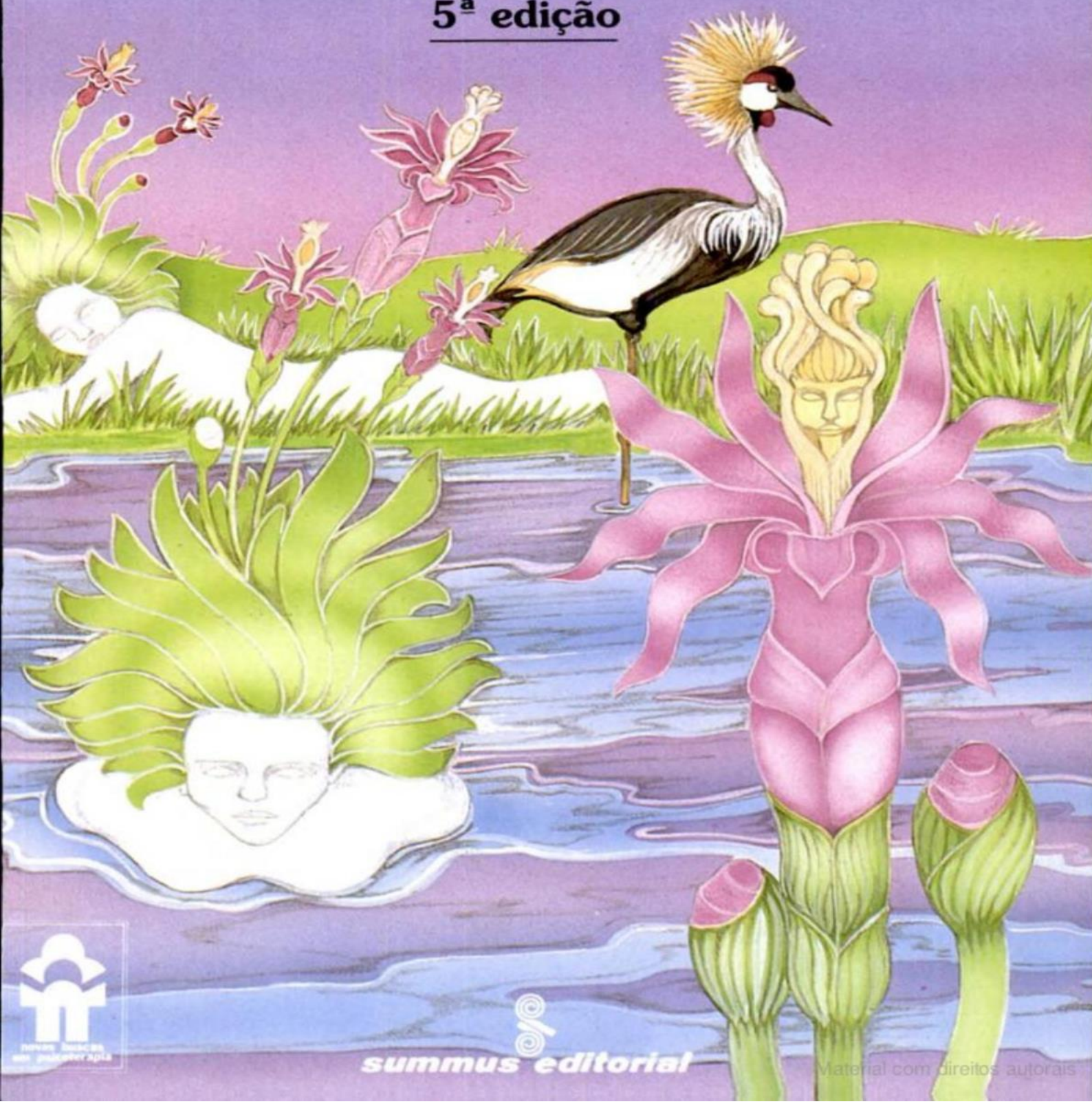


Richard Bandler
John Grinder

RESIGNIFICANDO

Programação Neurolingüística e
a Transformação do Significado

5ª edição



 **summus editorial**

Material com direitos autorais

RESSIGNIFICANDO

Richard Bandler John Grinder

Programação
Neurolinguística
e a
Transformação do Significado

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Bandler, Richard.B169r

Ressignificando: programação neurolinguística e a transformação do significado / Richard Bandler, John Grinder [tradução: Maria Sílvia Mourão Netto]. - São Paulo: Summus, 1986. (Novas buscas em psicoterapia; v. 27)

Bibliografia. ISBN 85-323-0233-5

1. Atitude - Mudança 2. Linguagem - Psicologia 3. Psicoterapia 4. Significado (Psicologia) I. Grinder, John. II. Título. III. Título: Programação neurolinguística e a transformação do significado. IV. Série.

19. CDD-616.8914 -302 -302.24 -401.9 -616.89142 86-0154
NLM-WM 420

índices para catálogo sistemático:

1. Atitude : Mudança : Psicologia social 302
2. Comportamento : Modificação : Psicoterapia : Medicina
616.89142
3. Linguagem : Psicologia 401.9
4. Modificação do comportamento : Psicoterapia : Medicina
616.89142
5. Neurolinguística : Programação : Psicoterapia : Medicina
616.8914
6. Psicoterapia : Medicina 616.8914
7. Significado : Comunicação 302.24

Compre em lugar de fotocopiar.

Cada real que você dá por um livro recompensa seus autores e os convida a produzir mais sobre o tema; incentiva seus editores a encomendar, traduzir e publicar outras obras sobre o assunto; e paga aos livreiros por estocar e levar até você livros para a sua informação e o seu entretenimento.

Cada real que você dá pela fotocópia não autorizada de um livro financia o crime e ajuda a matar a produção intelectual de seu país.

Índice

Nota do Editor Norte-Americano

Introdução

I — *Ressignificação de Conteúdo: Modificação do Significado ou Contexto*

II — *Negociações entre Partes*

III — *A Criação de Uma Nova Parte*

IV — *Ressignificação Avançada em Seis Passos*

V — *Ressignificando Sistemas: Casais, Famílias, Organizações*

VI — *Ressignificando Estados Dissociados: Alcoolismo, Abuso de Drogas etc.*

Índice Analítico

Bibliografia

Nota do Editor Norte-americano

É comum, quando as pessoas são apresentadas à técnica da Programação Neurolinguística, e começam a aprendê-la, serem cautelosas e ficarem preocupadas com os possíveis usos e maus usos desta técnica. Reconhecemos plenamente o grande poder das informações apresentadas neste livro e de todo coração recomendamos que elas sejam exercidas cautelosamente à medida que o leitor estuda e aplica estas técnicas com um praticante da PNL, isto como uma proteção para si mesmo e para as pessoas à sua volta. É por esta razão que, também, concitamos o leitor a comparecer apenas a seminários, workshops e programas de treinamento que tenham sido oficialmente concebidos e atestados por Richard Bandler e John Grinder. Na maioria das vezes, tais eventos ocorrerão sob os auspícios de Grinder, DeLozier & Associates ou Richard Bandler and Associates.

Escrever a ambos os endereços é a única maneira de garantir o pleno endosso de Richard Bandler e de John Grinder à qualidade dos serviços e/ou treinamento apresentados como sendo PNE.

Richard Bandler
2912 Daubenbiss Ave # 20
Soquel, CA 95073
U.S.A.
Grinder, DeLozier & Associates
1077 Smith Grade
Bonny Doon, CA 95060
U.S.A.

Introdução

Uma história chinesa muito antiga do taoísmo fala de um camponês que habitava numa aldeia muito pobre do interior. Era considerado bem de vida porque possuía um cavalo que usava para arar a terra e como meio de transporte. Um dia seu cavalo fugiu. Todos os vizinhos exclamaram que isso era terrível: o camponês disse simplesmente: “Talvez. “

Alguns dias depois, o cavalo voltou e com ele trouxe mais dois cavalos selvagens. Todos os vizinhos alegraram-se com sua boa sorte, mas o camponês disse simplesmente: “Talvez. “

No dia seguinte, o filho do camponês tentou montar num dos cavalos selvagens; este o lançou por terra e o rapaz quebrou a perna. Os vizinhos todos condoeram-se com seu azar, mas novamente o camponês disse: “Talvez. “

Na semana seguinte, os oficiais da convocação militar vieram até à aldeia para recrutar jovens para o exército. Rejeitaram o filho do camponês porque estava com a perna quebrada. Quando os vizinhos comentaram como tinha sorte, o camponês respondeu: “Talvez”...

O significado de todo acontecimento depende do “molde” (frame) pelo qual o vemos. Quando mudamos de molde, mudamos o significado. Ter dois cavalos selvagens é uma coisa boa até que se considere o fato no contexto da perna quebrada do filho. Esta perna quebrada parece uma coisa ruim no contexto da pacífica vida do lugarejo, mas, no contexto de recrutamento e de guerra, subitamente torna-se um acontecimento positivo.

A isto chama-se “ressignificar” (reframe): modificar o molde pelo qual uma pessoa percebe os acontecimentos, a fim de alterar o significado. Quando o significado se modifica, as respostas e comportamentos da pessoa também se modificam.

A ressignificação não é algo novo. Muitas fábulas e histórias de fadas incluem comportamentos ou acontecimentos que mudam seu significado quando muda o seu enquadre (frame). O patinho feio parece feio, mas acaba se evidenciando como cisne, mais bonito do que os patos aos quais vinha se comparando. O estranho nariz vermelho de Reindeer Rudolf torna-se útil para guiar o trenó de Papai Noel numa noite de nevoeiro.

A ressignificação aparece também em praticamente todas as piadas. O que parece ser uma coisa de repente muda e se torna uma outra coisa.

1) O que é todo verde e tem rodas?

2) O que é que Alexandre, o Grande, e Cinzento, o Urso, têm em comum?

(Respostas no final da introdução.)

A ressignificação é ainda o elemento-chave para o processo criativo; trata-se da habilidade de situar o evento comum num molde útil ou capaz de proporcionar prazer. Um amigo do físico Donald Glaser apontou para um copo de cerveja e disse rindo: “Por que você não usa isso para captar suas partículas atômicas?” . Glaser olhou para as bolhas que se formavam na cerveja, foi para seu laboratório e inventou a “câmara de bolhas”, semelhante à câmara de nuvens de Wilson, para detecção de trajetões de partículas em experimentos de física com alta energia. Arthur Koestler, em seu *The Act of Creation* (O Ato da Criação), chama a este processo de “bissociação”: a habilidade de associar simultaneamente um evento a dois contextos muitos separados e diferentes.

Na teoria da comunicação geral, existe um axioma básico de que um sinal só tem significado em termos do molde ou contexto no qual aparece. O som de um sapato rangendo numa calçada cheia de pedestres tem pouco significado; já o mesmo som do lado de fora de sua janela, quando você está sozinho em casa e deitado, significa uma coisa inteiramente diferente. Uma luz num campanário de igreja é simplesmente isso. Mas, para Paul Revere, significava que os ingleses estavam chegando, e ainda, de que modo se aproximavam: “uma, se por terra; duas, se por mar”. A luz só tem significado em termos de instruções prévias que estabeleceram um contexto, um molde; molde interno que determina o significado.

A ressignificação aparece em grande escala no contexto terapêutico. Quando um terapeuta tenta fazer um cliente “pensar de outro modo sobre as coisas”, “ver novos pontos de vista” ou “levar outros fatores em consideração”, está envidando esforços para ressignificar eventos a fim de fazer com que o cliente responda aos mesmos diferentemente.

