

A Ressignificação de Crenças

[Enviar por e-mail](#) [BlogThis!](#) [Compartilhar no Twitter](#) [Compartilhar no Facebook](#)



ESTUDAMOS como a nossa mente funciona e que uma das causas da doença começa no desenvolvimento dos esquemas cognitivos, geradores das crenças limitadoras, que estarão produzindo sentimentos, emoções, comportamentos e alterações energéticas nos chakras que repercutirão na mente e no corpo físico, sob a forma de doenças.

Vimos como as crenças são importantes, pois é o início de um ciclo que se torna vicioso, caso não seja feito nenhum trabalho de modificação dessas crenças. Vamos retomar, aqui, a história de Maria para saber como podemos nos libertar das crenças que nos impedem de nos tornar saudáveis e sermos felizes.

Normalmente o ser humano possui crenças limitadoras que oscilam entre duas polaridades extremistas: passiva ou reativa, tendendo a predominar em uma delas. O equilíbrio se dá através das crenças proativas que são o meio termo entre os extremos.

Uma pessoa pode desenvolver, ao longo de sua vida, predominantemente, crenças passivas que a fazem sentir-se limitada, inferior, incapaz, insegura, com uma auto-estima deficiente, etc., e se comportar como se, a qualquer momento, alguém fosse lhe agredir, portando-se de forma tímida, arredia, vendo no mundo à sua volta uma hostilidade que está mais em sua mente, do que na realidade.

Outras vezes, desenvolve, preponderantemente, crenças reativas que a faz sentir-se falsamente superior aos outros, arrogante, perfeccionista, ansiosa, etc., e se comportar de forma agressiva, hostil, desconfiada de tudo e de todos.

No entanto, ela pode aprender a ressignificar essas crenças limitadoras e desenvolver crenças proativas que a façam sentir-se igual a todos, com limitações, mas com capacidade de transformá-las em oportunidades de crescimento interior.

Esta separação é meramente didática, pois, dificilmente alguém tem uma postura exclusiva numa única polaridade. O que acontece, na prática, é que as pessoas ficam transitando entre uma postura limitadora e outra e, raramente, têm uma proposição mais proativa.

CRENÇAS PASSIVA	CRENÇAS PROATIVAS	CRENÇAS REATIVA
"EU NÃO VALHO NADA" "EU NÃO CONSIGO FAZER NADA CERTO"	"EU SOU CAPAZ" EU CONSIGO SUPERAR AS MINHAS LIMITAÇÕES"	"EU TENHO QUE MOSTRAR QUE SOU CAPAZ." "EU TENHO QUE FAZER TUDO CERTO"

Podemos, no entanto, mesmo que não tenhamos sido educados para uma postura proativa, ressignificar as nossas crenças limitadoras, tornando-as proativas. Lamentavelmente, a grande maioria das pessoas não sabe como fazer isso, ou não estão dispostas a realizar esse trabalho e, na maior parte do tempo, fazem justamente o contrário, reforçam incessantemente as suas crenças limitadoras.

Retomemos a história de Maria. Recordemos as principais crenças que ela traz. Crenças passivas: "Eu não tenho direito de ser feliz, preciso sofrer muito. Eu sou burra. Não sou capaz de aprender. Eu não valho nada. Eu não consigo fazer nada certo. Será que vou conseguir sair bem na prova, passar de ano? Eu não consigo fazer nada direito. Eu sou uma imprestável. Sou incapaz". Crenças reativas:

"Eu tenho que estudar muito para conseguir aprender o que os outros conseguem com facilidade. Isso não pode ser assim, eu não sou burra. Eu não sou incapaz. Eu preciso sair dessa. Eu tenho que mostrar que sou capaz".

Vejamos que Maria, cuja tendência predominante é passiva, tenta reagir, impondo-se crenças reativas, em oposição às passivas. Por exemplo: "Eu tenho que mostrar que sou capaz". Este movimento de substituir uma crença passiva por outra reativa, não funciona, pois ambas são limitadoras, apenas de polaridades opostas.

Vimos na história de vida de Maria que, por mais que tente reagir provando para si, e para os outros, que é capaz, ao primeiro resultado negativo cai na posição de vítima novamente, reforçando, mais uma vez, a sua aparente incapacidade, pois, a polaridade dominante na sua experiência de vida é passiva. Para funcionar é necessário substituir a crença passiva por uma proativa.

Isso acontece porque as crenças, formadas por padrões verbais, têm uma importância muito grande no funcionamento da nossa mente. Vimos que todo processo mental começa no pensamento. O pensamento é constituído a partir dos esquemas cognitivos que formam a sua estrutura profunda, interna. As palavras formam a estrutura superficial, externa, na qual o pensamento é externado.

Como a palavra é decorrente do pensamento, ela tem o poder de induzi-lo. Ela nasceu como uma necessidade de expressar o pensamento, mas por ser fruto dele mesmo, pode conduzir o próprio pensamento.



Podemos dizer, utilizando uma linguagem metafórica, que as palavras são "luvas" que vestem o nosso pensamento. Quando uma pessoa diz: "eu sou muito insegura; não consigo fazer nada direito", está expressando, pelas palavras, aquilo que pensa de si mesma e, ao mesmo tempo, reforçando pela própria frase, repetida inúmeras vezes, uma crença limitadora.

Muito provavelmente essa pessoa traz, fruto de uma educação castradora, esse esquema cognitivo desde a infância e, possivelmente, de outras existências, expressado e reforçado pela identificação com a insegurança ("eu

sou insegura") e pela impossibilidade de mudar este fato (por isso "não consigo fazer nada direito»).

Se uma pessoa diz algo assim, como é que vai conseguir fazer alguma coisa certa, se está se programando para agir dessa forma: insegura e incapaz. Normalmente a pessoa diz isso, baseada nas suas experiências negativas passadas, que estão registradas na sua memória, cujas programações são constantemente estimuladas e reforçadas por este processo auto-indutivo hipnótico, gerador de um círculo vicioso.

A pessoa não faz nada direito porque traz a crença do seu passado, que é reforçada a cada ação equivocada que faz. Cada vez que ela repete esta frase, ou outras parecidas, aciona, em sua memória, todos os fatos negativos que estão registrados lá, quer ela se dê conta disso, ou não.

Muitos dos fatos, especialmente aqueles ocorridos em sua infância, já estão esquecidos, arquivados em seu subconsciente, mas ao serem estimulados pela fala negativa, estes esquemas cognitivos são "despertados" em seus arquivos mentais, gerando sentimentos de insegurança, incapacidade, impotência.

Outras vezes é comum a pessoa reagir tentando negar a crença primária, substituindo por uma crença, na qual se nega à anterior, obrigando-se a um movimento reativo, gerando pensamentos como: "eu não posso ser assim insegura", "Eu não posso ficar insegura agora, porque tenho uma entrevista para um emprego; eu tenho que me acalmar". Essas falas acabam gerando mais insegurança, pois funcionam como uma ordem oposta à mente porque, apesar da negação, estão centradas na própria insegurança.

Isso acontece porque a mente e o cérebro funcionam por associação e comparação, semelhantes a um sistema de busca, através de palavras-chaves, no computador. Eles estarão, desta forma - a partir dessa ordem: "eu não posso ser assim inseguro", - buscando imagens e situações de insegurança na memória da pessoa e colocando estes arquivos mentais para que ela os use, quer esteja consciente deles, ou não.

Para melhor entender esse processo, comparemos com uma ordem que déssemos para você. Por exemplo: "Não pense em uma rosa vermelha". O que faz o seu cérebro? Irá buscar, imediatamente, em sua memória, uma imagem de rosa vermelha e colocará à sua disposição, e é exatamente nisso que você irá pensar - na rosa vermelha -, apesar da ordem contrária. Portanto, não é negando um fato e obrigando-se a fazer o contrário ("eu tenho que") que o estaremos ressignificando.

Uma outra forma de se reforçar as crenças limitadoras é o movimento de se buscar fatos negativos em nossa memória passada e projetá-los no futuro, através de imagens mentais e padrões verbais, centrados no passado e no futuro. É preciso prestar atenção nos tempos dos verbos que a pessoa usa para expressar a crença limitadora. Usa-se os verbos no passado (devia, podia, etc.), no futuro (será, não vou conseguir, etc.), ou no futuro do passado (deveria, poderia, etc.).

A pessoa que age assim, quase sempre, está se recordando de fatos negativos passados, remoendo esses acontecimentos, dentro daquilo que não devia ou deveria ter acontecido. Culpa-se, ou culpa os outros, pelo ocorrido, ou pelo não-ocorrido, ficando num processo de lamentação incessante. Com isso ela acaba estimulando as crenças limitadoras e, num movimento de causa e efeito simplista, projeta-os no futuro, como se fatos semelhantes fossem, necessariamente, acontecer no porvir.

Elas expressam essas crenças assim: "Isso não devia ter acontecido". "Eu não podia ter feito isso", "Eu deveria ter feito diferente", "Ele não podia ter feito isso comigo", etc., situações relacionadas ao passado que são projetadas para o futuro, dentro de uma visão pessimista, que são expressas desta forma: "E se acontecer novamente, como daquela outra vez", "Será que não vai dar errado como aconteceu naquele dia", "Será que desta vez vou conseguir", etc.

Estas crenças acabam gerando uma programação negativa para o futuro, estimulada pela verbalização e imaginação. Isso produz insegurança, medo, ansiedade, preocupações e pessimismo. Muito provavelmente as coisas tenderão a dar errado mesmo, pois já estão sendo programadas assim, fato que estará, somente, reforçando a crença.



Agora vamos a prender uma técnica para ressignificar as crenças. Antes, porém, devemos apresentar um conceito a respeito das crenças limitadoras. Toda crença limitadora tem uma intenção positiva, todavia, com uma direção

inadequada. Isto significa que, ao formar um esquema cognitivo gerador de uma crença limitadora, a nossa mente está buscando, de alguma forma, um equilíbrio. Há uma tentativa positiva nessa busca, apesar de resultar inadequada. Analisar a intenção positiva da crença é fundamental para o seu processo de resignificação.

Vejamos, utilizando o exemplo da nossa amiga Maria, como fazer isso. Escolhamos uma das crenças do padrão predominante - o passivo: "eu não valho nada; eu não consigo fazer nada certo".

Qual é a intenção positiva dessa crença de polaridade passiva? Aparentemente não há nada de positivo nesta frase, não é verdade? Para se perceber a intenção positiva é preciso observar, de forma subjetiva, o teor das frases. Quando ela diz: "eu não valho nada; eu não consigo fazer nada certo", o que está querendo que seja útil para si mesma?

Neste caso, o que a Maria quer é evitar a repreensão por fazer coisas erradas, como acontecia, sistematicamente, em sua infância e adolescência, pois, se ela acredita que não sabe fazer nada certo e, por isso, evita realizar qualquer coisa, ou não espera nada de útil de si mesma, não poderá sofrer repreensão alguma, não é mesmo? A intenção positiva dessa crença é a autoproteção. Acontece que a direção é totalmente inadequada, porque produz a inação.

Porém, quem é que consegue ficar sem fazer nada o tempo todo? Essa tentativa, portanto, resulta numa falsa proteção. Por isso Maria reage: "Isso não pode ser assim, eu não sou burra, eu não sou incapaz; eu preciso sair dessa, eu tenho que mostrar que sou capaz". A intenção positiva, aqui, já é mais óbvia. É negar a incapacidade, buscando realizar alguma coisa, mostrando que é capaz. O problema é o direcionamento inadequado.

A inadequação da reação acontece na negação da suposta incapacidade. Essa incapacidade só existe na mente conflituada de Maria e, conforme vimos anteriormente, não deve ser negada. Ao se negar, a crença fica mais intensa. Outro problema é a obrigação de se mostrar capaz. Aqui, a referência é externa. Maria acredita que é preciso mostrar aos outros que é capaz, especialmente ao pai que ela traz em sua mente - e, em menor instância, a si mesma.

Qualquer pessoa representará, para ela, as figuras de autoridade da sua infância. Hoje, mesmo já sendo adulta, a sua criança interior estará tentando mostrar para os pais que é capaz e, por associação, a todas as outras pessoas. Essa obrigação gasta muita energia e gera muita ansiedade,

angústia, estresse. Por isso, quem vive assim, torna-se uma pessoa muito infeliz. Tudo representa uma ameaça.

A ressignificação será um processo em que se une a intenção positiva à uma direção adequada, transformando a crença limitadora em uma crença proativa.

A proatividade é um equilíbrio entre os opostos da passividade e reatividade.

Voltemos à Maria. Como ela pode transformar essas crenças limitadoras em uma crença proativa? Se a intenção positiva da passiva é proteção, e a da reativa é de realização e demonstrar capacidade, é necessário que as novas crenças, a serem interiorizadas, contemplem essas intenções, dando-lhes uma direção adequada. A inadequação da crença passiva é a inatividade, e a da crença reativa, é a negação da falsa incapacidade e a obrigação de mostrar aos outros que é capaz.

Portanto, para ressignificar as crenças, tornando-as proativas, tudo isso deve ser contemplado. Vejamos exemplos de frases proativas que a Maria poderá utilizar para ressignificar as suas crenças: «Eu consigo, eu posso superar todas as dificuldades que tenho, transformando as limitações em oportunidades de crescimento interior". "Eu estou consciente de que sou capaz de superar todas as minhas dificuldades, com naturalidade e serenidade, pois tenho consciência de que estas limitações só dizem respeito a mim mesma, e sei que posso superá-las gradativamente".

Percebamos que a ressignificação une as intenções positivas, com as direções adequadas. No primeiro exemplo, a proteção está expressa no reconhecimento das próprias limitações e dificuldades, mas direcionada adequadamente: " ... as dificuldades que tenho, transformando as limitações em oportunidades de crescimento interior". Ao reconhecer as próprias limitações, Maria tem uma atitude de humildade que a protegerá de possíveis erros que possa cometer, pois admite as suas dificuldades e, por isso, se dá o direito de errar para aprender a acertar.

