros, 2011.

WEIL, Pierre, TOMPAKOW, Roland. **O Corpo fala.** 5ª ed. São Paulo: Vozes, 2011.