Conceitualizações explícitas da ressignificação têm sido utilizadas por vários terapeutas que concordam que “problemas de comportamento” só fazem sentido quando são considerados no contexto dentro do qual ocorrem. Entre tais terapeutas contam-se diversos com orientação para tratamento familiar ou sistêmico, destacando-se Paul Watzlawick e o grupo do Instituto de Pesquisas Mentais de Palo Alto, Jay Haley e Salvador Minuchin e grupo, na Clínica de Orientação Infantil de Filadélfia. Tais terapeutas geralmente se valem do que no capítulo I está descrito como “ressignificação de conteúdo”. Elaboraram intervenções de ressignificação específicas tais como “prescrição de sintomas”, e “injunções paradójicas” que ressignificam efetivamente o comportamento a fim de modificá-lo. Aplicam também técnicas de intervenção direta para mudar o contexto real físico externo, dentro do qual ocorre o comportamento.

Virgínia Satir emprega muita ressignificação em seu trabalho, desde redefinições simples até ressignificações mais elaboradas através do psicodrama, em suas “festas de partes”, e “reconstruções familiares”.

Carl Whitaker ressignifica praticamente tudo o que diz para as famílias com as quais trabalha. Os sintomas passam por ressignificação, tornando-se realizações ou habilidades, a “sanidade” torna-se loucura, a “loucura” torna-se sanidade.

Um método de ressignificação mais elaborado e “de uso geral”, denominado “seis passos”, foi desenvolvido por Bandler e Grinder, e já apareceu publicado no Sapos em Príncipes. Este livro pressupõe que você já tenha tomado conhecimento do modelo básico de seis passos de ressignificação: uma grande parte deste volume só lhe fará sentido se você já contar com alguma informação prévia e com alguma forma de experiência daquele tipo de ressignificação. Você tem oportunidade de encontrar uma excelente descrição e discussão da ressignificação em seis passos (além de outros padrões da PNL em nível básico) no terceiro capítulo de Sapos em Príncipes.

O que este livro traz de novo é uma descrição explícita da estrutura básica da ressignificação, e a apresentação de diversos modelos adicionais de ressignificação. Este livro apresenta técnicas específicas passo a passo para pôr tais modelos em prática, além de maneiras de determinar qual modelo é mais apropriado para uma determinada situação problemática.

Este é um livro de ressignificação “avançada”. Os três primeiros capítulos apresentam vários modelos alternativos distintos de ressignificação, úteis em determinados contextos, e

para tipos específicos de problemas. A seguir, estão capítulos sobre a construção da flexibilidade quando se usa a ressignificação de seis passos (capítulo IV), ressignificação com casais, famílias, e outros grandes sistemas, como comércios, por exemplo (capítulo V), ressignificação com alcoólatras e outros exemplos de estados dissociados (capítulo VI).

A ressignificação é um instrumento muito poderoso de comunicação. Este livro retira-a de um nível de arte aleatória, elevando-a à categoria de conjunto de intervenções predizíveis e sistemáticas para se atingir a modificação de comportamentos.

Este livro foi editado a partir de transcrições de vários workshops diferentes e inúmeros seminários de treinamento, apresentados por Bandler e Grinder, e tomam aqui a forma de um único workshop de três dias. Não se faz distinção entre Richard e John falando e os nomes da maioria dos participantes foram modificados.

Enquanto estiver lendo este livro, lembre-se de que Bandler e Grinder estão geralmente fazendo aquilo de que estão falando. O leitor astuto poderá descobrir muito mais no texto do que aquilo sobre o que se comenta abertamente.

Connirae Andreas Steve Andreas

Respostas das piadas:

- 1) “Grama... eu menti quanto às rodas! “
- 2) A palavra do meio é igual.

I

Ressignificação de Conteúdo: Modificação do Significado ou Contexto

Todos já aprenderam o modelo de resignificação em seis passos. Segundo este, vocês estabelecem comunicação com uma parte, determinam sua intenção positiva e depois criam três comportamentos alternativos para satisfazer a mesma intenção. Trata-se de um excelente método para uso geral que funcionará para uma enorme quantidade de coisas. Conta com espelhamento de futuro e com verificação ecológica em sua própria formação, de modo que dificilmente dará errado se o procedimento for seguido de modo congruente e com experiências sensoriais.

No entanto, esse é apenas um modelo de resignificação. Existem vários outros modelos que em geral não ficamos ensinando nos workshops, devido basicamente à falta de tempo. Um deles, denominado “ressignificação de conteúdo”, é o modo mais comum de a resignificação ser empregada na terapia. Seu nome é resignificação de conteúdo porque, diferentemente da resignificação em seis passos, para esse é preciso conhecer o conteúdo específico a fim de realizar a resignificação. Existem dois tipos de resignificação de conteúdo e darei a seguir um exemplo de cada tipo. Um de meus exemplos favoritos é este: certo dia, num workshop, Leslie Cameron-Bandler estava trabalhando com uma mulher que tinha um comportamento compulsivo — era fanática por limpeza. Era do tipo de pessoa que tirava o pó até das lâmpadas! O resto da família conseguia funcionar muito bem frente a tudo que a mãe fazia, exceto no que dizia respeito a suas tentativas de cuidar do tapete. Ela gastava um tempo enorme tentando não deixar as pessoas andarem em cima dele porque deixavam marcas de pés, não de lama nem de sujeira, apenas marcas nos pêlos do tapete.

Quando era adolescente, tive parentes que compraram um tapete e depois puseram uma passadeira de plástico por cima, e as pessoas não podiam pisar fora da passadeira de plástico. Foram os tais que compraram um piano e depois o trancaram de modo que ninguém pudesse tocar, porque não queriam ter que limpar as teclas. Aqueles teriam vivido muito bem numa fotografia. Poderiam ter ficado dentro da casa, tirado a fotografia, morrido e depois pendurado a foto no lugar onde a casa teria ficado. Assim seria muito mais fácil.

Quando esta mulher em particular olhava para o chão e via o tapete marcado com uma pegada, sua resposta era uma intensa reação cinestésica, negativa, nas vísceras. Corria para pegar o aspirador de pó e limpar imediatamente o tapete. Era uma dona-de-casa profissional. Na realidade, limpava o tapete com aspirador, de três a sete vezes por dia. Gastava uma quantidade tremenda de tempo tentando fazer as pessoas entrarem pela porta de trás e, caso não o fizessem, resmungava contra elas; ou então, obrigava a tirarem os sapatos e andarem de leve. Já experimentaram andar sem pôr peso algum nos pés? A única pessoa que já vi fazer isso foi aquele sujeito no começo do antigo programa de TV Kung Fu, depois que desenrolavam o papel de arroz e o cara pisava em toda aquela extensão sem deixar pegadas. Quando alguém puder fazer isso, poderá casar com essa mulher e viver na casa dela.

A família, a propósito, não tinha nenhum delinquente juvenil nem viciados em drogas ostensivos. Havia três filhos, todos eles torcendo por Leslie. A família aparentemente passava bem, quando não estava em casa. Se saíam para jantar, não havia problemas. Se saíam de férias, não havia problemas. Mas, em casa, todos se referiam à mãe como uma chata, porque ela ficava ralhando por tudo. Suas reclamações centralizavam-se principalmente na questão do tapete.

O que Leslie fez com essa mulher foi o seguinte: ela disse: “Quero que você feche seus olhos e veja seu tapete, e veja que não há uma única marca de pés nele, nenhuma. Está limpo e fofinho — nenhuma marca em lugar nenhum. “ A mulher fechou os olhos e estava no sétimo céu, sorrindo absorta. Depois Leslie disse: “E observe que isto significa que você está completamente sozinha, e que as pessoas que lhe são queridas e que você ama não estão em parte alguma por perto. “ A expressão da mulher mudou radicalmente, ela se sentia terrivelmente mal! Depois Leslie disse: “Agora ponha umas marcas de pés e inteire-se de que as pessoas que lhe são mais importantes no mundo estão por perto. “ E, naturalmente, ela se sentiu bem de novo.

Se quiserem, podem chamar a esta intervenção de “comércio de sentimentos”. Podem considerá-la uma espécie de estratégia modificada. Podem denominá-la ancoragem. Podem dar-lhe mil nomes, mas sua forma útil de pensar a respeito dela é coma resignificação. Neste tipo particular de resignificação, o estímulo no mundo não muda de fato, muda seu significado. Podem usar este tipo de resignificação toda vez que decidirem que o estímulo para um comportamento problemático não precisa realmente ser modificado, que não existe nada inerentemente errado com ele.

A outra escolha, evidentemente, teria sido a de atacar o resto da família e fazer com que todos entrassem na linha e não deixassem pegadas. A mãe desta mulher tentou; não deu muito certo.

Se as pessoas têm uma experiência sensorial da qual não gostam muito, o de que não gostam é de sua resposta à mesma. Uma forma de modificar a resposta é entender que a resposta em si não está baseada no que está se passando na experiência sensorial. Se você modificar o que a experiência significa para elas, as respostas serão outras.

O que sabemos a respeito da mulher que mantinha tudo limpo é que se dedicava a uma forma de estratégia que lhe permitia decidir quando tinha chegado a hora de sentir-se mal. Ela não se sente mal em férias, nem num restaurante. Minha opinião é que quando ela entra na casa de alguma outra pessoa e ela está desarrumada, ela não se sente mal porque sua resposta tem a ver com sua propriedade. Seu lar é seu território; ela só se sente mal dentro de certos limites. Talvez ela não considere a garagem ou o quintal como seu território. Algumas pessoas mantêm sua casa imaculada, mas não consideram o quarto dos filhos como parte da casa, de modo que não se sentem mal quando fica sujo.

Todas estas são, evidentemente, pessoas que usam estratégias de motivação negativa. Quando entram na cozinha e veem pratos sujos por todo canto fazem “Argh”. A fim de fazer com que os sentimentos ruins desapareçam, têm que lavar todos os pratos. Aí podem recostar-se e dizer: “Ahhhf”. Quando entram num quarto limpo de hotel não ficam dizendo o mesmo “Ahhh! “ porque não é propriedade sua. Assim, existe uma espécie de estratégia de decisão em funcionamento.

Uma forma de ajudar esta família seria a de alterar a estratégia desta mulher. Tal estratégia tem algumas características que são desagradáveis para ela. Mas para solucionar o problema imediato e atingir um resultado terapêutico positivo muito limitado, basta apenas conseguir fazê-la sentir algo de positivo a respeito de uma só coisa: o tapete. Não se trata de uma mudança penetrante, mas é algo que se tem possibilidade de fazer. Este aspecto é especialmente verdadeiro para os que estão engajados no mundo dos negócios, porque a ressignificação de conteúdo é a essência das vendas.

Algumas pessoas chamam a isto de “redefinição” ou “re-rotulação”. Seja lá qual for o nome que se escolher, o que vocês estão fazendo é vincular uma nova resposta a alguma experiência sensorial. Deixa-se que o conteúdo continue o mesmo e em torno dele se coloca um outro molde de significado, a mesma espécie de significado que a pessoa já fez. A mãe fanática por limpeza faz um julgamento: quando ela passa por essa experiência sensorial, isto significa para ela algo suficientemente importante para fazê-la sentir-se mal. Se se puder definir as pegadas como algo importante o bastante para fazê-la sentir-se bem, então sua resposta se modificará.

Para se obter uma mudança, é muito essencial que se tenha disponibilidade de análogos não-verbais de apoio, durante o processo da ressignificação. É necessário fazê-lo com uma expressão facial séria e com tom sério de voz.

Virginia Satir é uma pessoa a ser estudada, se quiserem aprender a fazer ressignificação de conteúdo. Ela é mestre no assunto. Uma das principais manobras de Virginia para ancorar as novas respostas na família é o uso de ressignificação de conteúdo. Vou dar-lhes um exemplo de uma ressignificação que presenciei. Quase estraguei tudo porque comecei a rir quando ela o fez. Como isso não era muito apropriado a uma situação de terapia familiar, comecei a tossir. Tossir sempre dá uma boa cobertura; quando se ri, pode-se passar imediatamente para a tosse, sem que ninguém perceba.