Na segunda frase está contemplada a adequação de centrar o objetivo nela mesma, e não nos outros: « ... de superar todas as minhas dificuldades com naturalidade e serenidade, pois tenho consciência que estas limitações só dizem respeito a mim mesma ... ". Fazendo estas ressignificações todas as vezes que surgirem as crenças limitadoras, Maria poderá realizar as várias atividades de forma cada vez mais capaz, pois estará aprendendo com os seus erros.

Isso aumentará a sua autoconfiança, auto-estima, serenidade, tornando-a proativa, vendo o mundo como é, com dificuldades - é claro -, mas com grandes oportunidades de crescimento.

A internalização da nova crença só acontecerá com a sua constante repetição, num processo auto-hipnótico positivo, pois, da mesma forma que as crenças limitadoras são o resultado de um processo auto-hipnótico negativo - que é repetido inúmeras vezes, durante a vida da pessoa, até se transformar num pensamento automático, que a dirige -, é necessário que, a partir da ressignificação do esquema cognitivo, ele seja repetido constantemente, em substituição ao esquema limitador, até que o novo esquema seja automatizado, transformando-o numa nova crença.



Somente assim é que haverá a substituição definitiva da crença limitadora, pela crença proativa, que se torna automática, direcionando a vida da pessoa para melhor.

Nem sempre é fácil perceber e ressignificar as nossas crenças limitadoras, por isso elaboramos uma técnica para auxiliar as pessoas nesse mister.

A técnica **P.A.R.D.A.** é bastante versátil, e pode ser utilizada para inúmeras situações em nossa vida, nas quais há uma necessidade de conscientização de processos automáticos que dificultam a ação proativa. Tem como objetivo a vigilância interior, como a técnica estudada no capítulo anterior. Normalmente vivemos inconscientes de nossas ações, pois, como vimos no funcionamento da mente, essas ações subscientes surgem a partir dos esquemas cognitivos, que formam os pensamentos automáticos denominados crenças.

Para que possamos nos libertar desses padrões de crença é necessário um trabalho de conscientização delas, para posterior ressignificação. Apresentaremos a técnica, a seguir, para aprendermos a ressignificar as crenças limitadoras.

P - PERCEPÇÃO: é o primeiro passo no processo de ressignificação, pois não podemos mudar algo que não percebemos. Todas as crenças são processos automáticos em nossa mente. Pensamos de forma automática, até que nos dispomos a tomar consciência desses pensamentos.

Para tomar consciência das crenças limitadoras automáticas é preciso aprender a monitorar os nossos padrões verbais, seja na linguagem falada, seja nos diálogos internos, bem como as imagens mentais que produzimos.

Isso é feito buscando prestar atenção sobre aquilo que você diz de si mesmo, para os outros, e aquilo que você fala para si mesmo, isto é, a conversa mental que você tem com você mesmo, o chamado diálogo interno.

Esse movimento fará com que você reconheça os seus padrões verbais, formadores das crenças. Outra questão importante é prestar atenção nas imagens que se formam em sua mente, quando está externando esses padrões verbais.

Na maioria das vezes as crenças, devido ao seu automatismo, não são fáceis de perceber. Você pode lançar mão de um método indireto, isto é, buscar percebê-las através das emoções e/ou comportamentos. Para isso, utilize o seguinte método: reconheça a emoção negativa, ou o comportamento limitador. Após isso, pergunte-se: "Na hora que eu tenho essa emoção, ou comportamento, o que costumo dizer para mim mesmo? Que imagens mentais costumo visualizar?". A resposta a essas perguntas tornará explícita a crença.

Para exemplificar, vamos voltar à história de Filomena, estudada no capítulo anterior, na qual abordamos a questão dos sentimentos. Vamos usar esse método indireto, com o qual Filomena foi orientada a proceder para detectar as suas crenças.

Filomena começou a trabalhar na autopercepção nas situações em que ficava revoltada, com raiva de tudo e de todos, com relação às questões mezinhas do dia-a-dia, ocasião em que sentia, também, muitas dores no estômago.

Essas manifestações eram bastante perceptíveis. Embora as crenças que a levava a esse comportamento permanecessem ocultas, ela prosseguiu em suas reflexões. Quando acontecia algum problema, ela se perguntava: "O que

está vindo na minha mente? O que estou falando para mim mesma? O que estou visualizando?".

Começou a perceber que a sua dificuldade tinha a ver com o perfeccionismo, pois não admitia errar, e nem que as pessoas, à sua volta, pudessem cometer um mínimo erro. Antes de realizar uma ação, imaginava que as coisas iriam dar erradas. Por isso não tardou a perceber os seguintes padrões de crenças, todas as vezes que devia realizar alguma ação: "Eu não posso errar". "Eu tenho que fazer tudo certo". "Eu não tenho o direito de errar".

Com referência à sua relação com outras pessoas, percebeu estes padrões: "Eu sou mais capaz do que os outros". "Eu sou mais inteligente do que os outros". "Eu sei mais do que os outros". "As pessoas são displicentes, não fazem nada direito".

Quando as coisas não saem a contento, e ela realiza algo equivocado, tem os seguintes padrões: "Eu não consigo fazer nada certo". "Eu faço tudo errado". "Eu não sou capaz de fazer nada certo". "Eu não sei nada". Como seu padrão mais usual é o reativo, logo ela reage e tende a achar um culpado pelo erro que cometeu, e tem o seguinte padrão: "Mas, também, com esses auxiliares que eu tenho, só podia ter dado tudo errado".

Quando força-se a ser "boazinha", tem este padrão:

"Desse jeito vou explodir. Eu não posso continuar assim. Eu preciso aceitar as coisas do jeito que são. Tenho que aprender a 'engolir sapo', senão enlouqueço".

A - ACEITAÇÃO: uma vez percebida a crença é necessário aceitá-la como uma limitação que você mantém, mas que você é mais do que ela (desidentificação da crença).

Se não houver a aceitação da crença, você tende a reagir a ela, seja no movimento passivo, quando a crença é reativa, ou no movimento reativo, quando a crença é passiva.

Para que haja aceitação são necessárias a humildade e a compaixão, para aceitar as próprias crenças limitadoras.

Importante, porém, é não confundir aceitação com acomodação, esta uma atitude passiva, na qual a pessoa se acomoda com suas imperfeições sem, contudo, fazer nada para transformá-las.

Acomodar-se é uma falsa aceitação das próprias imperfeições, assumindo uma impotência em modificá-las. Essa atitude é inaceitável, pois nos identifica com

as limitações. O que precisamos aceitar é a nossa condição de seres em evolução, com defeitos e qualidades, mas que estamos aqui para transformar, gradativamente, todas as crenças limitadoras geradoras dos sentimentos egóicos negativos.

A aceitação é uma virtude proativa, por isso a atitude de aceitação requer humildade para reconhecer a limitação, bem como um movimento de libertação dessa limitação. Portanto, na aceitação deve estar sempre explicitado este pensamento: "Eu aceito que tenho esta crença X, que está limitando o meu desenvolvimento. O que eu posso fazer para me libertar dela?"

R - REFLEXÃO: a resposta à pergunta anterior acontecerá nesta fase do processo. Após perceber e aceitar que existe a crença limitadora, deve-se refletir e questionar sobre as suas distorções, analisando a sua intenção positiva e direção inadequada.

A reflexão irá proporcionar a identificação das distorções do pensamento e a maneira de ressignificar a crença, tornando-a proativa, como apresentada na técnica vista anteriormente.

D - DECISÃO: após a reflexão é preciso decidir se você vai fazer o trabalho de ressignificar a crença, ou não.

Sabemos que mudar hábitos limitadores, adquiridos ao longo de nossa trajetória de vida, não é uma tarefa fácil, pois a crença torna-se um vício retroalimentado que, por mais que seja desagradável, nos acostumamos com ele. Portanto, a ressignificação de crenças exige uma decisão firme, no sentido de se realizar todo esforço que for necessário, para poder substituir a crença limitadora, pela crença proativa.

A - AÇÃO: uma vez tomada a decisão de mudança, torna-se essencial a substituição gradativa da crença limitadora, pela crença proativa, que deve ser repetida inúmeras vezes, até a sua completa internalização.

EXERCÍCIO VIVENCIAL: - RESSIGNIFICAÇÃO DE CRENÇAS

1. Coloque uma música suave e relaxante, feche os olhos e busque relaxar todo o seu corpo da cabeça aos pés. Para facilitar o relaxamento você pode contrair a musculatura da face e membros superiores e relaxar por três vezes.

2. Busque identificar um sentimento, ou comportamento negativo, que você tem e deseja transformar, caso você ainda não esteja consciente da crença a ser trabalhada.

3. Agora pergunte-se: "No momento em que estou tendo esse sentimento e esse comportamento, o que me vem à mente? O que costumo dizer para mim mesmo(a) nesse momento?". Fique atento(a) às frases que vêm à sua mente, pois elas são a decodificação da crença limitadora.

4. Agora formule a crença, por escrito, para facilitar as próximas etapas. Busque perceber se essa crença tem um par, de polaridade oposta. Normalmente existe. Por exemplo, caso você tenha uma crença do tipo "Eu não consigo", existe um par reativo do tipo "Eu tenho que ...".

5. Após perceber a crença, analise o seu grau de aceitação.

Pergunte-se: "Eu aceito que tenho esta crença que está limitando o meu desenvolvimento? Que ações posso realizar para me libertar dela?".

6. Analise a crença para saber a sua intenção positiva e a sua direção inadequada. Agora reflita como você irá formular a crença proativa, com intenção e direção adequadas.

7. Faça o mesmo com a crença de polaridade oposta.

8. Uma vez definida a crença proativa, busque estabelecer um plano de ação para internalizar essa nova crença, até que ela se torne automática.

Qual a Diferença Entre Motivar e Influenciar? Que Estímulos Podem Ser Aplicados em Nossos Relacionamentos?

Alguns cientistas do comportamento humano acreditam que a Motivação é algo inerente à própria pessoa e que, através de estímulos, outras pessoas talvez possam facilitar esta pequena mudança de percepção. Essa nova percepção será responsável por algumas mudanças nos nossos comportamentos.

Se pessoas reagem a estímulos e são capazes de se auto-motivar, então cabe uma reflexão a respeito de como estimulá-las para que estejam sempre motivadas. Diante disso, pode-se perguntar: _ Qual a diferença entre motivar e influenciar?

Motivar é uma reação a um determinado estímulo e a influência é uma ação sobre alguém, a qual pode ser um estímulo ou não.

Por exemplo: _ quando se utilizam subterfúgios, manipulações e intimidações, estamos influenciando, mas não estamos estimulando. O estímulo é sempre positivo e, a influência, nem sempre.

Dessa forma, vamos analisar os estímulos que podemos aplicar em nosso relacionamento com os outros para tentar facilitar-lhes a automotivação. Esses estímulos podem ser divididos em seis (6) grupos:

- Reconhecimento - Uma das maiores fontes de estímulo para as pessoas é serem reconhecidas, quer seja por seu trabalho, seus resultados ou seus esforços. Pessoas sentem necessidade de receber *feedback* para que se desenvolvam e o reconhecimento é a principal forma de *feedback*. Muitas vezes um simples “bom dia” é suficiente para que a pessoa se sinta valorizada e reconhecida – ainda mais se este bom dia for sincero e dado num tom positivo. O sorriso também pode ter um grande efeito. Ambos são mais eficazes se acompanhados do "olho no olho". Coisas que negligenciamos no nosso corre-corre diário.
- Atividades do Trabalho: Quando podemos fazer algo desafiador, conhecendo os objetivos e o padrão esperado, sabemos a importância e o impacto que as atividades e seus resultados tem nos outros, nos Clientes e na empresa como um todo, tal atividade passa a ser prazerosa, mesmo que tenhamos a impressão inicial de que ela seja chata.
- Oportunidades: Mesmo que alguém não goste de assumir riscos, deseja ter oportunidades. Boas oportunidades implicam em correr certo risco e em poder errar. Havendo chance para o aprendizado, o desenvolvimento, o erro, a participação nas decisões, no planejamento e na execução, o teste e a implementação das próprias idéias e a responsabilidade e a recompensa pelos resultados, haverá um contexto favorável para a motivação.

- Liderança: Ter alguém dando o exemplo através de ações consistentes e não só através das palavras, é também uma importante fonte de estímulo. Sentir que há uma presença forte, visionária, apoiadora e exigente em uma medida equilibrada nos faz confiantes em nós mesmos e na organização. Autoconfiança é fundamental para a motivação. Confiança nos líderes ainda mais importante, pois canaliza esta autoconfiança para o alinhamento com os valores e crenças que são vividos na prática pela organização.
- Relacionamentos: Um ambiente de trabalho cooperativo onde se enfatizem equilibradamente os feitos individuais e os da equipe, onde cada pessoa saiba que as necessidades do grupo se sobrepõem às dos indivíduos e onde haja um genuíno interesse de cada um nos outros como seres humanos, e não como recursos humanos.
- Qualidade de vida: Equilíbrio entre vida pessoal, profissional, social e espiritual, onde as urgências são quase inexistentes, há tempo para as atividades mais importantes e prioritárias, existem recursos disponíveis ou alternativas aceitáveis e o índice de estresse é quase nulo.

A BATALHA PELA SUA MENTE

Técnicas de Persuasão e Lavagem Cerebral Sendo Usadas Atualmente No Público

SUMÁRIO

O nascimento da conversão religiosa/lavagem cerebral no Revivalismo Cristão em 1735. A explicação pavloviana das três fases cerebrais. Pregadores renascidos: passo a passo, como eles conduzem o reavivamento e os resultados fisiológicos esperados. A técnica de "voz ritmada" usada por pregadores, advogados e hipnotizadores. Novas igrejas do êxtase. Os seis passos para a conversão. O processo de decognição. Técnicas de parar o pensamento. A técnica "venda com fanatismo". Os verdadeiros crentes e os movimentos de massa. Técnicas de persuasão: "sim, sim", "comandos embutidos", "choque e confusão" e a "técnica intercalada". [Técnicas] subliminares. Vibrato e ondas ELF [frequência extremamente baixa]. Indução ao transe com vibrações sonoras. Mesmo observadores profissionais serão "possuídos" nas assembleias carismáticas. A técnica "única esperança" para assistir e não ser convertido. Programação não-detetável com Neurofone, através da pele. O meio de controlar as massas.

Cada uma das coisas que vou relatar apenas exporá a superfície do problema. Eu não sei como o abuso destas técnicas pode ser parado. Eu não penso que seja possível legislar contra algo que frequentemente não pode ser detectado; e se os próprios legisladores estão usando estas técnicas, há pouca esperança de o governo usar leis assim. Sei que o primeiro passo para iniciar mudanças é gerar interesse. Neste caso, apenas um movimento subterrâneo poderia provocar isto.

Então, para começar, eu quero declarar o que é o fato mais básico de todos acerca de lavagem cerebral: EM TODA A HISTÓRIA DO HOMEM, NINGUÉM QUE TENHA SOFRIDO LAVAGEM CEREBRAL ACREDITARÁ OU ACEITARÁ QUE SOFREU TAL COISA. Todos aqueles que a sofreram, usualmente, defenderão apaixonadamente

os seus manipuladores, clamando que simplesmente lhes foi "mostrada a luz"...ou que foram transformados de modo miraculoso.

O Nascimento da Conversão

CONVERSÃO é uma palavra "agradável" para LAVAGEM CEREBRAL...e qualquer estudo de lavagem cerebral tem de começar com o estudo do Revivalismo Cristão no século dezanove, na América. Aparentemente, Jonathan Edwards descobriu acidentalmente as técnicas durante uma cruzada religiosa em 1735, em Northampton, Massachusetts. Induzindo culpa e apreensão aguda e aumentando a tensão, os "pecadores" que compareceram aos seus encontros de reavivamento foram completamente dominados, tornando-se submissos. Tecnicamente, o que Edwards estava fazendo era criar condições que deixavam o cérebro em branco, permitindo a mente aceitar nova programação. O problema era que as novas informações eram negativas. Ele poderia então dizer-lhes, "você são pecadores! vocês estão destinados ao inferno!". Como resultado, uma pessoa tentou e outra cometeu suicídio. E os vizinhos do suicida relataram que eles também foram tão profundamente afetados que, embora tivessem encontrado a "salvação eterna", eram também obcecados com a idéia diabólica de dar fim às próprias vidas.

Uma vez que um pregador, líder de culto, manipulador ou autoridade atinja a fase de apagamento do cérebro, deixando-o em branco, os sujeitos ficam com as mentes escancaradas, aceitando novas idéias em forma de sugestão. Porque Edwards não tornou sua mensagem positiva até o fim do reavivamento, muitos aceitaram as sugestões negativas e agiram, ou desejaram agir, de acordo com elas.

Charles J. Finney foi outro cristão revivalista que usou as mesmas técnicas quatro anos mais tarde, em conversões religiosas em massa, em Nova Iorque. As técnicas são ainda hoje utilizadas por cristãos revivalistas, cultos, treinadores de potencial humano, algumas reuniões de negócios, e nas forças armadas dos EUA, para citar apenas alguns. Deixem-me acentuar aqui que eu não creio que muitos pregadores revivalistas percebam ou saibam que estão usando técnicas de lavagem cerebral. Edwards simplesmente topou com uma técnica que realmente funcionou, e outros a copiaram e continuam a copiá-la pelos últimos duzentos anos. E o mais sofisticado de nosso conhecimento e tecnologia tornou mais efetiva a conversão. Sinto fortemente que esta é uma das maiores razões para o crescimento do fundamentalismo cristão, especialmente na variedade televisiva, enquanto que muitas das religiões ortodoxas estão declinando.

As Três Fases Cerebrais

Os cristãos podem ter sido os primeiros a formular com sucesso a lavagem cerebral, mas teremos de ir a Pavlov, um cientista russo, para uma explicação técnica. Nos idos de 1900, seu trabalho com animais abriu a porta para maiores investigações com humanos. Depois da revolução russa, Lênin viu rapidamente o potencial em aplicar as pesquisas de Pavlov para os seus próprios objetivos.

Três distintos e progressivos estados de inibição transmarginal foram identificados por Pavlov. O primeiro é a fase EQUIVALENTE, na qual o cérebro dá a mesma resposta para estímulos fortes e fracos. A segunda é a fase PARADOXAL, na qual o cérebro responde mais ativamente aos estímulos fracos do que aos fortes. E a

terceira é a fase ULTRA-PARADOXAL, na qual respostas condicionadas e padrões de comportamento vão de positivo para negativo, ou de negativo para positivo.

Com a progressão por cada fase, o grau de conversão torna-se mais efetivo e completo. São muitos e variados os modos de alcançar a conversão, mas o primeiro passo usual em lavagens cerebrais políticas ou religiosas é trabalhar nas emoções de um indivíduo ou grupo, até eles chegarem a um nível anormal de raiva, medo, excitação ou tensão nervosa.

O resultado progressivo desta condição mental é prejudicar o julgamento e aumentar a sugestibilidade. Quanto mais esta condição é mantida ou intensificada, mais ela se mistura. Uma vez que a catarse, ou a primeira fase cerebral é alcançada, uma completa mudança mental torna-se mais fácil. A programação mental existente pode ser substituída por novos padrões de pensamento e comportamento.

Outras armas fisiológicas freqüentemente utilizadas para modificar as funções normais do cérebro são os jejuns, dietas radicais ou dietas de açúcar, desconforto físico, respiração regulada, canto de mantras em meditação, revelação de mistérios sagrados, efeitos de luzes e sons especiais, e intoxicação por drogas ou por incensos.

Os mesmos resultados podem ser obtidos nos tratamentos psiquiátricos contemporâneos por eletrochoques e mesmo pelo abaixamento proposital do nível de açúcar no sangue, com a aplicação de injeções de insulina.

Antes de falar sobre exatamente como algumas das técnicas são aplicadas, eu quero ressaltar que hipnose e táticas de conversão são duas coisas distintas e diferentes -- e que as técnicas de conversão são muito mais poderosas. Contudo, as duas são freqüentemente misturadas ... com poderosos resultados.

Como os Pregadores Revivalistas Trabalham

Se você desejar ver um pregador revivalista em ação, há provavelmente vários em sua cidade. Vá para a igreja ou tenda e sente-se acerca de três-quartos da distância ao fundo. Muito provavelmente uma música repetitiva será tocada enquanto o povo vem para o serviço. Uma batida repetitiva, idealmente na faixa de 45 a 72 batidas por minuto (um ritmo próximo às batidas do coração humano) é muito hipnótica e pode gerar um estado alterado de consciência, com olhos abertos, em uma grande porcentagem das pessoas. E, uma vez você esteja em um ritmo alfa, você está pelo menos 25 vezes mais sugestível do que você estaria, em um ritmo beta, de plena consciência. A música é provavelmente a mesma para cada serviço, ou incorpora a mesma batida, e muitas das pessoas irão para um estado alterado de consciência quase imediatamente após entrarem no santuário. Subconscientemente, eles recordam o estado mental quando em serviços religiosos anteriores, e respondem de acordo com a programação pós-hipnótica.

Observe as pessoas esperando pelo início do serviço religioso. Muitas exibirão sinais exteriores de transe -- corpo relaxado e olhos ligeiramente dilatados. Freqüentemente, eles começam a agitar as mãos para diante e para trás no ar, enquanto estão sentadas em suas cadeiras. A seguir, o pastor assistente muito provavelmente virá, e falará usualmente com uma simpática "voz ritmada".

Técnica da Voz Ritmada

Uma "voz ritmada" é um estilo padronizado, pausado, usado por hipnotizadores quando estão induzindo um transe. É também usado por muitos advogados, vários dos quais são altamente treinados hipnólogos, quando desejam fixar um ponto firmemente na mente dos jurados. Uma voz ritmada pode soar como se o locutor estivesse conversando ao ritmo de um metrônomo, ou pode soar como se ele estivesse enfatizando cada palavra em um estilo monótono e padronizado. As palavras serão usualmente emitidas em um ritmo de 45 a 60 batidas por minuto, maximizando o efeito hipnótico.

Agora, o pastor assistente começa o processo de "acumulação". Ele induz um estado alterado de consciência e/ou começa a criar excitação e expectativas na audiência. A seguir, um grupo de jovens mulheres vestidas em longos vestidos brancos que lhes dão um ar de pureza, vêm e iniciam um canto. Cantos evangélicos são o máximo, para se conseguir excitação e ENVOLVIMENTO. No meio do canto, uma das garotas pode ser "golpeada por um espírito" e cai, ou reage como se estivesse possuída pelo Espírito Santo. Isto efetivamente aumenta a excitação na sala. Neste ponto, hipnose e táticas de conversão estão sendo misturadas e o resultado é que toda a atenção da audiência está agora tomada, enquanto o ambiente torna-se cada vez mais tenso e excitado.

Exatamente neste momento, quando a indução ao estado mental alfa foi conseguido em massa, eles irão passar o prato ou cesta de coleta. Ao fundo, em uma voz ritmada a 45 batidas por minuto, o pregador assistente poderá exortar, "dê ao Senhor...dê ao Senhor...dê ao Senhor...dê ao Senhor". E a audiência dá. Deus pode não obter o dinheiro, mas seu já rico representante, sim.

A seguir, vem o pregador fogo-e-enxôfre. Ele induz medo e aumenta a tensão falando sobre "o demônio", "ir para o inferno", e sobre o Armageddon próximo.

Na última dessas reuniões que assisti, o pregador falou sobre o sangue que brevemente escorreria de cada torneira na terra. Ele também estava obcecado com um "machado sangrento de Deus", o qual todos tinham visto suspenso sobre o púlpito, na semana anterior. Eu não tinha nenhuma dúvida de que todos o tinham visto -- o poder da sugestão hipnótica em centenas de pessoas assegura que entre 10 a 25 por cento verão o que quer que lhes seja sugerido ver.

Na maioria da assembléias revivalistas, "depoimentos" ou "testemunhos" usualmente seguem-se ao sermão amedrontador. Pessoas da audiência virão ao palco relatar as suas histórias. "Eu estava aleijado e agora posso caminhar!". "Eu tinha artrite e ela se foi!". Esta é uma manipulação psicológica que funciona. Depois de ouvir numerosos casos de curas milagrosas, a pessoa comum na audiência com um problema menor está certa de que ela pode ser curada. A sala está carregada de medo, culpa e intensa expectativa e excitação.

Agora, aqueles que querem ser curados são freqüentemente alinhados ao redor da sala, ou lhes é dito para vir à frente. O pregador pode tocá-los na cabeça e gritar "esteja curado!". Isto libera a energia psíquica, e, para muitos, resulta a catarse. Catarse é a purgação de emoções reprimidas. Indivíduos podem gritar, cair ou mesmo entrar em espasmos. E se a catarse é conseguida, eles possuem uma chance de serem curados. Na catarse (uma das três fases cerebrais anteriormente mencionadas), a lousa do cérebro é temporariamente apagada e novas sugestões são aceitas.

Para alguns, a cura pode ser permanente. Para muitos, irá durar de quatro dias a uma semana, que é, incidentalmente, o tempo que dura normalmente uma sugestão hipnótica dada a uma pessoa. Mesmo que a cura não dure, se eles voltarem na semana seguinte, o poder da sugestão pode continuamente fazer ignorar o problema... ou, algumas vezes, lamentavelmente, pode mascarar um problema físico que pode se mostrar prejudicial ao indivíduo, a longo prazo.

Eu não estou dizendo que curas legítimas não aconteçam. Acontecem. Pode ser que o indivíduo estava pronto para largar a negatividade que causou o problema em primeiro lugar; pode ser obra de Deus. Mas afirmo que isto pode ser explicado com o conhecimento existente acerca das funções cérebro/mente.

As técnicas e encenações variarão de igreja para igreja. Muitos usam "falar línguas" para gerar a catarse em alguns, enquanto o espetáculo cria intensa excitação nos observadores.

O uso de técnicas hipnóticas por religiões é sofisticado, e profissionais asseguram que elas tornaram-se ainda mais efetivas. Um homem em Los Angeles está projetando, construindo e reformando um monte de igrejas por todo o país. Ele diz aos ministros o que eles precisam, e como usá-lo. Sua fita gravada indica que a congregação e a renda dobrarão, se o ministro seguir suas instruções. Ele admite que cerca de 80 por cento de seus esforços são para o sistema de som e de iluminação.

Som potente e o uso apropriado de iluminação são de importância primária em induzir estados alterados de consciência -- eu os tenho usado por anos, em meus próprios seminários. Contudo, meus participantes estão plenamente conscientes do processo, e do que eles podem esperar como resultado de sua participação.

Seis Técnicas de Conversão

Cultos e organizações [que ensinam] potencial humano estão sempre procurando por novos convertidos. Para conseguí-los, eles precisam criar uma fase cerebral. E geralmente precisam fazê-lo em um curto espaço de tempo -- um fim-de-semana, até mesmo em um dia. O que se segue são as seis técnicas primárias usadas para gerar a conversão.

O encontro ou treinamento tem lugar em uma área onde os participantes estão desligados do resto do mundo. Isto pode ser em qualquer lugar: uma casa isolada, um local remoto ou rural, ou mesmo no salão de um hotel, onde aos participantes só é permitido usar o banheiro, limitadamente. Em treinamentos de potencial humano, os controladores darão uma prolongada conferência acerca da importância de "honrar os compromissos" na vida. Aos participantes é dito que, se eles não honram seus compromissos, sua vida nunca irá melhorar. É uma boa idéia honrar compromissos, mas os controladores estão subvertendo um valor humano positivo, para os seus interesses egoístas. Os participantes juram para si mesmos e para os treinadores que eles honrarão seus compromissos. Qualquer um que não o faça será intimado a um compromisso, ou forçado a deixá-los. O próximo passo é concordar em completar o treinamento, deste modo assegurando uma alta porcentagem de conversões para as organizações. Eles terão, normalmente, que concordar em não tomar drogas, fumar, e algumas vezes não comer...ou lhes são dados lanches rápidos de modo a criar tensão. A razão real para estes acordos é alterar a química interna, o que gera ansiedade e, espera-se, cause ao menos um ligeiro mal-funcionamento do sistema nervoso, que aumente o potencial de conversão.