Virginia estava trabalhando com uma família. O pai era banqueiro, profissionalmente pomposo. Devia ter diploma de alguma coisa a respeito. Não era um mau sujeito, tinha boas intenções. Cuidava bem de sua família, e tinha um grau suficiente de preocupação para ir à terapia. Mas, no fundo, era pomposo. A esposa, uma conciliadora extrema, segundo a terminologia de Virginia. Para aqueles que não conhecem tais termos, uma pessoa conciliadora é aquela que concorda com tudo e que por tudo pede desculpas. Quando você diz: “Mas que lindo dia!” a conciliadora responde: “Sim, desculpe.”

A filha era uma combinação interessante de seus pais. Achava que o pai era o bandido e que a mãe era a mocinha, de modo que estava sempre do lado desta. No entanto, agia como o pai.

A queixa repetida do pai, na sessão, era que a mãe não tinha feito um trabalho muito bom de educação da filha porque esta era muito teimosa. Num determinado momento em que ele fazia essa reclamação, Virginia interrompeu o que estava acontecendo. Virou-se para olhar para o pai e disse: “Você é um homem que venceu na vida. É verdade?”

—Sim.

—Tudo o que você tem lhe foi dado? Seu pai era o dono do banco e disse simplesmente: “Toma, agora o presidente do banco é você?”

—Não, não. Fui eu quem trabalhou para chegar lá.

—Então você tem uma certa tenacidade, não é mesmo?

—Sim.

—Bem, existe uma parte de você que lhe permitiu ser capaz de chegar onde você está, ser um bom banqueiro. E, às vezes, você tem que recusar às pessoas umas coisas que você gostaria de ser capaz de lhes dar, porque sabe que, se lhes desse, aconteceria alguma forma de complicação depois.

—Sim.

—Bem, existe uma parte de você que tem sido suficientemente teimosa para realmente poder protegê-lo de uma forma muito relevante.

—Bem, sim. Mas, você sabe como é, não se pode simplesmente deixar que esse tipo de coisa escape ao seu controle.

—Agora, quero que você se vire e olhe para sua filha e perceba sem sombra de dúvida que você ensinou a ela como ser teimosa e como defender-se, e que isto é uma coisa inestimável. O presente que você lhe deu é algo que não pode ser comprado e que talvez possa salvar-lhe a vida. Imagine o valor dessa parte quando sua filha sair com um sujeito cujas intenções são más.

Não sei se vocês estão começando a detectar um padrão nisto. Todas as experiências no mundo e todo comportamento são apropriados dentro de determinado contexto, segundo determinado referencial.

Existem dois tipos de ressignificação de conteúdo. Dei-lhes um exemplo de cada. Podem ver a diferença entre ambos? Conseguem ouvir uma diferença essencial entre os dois exemplos que acabei de lhes dar?

Homem: Num, há mudança de contexto; noutro, de significado.

Sim, exatamente. No último exemplo, Virgínia mudou o contexto. Ser teimoso é julgado algo mau no contexto da família. Torna-se bom no contexto da atividade bancária e no contexto de um homem tentando se aproveitar da filha num encontro.

Bill: Então você realmente modifica o contexto que o pai usa para avaliar o comportamento da filha.

Certo. Seu comportamento de ser teimosa em relação a ele não será mais visto como um desafio contra ele. Será visto como uma conquista pessoal: ele ensinou-a proteger-se contra homens de más intenções.

Bill: Então você alterna os contextos na imaginação e obtém uma resposta diferente "lá", e então traz essa resposta de volta ao contexto atual. Você o leva a responder ao que não está acontecendo.

Bem, ele já está respondendo ao "que não está acontecendo". Você o faz responder a algo diferente que não está acontecendo. A maior parte do comportamento que intriga você sobre seus clientes é uma demonstração de que a maioria do contexto deles é interna e você ainda não tem acesso a ele. Quando um marido diz à esposa "eu te amo" e ela diz "seu filho da puta", isso é um bom sinal de que ela está operando em um contexto interno único. Se você explorar, poderá descobrir que a última vez que um homem disse isso a ela, ele se virou, saiu pela porta e nunca mais voltou. Grande parte de sua capacidade de estabelecer e manter relacionamento com seus clientes é sua capacidade de perceber que o que parece e soa e parece realmente estranho e inapropriado para você é simplesmente uma declaração sobre sua falha em apreciar o contexto em que esse comportamento está sendo gerado.

Em vez de impor um novo contexto, você pode usar os próprios recursos do cliente para encontrar um novo contexto. Seu cliente diz "Eu quero parar o Xzando". Você pergunta "Existe algum lugar em sua vida em que o comportamento X é útil e apropriado?" Se o cliente responder "Sim, existem alguns lugares, mas em outros lugares X é apenas um desastre", você saberá onde esse comportamento pertence. Você apenas contextualiza esse comportamento e substitui um novo padrão de comportamento nos contextos em que X foi um desastre.

Se o cliente disser "Não, não é apropriado em lugar algum", você poderá ajudá-lo a encontrar contextos apropriados, dando-lhe instruções específicas do sistema representacional. "Veja-se realizando esse comportamento e ouça. ... Agora, onde isso aconteceu?"

"Oh, aconteceu na igreja. Eu me levantei e gritei 'Deus caramba' e então eles vieram e me arrastaram para fora. "

"Tudo bem. Você sabe que ficar no meio de um grupo de pessoas na igreja e gritar 'caramba' não funcionou muito bem para você, e você não quer que isso aconteça novamente. Vamos encontrar um lugar onde seria útil que esse comportamento acontecesse. Você pode ver e ouvir a si mesmo fazendo isso na igreja. Agora, quero que mude esse cenário - os bancos, o altar e o interior da igreja - para outra coisa. Para continuar substituindo outros antecedentes pelo mesmo comportamento, até encontrar um em que, se você se levantasse e dissesse 'Deus, caramba!' todas as partes concordam que essa é uma resposta apropriada e você pode ver, olhando para o rosto das pessoas ao seu redor, que outras pessoas também a consideram adequada. Quando você encontrar um contexto como esse, entre e pergunte a parte de você que faz você se levantar e gritar 'caramba' se ele estaria disposto a ser o seu principal recurso, injetar esse contexto. "

Isso é usar uma pista visual, é claro. Você precisa adaptar a pesquisa por um novo contexto aos processos internos reais da pessoa em termos de sistemas representacionais. Para algumas pessoas, seria mais apropriado pesquisar auditivamente ou cinesteticamente.

Outra maneira de abordar isso de maneira mais formal e mais geral seria fazer o seguinte: identifique um comportamento que você deseja alterar. Quero que todos vocês escolham em si mesmos um comportamento que não gostam. Você não precisa dizer nada em voz alta; basta escolher um....

Agora, em vez de entrar em contato com a parte que gera esse comportamento diretamente, basta entrar e perguntar se alguma parte de você pode descobrir alguma situação em que você queira ser capaz de gerar exatamente o mesmo comportamento....

Agora, entre e pergunte à parte de você que você tem esse comportamento se ele estaria disposto a ser a parte mais importante de você nessa situação, e a gerar esse comportamento de maneira requintada e congruente apenas nesse contexto....

Essas são variações sobre o tema da ressignificação do contexto. Todos os modelos de ressignificação que usamos são baseados em algum tipo de ressignificação de conteúdo. No exemplo da teimosia, deixamos o significado do comportamento igual e o colocamos em um novo contexto.

Agora, o que alteramos no primeiro exemplo que dei da mulher e das pegadas?... Deixamos o mesmo contexto e alteramos o significado do comportamento nesse mesmo contexto. Tudo permaneceu constante, exceto o que o comportamento implicava.

Por outro exemplo, digamos que alguém tenha uma parte de si que seja ganancioso, e eles acreditem que é ruim ter uma parte gananciosa. Uma maneira de alterar isso seria fazê-lo conceber um contexto ou situação em que ser ganancioso seria muito importante - talvez depois de uma guerra atômica ou ganancioso por aprender coisas novas. Você sempre pode sugerir alguma mudança de contexto que mude a importância do comportamento.

Uma outra escolha é descobrir qual comportamento gerado é denominado de “ser ávido” e dar a essa conduta um novo nome com um novo significado. “Avidez” tem conotações negativas, mas, se o comportamento receber um outro rótulo com conotações positivas, como “ser capaz de satisfazer as necessidades próprias”, pode-se modificar o significado do comportamento.

Uma “festa de partes” de Virgínia Satir nada mais é do que fazer isso repetidamente, de muitos modos diferentes. Se uma parte de vocês é desonesta e maliciosa, torna-se depois de uma redenominação “sua capacidade de serem criativamente construtivos”, ou alguma outra coisa. Não faz diferença os nomes que vocês inventam, desde que tenham conotações positivas. Vocês estarão dizendo: ‘Olhem, todas as suas partes são valiosas e fazem coisas positivas em seu nome. Se vocês organizarem suas partes de tal modo que entrem num funcionamento cooperativo, e que fique mais evidente aquilo que estão tentando fazer por vocês, então funcionarão melhor. “

No caso da filha teimosa, a “teimosia” na experiência do pai passa de algo que atrapalha seus interesses a algo que o faz sentir-se bem quando a vê ocorrendo, porque sabe que este comportamento é algo que será necessário à filha para que sobreviva no mundo. Isto modifica a resposta interna dele.

No outro exemplo, quando a mãe olhou para as pegadas no tapete, considerou-as como um comentário a seu respeito, qualificando-a de má dona-de-casa, implicando que não acabara de fazer as coisas que seriam sua obrigação fazer. Se vocês trocarem o significado das pegadas para: “Você está próxima das pessoas que ama”, então sua experiência muda. Essa mudança de experiência é realmente a única parte essencial do modelo de ressignificação. É exatamente isso a ressignificação.

Homem: Quando você muda o significado, não estaria instalando uma complexa equivalência?

Sim. Na realidade, você não está instalando uma equivalência complexa, você está alterando simplesmente uma que já existe. Na realidade, você está fazendo uma troca. Ela já tem uma equivalência complexa. Ela está dizendo: “Pegadas no tapete significam má dona-de-casa, portanto, me fazem sentir mal. “ Você está dizendo: “Bom, já que você é tão boa em equivalências complexas, experimente esta. É bem mais simpática: pegadas no tapete significam que as pessoas amadas por você estão próximas, portanto, sintase bem. “

A fim de que a ressignificação funcione, às vezes é melhor começar com o caso inverso. Leslie poderia ter olhado para esta mulher e dito: ‘Ah, não, não. Veja, você está completamente errada. Quando você vê pegadas, isso só significa que as pessoas que lhe são importantes estão por perto. “ isto não teria tido impacto; não teria modificado a experiência interna da mulher, nem sua resposta. Portanto, o curso da sequência de apresentação da ressignificação e sua expressividade são muito importantes.

“Você vê o tapete lá e está imaculado’. Você o limpou com perfeição. Está fofinho. Você consegue enxergar as fibras brancas. “ Isto é espelhamento: ela está respondendo à mesma

equivalência complexa. Depois você dirige com uma indicação: “Então, de repente, você percebe que isso significa estar completamente sozinha. “ Isto ela nunca considerou antes. Se forem pensar a respeito, não é uma coisa necessariamente verdadeira. Pode ser que a família inteira esteja na sala ao lado. No entanto, soa tão significativo no contexto que você pode usá-lo para influir no comportamento. Depois, volta atrás: “Agora ponha ali umas poucas pegadas e perceba que aqueles a quem ama estão por perto. “

Que espécie de resignificação é mais apropriada, se alguém diz a vocês: “Não consigo anotar nada, sou muito burro!?” . As duas funcionarão, mas qual é mais imediata? Quando vocês ouvirem uma equivalência complexa como a deste exemplo, estarão ouvindo algo sobre significado. Se eu digo que não gosto de algo, especialmente quanto a outros, isto se relaciona de modo típico com significado. Se eu digo: “Bom, Byron nunca se interessou mesmo pelo grupo; está sentado lá no canto do fundo”, estou comentando sobre o significado de um comportamento.