Antes que a reunião termine, os compromissos serão lembrados para assegurar que o novo convertido vá procurar novos participantes. Eles são intimidados a concordar em fazê-lo, antes de partirem. Desde que a importância em manter os compromissos é tão grande em sua lista de prioridade, o convertido tentará trazer à força cada um que ele conheça, para assistir a uma futura sessão oferecida pela organização. Os novos convertidos são fanáticos. De fato, o termo confidencial de merchandising nos maiores e mais bem sucedidos treinamentos de potencial humano é "vender com fanatismo!"

Pelo menos muitos milhares de pessoas se graduam, e uma boa porcentagem é programada mentalmente de modo a assegurar sua futura lealdade e colaboração se o guru ou a organização chamar. Pense nas implicações políticas em potencial, de centenas de milhares de fanáticos programados para fazer campanha pelo seu guru.

Fique precavido se uma organização deste tipo oferecer sessões de acompanhamento depois do seminário. Estas podem ser encontros semanais ou seminários baratos dados em uma base regular, nos quais a organização tentará habilmente convencê-lo -- ou então será algum evento planejado regularmente, usado para manter o controle. Como os primeiros cristão revivalistas descobriram, um controle de longo prazo é dependente de um bom sistema de acompanhamento.

Muito bem. Agora, vamos ver uma segunda dica, que mostra quando táticas de conversão estão sendo usadas. A manutenção de um horário que causa fadiga física e mental. Isto é primariamente alcançado por longas horas nas quais aos participantes não é dada nenhuma oportunidade para relaxar ou refletir.

A terceira dica: quando notar que são utilizadas técnicas para aumentar a tensão na sala ou meio-ambiente.

Número quatro: incerteza. Eu poderia passar várias horas relatando várias técnicas para aumentar a tensão e gerar incerteza. Basicamente, os participantes estão preocupados quanto a serem notados ou apontados pelos instrutores; sentimentos de culpa se manifestam, e eles são tentados a relatar seus mais íntimos segredos aos outros participantes, ou forçados a tomar parte em atividades que enfatizem a remoção de suas máscaras. Um dos mais bem sucedidos seminários de potencial humano força os participantes a permanecerem em um palco à frente da audiência, enquanto são verbalmente atacados pelos instrutores. Uma pesquisa de opinião pública, conduzida a alguns anos, mostrou que a situação mais atemorizante na qual um indivíduo pode se encontrar, é falar para uma audiência. Isto iguala-se à lavar uma janela externamente, no 85º. andar de um prédio. Então você pode imaginar o medo e a tensão que esta situação gera entre os participantes. Muitos desfalecem, mas muitos enfrentam o stress por uma mudança de mentalidade. Eles literalmente entram em estado alfa, o que automaticamente os torna mais sugestionáveis do que normalmente são. E outra volta da espiral descendente para a conversão é realizada com sucesso.

O quinto indício de que táticas de conversão estão sendo usadas é a introdução de jargão -- novos termos que tem significado unicamente para os "iniciados" que participam. Linguagem viciosa é também freqüentemente utilizada, de propósito, para tornar desconfortáveis os participantes.

A dica final é se não há nenhum humor na comunicação...ao menos até que os participantes sejam convertidos. Então, divertimentos e humor são altamente

desejáveis, como símbolos da nova alegria que os participantes supostamente "encontraram".

Não estou dizendo que boas coisas não resultem da participação em tais reuniões. Isto pode ocorrer. Mas afirmo que é importante para as pessoas saberem o que aconteceu, e ficarem prevenidas de que o contínuo envolvimento pode não ser de seu maior interesse.

Através dos anos, tenho conduzido seminários profissionais para ensinar às pessoas a serem hipnotizadores, treinadores e conselheiros. Tive [como alunos] muitos daqueles que conduzem treinamentos e reuniões, que vêm a mim e dizem, "estou aqui porque eu sei que aquilo que faço funciona, mas não sei o porquê". Depois de mostrar-lhes o como e o porquê, muitos deles tem deixado este negócio, ou decidido abordá-lo diferentemente, de uma maneira mais amorosa e humana.

Muitos destes treinadores tem se tornado meus amigos, e marcou-nos a todos ter experimentado o poder de uma pessoa com um microfone na mão em uma sala cheia de pessoas. Some um pouco de carisma, e você pode contar com uma alta taxa de conversões. A triste verdade é que uma alta porcentagem de pessoas quer ceder o seu poder - eles são verdadeiros "crentes"!

Reuniões de culto e treinamentos de potencial humano são um ambiente ideal para se observar em primeira mão o que é tecnicamente chamado de "Síndrome de Estocolmo". Esta é uma situação na qual aqueles que são intimidados, cocontrolados e torturados começam a amar, admirar e muitas vezes até desejar sexualmente os seus controladores ou captores.

Mas permitam-me deixar aqui uma palavra de advertência: se você pensa que pode assistir tais reuniões e não ser afetado, você provavelmente está errado. Um exemplo perfeito é o caso de uma mulher que foi ao Haiti com Bolsa de Estudos da Guggenheim para estudar o vudu haitiano. Em seu relatório, ela diz como a música eventualmente induz movimentos incontroláveis do corpo, e um estado alterado de consciência. Embora ela compreendesse o processo e pudesse refletir sobre o mesmo, quando começou a sentir-se vulnerável à música ela tentou lutar e fugir. Raiva ou resistência quase sempre asseguram conversão. Poucos momentos mais tarde ela sentiu-se possuída pela música e começou a dançar, em transe, por todo o local onde se realizava o culto vudu. A fase cerebral tinha sido induzida pela música e pela excitação, e ela acordou sentindo-se renascida. A única esperança de assistir tais reuniões sem sentir-se afetado e ser um Buda, e não se permitir sentimentos positivos ou negativos. Poucas pessoas são capazes de tal neutralidade.

Antes de prosseguir, vamos voltar às seis dicas de conversão. Eu quero mencionar o governo dos Estados Unidos, e os campos de treinamento militar. O Corpo de Fuzileiros Navais (the Marine Corps) afirma que quebra o moral dos homens antes de "reconstruí-los" como novos homens - como fuzileiros (marines)! Bem, isso é exatamente o que eles fazem, da mesma maneira que os cultos vergam o moral das pessoas e as reconstróem como felizes vendedores de flores nas esquinas. Cada uma das seis técnicas de conversão é usada nos campos de treinamento militar. Considerando as necessidades militares, não estou fazendo um julgamento quanto a se isto é bom ou ruim. É UM FATO, que as pessoas efetivamente sofrem lavagem cerebral. Aqueles que não querem se submeter devem ser dispensados, ou passarão muito de seu tempo no quartel.

Processo de Decoguição

Uma vez que a conversão inicial é realizada, nos cultos, no treinamento militar, ou em grupos similares, não pode haver dúvidas entre seus membros. Estes devem responder aos comandos, e fazer o que estes lhes disserem. De outra forma, eles seriam perigosos ao controle da organização. Isto é normalmente conseguido pelo Processo de Decoguição em três passos.

O primeiro passo é o de **REDUÇÃO DA VIGILÂNCIA**: os controladores provocam um colapso no sistema nervoso, tornando difícil distinguir entre fantasia e realidade. Isto pode ser conseguido de várias maneiras. DIETA POBRE é uma; muito cuidado com Brownies e com Koolaid. O açúcar 'desliga' o sistema nervoso. Mais sutil é a "DIETA ESPIRITUAL", usada por muitos cultos. Eles comem somente vegetais e frutas; sem o apoio dos grãos, nozes, sementes, laticínios, peixe ou carne, um indivíduo torna-se mentalmente "aéreo". Sono inadequado é outro modo fundamental de reduzir a vigilância, especialmente quando combinada com longas horas de intensa atividade física. Também, ser bombardeado com experiências únicas e intensas consegue o mesmo resultado.

O segundo passo é a **CONFUSÃO PROGRAMADA**: você é mentalmente assaltado enquanto sua vigilância está sendo reduzida conforme o passo um. Isto se consegue com um dilúvio de novas informações, leituras, discussões em grupo, encontros ou tratamento individual, os quais usualmente equivalem ao bombardeio do indivíduo com questões, pelo controlador. Durante esta fase de decoguição, realidade e ilusão frequentemente se misturam, e uma lógica pervertida é comumente aceita.

O terceiro passo é **PARADA DO PENSAMENTO**: técnicas são usadas para causar um "vazio" na mente. Estas são técnicas para alterar o estado de consciência, que inicialmente induzem calma ao dar à mente alguma coisa simples para tratar, com uma atenta concentração. O uso continuado traz um sentimento de exultação e eventualmente alucinação. O resultado é a redução do pensamento, e eventualmente, se usado por muito tempo, a cessação de todo pensamento e a retirada de todo o conteúdo da mente, exceto o que os controladores desejem. O controle é, então, completo. É importante estar atento que quando membros ou participantes são instruídos para usar técnicas de "parar o pensamento, eles são informados de que serão beneficiados: eles se tornarão "melhores soldados", ou "encontrarão a luz".

Há três técnicas primárias usadas para parar o pensamento. A primeira é a **MARCHA**: a batida do tump, tump, tump literalmente gera auto-hipnose, e grande susceptibilidade à sugestão.

A segunda técnica para parar o pensamento é a **MEDITAÇÃO**. Se você passar de uma hora a uma hora e meia por dia em meditação, depois de poucas semanas há uma grande probabilidade de que você não retornará à consciência plena normal beta. Você permanecerá em um estado fixo alfa tanto mais quanto você continue a meditar. Não estou dizendo que isto é ruim - se você mesmo o faz. Pode então ser benéfico. Mas é um fato que você está levando a sua mente a um estado de vazio. Eu tenho testado quem medita, com máquinas EEG, e o resultado é conclusivo: quanto mais você medita, mais vazia se torna a sua mente, principalmente se usada em excesso ou em combinação com decoguição; todos os pensamentos cessam. Alguns grupos espiritualistas vêem isto como nirvana - o que é besteira. Isto é simplesmente um resultado fisiológico previsível. E se o céu na terra significa não-pensamento e não-envolvimento, eu realmente pergunto por que nós estamos aqui.

A terceira técnica de parar o pensamento é pelo **CÂNTICO**, e freqüentemente por cânticos em meditação. "Falar em línguas" poderia também ser incluído nesta categoria.

Todas as três técnicas produzem um estado alterado de consciência. Isto pode ser muito bom se VOCÊ está controlando o processo, porque você também controla o que vai usar. Eu pessoalmente use ao menos uma sessão de auto-hipnose cada dia, e eu sei quão benéfico isto é para mim. Mas você precisa saber, se usar estas técnicas a ponto de permanecer continuamente em estado alfa, embora você permaneça em um estado levemente embriagado, você estará também mais sugestionável.

Verdadeiros Crentes & Movimentos de Massa

Antes de terminar esta seção de conversão, eu quero falar sobre as pessoas que são mais susceptíveis a isto, bem como sobre os Movimentos de Massa. Eu estou convencido que pelo menos um terço da população é aquilo que Eric Hoffer chama "verdadeiros crentes". Eles são sociáveis, e são seguidores... são pessoas que se deixam conduzir por outros. Eles procuram por respostas, significado e por iluminação fora de si mesmos.

Hoffer, que escreveu O VERDADEIRO CRENTE, um clássico em movimentos de massa, diz: "os verdadeiros crentes não estão decididos a apoiar e afagar o seu ego; têm, isto sim, uma ânsia de se livrarem dele. Eles são seguidores, não em virtude de um desejo de auto-aperfeiçoamento, mas porque isto pode satisfazer sua paixão pela auto-renúncia!". Hoffer também diz que os verdadeiros crentes "são eternamente incompletos e eternamente inseguros"!

Eu sei disto, pela minha própria experiência. Em meus anos de ensino e de condução de treinamentos, eu tenho esbarrado com isto muitas vezes. Tudo que eu quero fazer é tentar mostrar-lhes que a única coisa a ser buscada é a Verdade interior. Suas respostas pessoais deverão ser encontradas lá, e solitariamente. Eu sempre digo que a base da espiritualidade é a auto-responsabilidade e a auto-evolução, mas muitos dos verdadeiros crentes apenas respondem que eu não possuo espiritualidade, e vão em seguida procurar por alguém que lhes dará o dogma e a estrutura que eles desejam.

Nunca subestime o potencial de perigo destas pessoas. Eles podem facilmente ser moldados como fanáticos, que irão com muito prazer trabalhar e até morrer pela sua causa sagrada. Isto é um substituto para a sua fé perdida, e freqüentemente lhes oferece um substituto para a sua esperança individual. A Maioria Moral é feita de verdadeiros crentes. Todos os cultos são compostos de verdadeiros crentes. Você os encontrará na política, nas igrejas, nos negócios e nos grupos de ação social. Eles são os fanáticos nestas organizações.

Os Movimentos de Massa possuem normalmente um líder carismático. Seus seguidores querem converter outros para o seu modo de vida ou impor um novo estilo de vida - se necessário, recorrendo a uma legislação que os force a isto, como evidenciado pelas atividades da Maioria Moral. Isto significa coação pelas armas ou punição, que é o limite em se tratando de coação legal.

Um ódio comum, um inimigo, ou o demônio são essenciais ao sucesso de um movimento de massas. Os Cristão Renascidos tem o próprio Satã, mas isto não é o bastante - a ele se soma o oculto, os pensadores da Nova Era, e mais tarde, todos

aqueles que se opõem à integração de igreja e política, como evidenciado pelas suas campanhas políticas contra a reeleição daqueles que se opõem às suas opiniões. Em revoluções, o demônio é usualmente o poder dominante ou a aristocracia. Alguns movimentos de potencial humano são bastantes espertos para pedir a seus graduados para que associem-se a alguma coisa, o que o etiquetaria como um culto - mas, se você olhar mais de perto, descobrirá que o demônio deles é quem quer que não tenha feito o seu treinamento.

Há movimentos de massa sem demônios, mas eles raramente alcançam um maior status. Os Verdadeiros Crentes são mentalmente desequilibrados ou mesmo pessoas inseguras, sem esperança e sem amigos. Pessoas não procuram aliados quando estão amando, mas eles o fazem quando odeiam ou tornam-se obcecados com uma causa. E aqueles que desejam uma nova vida e uma nova ordem sentem que os velhos caminhos devem ser destruídos antes que a nova ordem seja construída.