Se você comenta: “Fico aborrecido quando X acontece”, que tipo de resignificação será mais apropriada? ... A resignificação de significado será mais apropriada. Que tipos de comentários nos indicam que a remodelagem de contexto é a mais indicada?

Mulher: Não estou feliz quando estou sentada nesta sala.

Que tipo de resignificação será mais imediato para essa afirmação: a de contexto ou a de significado? Essencialmente, ela está dizendo: “Não gosto do que isto significa”, portanto, é a de significado novamente.

O que acontece se eu digo algo do tipo: “Sou por demais tirânico”... Isso informa algo quanto a contexto. Tirânico demais em que situação?... ou com relação a quem?

Então, qual a diferença entre as duas formas? Ambas são uma espécie de generalização. Podem me dizer a diferença entre estes dois tipos de generalização? Se puderem identificar a forma, isso lhes dirá que espécie de remodelagem é de uso mais imediato.

Comportamento algum é, em si e para si, útil ou não. Todo comportamento pode ser útil em algum lugar; identificar onde é a resignificação de conteúdo. E comportamento algum significa, em si e por si, alguma coisa, de modo que vocês podem fazer com que signifique alguma coisa; isso é a resignificação de significado. Fazê-lo é simplesmente uma questão de habilidade para descrever como é esse o caso, algo que é simplesmente função de sua criatividade e expressividade.

Agora, vamos brincar um pouco com isso tudo. Apresentem-me algumas queixas, eu irei resignificá-las.

Mulher: Não tem mais café à noite. Não gosto disso.

Você tem dormido bem?

Homem: Há muitas sessões marcadas de uma vez. Decido estar num workshop e depois quero estar em outro. Não posso trocar e ir a outra sessão de tarde, porque já está muito adiantada.

Sim, eu entendo. Realmente compreendo-o. E uma das boas coisas de se organizar o workshop desse jeito é que oferece uma oportunidade extra para a prática dos processos de tomada de decisão.

Mulher: Não entendi a resignificação aí.

Bom, coloquei o comentário num molde dentro do qual tem uma outra função além da que ele conscientemente identifica; fornece-lhe prática de tomar decisões.

Homem: Minha esposa leva a vida toda para tomar decisões. Tem que olhar todos os vestidos da loja e compará-los todos antes de escolher um.

Ela é muito cuidadosa a respeito de decisões, então. Não é mesmo um elogio fantástico ter ela escolhido você, dentre todos os homens do mundo!

Homem: Não quero dizer à minha esposa o que quero sexualmente, porque isso iria forçá-la a limitar-se.

Mas você está querendo limitar a habilidade dela em satisfazê-lo quando ela quer fazer isso, não lhe dizendo de que gosta?

Mulher: Meus filhos gritam e fazem correria demais.

Quando estão brincando na rua ou jogando em momentos esportivos, isso deve dar-lhe uma grande satisfação, presenciando como seus filhos são desinibidos e também deve dar-lhe alegria saber que você e seu marido preservaram a natural exuberância das crianças.

Agora eu lhes apresento algumas queixas e vocês as ressignificam. “Sinto-me horrível porque meu patrão sempre me critica.”

Homem: Ele deve realmente notar o trabalho que você faz e gosta de você o suficiente para querer ajudar você a aperfeiçoar seu trabalho.

Certo. Bom. “Sou muito despreocupado.”

Mulher: Bem, estive me lembrando de muitos amigos meus que estão tendo ataques do coração porque reagem com muita intensidade, quando alguém lhes pede que façam algo que não querem fazer.

Exercício

Quero que todos vocês pratiquem ressignificação de significado e de conteúdo por vinte minutos. Reúnam-se de três em três. Um será um cliente, outro um programador, e o terceiro um observador. Invertam os papéis periodicamente.

A tarefa do cliente é produzir uma queixa. Poderão fazer role-playing de algum cliente de vocês, formulando uma queixa realmente contundente, daquelas que é normal vocês receberem em sua prática profissional. Podem fingir que estão fazendo o role-playing de algum cliente e sair com alguma queixa que seja relevante para uma parte de sua própria evolução pessoal. Quero que formulem suas queixas de uma determinada forma que facilite ao parceiro o trabalho. A forma da queixa dirá à outra pessoa que espécie de ressignificação é mais apropriada.

1) Apresentem a queixa como uma equivalência complexa que vincule a resposta a uma classe de eventos: “Sinto X quando Y acontece”, ou então,

2) Apresentem a queixa como uma generalização comparativa a respeito de si mesmos ou de alguma outra pessoa, com o contexto suprimido: “Sou Z demais”, “Ele é muito Q.”

A tarefa do programador é encontrar uma forma de ressignificar o problema e então apresentar a ressignificação de tal forma que produza um impacto. Este é um seminário de treinamento, de modo que não se forcem a responder de imediato. Vou dar-lhes uma estratégia para gerar ressignificações. Primeiro, identifiquem a forma da queixa apresentada pelo cliente, para poderem saber que tipo de ressignificação empregar. Com uma equivalência complexa vocês usarão uma ressignificação de significado e com generalizações comparativas, uma ressignificação de contexto. O próximo passo é criar uma representação interna

da queixa que vocês receberam da outra pessoa: façam uma imagem visual dela, sintam-na cinestesicamente, descrevam-na auditivamente.

Para uma ressignificação de contexto, perguntem a si mesmos: “Em quais contextos esse comportamento em particular, do qual se queixa a pessoa, é dotado de valor?” . Pensem em contextos diferentes até encontrarem um que mude a avaliação do comportamento.

Para uma ressignificação de significado, perguntem-se: “Num molde maior ou menor, este comportamento teria um valor positivo?” . “Que outros aspectos desta mesma situação, não aparentes a esta pessoa, poderiam prover um referencial diferente de significados?” Ou simplesmente: “O que mais esse comportamento poderia significar?” ou “De que outros modos eu poderia descrever esta mesma situação?”

Depois de haver encontrado um novo enquadramento para o comportamento, detenham-se por um ou dois minutos pensando em formas alternativas de apresentar a' ressignificação, e depois escolham aquela que vocês considerarão capaz de produzir a resposta máxima. Neste momento, espelhamento e fornecimento de diretrizes indicativas (pacing e leading) serão extremamente importantes. Se tiverem dificuldade, conversem rapidamente com o observador em particular.

Depois de terem pensado numa ressignificação, peçam ao cliente que repita a queixa e apresentem então a ressignificação. Observem cuidadosamente as alterações não-verbais no cliente, enquanto ele considera o que vocês disseram.

Tanto o observador quanto o programador têm a tarefa de chegar a uma descrição sensorialmente formada das modificações não-verbais que ocorrem no cliente, enquanto ele faz a transição entre queixar-se de um comportamento e, pelo menos, fazer uma apreciação parcial de como o comportamento tem valor para si, num referencial diferente.

Alguma pergunta?

Mulher: Qual é o objetivo de se fazer uma pausa antes de ressignificar?

Quero que usem o tempo para empregar uma das estratégias específicas que lhes ofereci para a produção de uma ressignificação de conteúdo. Se vocês têm prática com ressignificação de conteúdo, e têm uma resposta imediata, ótimo. Vão em frente e pratiquem-na. Mas, se vocês tiverem alguma hesitação, quero que saiam de cena. Voltem-se para sua experiência interna e passem todos os sistemas representacionais em revista, para identificar visual, auditiva e cinestesicamente como lhes seria possível ressignificar verbalmente o conteúdo da queixa.

Se vocês tiverem prática em fazer ressignificações, será melhor para vocês gastarem uns minutinhos para identificar qual é a sua própria estratégia típica para uma ressignificação verbal de conteúdo, usando então qualquer outra, aumentando assim sua flexibilidade. Se em geral vocês apresentam diretrizes visuais e buscam contextos alternativos visuais, tentem fazê-lo cinestésica ou auditivamente.

Volte para mim com um exemplo bem-sucedido de cada tipo de ressignificação de conteúdo e com uma descrição sensorial específica das mudanças que você viu no cliente. Compararemos as descrições para descobrir como podemos generalizar as coisas que você observou. Alguma outra pergunta sobre este exercício?... OK. Continue.

Discussão

Mulher: Eu tive muita dificuldade em ressignificar o problema que meu parceiro apresentou. Foi uma interação com a esposa dele, e quando ela faz algo que ela -

Ele te deu uma frase?

Mulher: Sim. Ele quer parar de fazer tantas viagens visuais quando está conversando com a esposa.

Isso não se encaixa em uma das duas formas em que pedi que ele expressasse a declaração, por isso não tem nada a ver com o que estamos fazendo aqui hoje, a menos que ele a ressignifique para você ou a menos que você o questione até obter uma declaração que se encaixa nessas formas. Quero que você use as duas formas que demonstramos anteriormente, para que você tenha algum controle sobre sua linguagem e seu senso de expressão. Eu disse: "Descreva um problema em uma dessas duas formas". Ele fez isso de alguma outra forma, por isso não tem nada a ver com o que está acontecendo aqui. Se você fosse Meta-Modelá-lo, eventualmente ele sairia em uma dessas duas formas. Você não foi o único que fez isso, a propósito. Muitas pessoas vieram e perguntaram "O que você faz com esta frase?" E eu disse: "Nada. Não tem nada a ver com o que estamos fazendo aqui".

Uma parte importante do sucesso da PNL é saber em que tipo de problema o seu procedimento funciona. Se você souber disso, poderá fazer demonstrações bem-sucedidas a qualquer momento. Você apenas pede voluntários que tenham exatamente no que o seu procedimento funciona. Você diz "Quem tem um problema como este: você entra em um contexto e deseja ter um certo sentimento, mas, em vez disso, tem um sentimento completamente diferente, e isso acontece toda vez?" Se você tem um modelo terapêutico como re-ancoragem projetado para lidar com isso, não pode perder.

As pessoas costumam vir até nós após os seminários e dizem: "Vocês fazem terapia tão rápido! " "É rápido porque pedimos problemas que se encaixam na forma do que queremos demonstrar. Assim que alguém levanta a mão, terminamos.

Ser capaz de identificar essas formas e solicitá-las é muito importante. Se você tem um cliente que entra e diz "Bem, eu tenho todos os tipos de problemas", você pode dizer "Você tem algo assim?" E ele dirá "Sim, eu tenho alguns. Eu tenho esses dois". Você pode consertá-las e, em seguida, pode descrever outra forma e perguntar "Bem, você tem alguma dessas?" É um conjunto mental muito diferente para fazer terapia. Se você tem certas coisas que faz esse trabalho, é muito importante descrever o tipo de problema em que elas trabalham.

Se você pegar um desses dois modelos de abstenção e usá-lo onde for inapropriado, ele não funcionará. Seria como tomar a cura da fobia e usá-la para outra coisa. Simplesmente não terá impacto, porque não foi projetado para fazer outra coisa. Um homem que estava em uma oficina que fizemos em Chicago me telefonou cerca de um mês depois e disse: "Você trabalhou com uma mulher que tinha uma fobia de pássaros, e funcionou muito bem, mas eu tenho feito isso com todos os meus clientes e não funciona". Eu perguntei "Bem, eles têm fobias?" Ele respondeu: "Não, não tenho clientes com fobias". Ele saiu e disse isso! Eu disse "Bem, por que você está usando essa técnica então?" E ele disse "Bem, funcionou! " Ele realmente entendeu o seminário!

Em essência, esse é o maior erro que foi cometido na terapia o tempo todo. Alguém fez alguma coisa e funcionou. Então ele pensou: "Funcionou! Bom! Vamos usá-lo para tudo! E chamaremos de uma nova escola de terapia". E então ele saiu e tentou aquela coisa com todo

mundo. Funcionou com algumas pessoas e não com outras, e ele não conseguia entender o porquê.