Técnicas de Persuasão

Persuasão não é uma técnica de lavagem cerebral, mas é a manipulação da mente humana por outro indivíduo, sem que o sujeito manipulado fique consciente do que causou sua mudança de opinião. Eu somente tenho tempo para apresentar umas poucas das centenas de técnicas em uso atualmente, mas a base da persuasão é sempre o acesso ao seu CÉREBRO DIREITO. A metade esquerda de seu cérebro é analítica e racional. O lado direito é criativo e imaginativo. Isto está excessivamente simplificado, mas expressa o que quero dizer. Então, a idéia é desviar a atenção do cérebro esquerdo e mantê-lo ocupado. Idealmente, o agente gera um estado alterado de consciência, provocando uma mudança da consciência beta para a alfa; isto pode ser medido em uma máquina de EEG.

Primeiro, deixem-me dar um exemplo de como distrair o cérebro esquerdo. Políticos usam esta poderosa técnica todo o tempo; advogados usam muitas variações, as quais eles chamam "apertar o laço".

Assuma por um momento que você está observando um político fazendo um discurso. Primeiro, ele pode suscitar o que é chamado "SIM, SIM". São declarações que provocarão assentimentos nos ouvintes; eles podem mesmo sem querer balançar suas cabeças em concordância. Em seguida vem os TRUÍSMOS. Estes são, usualmente, fatos que podem ser debatidos, mas uma vez que o político tenha a concordância da audiência, as vantagens são a favor do político, que a audiência não irá parar para pensar a respeito, continuando a concordar. Por último vem a SUGESTÃO. Isto é o que o político quer que você faça, e desde que você tenha estado concordando todo o tempo, você poderá ser persuadido a aceitar a sugestão. Agora, se você ler o discurso político a seguir, você perceberá que as três primeiras sentenças são do tipo "sim, sim", a três seguintes são truísmos, e a última é a sugestão.

"Senhoras e senhores: vocês estão indignados com os altos preços dos alimentos? Vocês estão cansados dos astronômicos preços dos combustíveis? Estão doentes com a falta de controle da inflação? Bem, vocês sabem que o Outro Partido permitiu uma inflação de 18 por cento no ano passado; vocês sabem que o crime aumentou 50 por cento por todo o país nos últimos 12 meses, e vocês sabem que seu cheque de pagamento dificilmente vem cobrindo os seus gastos. Bem, a solução destes problemas é eleger-me, John Jones, para o Senado dos E.U.A."

Eu penso que você já ouviu isto antes. Mas você poderia atentar também para os assim chamados Comandos Embutidos. Como exemplo: em palavras chaves, o locutor poderia fazer um gesto com sua mão esquerda, a qual, como os pesquisadores tem mostrado, é mais apta para acessar o seu cérebro direito. Os políticos e os brilhantes oradores de hoje, orientados pela mídia, são com freqüência cuidadosamente treinados por uma classe inteiramente nova de especialistas, os quais estão usando todos os truques - tanto novos quanto antigos - para manipulá-lo a aceitar o candidato deles.

Os conceitos e técnicas da Neuro-Lingüística são tão fortemente protegidos que eu descobri que, mesmo para falar sobre ela publicamente ou em impressos, isto resulta em ameaça de ação legal. Já o treinamento em Neuro-Lingüística está prontamente disponível para qualquer pessoa que queira dedicar o seu tempo e pagar o preço. Esta é uma das mais sutis e poderosas manipulações a que eu já me expus. Uma amiga minha que recentemente assistiu a um seminário de duas semanas em Neuro-Lingüística descobriu que muitos daqueles com quem ela conversou durante os intervalos era pessoal do governo.

Uma outra técnica que eu aprendi há pouco tempo é inacreditavelmente escorregadia; ela é chamada de TÉCNICA INTERCALADA, e a idéia é dizer uma coisa com palavras, mas plantar um impressão inconsciente de alguma outra coisa na mente dos ouvintes e/ou observadores.

Quero dar um exemplo: suponha que você está observando um comentarista da televisão fazer a seguinte declaração: "O SENADOR JOHNSON está ajudando as autoridades locais a esclarecer os estúpidos enganos das companhias que contribuem para aumentar os problemas do lixo nuclear". Isto soa como uma simples declaração, mas, se o locutor enfatiza a palavra certa, e especialmente se ele faz o gesto de mãos apropriado junto com as palavras chaves, você poderia ficar com a impressão subconsciente de que o senador Johnson é estúpido. Este era o objetivo subliminar da declaração, e o locutor não pode ser chamado para explicar nada.

Técnicas de persuasão são também freqüentemente usadas em pequena escala com muita eficácia. O vendedor de seguro sabe que a sua venda será provavelmente muito mais eficaz se ele conseguir que você visualize alguma coisa em sua mente. É uma comunicação ao cérebro direito. Por exemplo, ele faz uma pausa em sua conversação, olha vagarosamente em volta pela sua sala, e diz, "Você pode imaginar esta linda casa incendiando até virar cinzas?". Claro que você pode! Este é um de seus medos inconscientes, e quando ele o força a visualizar isto, você está sendo muito provavelmente manipulado a assinar o contrato de seguros.

Os Hare Krishna, ao operarem em um aeroporto, usam o que eu chamo técnicas de CHOQUE E CONFUSÃO para distrair o cérebro esquerdo e comunicarem-se diretamente com o cérebro direito. Enquanto estava esperando no aeroporto, uma vez eu fiquei por uma hora observando um deles operar. A sua técnica era a de saltar na frente de quem passasse. Inicialmente, sua voz era alta; então ele abaixava o tom enquanto pedia para que a pessoa levasse um livro, após o que pedia uma contribuição em dinheiro para a causa. Usualmente, quando as pessoas ficam chocadas, elas imediatamente recuam. Neste caso, eles ficavam chocados pela estranha aparência, pela súbita materialização e pela voz alta do devoto Hare Krishna. Em outras palavras, as pessoas iam para um estado alfa por segurança, porque elas não queriam confrontar-se com a realidade à sua frente. Em alfa, elas ficavam altamente sugestionáveis, e por isto aceitavam a sugestão de levar o livro; no momento em que pegavam o livro, sentiam-se culpadas e respondiam a uma

segunda sugestão: dar dinheiro. Nós estamos todos condicionados de tal forma que, se alguém nos dá alguma coisa, nós temos de dar alguma coisa em troca - neste caso, era dinheiro. Enquanto observava este trabalhador incansável, eu estava perto o bastante para perceber que muitas das pessoas que ele parava exibiam um sinal externo de que estavam em alfa - seus olhos estavam dilatados.

Programação Subliminar

Subliminares são sugestões ocultas que somente o nosso subconsciente percebe. Podem ser sonoras, ocultas por entre a música; visuais, disfarçadas em cada quadro e mostrados tão rapidamente na tela que não são vistos; ou espertamente incorporados ao quadro ou desenho.

Muitas fitas de áudio de reprogramação subliminar oferecem sugestões verbais gravadas em baixo volume. Eu questiono a eficácia desta técnica - se as subliminares não são perceptíveis, elas não podem ser efetivas, e subliminares gravadas abaixo do nível de audição são, por esta razão, inúteis. A mais antiga técnica de áudio subliminar usa uma voz que segue o volume da música de tal modo que as subliminares são impossíveis de detectar sem um equalizador paramétrico. Mas esta técnica é patenteada, e, quando eu quis desenvolver minha própria linha de audiocassetes subliminares, negociações com os detentores desta patente provaram ser insatisfatórias. Meu procurador obteve cópias das patentes, as quais eu dei a alguns talentosos engenheiros de som de Hollywood pedindo-lhes para criarem uma nova técnica. Eles encontraram um modo de modificar psico-acusticamente e sintetizar as subliminares de tal modo que elas fossem projetadas no mesmo acorde e frequência que a música, assim dando-lhes o efeito de fazerem parte da música. Mas nós descobrimos que usando esta técnica, não há maneira de reduzir as frequências para detectar os subliminares. Em outras palavras, embora eles possam ser ouvidos pela mente subconsciente, não podem ser monitorados mesmo pelos mais sofisticados equipamentos.

Se nós pudemos criar esta técnica tão facilmente como o fizemos, eu posso somente imaginar quão sofisticada a tecnologia se tornou, com fundos ilimitados do governo e da publicidade. E eu estremeço só de pensar na manipulação dos comerciais de propaganda a que estamos expostos diariamente. Não há simplesmente nenhuma maneira de saber o que há por trás da música que você ouve. E pode mesmo ser possível esconder uma segunda voz por trás da voz que você está ouvindo.

As séries de Wilson Bryan Key, Ph.D., sobre subliminares em publicidade e campanhas políticas documentam bem o abuso em muitas áreas, especialmente na publicidade impressa em jornais, revistas e posters.

A grande questão sobre subliminares é: eles funcionam? Eu garanto que sim. Não somente devido àqueles que usaram minhas fitas, mas também dos resultados de tais programas subliminares por trás das músicas das lojas de departamentos. Supostamente, a única mensagem eram instruções para não roubar: uma cadeia de lojas de departamentos da Costa Leste reportou uma redução de 37 por cento em furtos nos primeiros nove meses do teste.

Um artigo de 1984 no jornal "Brain-Mind Bulletin" declara que até 99 por cento de nossa atividade cognitiva pode ser "não-consciente", de acordo com o diretor do Laboratório de Psicofisiologia Cognitiva da Universidade de Illinois. O longo relatório termina com a declaração, "estas ferramentas apoiam o uso de abordagens

subliminares tais como sugestões gravadas em fita para perder peso, e o uso terapêutico da hipnose e Programação Neuro-Lingüística".

Abuso das Massas

Eu poderia relatar muitas histórias que apoiam a programação subliminar, mas eu gastaria muito tempo para falar mesmo dos mais sutis usos de tal programação.

Eu experimentei ir pessoalmente, com um grupo, a reuniões no auditório de Los Angeles, onde mais de dez mil pessoas se reúnem para ouvir uma figura carismática. Vinte minutos depois de entrar no auditório eu percebi que estava indo e vindo de um estado alterado de consciência. Todos que me acompanhavam estavam experimentando a mesma coisa. Como este é o nosso negócio, nós percebíamos o que acontecia, mas os que nos rodeavam nada percebiam. Por cuidadosa observação, o que parecia ser uma demonstração espontânea era, de fato, uma astuta manipulação. A única maneira que eu podia imaginar pela qual se poderia fazer a indução ao transe era por meio de uma vibração de 6 a 7 ciclos por segundo que soava juntamente com o som do ar condicionado. Esta vibração em particular gera um ritmo alfa, a qual tornará a audiência altamente susceptível às sugestões. De 10 a 25 por cento da população é capaz de ir para um estado alterado de consciência sonambúlico; para estas pessoas, as sugestões do locutor, se não-ameaçadoras, podem potencialmente ser aceitas como "comandos".

Vibrato

Isto nos leva a mencionar o VIBRATO. Vibrato é o efeito de trêmulo feito por alguma música instrumental ou vocal, e a sua faixa de frequências conduz as pessoas a entrarem em um estado alterado de consciência. Em um período da história inglesa, aos cantores cuja voz possuía um vibrato pronunciado não era permitido cantarem em público, porque os ouvintes entravam em um estado alterado de consciência, quando então tinham fantasias, inclusive de ordem sexual.

Pessoas que assistem à ópera ou apreciam ouvir cantores como Mário Lanza estão familiarizados com os estados alterados induzidos pelos cantores.

ELF

Agora, vamos levar esta condição um pouco mais longe. Há também ondas de frequência extra-baixa (ELFs) inaudíveis. Elas são eletromagnéticas por natureza. Um dos usos básicos das ELFs é a comunicação com nossos submarinos. O dr. Andrija Puharich, um altamente respeitado pesquisador, em uma tentativa de alertar os oficiais americanos acerca do uso pelos russos das ELFs, realizou uma experiência. Voluntários tinham conexões ligadas aos seus cérebros de modo a que as ondas pudessem ser medidas em um EEG. Eles eram isolados em uma sala de metal que era imune à penetração de qualquer sinal normal.

Puharich então irradiou ondas ELF para os voluntários. As ondas ELFs passam direto através da Terra, e, claro, atravessam paredes de metal. Os que estavam isolados não sabiam se o sinal estava ou não sendo enviado, e Puharich observou as reações em um aparelho: 30 por cento dos que estavam na sala acusavam o sinal de ELF em seis ou dez segundos.

Quando eu digo "acusavam", eu quero dizer que o seu comportamento seguia as mudanças prevista para frequências muito precisas. Ondas abaixo de seis ciclos por segundo causavam perturbações emocionais e até a interrupção de funções físicas. Para 8,2 ciclos, eles sentiam um bem alto...um elevado sentimento, como se estivessem em uma poderosa meditação, aprendida à custa de muitos anos. Onze até 11,3 ciclos induziam ondas de depressão e agitação, que conduziam a um comportamento turbulento.

O Neurofone

O dr. Patrick Flanagan é um meu amigo pessoal. No início dos anos 60, como um adolescente, Pat foi listado como um dos maiores cientistas do mundo pela revista Life. Entre os seus muitos inventos havia um dispositivo que ele chamou Neurofone - um instrumento eletrônico que podia, com sucesso, transmitir sugestões diretamente através do contato com a pele. Quando ele tentou patentear o dispositivo, o governo demandou para que ele provasse que era dele o invento. Quando ele o fez, a Agência de Segurança Nacional confiscou o neurofone. Pat levou dois anos de batalha legal para ter sua invenção de volta.

Usando o dispositivo, você não ouve ou vê nada; ele é aplicado à pele, a qual Pat afirma que é a fonte de sentidos especiais. A pele contém mais sensores de calor, toque, dor, vibração e campos elétricos do que qualquer outra parte da anatomia humana.

Em um de seus recentes testes, Pat conduziu dois idênticos seminários para uma audiência militar - um seminário em uma noite e outro na seguinte, porque a sala não era bastante grande para acomodar todos ao mesmo tempo. Quando o primeiro grupo provou ser muito pouco receptivo e relutante em responder, Patrick passou o dia seguinte fazendo uma fita de áudio especial para tocar no segundo seminário. A fita instruía a audiência a ser extremamente calorosa, sensível e para que as suas mãos "formigassem". A fita foi tocada através do neurofone, o qual foi conectado por um fio que ele colocou ao longo do teto da sala. Não havia locutores, e assim nenhum som podia ser ouvido, e ainda assim a mensagem foi transmitida com sucesso através do fio diretamente para a mente dos que assistiam o seminário. Eles foram calorosos e receptivos, suas mãos formigaram e eles responderam à programação, com reações que não posso mencionar aqui.

Quanto mais procuramos descobrir sobre como os seres humanos agem, através da altamente avançada tecnologia de hoje, tanto mais aprendemos a controlá-los. E o que provavelmente mais me assusta é que o meio para dominá-los já está aí! A televisão em sua sala e quarto está fazendo muito mais do que apenas dar-lhe entretenimento.

Antes de continuar, deixem-me ressaltar alguma coisa a mais acerca do estado alterado de consciência. Quando você vai para um estado alterado, você passa a usar o lado direito do cérebro, o que resulta na liberação dos opiáceos internos do corpo: encefalinas e beta-endorfinas, que quimicamente são quase idênticas ao ópio. Em outras palavras, dá uma boa sensação, a qual você sempre irá querer mais.

Testes recentes feitos pelo pesquisador Herbert Krugman mostraram que enquanto as pessoas assistem à TV, a atividade do cérebro direito excede em número a atividade do cérebro esquerdo por uma relação de dois para um. Colocando de maneira mais simples, as pessoas estão em um estado alterado ... e muito frequentemente, em transe. Elas estão conseguindo a sua beta-endorfina "fixa".

Para medir a extensão da atenção, o psicofisiologista Thomas Mulholland, do Hospital de Veteranos de Bedford, Massachusetts, ligou telespectadores jovens a uma máquina EEG que estava ligada a um fio que interrompia a TV sempre que o cérebro dos jovens produzisse uma maioria de ondas alfa. Embora lhes fosse pedido que se concentrassem, somente uns poucos puderam manter o aparelho ligado por mais do que 30 segundos!

Muitos telespectadores já estão hipnotizados. Aprofundar o transe é fácil. Um modo simples é colocar um quadro preto a cada 32 quadros do filme que está sendo projetado. Isto cria uma pulsação de 45 batidas por minuto, percebida somente pela mente subconsciente - o ritmo ideal para provocar uma hipnose profunda.

Os comerciais ou sugestões apresentados pelas emissoras seguindo esta indução ao transe-alfa são muito mais comumente aceitas pelos telespectadores. A alta porcentagem da audiência que atinge o sonambulismo profundo pode muito bem aceitar as sugestões como comandos - pelo menos enquanto estes não contrariarem suas convicções morais, a religião ou sua auto-preservação.

O meio para dominar está aqui. Até a idade de 16 anos, as crianças terão passado de 10.000 a 15.000 horas vendo televisão - o que é mais tempo do que ele passam na escola! Na média dos lares, o aparelho de TV fica ligado seis horas e 44 minutos por dia - um acréscimo de nove minutos sobre o ano passado, e três vezes a média de crescimento durante os anos 70.

Isto obviamente não está melhorando...nós estamos rapidamente nos movendo para um mundo nível alfa - muito possivelmente o mundo Orwelliano de "1984" - plácido, olhar vítreo e resposta obediente às instruções.

Um projeto de pesquisa de Jacob Jacoby, um psicólogo da Universidade Purdue, descobriu que de 2.700 pessoas testadas, 90 por cento entenderam mal até mesmo simples opiniões mostradas em comerciais e "Barnaby Jones". Apenas alguns minutos depois, o típico telespectador esquece de 23 a 36 por cento dos assuntos que ele ou ela vê. É claro que eles estavam entrando e saindo do transe! Se você for para um transe profundo, pode ser instruído para lembrar - do contrário, automaticamente esquece tudo.

Eu toquei unicamente a ponta do iceberg. Quando você começa a combinar mensagens subliminares por trás da música, projetar cenas subliminares na tela, produzir efeitos ópticos hipnóticos, ouvir batidas musicais a um ritmo que induz ao transe...você tem uma extremamente eficaz lavagem cerebral. Cada hora que você passa assistindo a TV deixa-o cada vez mais condicionado. E, no caso de você pensar que exista uma lei contra tudo isto, esqueça. Não há! Existem muitas pessoas poderosas que obviamente preferem que as coisas permaneçam exatamente como estão. Será que elas planejam algo?

Como se defender da manipulação.

Segundo Isabelle, na maioria das vezes, a contra manipulação é verbal. "Pessoas indiferentes às tentativas de manipulação de alguém, (ou às provocações) são as que conseguem não entrar do jogo do manipulador.

Ameaças, ataques, críticas ou qualquer outro meio de desestabilização emocional não detonam medo, desconforto ou intimidação em pessoas que não se deixam abater por estímulos negativos. Ou aquelas que aprenderam a se defender por terem convivido com manipuladores. Estes, aliás, se afastam rapidamente de gente que escapa ao seu



poder.

Para o(a) manipulador(a) é fundamental sentir-se superior e no controle da relação, o que não acontece quando alguém não reage às suas provocações.

Diante disso, é bem provável que, quando um(a) parceiro(a) manipulador(a) percebe que o manipulado começa a agir diferente e já não entra no seu jogo como antes – comece a pensar em se afastar.

Esta é uma idéia que vai se fortalecendo, à medida que o comportamento do outro se cristaliza. É preciso ter em mente que é impossível despertar amor verdadeiro num manipulador(a) ou ser feliz ao lado dele(a).

Dicas:

- * Mantenha-se firme quando ele(a) tentar desestabilizar o seu emocional. Isso requer perseverança e concentração.
- * Trabalhe seu sentimento de culpa: você não é desumano(a) nem mal-educado(a) simplesmente por ser indiferente a alguém. Se ele(a) lhe chamar de egoísta ou apelar para a chantagem emocional, responda claramente: "Se você prefere acreditar nisso, tanto faz".
- * Não se deixe dominar pelas emoções. Não fale nada sem pensar. Pondere. Não agrida nem discuta.
- * Faça frases curtas e mantenha-se vago(a). Utilize frases feitas, provérbios e princípios
- * Seja impessoal como ele é
- * Faça humor sempre que o contexto permitir
- * Sorria, de preferência no final da frase, se o contexto permitir
- * Não entre na discussão, se ela não levar a lugar nenhum ou se levar à desvalorização
- * Evite a agressividade
- * Não se justifique.

Argumentos usados para afastar o parceiro de suas amizades:

"Não me admira que as pessoas não venham aqui em casa, você não mantém uma conversa interessante!"

"Não se pode dizer que seu grupo de colegas seja muito brilhante.

"Confesso que estou meio decepcionado.

"Pensei que seus amigos fosse de um nível mais alto".

"Eles são completamente diferentes do que você falava. Só dizem besteira"

Manipuladores costumam...

- ... atacando as pessoas, para que justifiquem sua opinião
- ... desprestigiando-as em público..
- ... permanecendo em silêncio ou dando ares de desinteresse.
- ... mostrando-se impaciente, dando a impressão de que quer que as visitas se retirem o quanto antes.

- ... escapando da presença dos amigos ostensivamente, saindo fazer outra coisa
- ... atacando as pessoas, para que justifiquem sua opinião.
- ... desprestigiando-as em público.
- ... permanecendo em silêncio ou dando ares de desinteresse.
- ... mostrando-se impaciente, dando a impressão de que quer que as visitas se retirem o quanto antes.
- ... escapando da presença dos amigos ostensivamente, saindo fazer outra coisa.

A manipulação anda na contramão do amor

A pessoa manipuladora se fortalece enfraquecendo o ego de suas vítimas. Presa ao próprio egocentrismo, só interessa em satisfazer as próprias necessidades.

Como reconhecer o manipulador?

"A pessoa manipuladora é, antes de tudo, invisível", diz a terapeuta comportamental Isabelle Nazare-Aga. Segundo ela, só o tempo e a convivência permitem reconhecer o típico manipulador. Porém, com o hábito e a observação, torna-se possível identificá-lo, cada vez mais rapidamente.

A terapeuta concluiu em seu estudo que as características de manipuladores do sexo masculino e feminino são exatamente as mesmas. De acordo com as estatísticas, quase todo mundo já teve ou tem contato com, pelo menos, uma pessoa manipuladora durante a vida. "Com algumas exceções, o manipulador não tem consciência de suas atitudes devastadoras. O egocentrismo dele é tão forte, que é incapaz de perceber o que os outros sentem", diz Isabelle.

Há aqueles que sabem o que estão fazendo e não abrem mão do comportamento manipulador. Alimentam-se do seu narcisismo. "Aqueles que são conscientes e não querem mudar, beiram a perversidade", diz Isabelle.

De acordo com a psicóloga Aparecida Nogueira, no plano amoroso, a médio prazo, o tipo manipulador não consegue evitar conflitos no relacionamento. Discussões, em casa, e em público, clima ruim, tensão permanente entre o casal, brigas, separações, costumam marcar a vida da pessoa manipuladora.

Quando um relacionamento desse tipo acaba, geralmente, não há espaço para amizade. É que o ex-parceiro costuma sentir-se tão aliviado por ter conseguido se libertar da manipulação que não é capaz de manter bons sentimentos pelo ex-parceiro que o ignorou como pessoa.

Artifícios que eles usam para escapar ao que não querem.

Os lances mais comuns no jogo dos manipulação.

Embora os perfis sejam diferentes, considerando-se aspectos da personalidade, o meio social e as experiências de vida, há atitudes e manobras típicas no jogo dos manipuladores. Para escaparem de certas situações, a pessoa manipuladora lança mão de diversas manobras:



- Quando se trata de um compromisso social, pode simplesmente não ir, ou dar uma passada rápida apenas para constar. Quando o programa não a interessa, não se preocupa em ser gentil e não faz a menor questão de disfarçar o seu tédio.
- Não respeita a pontualidade nem se incomoda em deixar outras pessoas esperando. Em contrapartida, odeia esperar e mostra-se extremamente intolerante quando isso acontece.
- Se quer evitar uma conversa, transfere o assunto para mais tarde e usa argumentos como "estou cansado(a)", "mais tarde a gente fala sobre isso", "não tenho tempo", "não me aborreça com isso agora" e assim por diante. Dá sempre um jeito de fugir do assunto que incomoda, sem se importar com a necessidade emocional do outro.
- Se existe um problema a ser resolvido, não se envolve, preferindo encontrar um culpado. Para um legítimo manipulador, o "defeito" está sempre nos outros e os problemas acontecem por conta de pessoas incompetentes, seja em que área for.
- Corta as discussões com argumentos como "não é possível dialogar com você".
- Em vez de resolver um conflito, fica ofendido, distorce os fatos e tenta fazer com que a outra pessoa sinta-se culpada.
- Não quer se comprometer, e evita qualquer tipo de situação que possa fazê-lo sentir-se acuado, ou pressionado a tomar uma decisão.
- Gosta de passar a imagem de autoridade e que saber mais que os outros. Para isso, se necessário, apela para a violência emocional e a coerção.
- Sempre que conveniente, muda de opinião sem o menor constrangimento. Também não assume a sua parcela de responsabilidade nos maus resultados. Quando a coisa anda bem, ao contrário, se vangloria de ser o estrategista da ação.

Os tipos mais comuns de manipuladores

A terapeuta Nazare lista os principais tipos de manipuladores, mostrando suas máscaras mais comuns.

Simpático(a).

... é a máscara mais freqüente utilizada pelos manipuladores. Ele(a) é sorridente, extrovertido(a), sabe aproveitar a vida. Demonstra atenção com os outros, mas faz questão de marcar a sua posição. Aos poucos, vai ocupando o lugar da outra pessoa. Seu perigo reside justamente em ser tão agradável. Mostrando-se gentil e amoroso(a), consegue fazer com que as pessoas sintam-se pouco à vontade para discordar das suas opiniões. Esse tipo consegue criar um clima de amizade e camaradagem com extrema facilidade.



Sedutor(a).

... vaidoso(a) e atraente, ele(a) gosta de olhar nos olhos, de fazer perguntas embaraçosas e de manter certo mistério em torno de si. Não economiza elogios e galanteios e, assim, consegue o quer das pessoas, que o(a) consideram charmoso(a) e irresistível, embora não consigam nada com ele(a).

Altruísta.

... não mede esforços para agradar: dá presentes, faz favores... mas tudo na expectativa da reciprocidade. Ou seja: não aceita recusas, o que faz com que as pessoas sintam-se pouco à vontade ou eternas devedoras.

Culto(a).

... demonstra, sutilmente, desprezo por quem não possui conhecimentos equivalentes aos seus. Mostra admiração quando alguém não está em dia com o que considera assuntos do momento e adora deixar as pessoas pouco à vontade. Costuma monopolizar as conversas falando, de preferência, sobre temas que os outros não dominam e se irrita quando alguém interrompe ou faz perguntas. Valoriza excessivamente diplomas, currículos, projeção social e outros sinais externos que aumentam a sua baixa auto-estima.

Tirano(a).

... costuma ser exageradamente crítico(a), tem ataques de agressividade e, embora não goste de elogiar, apela para a lisonja quando quer conseguir alguma coisa. Desagradável, autoritário(a), gosta de ser temido(a) e não hesita em demonstrar a sua prepotência. Valoriza o poder acima de tudo e exige ser obedecido(a). Sente-se um rei ou uma rainha e faz questão de ser tratado(a) como tal. Costuma transformar a vida das pessoas que o(a) cercam num inferno.

Tímido(a).

... quando está em grupo, mantém-se retraído(a). Silenciosamente, observa as pessoas e as julga com o olhar. Sua presença tanto pode passar despercebida como tornar-se opressora. Muitas vezes, reveste-se da imagem frágil, vulnerável e submissa, despertando o sentimento de proteção. Cria desarmonia e desconfiança no ambiente em que vive, mas de forma sutil. De modo geral, ninguém imagina que ele(a) seja a fonte do mal-estar reinante.

Manipuladores- com que você está lidando?

Aprendendo a identificar a pessoa manipuladora.