É realmente bem simples. A estrutura do que ele fez foi apropriada para alcançar certos objetivos e não outros. Como esses objetivos específicos não foram descritos, as pessoas não sabiam como procurá-los e encontrá-los. Espero que você perceba que há momentos apropriados e inadequados para usar essas ferramentas. É importante que você saiba o que suas ferramentas fazem e o que elas não fazem. Caso contrário, você deve descobrir por tentativa e erro.

Jim: Estou interessado em obter as reações dos outros a uma ressignificação que eu fiz. Meu parceiro interpretou um paciente que havia tentado suicídio várias vezes. Ela me disse: "Vocês professam saber muito sobre o comportamento humano. Não gosto nem um pouco quando só o que vocês fazem é me trancar ao invés de deixarem eu me matar. "

Marie: Bom, teve mais uma coisa que eu disse: "Eu realmente sei que quero me matar. " Sua resposta a isto, Jim, foi: "Ótimo! Estou realmente contente que você saiba o que quer. " Depois respondi: "Então, se você pode apreciar isso, para que me trancar aqui? Não gosto que vocês chamem a polícia, quando engulo minhas pílulas. "

Certo. Essa é a queixa. Todos vocês pensem um momento como elaborar uma ressignificação de conteúdo que possam usar para esse input, depois Jim nos dirá o que ele fez... Certo, agora prossiga, Jim.

Jim: Eu disse para ela: "Sabe, nunca realmente entendi o suicídio antes. Não sabemos na realidade o que se passa com pessoas como você, e você está me oferecendo uma oportunidade inédita para aprender. O que eu gostaria de fazer é cooperar com você, mas o que você propôs é muito simples demais, e não vou aprender o suficiente. O que gostaria de fazer é tornar sua morte mais complexa, de modo que eu realmente possa aprender a respeito. "

Evidentemente ela ficou muito surpresa com o fato de eu ter dito isso. Ela fez "tchu! ", inspirou de repente e o estômago afundou para dentro.

Marie: Quando ele me disse isso, senti que ele era tão louco quanto eu!

Cathy: Quando Marie estava falando a respeito de suicídio, fiquei pensando em como é fantástico ter-se algo na vida em nome de que morrer. Assim, seria importante ir em busca daquela coisa pela qual seria válido dar a vida, e gastar nisso o tempo necessário.

Marie: Eu concordo com isso; isso me faria sentir bem. A questão é: "O que é que eu posso fazer com isso depois?" . Estou realmente esperando que vocês possam dizer-me o que fazer com isso depois.

A coisa importante a respeito das respostas que Cathy e Jim deram é que ambos aceitam a ideia do suicídio. É um bom espelhamento e cria uma ponte. E agora, já que aceitaram que ela irá se matar, passam para o quando e o como. A resposta de Cathy é, na realidade, uma extensão natural da parte do como. " Se você vai realmente fazer isso, então o faça bem-feito. É algo muito precioso, mesmo para ser feito assim só no calor do momento. " Com esse tipo de paciente, o resultado de investigar aquilo em nome de que pretende morrer é ficar conhecendo a intenção subjacente ao comportamento suicida. É típico que os pacientes suicidas nunca lhe apresentem uma colocação positiva. Não podem. Estão cometendo suicídio por puro desespero: preferem morrer a continuar vivendo com os tipos de experiências que estão tendo atualmente.

O que Cathy e Jim sugeriram é uma espécie de tratamento de choque para conseguir uma ponte. A seguir, apresentaram uma colocação que pressupõe que a única forma justificável de morrer é por alguma coisa positiva. O que se acaba conseguindo é alguma intenção positiva por trás do suicídio; depois, pode-se chegar perto dessa intenção por uma variedade de caminhos. Esta sequência é especialmente bonita.

Bunny: Fiz isso com uma cliente que estava falando com uma parte dela que queria morrer. Eu disse: “Mas que beleza você estar procurando o céu na terra!” Depois passamos para o que queria dizer “céu na terra”, para ela, e depois ela já estava muito menos deprimida.

“Céu na terra” é, evidentemente, uma forma de definir um resultado secundário muito geral: a intenção positiva que o suicida alcançará. Essencialmente, estamos redenominando “suicídio” como “tentativa de alcançar o céu na terra”. Toda vez que a redesignação incluir uma expressão como “céu na terra”, terá mais uma força extra acrescida porque faz um apelo simultâneo aos dois hemisférios cerebrais. Esta é uma das poucas formas de linguagem computada em ambos os hemisférios, de modo que conta com poder extra. Sua equivalência complexa para “céu na terra” será essencialmente formada pelos objetivos que agora vocês poderão trabalhar então, numa outra direção que não a do suicidar-se. Esta é realmente uma bela forma de apresentar instruções diretivas numa situação que é apropriada ao modelo de resignificação em seis passos.

Homem: Quando seu cliente fala em se suicidar, que tal dizer: “Maravilhoso! “?

Mais uma vez, isso é bom como primeiro passo, principalmente se todos os análogos não-verbais apoiam o que se diz. Uma forma de interromper um padrão do cliente é fazer algo totalmente inesperado. Uma das respostas menos esperadas ao suicídio, nesta cultura, é cumprimentar a pessoa, concordar e aprovar essa atitude. Concordar com a pessoa irá fazê-la parar e também conseguirá formar uma ponte imediata com aquela parte que fez a colocação do suicídio. Não é uma manobra completa, mas é uma boa forma de modificar o foco do que está acontecendo. Vocês não vão querer deter-se aí, especialmente quando estiverem lidando com questões de vida e morte. É necessário prosseguir imediatamente, a fim de utilizar esta abertura para a investigação de resultados. “Quem você gostaria que viesse e encontrasse seu corpo?” “Já redigiu sua nota suicida?” “Gostaria que eu o ajudasse a escrevê-la?” Estas são formas de especificar o resultado que aquela determinada parte da pessoa está tentando alcançar para si através do suicídio.

Portanto, estas são apenas as primeiras medidas dentro de uma intervenção terapêutica completa. São simplesmente maneiras de interromper e de modificar o enquadre dentro do qual a pessoa entende seu comportamento, dando a vocês muito mais liberdade para manobrar. Aliás, resignificar consiste precisamente nesse ponto básico: criar liberdade para manobrar. Se uma pessoa tem um comportamento X, este é um comportamento muito específico. Tem componentes sensoriais concretos: visão, sensação e audição. Se vocês tentarem mudar esse trecho de comportamento, de forma direta, será muito difícil. No entanto, se esse trecho de comportamento, como toda a sua especificidade, for de repente visto, ouvido ou sentido dentro de um contexto mais amplo, de um molde mais folgado, vocês poderão descobrir que não estão realmente comprometidos com o trecho específico de comportamento e sim com o resultado que supostamente esse comportamento trará em seu modelo de mundo. Aí, vocês de repente têm muito espaço para manobrar. Vocês conservam o resultado

— o objetivo que estiverem tentando atingir — constante e reconhecem que esse padrão particular de comportamento é apenas uma maneira de alcançá-lo. Existem muitas outras formas de alcançar o “céu na terra”.

Deixem-me recordar-lhes que quase nunca eliminamos uma resposta, exceto temporariamente. Pode haver um contexto em que até mesmo o homicídio, o suicídio etc., sejam boas escolhas. Não tenho vontade de brincar de Deus e ir a ponto, inclusive, de remover quaisquer escolhas que a pessoa tenha; simplesmente, quero acrescentar mais alternativas adicionais que, de alguma forma, sejam mais congruentes com o entendimento consciente da pessoa daquilo que quer alcançar. Não pretendo eliminar a habilidade de envolver-se com “comportamento inapropriado” porque poderá tornar-se apropriado em algum outro momento e em outro contexto.

No entanto, com um cliente suicida, é muito apropriado eliminar temporariamente a escolha do suicídio. Recomendo que vocês sejam muito explícitos no começo do trabalho com a mesma. “Concordo que é melhor para você morrer do que continuar vivendo desse jeito. Acredito que posso assisti-lo na modificação de sua vida para algo que valha a pena ser vivido. Irei aceitá-lo como cliente apenas se você desistir da possibilidade de suicídio durante três meses. Ao final desse período, se ainda acreditar que o suicídio é a melhor resposta, eu mesmo o ajudarei a cometê-lo. Concorda?”

É isso que faço verbalmente. Enquanto falo essas coisas, leio as respostas não-verbais do cliente, para ter certeza de que conto com um completo acordo inconsciente. Qualquer pessoa que tenta cometer suicídio está suficientemente dissociada para não ter conhecimento consciente de que irá ou não realmente cometer suicídio.

Após usar a PNL durante três meses, a situação será tão diferente que o assunto do suicídio provavelmente não chegará nem mesmo a ser ventilado. Eu é quem o trarei à baila, para ter certeza, e porque foi um acordo.

Milton Erickson usava frequentemente contratos desse tipo. Depois, ele sugeria que, uma vez que ela estava planejando suicidar-se de qualquer jeito, poderia muito bem fazê-lo com toda a classe. “Quanto dinheiro você tem no banco?” “Ah, 5.000 dólares.” “Ótimo. Na quarta-feira você terá consultado um cabeleireiro especializado, alguém competente também para ensiná-la a vestir-se adequadamente.

Você parece desajeitada! Você também irá consultar alguém que lhe ensinará a andar e a falar e a encontrar pessoas, tanto em situações sociais quanto em entrevistas.” “A pessoa não pode objetar contra despesas porque em breve estará morta, de modo que não faz diferença. Ele usa o plano dela de estar morta como alavanca para transformá-la e enviá-la em direção de novos comportamentos que, já sabe, tornarão o suicídio desnecessário.

Homem: E se você tivesse decidido que o suicídio seria uma escolha apropriada, porque a pessoa é muito velha, incapacitada, ou está padecendo de uma grande dor, ou algo parecido?

Então eu faria essencialmente a mesma coisa que faço quando os dois parceiros de um casal decidiram terminar um relacionamento. Ajudo-os a realmente completarem o término da relação, de modo que possam ir-se limpos e congruentes. Quando a pessoa acaba uma relação, é típico estar carregada de muitos “negócios inacabados” e isso deixa atrás de si um monte de bagunças. E vale também para o suicídio.

Permitam-me apresentar-lhes um ritual específico que uso para conseguir isso. Peço à pessoa que escolha um local ao ar livre que lhe seja muito especial, de preferência um local alto, onde possa olhar para o mundo de cima. “Vá para esse lugar, na imaginação, e reúna ali todas as pessoas que foram importantes em sua vida. Pegue uma delas pela mão, olhe-a bem nos olhos, e informe-a de sua decisão de suicidar-se. Se houver outras coisas que você queira dizer a essa pessoa para poder sentir-se completamente satisfeito com o modo como está concluindo esse relacionamento, então diga, agora. Pense em todas as mensagens que não foram ditas, em todas as atividades que ficaram por fazer, e, enquanto passa isso tudo em revista, preste atenção visual e auditivamente na resposta que receber, a fim de ver se é satisfatória para você aquela maneira de completar o relacionamento. Leve o tempo de que você precisar para fazer isto por completo, até sentir que com essa pessoa não sobrou nada.

“Agora quero que você e essa pessoa olhem juntas para o futuro, para ver como os eventos presentes irão se desenvolver sem você. Enquanto faz isso, quero que considere se há alguma coisa a mais que deseja fazer antes de ir-se, para influir nesses eventos futuros...

“Agora, prepare-se para fazer a mesma coisa com cada pessoa que você levou para lá à sua volta, sem escapar nenhuma. “

Se a pessoa está verdadeiramente pronta para morrer, isso pode alertá-la para as coisas que precisa fazer primeiro, para que sua morte tenha o impacto mais construtivo nos amigos e parentes. Se a pessoa não estiver congruentemente pronta para morrer, este ritual lhe dará montes de informações sobre os resultados ocultos atrás da decisão de suicidar-se, e essa informação pode ser usada para desenvolver outros modos de chegar satisfatoriamente aos mesmos. Também iremos aprender bastante quanto às pessoas e aos eventos que ainda têm significado para o suicida em potencial, e podemos usar tais dados como alavanca para facilitar as mudanças que queremos fazer.

Voltemos agora para o exercício e vamos falar um pouco sobre a outra parte do mesmo. Alguém me dê uma descrição sensorialmente fundamentada daquilo que puderam ver, ouvir e sentir — como se tivessem feito um contato tátil — e que lhes pareceu uma indicação de que conseguiram uma ressignificação bem-sucedida. O que observaram quando se deu a reorganização do entendimento da pessoa a nível inconsciente, e também em geral parcialmente a nível consciente, que lhes indicou terem sido bem-sucedidos na ressignificação?

Ben: Houve uma contração do corpo, especialmente no peito. A tensão muscular na face e nos ombros se suavizou.

Alguém teria contra-exemplos para isso? Alguém se enrijeceu nessas áreas quando a ressignificação funcionou?

Homem: A surpresa inicial parece tê-los feito se enrijecer... e depois se soltaram.

Becky: Passei por algo que percebi como um discreto ataque epiléptico interno, depois relaxei.

Certo. Isso transpareceu a nível externo?

Parceiro de Becky: Sim. Observei uma outra coisa. Quando Becky estava considerando uma coisa qualquer, ela ficava metaforicamente “remoendo” a coisa. Ela estava também literalmente mascando. Era muito visível em movimentos de seu queixo.

OK, e o que aconteceu quando ela tomou uma decisão sobre se iria ou não engoli-lo?

Parceiro de Becky: Suas mandíbulas relaxaram e houve grandes mudanças na cor da pele. Cada vez que eu fazia a declaração de ressignificação, havia um rubor rosa visível em suas bochechas e testa.

OK, houve um aumento no fluxo sanguíneo para a pele. Existem contra-exemplos para isso?

Mulher: Juntamente com o aperto, houve um pouco de clareamento, e então o rubor veio com o relaxamento.

O que estamos descrevendo agora são alguns dos sinais visíveis do funcionamento do sistema nervoso autônomo. Existem duas partes no sistema nervoso autônomo: o sistema nervoso simpático e o parassimpático. Os dois tendem a se equilibrar através de efeitos opostos.

A ativação simpática resulta em aumento da tensão muscular e disposição para responder fisicamente a alguma ameaça. Há mais adrenalina, e a pele embranquece à medida que os vasos sanguíneos e as pupilas se contraem. A ativação parassimpática resulta em relaxamento muscular, rubor da pele, dilatação dos vasos sanguíneos, dilatação das pupilas, etc.

Essas são algumas características visíveis muito gerais desses dois sistemas. O que descrevemos é que as pessoas tendem a ter ativação simpática quando apresentam uma reclamação e consideram a ressignificação. Em seguida, eles mudam para a ativação parassimpática quando a ressignificação funciona, que é o que você esperaria que ocorresse. Se a ressignificação funcionar, o que foi percebido como um problema para lidar com isso não se tornará um problema. Que outras mudanças você observou?

Ken: Vi acessando alterações. Normalmente, quando o cliente apresentava sua reclamação, ele estava em um modo de acesso. Geralmente os que vimos eram cinestésicos de alta intensidade. Quando apresentamos a ressignificação, o acesso dela mudou para um padrão visual ou auditivo. Então, quando voltamos e conversamos sobre a situação do problema, ela acessou no segundo padrão.

Excelente. Esse é um teste não-verbal realmente elegante para descobrir se a ressignificação continua funcionando depois que você a introduz pela primeira vez. Seu cliente pode aceitar sua ressignificação no momento em que você faz isso. Mais tarde, ela pode rejeitá-lo por causa das objeções que surgirem. No entanto, se mais tarde você mencionar alguma outra dimensão do mesmo problema apresentado, e perceber que ela passa pela sequência de acesso que era característica da ressignificação e não pela sequência de acesso que existia antes da ressignificação, você sabe que a ressignificação é integrado em sua experiência na área problemática.

Mulher: Foi o que aconteceu com Bob. Seus olhos foram para a construção visual quando ele fez a denúncia. Quando a ressignificação ocorreu, seus olhos ficaram desfocados e ele olhou para a frente. Então, quando mencionei a reclamação novamente, ele passou pelo mesmo processo de desfocagem.

Ótimo. Para mim, a generalização é esta: um indicador de que a ressignificação funciona no momento é que você obtém uma sequência de acesso diferente quando a pessoa considera a mesma área problemática. Você observa alguma nova estratégia. Talvez, em vez de ficar preso a sentimentos cinestésicos, a pessoa seja capaz de adotar uma nova perspectiva. Ou você pode observar a mesma sequência de acesso, mas com uma resposta diferente. Você

reconhece que, observando as dicas autonômicas que mencionamos anteriormente: alterações na cor da pele, alterações na respiração, alterações na tensão muscular etc.

Depois, você segue para outro material ou solicita ao cliente que pratique algum novo comportamento para ser conectado, para que ela tenha muitas opções no contexto que você ressignificou. Mais tarde, no final da sessão, você pode usar o que observou anteriormente para testar se a ressignificação durou. Você pode perguntar: "A propósito, quem sabe, quem faz parte do problema original de apresentação, tem bigode?" Se você vir as mesmas mudanças características do momento da ressignificação, você saberá que possui integração para esse material. Se não, se ela voltar diretamente ao padrão original, você poderá suspeitar que precisa fazer mais algumas coisas. Outros exemplos ou comentários?

Mulher: Minha cliente estava interpretando uma pessoa cega e disse: "Vocês simplesmente não entendem como é ser cega". Eu disse: "Nossa, devemos estar perdendo muito". Todo o seu corpo tremeu e seus olhos se abriram.

Ótimo! O que você disse reverteu o pressuposto de sua declaração. Ela está reclamando: "Você não entende como é ser cego e sentir tanta falta. “ Sua resposta é "Somos os que estão perdendo".

Esse é um padrão típico que Carl Whitaker usa. Deixe-me lhe dar um exemplo. Carl está trabalhando com uma família e o pai diz: "Ninguém nesta família nunca me apoiou cuidando de mim. Eu sempre tenho que fazer tudo sozinho. Ninguém é solícito ou cuida de mim, e tem sido assim minha vida inteira. “ Seu comportamento não-verbal de apoio que exprime é o seguinte: “Não é horrível que eu tenha que viver neste martírio?”. Whitaker ouve e presta atenção com todo cuidado. Quando o homem acaba, Whitaker faz uma pausa significativa, enquanto o homem está aguardando por algum comentário de apoio do tipo: “Oh, realmente é péssimo. Talvez possamos fazer modificações na família. “ e então Carl olha para ele e diz: “Graças a Deus! “

O resultado de uma manobra destas é: 1) interrupção do padrão, pois a resposta de Carl é tão inesperada; 2) o pai volta-se para seu interior e vai em busca de alguma forma para interpretar como seria possível ele ficar feliz com aquele comportamento; 3) faz-se um elogio à parte do pai que organizou seu comportamento de tal modo que ninguém jamais o apoia de modo ostensivo, cuidando dele.

Se você pensar na mensagem que está sendo oferecida, trata-se na realidade de uma queixa da mente consciente a respeito de seu próprio comportamento. Ele se comportou de tal modo que ninguém jamais formou um relacionamento no qual cuidassem dele. A resposta de Carl é uma validação da parte que o situou nessa posição de não ter pessoas tomando conta dele. Essencialmente está dizendo: “Estou verdadeiramente feliz por esta sua parte haver estabelecido aqueles tipos de relacionamentos com os membros de sua família e por ter provocado a ocorrência de tais comportamentos. “

Esta é uma ressignificação de significado. É rápida e pode ser muito eficiente. Carl está pressupondo que realmente existe algo de bom naquele comportamento e que o pai será capaz de chegar a reconhecer, pelo menos inconscientemente, o que significa o comentário de Carl: “Graças a Deus! “. Contudo, isto é fazer uma pressuposição que, falando estritamente, não é cem por cento segura. É possível — conquanto não muito provável — que nada exista de bom naquele comportamento. Confio em Carl como comunicador, por já ter tido a oportunidade de vê-lo e ouvi-lo. Se ele devia fazer aquela intervenção e a resposta do

pai fosse incongruente com o resultado em direção do qual Carl estaria trabalhando, confio nele como alguém de experiência sensorial e flexibilidade suficiente para tentar alguma outra coisa mais apropriada. Carl tem finesse e, portanto, não voltaria atrás para falar disso; ele simplesmente prosseguiria e passaria à próxima ressignificação ou a alguma outra intervenção que fosse ajudar a pessoa a realizar a mudança.

Uma coisa em que não confio é em fórmulas. Por exemplo, existe uma fórmula em Gestalt-terapia segundo a qual culpa é ressentimento e por baixo esconde-se raiva e, abaixo ainda, há um pedido. Esta talvez seja uma fórmula útil para algumas pessoas. Se vocês querem usar fórmulas, evidentemente essa é uma outra escolha que vocês devem ter à sua disposição. Se vocês se dedicam a fazer ressignificação de conteúdo, então vocês têm que assumir a responsabilidade de ser muito sensíveis a nível perceptivo, captando quaisquer incongruências na resposta à sua intervenção, para saberem se a ressignificação funciona ou não. Se não funciona, vocês estão impondo um conteúdo sobre aquela pessoa e provavelmente provocando-lhe um desserviço. Se, através do feedback, vocês sabem que uma certa ressignificação funcionou, isso indica que foi feita uma adivinhação correta que tem ressonância com um conjunto inconsciente daquela pessoa, sendo congruente com o mesmo.

Uma forma de pensar a respeito da ressignificação de conteúdo é que ela pode ser usada como uma medida temporária para desconstrair o molde perceptivo da pessoa. O cliente está fixado no fato de que alguma coisa em particular é o problema. Sua consciência e sua atenção estão absorvidas pelo fato de que X é a causa, e vocês indicam que “realmente” é Y ou também Z. Quando tiverem conseguido sacudir o molde perceptivo da pessoa, será muito mais fácil partir para outras coisas.

Por exemplo, existe um homem na Califórnia que pratica uma única ressignificação de conteúdo que funciona com anoréxicos. Ele tem um índice de cura de 80% com a anorexia, algo que para a maioria dos terapeutas é um problema duro de resolver. Ele leva a família toda para uma sala com um espelho monofásico. Na sala há uma mesa com uma grande tigela cheia de cachorros-quentes. Ele entra na sala e diz: “Sou o dr. Fulano de Tal; vocês têm quinze minutos para fazer esta mulher comer. Volto logo. “ E depois se retira.

A família faz todos os tipos de coisas para conseguir que a anoréxica coma. Alguns chegam a amarrar fisicamente a moça na cadeira e a enfiar comida para dentro dela. Fazem o seu mais comum e inútil esforço para tentar fazê-la comer. Ao final dos quinze minutos, ele volta e diz para a família: “Vocês fracassaram de uma forma horrorosa. Saiam! “. Manda todo mundo embora, exceto a anoréxica. Depois, vira-se para a paciente e diz: “Agora, há quanto tempo que você está usando isto como forma de chamar a atenção de sua família?”

Trata-se de uma grave imposição de conteúdo sobre o paciente anoréxico, mas funciona. Quatro entre cinco vezes, o ciclo anoréxico é rompido e o paciente pode passar para ciclos mais saudáveis. Com sucessos como este, não discuto.

Mulher: Faço algo parecido quando quero modificar o modo como membros de uma família veem a criança “problema”. Numa sessão familiar, digo para a criança: “Não pare de se meter em encrencas. Você está conseguindo uma coisa realmente importante com esse comportamento. Até conseguir a atenção destes idiotas, ou até encontrar uma forma melhor de chamar a atenção deles, continue fazendo o que está fazendo. “

Excelente. Na verdade, existem duas ressignificações nessa intervenção: 1) descreve o comportamento-problema como uma maneira útil de obter atenção, e 2) caracteriza o comportamento-problema sintomático como algo sob controle consciente. Isso pode ser muito útil. Em qualquer momento em que re-rotularmos o comportamento de outra pessoa dessa forma, estaremos impondo nossas próprias crenças e nossos próprios valores. Estaremos alucinando a todo vapor e projetando nossa alucinação. Não há nada de errado com isso, exceto que é preciso saber o que estamos fazendo e perceber as consequências disso.