Uma das principais características do manipulador é só se interessar por si mesmo. Qualquer que seja o assunto, ele interrompe assim que possível, para contar uma passagem que tenha acontecido com ele.

Se não dominar o tema da conversa, não dá atenção ao que está sendo dito e, em poucos minutos, desvia o assunto e procura uma forma de atrair os olhares para si.

Envolver-se emocionalmente com uma pessoa manipuladora é um risco para a auto-estima e para a própria liberdade. O parceiro manipulador, aos poucos, se coloca como líder do relacionamento. Passa a sufocar o parceiro, ao mesmo tempo em que se mostra cada vez menos amoroso, gentil ou capaz de manter o afeto que deu origem à relação.

A pessoa manipuladora se fortalece, essencialmente, enfraquecendo o ego de suas vítimas. Mas o exercício da manipulação é ainda pior na esfera amorosa, porque o manipulador está sempre pronto para minar a auto-confiança do parceiro.

Além de agressões verbais, críticas, atitudes de falsa surpresa diante de um erro, faz tudo para afastar o parceiro dos amigos e da família, de modo a criar um vazio em torno do outro. Consegue enfraquecer a rede de amizades do companheiro e, principalmente, afastá-lo das pessoas queridas.

Muitas vezes, não proíbe abertamente e, aparentemente, pode encorajar o parceiro a ter amigos. Mas só aparentemente. Ele dá um jeito de detonar a amizade e de se mostrar desagradável, fazendo com que o outro sintam-se cada vez menos à vontade, e acabe se afastando de todos.



Comportamento comum dos manipuladores de ambos os sexos.

... não faz promessas porque não gosta de se comprometer. Sua frase preferida é: "você não confia em mim?"

... não pede desculpas quando não cumpre o que diz ou falha nos compromissos feitos. Em vez disso, tem sempre justificativas bem construídas.

... não considera as necessidades da outra pessoa. Ao contrário, impõe a sua vontade com mais, ou menos, sutileza. Pode fingir preocupar-se com o outro, mas não admite observações contrárias ao modo como quer ser visto.

... o manipulador não tolera críticas nem censuras. Detesta ter que admitir que errou

... é inflexível e só muda de opinião para concordar com alguém se tiver algum interesse nisso. O que, na maioria das vezes, só é descoberto muito depois.

... é capaz de se apropriar de idéias, desejos, e opiniões alheias, colhendo para si o mérito que não lhe pertence.

... impõe sua presença e adora se intrometer na vida particular das pessoas que lhe são próximas. Mas faz isso sempre com o pretexto de querer ajudar.

... não consegue deixar de dizer coisas que provocam mal-estar nas pessoas ao redor.

... muitas vezes, transmite a idéia de que abre mão dos seus interesses por alguém ou por alguma causa, mas é puro marketing. ...

... usa a chantagem emocional para conseguir controlar os outros. Ou faz com que as pessoas sintam-se diminuídas e acuadas, fragilizando-as.



Um método para criar novos hábitos

Por que são necessários trinta dias, aproximadamente, para fixar um novo comportamento?

Antonio Azevedo

Existe um ditado antigo que diz que para se adquirir um novo hábito, é necessário praticá-lo durante um mês. Se não for possível começar agindo cem por cento, de acordo com o hábito que você deseja incorporar à sua vida, comece modificando o hábito antigo e caminhando na direção do novo.

Por que são necessários os trinta dias, aproximadamente, para fixar um novo comportamento?

Esse conceito está baseado na sabedoria popular e no relato de grandes homens que escreveram sobre o modo como aprenderam a desenvolver o próprio caráter. Segundo escreveram, esse período é o tempo para que o subconsciente processe o novo "programa" que está recebendo.

O que eu posso ganhar aplicando esse método na minha vida?

Ao repetir, consistentemente, a prática de uma nova habilidade, como, por exemplo, dançar, digitar com dez dedos, falar em público, fazer ginástica, aprender sobre um assunto específico, assim por diante.

Como eu ensino este método?

Gosto de aplicar esse método associando-o às fases da Lua. Isso não significa, necessariamente, que você precisará começar no dia da mudança da lua. Faço isso, pois nós, seres humanos, somos ao mesmo tempo racionais e emocionais. Se o lado cognitivo funciona com a lógica, o emocional adora mistérios e pode ser motivado por eles.



Pode ser útil para você seguir o ciclo exato de 28 dias da mudança da Lua. De certa maneira, você estará fazendo "mágica". Poderá até criar o seu próprio ritual, se isso funcionar para você.

Comece a introduzir a mudança em sua vida. Veja, a seguir, meu método de trabalho.

As três fases do método.

Primeira Fase: Nova

Durante uma semana, pense sobre o novo hábito que deseja mudar.

Detalhe exatamente como seria agir desta maneira e até escreva a respeito. Pratique o novo aprendizado, hábito ou habilidade, mas sem nenhuma expectativa de resultados. Fazer isso possibilitará uma melhor compreensão das mudanças que deseja fazer na sua mente.

Nesse processo, faça as mudanças necessárias até que o seu novo hábito esteja "configurado" da melhor forma para você. Ou, em outras palavras, até que possa entender bem o significado do novo hábito na sua vida.

No início você estará ensinando seu cérebro, num processo mental, de aprendizado. O seu consciente, porém, ainda não terá compromisso com resultados espontâneos.

Sua atitude deve ser a de, concentradamente, usar a força de vontade, para aprender a base do novo hábito ou técnica.

Seja racional, analise os detalhes de como proceder e ensaie repetidas vezes, sem querer fazê-lo bem – apenas entendendo-o e familiarizando-se com ele.

Quando o hábito antigo ocorrer, pratique a substituição pelo novo hábito, sem nenhuma autocrítica a respeito. Apenas pense: "ah, é assim mesmo, estou aprendendo" ou algo assim.

O primeiro ciclo seria da germinação da vontade de mudar o hábito antigo, conscientizando-se dele e de seus efeitos negativos para você.

Isto pode durar mais tempo, mas em geral, são necessários sete dias para que você se conscientize completamente do seu desejo de mudança. (veja as explicações da neurolinguística sobre o assunto)

Segunda Fase: Crescente

Durante uma semana, pratique o novo hábito de maneira mais tranquila, natural, divertida e sem forçar. A sua atitude deve ser a de quem está experimentando algo novo de forma divertida, sem compromisso com o resultado, sem se esforçar para fazer o certo.

Deixe que o seu inconsciente desenvolva a sua atenção e foco para este tipo de atividade.

Divirta-se experimentando o comportamento ou técnica – ou pelo menos o faça dentro de uma atitude de diversão... Se o novo hábito aparecer, pense em algo agradável, tal como "OPA! Está ficando legal! Estou com vontade de fazer!" Se o antigo hábito ocorrer, pratique pensar algo tal como "Tudo bem. Isto está mudando" e não dê muita atenção ao fato.

O segundo ciclo seria da busca da compreensão e conscientização do novo hábito. Você ainda poderá se surpreender agindo com o hábito antigo, ainda que esteja empenhado em praticar o novo.

Terceira Fase: Cheia

Durante uma semana, pratique o comportamento desejado e mantenha-se CONSCIENTE da VONTADE de que este hábito ou habilidade se manifeste.

Se aparecer espontaneamente, deixe-o se manifestar. Você poderá usar a imaginação para se ver agindo de acordo com o que quer, mas não se force demais.

Em outras palavras, PEGUE-SE FAZENDO-O, mas não se preocupe em "querer" fazer. Se o novo hábito ocorrer inesperadamente, pense em algo auto-estimulante, tal como "Ih, muito bom! Gostei dessa!". Se o antigo hábito ocorrer, ignore-o, não o rotule.

Deixe o comportamento BRILHAR através de você, espontaneamente, sem muito esforço de sua parte. O terceiro processo é o desenvolvimento e consolidação do novo hábito, tanto consciente quanto inconscientemente.

Aí sim, estará exercitando um hábito já definido. Saberá exatamente como e quando proceder.

Nessa fase, a crença de que este novo hábito é melhor do que anterior já está firmemente instalado, Você



começará a desenvolver estratégias e capacidades para ele. Criamos assim circuitos mentais úteis, tanto cognitivos quanto sensoriais. É a fase de "competência consciente".

Quarta Fase: Minguante

Nesta semana, esforce-se para não pensar no comportamento novo.

CONFIE em seu inconsciente, aceitando que este hábito, aprendizagem, etc, já faz parte da sua maneira de agir e de se comportar.

Não crie expectativas de que o comportamento aparecerá espontaneamente. Mesmo se não aparecer, é sinal de que ele está se INTEGRANDO e se adaptando ao e seus comportamentos e padrões habituais, enquanto se ajusta à ecologia de seu ambiente mental...

Mas não se preocupe em reprimir a eventual ocorrência do novo hábito ou do hábito antigo. Ignore os dois. Esta última etapa é o da internalização do novo hábito: mais sete dias para desenvolver a "competência inconsciente".

Após estes 28 dias – que na verdade são 7 dias de "incubação" inconsciente e mais 21 dias de prática – é bastante provável que um novo "canal" de neuroassociações tenha se formado de maneira permanente.

Este mês de prática transformou o aprendizado de um novo tipo de ação em algo memorável, pois foi feito de forma abrangente, possivelmente em todos os níveis sensoriais.

Diria, assim, que 28 dias perfazem o processo como um todo, mas como um limite mínimo, não um máximo, pois muitas pessoas podem retardar ou até desistir no meio do processo, caso não adotem procedimentos bem definidos – ou não tenham um apoio de um bom coach.

Mas como os primeiros 7 dias são ainda da construção do desejo de começar o novo hábito, podem não ser percebidos e levados em consideração na contagem usual. Por isso, para quem observa de um ponto de vista externo, o processo de mudança, que da expressão da insatisfação ao início dos esforços para a mudança, parecem se reduzir a 21 dias.

Antonio Azevedo é coach, consultor, intrutor e palestrante

A linguagem afeta sua vida.

A maioria das pessoas costuma falar sem pensar, deixando que as emoções do momento conduzam as palavras usadas para se expressar. A linguagem não é algo inofensivo. Ao contrário. Veja, em seguida, como utilizar a linguagem a seu favor.

Consultoria: Antonio Azevedo

Você já se pegou falando as seguintes frases: "Eu nunca vou viver um grande amor", "Não sou capaz de conseguir um bom trabalho" ou qualquer uma do gênero, que tenha esta carga de incapacidade e negação? Com certeza, a resposta é sim.



Nós seres humanos, muitas vezes, nos expressamos verbalmente de forma negativa. Não percebemos que esse é o caminho mais curto para bloquear situações positivas que podem ser geradas a partir de qualquer circunstância externa.

Aquela pessoa que costuma dizer para si mesma, ou para os outros, as frases acima, desconhece que as palavras têm poder. Não estamos falando em simplesmente trocar as frases negativas por positivas, ou ficar repetindo todos os dias "Vou ganhar um milhão de reais" para tornar-se rico.

O fundamental é entender de que maneira estas frases podem afetar sua vida e suas emoções. E partir para um plano de ação de mudança, para começar a estabelecer uma sintonia entre o que você deseja em sua vida e o modo como utiliza a ferramenta da linguagem.

O mais importante é manter-se consciente do modo como utiliza as palavras. Observe se elas expressam o que você quer, na direção dos seus objetivos. Se perceber que não estão contribuindo positivamente, mude o seu pensamento e a forma como utiliza a linguagem.

Observe como você utiliza a linguagem.

Consultoria: Antonio Azevedo



O primeiro passo é compreender como você verbaliza seus sentimentos, desejos e insatisfações. Assim, você achará quais são as palavras que limitam suas decisões.

As palavras limitantes, em geral, são aquelas baseadas em crenças negativas que vamos adquirindo pela forma como fomos educados, e ao longo da vida. Se não percebermos a influência dessas experiências passadas no modo como nos colocamos diante da vida, continuaremos a utilizar as palavras de modo a reforçar essas crenças. Assim, estaremos perpetuando um padrão que não funciona para a concretização dos nossos planos.

Esse conjunto de limitações correm o risco de nos manter acomodados com essas situações que costumam se apresentar em nossas vidas.

Por exemplo: você se inscreveu em diversos cursos para aprender inglês, mas a cada tentativa vive uma nova frustração. Você acaba acreditando e dizendo a si mesmo "Eu não consigo aprender inglês". Esta frase vira o seu "gesso", que o acomoda e imobiliza.

Você passa a alimentar a crença de que existe algo maior que o impede de aprender outra língua. Seja por achar que não tem essa capacidade, porque tem dificuldades em prestar atenção, ou porque não dá para aprender uma língua estrangeira depois de adulto, assim por diante.

Sempre haverá uma razão negativa para explicar a si mesmo e aos outros porque "não consegue". Observe: essa crença pode ter sido desenvolvida quando, um dia na escola, com um pouco mais de dificuldade de que os colegas de classe, você expressou suas dúvidas e o professor respondeu, por exemplo: "Isso é muito fácil, você é que não consegue aprender". Uma situação dessas já é suficiente para que produza um bloqueio na mente. Você passa a se dizer "Eu não sou capaz!".

Para identificar palavras limitantes, é preciso trabalhar o autoconhecimento. Somente com a compreensão do que se passa dentro de nós mesmos, torna-se possível entender que, às vezes, um NÃO é apenas uma palavra, e que você foi quem atribuiu a ela uma conotação negativa. Da mesma forma, uma mudança repentina e extrema do NÃO para SIM, sem que a pessoa tenha processado e compreendido a razão do seu NÃO, pode não ter efeito.

Toda transformação, para ser efetiva precisa ocorrer de dentro para fora. O que se expressa externamente não pode ser apenas um efeito cosmético. Precisa estar fundamentado num processo interno de elaboração e mudança.

Uma pessoa flexível tem maior poder de sintonia.

Observando aquilo que você fala e descobrindo em que crenças suas palavras foram baseadas para serem expressas desta forma, chega-se ao segundo passo: entender como o que você diz representa o modo como percebe a realidade, ou seja, a sua visão de mundo.

Como você percebe o mundo é fundamental para a mudança, afirma o especialista em PNL e coaching, Antonio Azevedo. Quando temos apenas uma forma de perceber o ambiente em volta, funcionamos como um robô programado. "Se tivermos duas maneiras de enxergar este mundo, também não é o melhor caminho.