Vou dar-lhes um outro exemplo extraído do trabalho de Virginia Satir. Ela está trabalhando com um casal e o marido está gritando para a esposa: “Você, sua cadela ignorante, blá, blá, blá. “ Quando ele faz uma pausa, Virginia lhe diz: “Quero lhe dizer, Jim, que sei que você está zangado. Sua expressão é zangada e suas palavras soam zangadas, e quero apenas lhe dizer que uma das coisas mais importantes para qualquer pessoa numa família é que ela sinta os sentimentos que tem, e que possa expressá-los. Espero que todos nesta família tenham a habilidade de expressar raiva de modo tão congruente quanto Jim. “

Isto é espelhamento; ela constrói um molde que diz: “Está ótimo! Isto realmente é muito lindo! “ O marido não está mais gritando; está ouvindo esta mensagem elogiosa, destinada a cumprimentar sua gritaria e seus berros — que é a última coisa que ele esperaria!

Depois Virginia prossegue, e realmente se aproxima bastante do marido. Coloca a mão delicadamente sobre o estômago dele e diz em voz suave, baixa: “E será, me pergunto, que você gostaria de me falar desses sentimentos de solidão, de mágoa, de isolamento, por baixo dessa raiva?”

Se havia ou não sentimentos de isolamento, de solidão e de mágoa antes de ela dizer isso, agora eles existem! O pai não está gritando, não está sequer zangado. Agora Virginia pode passar para a construção de padrões mais úteis de interação na família.

Algumas pessoas que estiveram expostas ao poderoso trabalho de Satir simplesmente copiam o conteúdo de algo que ela disse e que funcionou. Vocês jamais conseguirão ser comunicadores eficientes se basearem suas respostas exclusivamente no conteúdo, porque o conteúdo variará infinitamente. Cada um de nós representa uma outra possibilidade humana singular de conteúdo. Contudo, todos nós parecemos nos valer dos mesmos processos e estratégias para criar nossas experiências. De modo que vocês fazem a si mesmos um favor, na qualidade de comunicadores profissionais, se focalizarem, entrarem em contato e ouvirem cuidadosamente os tipos de mensagens que são oferecidos e que identificam um processo, em contraposição a conteúdo. Esta é uma das vantagens de se usar um modelo de ressignificação de seis passos. É mais complexo, mas resguarda a integridade do cliente, porque é um modelo de processo puro, isento de conteúdo ...

Todos vocês entendem o que está escrito lá no alto?

HAVERÁ OCASIÕES EM QUE O JANTAR NÃO SERÁ SERVIDO.

Homem: É verdade?

Agora mesmo é verdade, não é?

Mulher: Isso me deixou intrigada.

Homem: É verdade, inclusive quando estamos jantando.

Dependendo do quanto vocês forem cheios de nove-horas, claro. Vocês todos entendem, agora, que é uma sentença verdadeira neste momento? Faz sentido para vocês?

Parece um truque barato, e é. O sentido de tê-lo escrito lá é que quando vocês fazem colocações e elas têm aparência de significativas, as pessoas irão atribuir-lhes todas as conotações necessárias para torná-las significativas. Digamos que saí e deixei essa sentença ali. Algumas pessoas entrariam na sala e diriam: “Quer dizer então que não vai haver jantar?” As pessoas prestam muito pouca atenção à precisão do significado. Quando escrevi essa sentença lá, várias pessoas olharam e engasgaram: “Ora! Mas eu paguei pelas refeições!” “Essa sentença é uma sentença perfeitamente verdadeira. A única coisa que lhe dá sentido é o contexto dentro do qual é apresentada.

Quando Leslie fez a ressignificação que descrevi anteriormente no contexto da terapia, o resultado foi muito poderoso apesar de o que ela disse ter sido realmente irrelevante. “O fato de seu tapete estar limpo significa que não há ninguém por perto” não tem nada a ver com estar sozinha. A apresentação é muito importante. Dizer: “O fato de seu tapete estar limpo significa que não há ninguém em casa nesse momento” terá muito menos impacto do que dizer: “E você vê que seu tapete está limpo e *percebe* que isto significa que você está *completamente sozinha*!” “Estas duas sentenças têm conotações muito diferentes, embora o significado possa ser idêntico.

Homem: Você está acionando âncoras com seu tom de voz e sua ênfase.

Certo. A conotação do que você está dizendo é tão importante quanto as palavras que você usa para descrevê-lo. Todos os padrões para construção da conotação são padrões de hipnose; o que chamamos de “Modelo Milton”: ambiguidade, nominalização, todas essas boas coisas. Em sua maioria, as pessoas não notam conscientemente todas essas formas linguísticas porque a linguagem passa depressa demais para processarmos todas as palavras exatas. As pessoas leem: “Haverá ocasiões em que o jantar não será servido” como: “Não há jantar!”. Não está dito que não haverá jantar. Não está dito nada disso. Se eu digo: “Você percebe que está completamente sozinha”, isto não significa que ninguém virá mais tarde. Contudo, o fato de a afirmação ter sido feita implica isso.

Se eu olhar para você e disser: “Você aqui de novo na primeira fila?” , fiz apenas uma pergunta, mas a ênfase tonal apresenta algumas implicações a mais. “Você de novo?” “Você tem mais perguntas?” Não há como eu possa enfatizar suficientemente a importância do que chamamos “congruência” e “expressividade”. Estes fatores serão sempre uma parte muito importante do contexto em que se dá a ressignificação.

O contexto físico real é também muito importante. É muito, muito diferente estar num consultório médico e ver o médico olhar de lado para você e dar a impressão de estar desconfortável, e ver a mesma coisa acontecendo numa recepção de hotel. São duas experiências inteiramente diferentes apesar de a experiência sensorial ter determinadas similaridades. Quero que tenham o contexto em mente quando fazem a ressignificação, pois isso os ajudará a ter o impacto que querem provocar.

O referencial que vocês puseram em torno de um novo comportamento terá um forte impacto sobre o modo como a pessoa o considerará e também sobre o fato de ela o considerar ou não. Certa vez, a título de demonstração, alguém trouxe uma cliente que era “frígida”. Era professora e tinha três filhos. Seu marido queria sexualmente mais do que ela estava

podendo oferecer e, congruentemente, ela também queria mais do que tinha sido capaz de oferecer.

Rapidamente estabeleci a relação de ponte e então disse: “Agora pense naquela coisa que você pode fazer sexualmente com conforto e bem-estar. Não comente comigo.” Os discretos movimentos de seu corpo, enquanto ela pensava, eram para mim evidências suficientes de qual seria o conteúdo, mas ela não o estava percebendo conscientemente.

Depois eu disse: “E agora pense em uma coisa que está justamente na fronteira do que é aceitável para você conscientemente no que diz respeito ao comportamento sexual”. Pedi que ela considerasse realmente se envolver em algum comportamento sexual com o marido que não fosse aceitável: algo que era um pouco tentador e interessante, que ela não tinha certeza de que conseguiria, mas que um dia pensou que provavelmente poderia. Isso estava lhe pedindo para imaginar fazer algo que estava à beira dos limites de seu modelo de mundo.

Quando pedi isso, recebi uma resposta de polaridade muito forte. Ela não faria isso. De jeito nenhum. Meu entendimento é que a parte dela que fazia objeção a esse tipo de comportamento tinha medo de que ela realmente tentasse, por isso a impediu de sequer considerar.

Quando observei sua resposta de polaridade, mudei meus próprios análogos e pedi que ela pensasse em um dos comportamentos sexuais mais ultrajantes em que ela poderia se envolver com seu marido - algo que ela sabia com certeza que nunca teria a audácia de realmente fazer. Ela foi capaz de fazer isso confortavelmente. Ela acessou e passou por uma sequência de movimentos musculares implícitos.

Mais tarde, sua terapeuta me disse que no dia seguinte ela mandou os filhos para a escola e o marido para trabalhar, e disse-lhe para ter certeza de voltar para casa para almoçar. Quando ele chegou em casa para almoçar, ela estava embrulhada em celofane com uma grande fita vermelha - exatamente o comportamento que era tão ultrajante que ela nunca consideraria fazê-lo.

Se o novo comportamento proposto for percebido como algo dentro do modelo de uma pessoa do que ela pode fazer, ela poderá resistir a considerá-lo. Mas se você for longe o suficiente fora do modelo dela, obterá uma dissociação que lhe permitirá considerar isso. Como o novo comportamento é definido como algo totalmente além do que essa mulher consideraria fazer, a parte que objetos não tem nada a que objetar, e é seguro permitir que ela pense sobre isso. Pensar nisso permitiu-lhe contemplar completamente como seria o novo comportamento, configurando assim os programas internos para fazê-lo em algum momento futuro. Considerar o comportamento completamente, no contexto, é na verdade um ritmo futuro - o mesmo que o passo cinco da ressignificação dos seis passos.

Homem: Por que a parte não se opõe ao comportamento, pois é de ritmo futuro?

Bem, o que essa parte em particular se opôs foi ela considerar fazer o comportamento, não o próprio comportamento. Uma vez que ela realmente considerou o comportamento, a parte não se opôs. Se uma parte tivesse se oposto ao comportamento, ela não teria feito.

Muitas pessoas se limitam por nunca considerar determinados comportamentos. Se eles realmente considerassem os comportamentos, frequentemente os considerariam aceitáveis. Mas algumas partes se opõem a considerar o comportamento. A parte assume, com muito pouca evidência, que fazer o comportamento seria ruim, e também pode assumir que, se você considerar um comportamento, precisará seguir em frente e fazê-lo.

Um dos maiores favores que você pode fazer para muitos de seus clientes é fazer com que eles façam uma distinção entre considerar um comportamento e fazê-lo. Se eles puderem fazer isso, poderão considerar completamente como seria fazer qualquer coisa. Na sua opinião, eles podem descobrir na experiência interna como seria fazê-lo e descobrir se acham que valeria a pena - em termos de seus valores e objetivos - fazê-lo de fato na experiência externa.

Homem: Então, ressignificar - seja uma crença pequena ou um pressuposto maior - é simplesmente pegar a preocupação com algo e transformá-lo em algo positivo.

Não. Tenha cuidado com as coisas "positivas". Você ressignifica de uma maneira que é útil, em algum contexto. Você tem que ter cuidado com esse material "positivo-negativo". É positivo ser útil. A propósito, isso é uma ressignificação.

Até agora, falamos exclusivamente sobre ressignificar algo "ruim" em algo bom, e na terapia geralmente é assim que é mais útil. Mas ressignificar não é apenas para pegar coisas que têm conotações negativas e alterá-las para que tenham conotações positivas. Às vezes, é útil ressignificar a outra maneira. Por exemplo, pense em alguém que realmente acredita em si mesmo, mas é incompetente. Ele precisa ter sua confiança ressignificada para excesso de confiança.

Vi Frank Farrelly fazer uma ressignificação "negativa" interessante uma vez. Frank estava trabalhando com um homem em uma conferência onde eu deveria modelar seu comportamento. O homem estava dizendo a Frank sobre como ele não conseguia tirar uma *zing* de sua esposa, basicamente. E Frank, em sua forma inevitável, estava atormentando o cara tão rápido que não conseguia acompanhar o que estava dizendo.

Frank: "Bem, você já olhou para outras mulheres, sabia?"

Homem: "Bom, sim, às vezes. "

Frank: "Mas você vai com sua esposa e não acontece nada?" Homem: "Bom, sim, eu fico assim meio tolhido. "

Frank: "Bem, onde você se tolhe? Isto é muito importante! " Homem: "Bom, sabe, por toda parte. "

Frank: "E quando você está com outras mulheres, você também e tolhe por completo?"