Duas visões são sempre opostas. Ou você será negativo, ou positivo demais. Ter o lado "Polyana" é bom, mas você corre o risco de passar a viver num mundo irreal. Da mesma forma, viver achando que está no pior dos mundos, é também prejudicial", diz Antonio Azevedo.

Por isto, duas visões de mundo ainda não são suficientes. O ideal é termos três possibilidades para avaliar o ambiente. Um exemplo que se enquadra no mundo atual. Se alguém sofrer um assalto, de acordo com uma visão negativa, dirá a si mesmo que o mundo é violento e com isso passa a ter medo. Uma outra visão, positiva, pode levá-lo a dizer que "ainda bem que eu não sofri nenhum mal, só os meus pertences foram roubados". Já uma terceira visão, aquela que traz a chave da mudança, dirá: "O que posso aprender com esta situação? De que forma posso evitar me colocar em risco?"

Para chegar às três visões de mundo, você precisará ter atenção, esforço e responsabilidade de buscar o autoconhecimento. Essa visão ampliada enriquece e produz flexibilidade. Somente após estas análises e inícios de transformações de suas visões de mundo, que é possível partirmos para as mudanças das palavras limitadoras e consequentemente das crenças, que serão traduzidas para frases positivas. E nada de fato pode acontecer se não tomarmos a decisão de fazer a mudança e espantar a preguiça que impede que tenhamos uma visão de futuro. Transformando problema em desafio, esquema ou charada, você já começa a despertar pela busca da transformação positiva.

Transformando palavras negativas em positivas

EVITE FALAR	MUDE PARA
Tentar: tentar é não dar tudo de si. Que quer, não tenta, faz.	Comprometer: Quando você diz "Eu me comprometo", você está afirmando que fará de tudo para alcançar o objetivo final.
Devo/Preciso: O "dever" passa uma sensação negativa, de obrigação e dívida consigo próprio. "Eu devo fazer exercício físico". "Eu preciso de um emprego". " Nesse sentido, precisar expressa carência. " Eu tenho que mudar a minha alimentação" Ter que fazer algo traz um peso, como se aquilo fosse um fardo.	Escolho/Decido/ "Eu escolho fazer exercício físico", Eu decido buscar um emprego", "Eu decido mudar minha alimentação."
Odiar: Estas pequenas reclamações do dia-a-dia têm uma carga pesada. Aos poucos, tendem a se transformarem em doenças psicossomáticas: "Eu odeio acordar cedo para trabalhar" "Odeio engarrafamentos"	Prefiro/Quero: Enquanto você se coloca a caminho de mudar a situação que o desagrada, ou de torná-la mais amena, experimente dizer a si mesmo: "Prefiro não acordar cedo para trabalhar" " Quero enfrentar o mínimo possível de engarrafamentos"
É difícil: Quando você pronuncia que algo é difícil, você diz a si mesmo que é impossível de se realizar: "Terminar esse curso é difícil". "É difícil manter uma vida financeira equilibrada".	É possível: Pode ser trabalhoso, mas como tudo na vida, precisamos fazer a nossa parte. "É possível concluir esse curso" "Manter uma vida financeira equilibrada é possível".
Eu não consigo: "Eu não consigo falar em público", "Eu não sei fazer isso".	Eu posso: O não paralisa e torna real obstáculos imaginários. Experimente: "Estou no processo de conseguir", "Eu posso conseguir falar em público, depende de mim". "Estou fazendo o que é necessário para fazer isso".
Complicado: "Isso é muito complicado". Quando você afirma que algo é complicado, está aumentando a complexidade daquilo e dificultando sua atuação. "É complicado mudar" "Dirigir no trânsito é complicado"	Complexo: Já complexo é algo que exige esforço e dedicação, mas que, em algum momento será resolvido. Falar que algo é complexo não o imobilizará. "Mudar é complexo" (necessita apenas de planejamento) "Dirigir no trânsito é algo complexo" (com treino poderá tornar-se algo confortável)

Você pode fazer esse planejamento, por si mesmo, utilizando técnicas comportamentais, de programação neurolinguística, e outras.

O principal é a determinação e a perseverança para tornar a sua linguagem uma aliada no caminho da conquista das realizações que almeja.

Você consegue se concentrar no que faz?

O que você pode fazer para melhorar a sua concentração no trabalho. Leia o texto e confira as sugestões

Jael Klein Coaracy

Cada um precisa encontrar a estratégia que funciona para si, pois o que ajuda alguém a melhorar sua concentração pode não funcionar para outra pessoa.



O ambiente, por exemplo, pode exercer uma grande influência, favorecendo uma atitude concentrada. Enquanto alguns trabalham melhor com silêncio, outros preferem música suave.

Existem aqueles que conseguem manter a concentração, mesmo com pessoas falando à sua volta, com a tv ligada. Como você percebe, não há um modelo ideal que sirva à todos. Cada um precisa descobrir o seu.

Quem está verdadeiramente concentrado naquilo que faz consegue se abstrair do que acontece à sua volta e coloca toda a sua atenção no que está fazendo.

Para melhorar a concentração no trabalho, é preciso deixar fora da consciência o que não estiver relacionado com o foco para o qual a atenção precisa estar direcionada.

Use o poder das perguntas para manter a concentração.

Uma das ferramentas que funcionam a favor da concentração são as perguntas. Quando você se faz perguntas que o levam a buscar respostas relacionadas ao assunto em que está trabalhando, você volta a direcionar a sua mente para o alvo desejado.

Assim, se um problema familiar surgir na sua cabeça quando estiver trabalhando na apresentação que fará no dia seguinte, permita que se vá.

Em vez de se ocupar com ele, faça a si mesmo uma pergunta que leve seu cérebro a se concentrar no que está fazendo. Pergunte-se, por exemplo: como posso escrever com mais clareza e objetividade a idéia x?



Perguntas que concentram:

- * O que eu preciso prestar atenção, nesse momento, para fazer isso da melhor maneira?
- * Como posso definir meu objetivo com essa tarefa/atividade em duas linhas? Quanto maior seu poder de síntese, melhor poderá direcionar sua concentração.
- * O que eu preciso para manter o foco no que estou fazendo? Faça o que for necessário para isso.
- * O que posso ganhar se mantiver a concentração até concluir essa tarefa/atividade?
- * O que eu posso perder se não mantiver a concentração até concluir essa tarefa/atividade?

Concentre-se aqui e agora

Inspire: feche os olhos e preste atenção na sua respiração durante um minuto. Sinta o ar entrando pelo seu nariz, enchendo seus pulmões. Expire. Ao fazer isso você se concentra no momento presente.

A concentração acontece no aqui e no agora. Estar presente no momento é a única maneira de estar concentrado.

Defina prioridades:

Saber quais são as atividades que contêm mais valor e diferenciá-las daquelas que têm menos valor ajuda a direcionar a concentração.



Não basta fazer o trabalho, é preciso fazer o trabalho certo, no momento certo, da forma certa.

Faça diferente. Usar a criatividade no dia a dia estimula a concentração. A criatividade está associada ao prazer e ajuda o indivíduo a se expressar através daquilo que faz.

Assim, se tiver que fazer um relatório, experimente usar cores e letras diferentes, use novos formatos de papéis, programas de computador, mude o ambiente onde faz a atividade, coloque algo que o inspire, assim por diante.

A concentração está ligada à motivação.

Quanto mais recursos utilizar para aumentar a motivação, mais fácil será se concentrar na tarefa a ser feita.

Antecipe o resultado positivo: Uma boa forma de aumentar a concentração é pensar em tudo de positivo que obterá depois que concluir o trabalho que precisa ser feito, executando-o da melhor maneira que puder.

Ao projetar mentalmente os benefícios que obterá, sejam em termos de aumento da auto-estima, maiores chances na carreira, mais tempo para desfrutar com a família, etc, sentirá uma natural tendência a focar o alvo proposto. E se concentrará com muito mais facilidade.

Simplesmente faça:

Escolha um alvo e concentre-se em atingi-lo. Faça isso e esqueça o resto até atingir o resultado desejado.

Você consegue se concentrar no que faz?

O que você pode fazer para melhorar a sua concentração no trabalho. Leia o texto e confira as sugestões

Jael Klein Coaracy

Cada um precisa encontrar a estratégia que funciona para si, pois o que ajuda alguém a melhorar sua concentração pode não funcionar para outra pessoa.

O ambiente, por exemplo, pode exercer uma grande influência, favorecendo uma atitude concentrada. Enquanto alguns trabalham melhor com silêncio, outros preferem música suave.

Existem aqueles que conseguem manter a concentração, mesmo com pessoas falando à sua volta, com a tv ligada. Como você percebe, não há um modelo ideal que sirva à todos. Cada um precisa descobrir o seu.

Quem está verdadeiramente concentrado naquilo que faz consegue se abstrair do que acontece à sua volta e coloca toda a sua atenção no que está fazendo.

Para melhorar a concentração no trabalho, é preciso deixar fora da consciência o que não estiver relacionado com o foco para o qual a atenção precisa estar direcionada.



Isso é concentração- compreenda e aprenda a concentrar-se

Como definimos a concentração?

Concentração implica na capacidade de focar em algo. Significa um alinhamento de todas as energias do indivíduo numa única direção. Isso é concentração - direcionar toda a atenção para um alvo e se compenetrar no ato de atingi-lo.

Quando pensamento, emoção e a ação estão alinhados e voltados para o mesmo objetivo, o resultado é uma sinergia que permite a maximização dos recursos utilizados na realização de um projeto.

Como a concentração melhora a produtividade?

A concentração está diretamente ligada à produtividade, já que a pessoa com capacidade de voltar toda a sua atenção para uma determinada tarefa torna-se capaz de utilizar seus recursos físicos, emocionais e mentais na mesma direção, promovendo resultados positivos.

Ao contrário, aqueles que não se concentram efetivamente, que tendem à dispersão e que não são capazes de fixar um objetivo e trabalhar até alcançá-lo, em geral, têm grande dificuldade para produzir os resultados que buscam.

A verdade é que tudo aquilo em que nos concentramos tende a aumentar e a crescer em nossas vidas.

Se alguém está envolvido num trabalho, e se concentra no que faz colocando toda a sua atenção ali, entra num estado de fluir, em que as idéias ocorrem, surgem as soluções e a pessoa nem sente o tempo passar, tal a sua integração com aquilo que está fazendo. Isso é concentração.

Melhore a concentração.

Faça uma coisa de cada vez. Estabeleça um objetivo, divida-o em etapas e faça o que precisa ser feito.

Concentre-se em cada passo

Não se preocupar com o que já foi ou com o que virá. Se os pensamentos indesejáveis surgirem (eles sempre surgem), saiba lidar com eles.

O fato é que estamos todos sujeitos a pensamentos inesperados, que vêm do inconsciente, do ambiente externo, provocados por outras fontes que não têm relação com o que estamos fazendo.

Mas se não é possível ter controle sobre os pensamentos que nos ocorrem, é possível desenvolver a habilidade de não permitir que eles permaneçam na mente.

Não se trata de combatê-los, de lutar ou de se rebelar contra os pensamentos que surgem. Quanto mais se resiste a algo, mais o fortalecemos.

Portanto, é importante aceitar o fato de que eles podem ocorrer a qualquer momento e que não há nada errado com isso. A partir dessa aceitação, sem uma atitude de resistência, torna-se possível substituí-los por pensamentos ligados aquilo que envolve a sua concentração.



Você faz acontecer ou apenas reage ao que acontece?

Quando você é agente da sua vida não espera simplesmente que as coisas aconteçam - faz a vida acontecer.

Ao esperar que alguém ou alguma circunstância realizem seus sonhos você vive reativamente. Quando é agente da própria vida você cria as experiências que deseja viver. Não permite que o que os outros dizem, ou fazem, determine os seus sentimentos ou ações.

Quem manda na sua vida?

Agir é determinar o que você quer e buscar os meios para realizar seus desejos desfrutando a liberdade de ser que é, sem pedir licença. É se reconhecer como autor da sua história e não deixar que ninguém mais assuma esse papel. Ao agir você fortalece os músculos da atitude



positiva e desenvolve a habilidade de tomar decisões.

Pessoas direcionadas pela ação tornam-se mais fortes, mais seguras, mais preparadas para se lançarem no mundo, exercendo a liberdade de fazer escolhas que alinhadas com seus valores fundamentais. Uma das conseqüências de estar no comando da ação é um aumento da sua auto-estima e na autoconfiança.

Reagir em vez de agir faz com que você oscile entre a culpa, a raiva e o medo. É o que acontece quando você faz alguma coisa em resposta ao que alguém disse ou fez com você. Em vez de agir, você reage a uma emoção e permite que a outra pessoa escolha a sua atitude. Ao fazer isso, você permite que o que está fora de você conduza as suas ações.

Uma das maneiras de abrir mão do seu poder é quando você toma uma atitude impulsiva, briga ou se deixa intimidar pela forma com os outros agem à sua volta. Quando permite, por exemplo, que o que uma outra pessoa fala a seu respeito ou faz com você determine seu comportamento. Ou quando você deixa de fazer o que quer para não desagradar alguém, ou para não correr o risco de ser desaprovado por pessoas que o rodeiam.

Ao não assumir a responsabilidade por suas escolhas, você acaba se ressentindo do mundo, da família, dos amigos, do parceiro, como se eles fossem os responsáveis por tudo o que não deu certo na sua vida.

Agir é uma forma de estar conectado com a ação é reconhecer a voz da intuição e se deixar guiar por ela. Abrindo-se para o conhecimento que vem de dentro, você adquire segurança para seguir em frente e aprender com todas as experiências.

Seja a causa e escolha o efeito que deseja produzir.

Que ações você pode tomar agora e que terão impacto positivo na sua vida? Ao responder a essa pergunta você se coloca no lugar de alguém que escolhe ser causa das suas experiências semeando os efeitos que pretende viver.

A verdade é que, a não ser que promova as mudanças que podem levar sua vida a um outro patamar, ninguém o fará por você. Só você pode estar no controle da sua vida e exercer o poder de transformá-la.