Homem: "Bom, não, não. Sabe, já tive muitas e muitas interações com outras mulheres e han. .. "

Frank: "Interações? Você quer dizer trepar?" Frank é muito sutil.

Homem: "Bom, han,... sim. "

Frank: "Sua mulher sabe?"

Homem: "Não. "

Frank: "Então, sua mulher também tem 'interações'?"

Homem: "Bom, han, não. "

Frank: "Como é que você sabe?"

Homem: "Bom, sabe, eu sinto assim... "

Frank: "Ah! A intensidade de seus sentimentos não é o teste da realidade! "

Bom, essa foi uma ressignificação sofrível. Se vocês consideram a ressignificação apenas como útil para tornar agradável algo desagradável, então vocês provavelmente deveriam

procurar uma outra profissão. Muitas pessoas precisam ter uma visão mais precisa de si mesmas e do mundo, e nem sempre isso é agradável.

O homem com quem Frank Farrelly estava trabalhando assumira que sua esposa não tinha “interações” com outros homens, e que ela não sabia que ele estava transando com outras mulheres. Ele também assumira algo ainda mais dramático: que ela não era importante para ele. Ele é o tipo de cara que procura terapia quando a mulher o deixa de lado como uma batata quente. De repente, nenhuma outra mulher no mundo serve para ele. Chamo de “chorões” esses caras. Vêm se lamentando atrás do amor perdido. E, para início de conversa, se tivessem tido mais experiência sensorial, talvez nunca tivessem perdido esse amor.

Quero dizer-lhes que sou um terapeuta oriundo do Meio-Oeste e que me tornei terapeuta sem saber exatamente como foi que cheguei até ali. Estava na Faculdade, e química era muito difícil; eu não gostava realmente de matemática e achava história uma chatice. Todos os meus amigos iam se tornar professores, mas eu não queria fazer isso, porque queria uma nova plateia. Sentia-me inadequado e quando entrei na terapia vi que todo mundo sempre elogia os outros, em grupos, e pensei que isso era mesmo uma beleza. Então virei terapeuta e obtive o certificado, mas ainda tenho fortes sentimentos de inadequação, o que causa problemas. Se eu generalizar meus problemas pessoais para o resto do mundo, então vai haver um monte de gente a quem não vou poder ajudar porque algumas pessoas não têm problemas por se sentirem inadequadas. Na realidade, se algumas delas se sentissem inadequadas, estariam em muito melhores condições.

Existem muitas pessoas no mundo que não sabem como usar a experiência sensorial para testar e descobrir o que fazem bem e o que não fazem bem. O de que precisam realmente é de uma dose dupla de dúvida a seu próprio respeito. Quando ficam com muita convicção de si mesmas, acabam geralmente fazendo alguma coisa que resulta em mágoa para elas. No entanto, não usam esse resultado como base para se tornarem menos seguras de si mesmas de uma forma que lhes seja útil. Passam por ciclos quase iguais aos de um maníaco-depressivo: competência, competência, COMPETÊNCIA, fracasso! Encontro frequentemente pessoas desse tipo. Uma das coisas que vocês podem fazer para ajudá-las é esticar bem o pé para a frente e dar-lhes uma rasteira exatamente no momento em que estão se sentindo muito competentes — e antes que caiam muito do alto. Depois, vocês podem começar a ajudá-las na construção dos tipos de feedback sensorial que lhes darão informações válidas a respeito de si mesmas.

Portanto, não pensem que a ressignificação só é adequada num contexto em que se pega algo negativo e se torna isso positivo. Às vezes uma dose caprichada de medo, incompetência, incerteza ou suspeita pode ser muito útil.

Mulher: Você parece o diabo.

Você não foi a primeira que disse isso, posso lhe assegurar! Houve um assistente social baixinho e engraçadinho que veio até mim num workshop que fiz no Meio-Oeste...

Mulher: Homem ou mulher?

Faz diferença? Você é sexista? Que tal essa, para inverter um pressuposto? O comentário que essa pessoa me fez, quando chegou perto e astutamente me olhou, foi: “Você está me dizendo que está certo ser matreiro?” Eu respondi: “Sim, é isso que estou lhe dizendo.” E dizia: “Ah, eu era tão bom nisso quando era jovem e não sou capaz de fazer isso há anos.

Será manipulador?" E eu disse "sim". Agora, acho que é um exemplo de onde a ressignificação é realmente necessária.

Virginia Satir faz "festas de partes", que são ressignificações feitas através do psicodrama. Todo mundo passa a ser uma das partes de outra pessoa. Se você não gosta da pessoa, é um ótimo momento para se vingar. Por alguma razão, eu sempre fui uma parte ruim. Eu nunca fui Little Bo Peep ou qualquer parte assim. Eu sempre tive que ser Maquiavel. E eu sempre fui o último a ser ressignificado! Em uma dessas partes, eu tenho que ser a capacidade de alguém manipular. Não sei porque; tipo de elenco, eu acho. De repente, no decorrer da festa das partes, essa pessoa parou e disse: "Eu gosto dessa parte! Eu nunca pensei sobre isso, mas minha capacidade de ser manipuladora me trouxe muitas coisas boas". E se você pensar sobre isso, é realmente verdade.

No entanto, uma ressignificação de conteúdo foi feita no campo da psicologia humanista: "manipular é ruim". Se você procurar no dicionário, a primeira definição de manipulação é "Trabalhar ou operar com as mãos ou mãos; manusear ou usar, especialmente com habilidade; gerenciar ou controlar artisticamente". Isso não tem nada a ver com bom ou ruim. Tem a ver com a capacidade de fazer algo de forma eficaz.

Se o seu enquadramento é "Quem manipula é ruim", isso o impede de fazer muitas coisas. Se você acredita, como disse Sidney Jourard, que "quem é bom é transparente", isso significa que você deve se esforçar para dizer coisas desagradáveis às pessoas. Se você vai às conferências de Psicologia Humanística, as pessoas chegam até você e dizem "Oi, você está horrível hoje". " Eu realmente não me sinto bem, mas vou lhe dizer que sim. " Quando você é pego dentro de qualquer quadro como esse, limita sua escolha. Se o quadro é "bom" ou "ruim", isso realmente não importa.

Como comunicador, você deseja ter a capacidade de mudar os quadros que as pessoas colocam em torno de tudo. Se uma pessoa acredita que algo está ruim, a pergunta é "quando, onde, como e para quem?" A ressignificação é uma maneira diferente de fazer as mesmas coisas que você faz com todas as perguntas do Meta-Modelo. Em vez de fazer a pergunta "para quem?" você acabou de mudar. Se alguém diz que "a estupidez é inerentemente ruim; é ruim ser estúpida", você diz "Algumas pessoas usam a estupidez como uma maneira de aprender uma quantidade tremenda de coisas. Algumas pessoas usam a estupidez como uma forma de conseguir que os outros façam as coisas para elas. E isso é muito inteligente. "

É típico as pessoas pensarem que o sucesso é bom e a confusão, ruim. Em nossos workshops, estamos sempre comentando que o sucesso é a mais perigosa das experiências humanas, porque impede a percepção de outras coisas e a aprendizagem de outras maneiras de fazer as coisas. Isso significa também que, a qualquer momento que vocês fracassem, vocês têm uma oportunidade sem precedentes para aprender algo que, de outra maneira, não aprenderiam. A confusão é a porta de entrada para a reorganização de suas percepções e para a aprendizagem de algo novo. Se vocês nunca ficaram confusos, isso significa que tudo que lhes aconteceu se encaixou em suas expectativas, em seu modelo de mundo, com perfeição. A vida seria uma experiência chata e repetitiva atrás da outra. A confusão é um sinal de que alguma coisa não se encaixa e que se está frente à oportunidade de aprender alguma coisa nova.

A própria frase “oportunidade sem precedentes” é uma resignificação, porque dirige a pessoa no sentido de ir em busca de oportunidades que sempre existiram, mesmo em meio ao pior desastre.

Outra resignificação que estamos sempre fazendo é: “O significado de sua comunicação é a resposta que você recebe.” A maioria das pessoas não pensa de jeito nenhum dessa forma. Acreditam que sabem qual é o significado de sua comunicação e que, se a outra pessoa não a entende, a culpa é desta. Se vocês realmente acreditarem que o significado de sua comunicação é a resposta que recebem, não há mais como culpar os outros. Vocês simplesmente ficam se comunicando até obter a resposta que desejam. Um mundo sem culpas é um estado muito alterado para a maioria das pessoas!

Ben: As crenças, ou pressupostos, das pessoas em geral lhes causam um grande monte de problemas. Minha dúvida é: como você mexe num detalhezinho de um sistema de crenças de alguém? Poderia dar uma ilustração?

Por que você quereria fazer isso? Primeiro, lhe faço essa pergunta... Como é que você sabe se a pessoa vai ficar em melhores condições sem uma determinada crença em particular? Você está pedindo um modelo sem ter um resultado...

Só mexo nos pauzinhos da realidade de alguém quando acredito que isso levará a pessoa a alguma situação útil. Não concordo que fazer isso com todas as pessoas deste seminário seja algo útil. Existem aqui pessoas cujos detalhezinhos não irão ser abordados. Essa é uma decisão que tomo baseado em minha experiência sensorial. A única base que tenho e sobre a qual posso tomar essa decisão é conhecer os desdobramentos que terá uma mexida nesses detalhezinhos. Digamos que temos alguém aqui que baseia oitenta por cento de suas experiências em determinadas crenças religiosas. O que acontece se mexo num elemento a respeito de bem e mal? Não tenho meios de saber com o que acabarei lidando! E se eu não souber com o que acabarei me metendo, não fico mexendo nas coisas!

Ben: Bom, ainda assim gostaria de saber como é que isso aconteceria.

Mulher: Acho que você seguramente estaria a salvo fazendo isso com Ben, já que ele está pedindo.

E mesmo assim eu não o farei. Não me importo com o que sua mente consciente quer. Mentes conscientes são bobas.

Mulher: E se a mente inconsciente dele desejasse?

Mentes inconscientes podem ser igualmente estúpidas. Não estou absolutamente me referindo a ninguém em particular!

Ben: Bom, digamos que um homem vem procurá-lo, você ouve o que ele tem a dizer e torna-se evidente que ele acredita estarem as mulheres no mundo apenas para controlarem intrinsecamente o comportamento dele. Sua mãe sempre o controlou e agora ele está com trinta e seis anos e nunca se casou porque isto o limita. Seria certamente útil para ele generalizar sua crença e perceber que todas as pessoas tentam controlar o comportamento de outros.

Sim, claro. Mas isso será o passo final. O que eu faria primeiro seria descrever metaforicamente quanto me dá prazer ter uma mulher tentando controlar meu comportamento — que elogio, não é mesmo? Porque se não tentasse controlar-me, isso significaria que ela não estaria interessada em mim, de modo nenhum. Essa é uma resignificação de significado.

Mulher: Assumo que este homem tem vivido rodeado por outros homens que tentaram controlá-lo por muito tempo e isso não o incomodou. É por isso que ressignificar não parece ser a coisa essencial. Não acho que ele se incomode de ser controlado por um homem.

Claro que não.

Mulher: Portanto, mesmo que você ressignifique que é bom ser controlado, ele ainda poderá dizer: “Bem, certo, é bom ser controlado e acho que escolherei ser controlado por um homem. “

Bem, você dá às pessoas muito mais crédito do que eu. Não acho que as pessoas possam fazer esse tipo de distinção. Primeiro, duvido seriamente que ele admita que os homens estão dispostos a controlar as mulheres e os outros quase tanto - e sempre seria o mesmo - que as mulheres.

Mulher: Mas ele tem experimentado isso, tolerado e não visto.

Sim, mas isso é apenas uma falta de experiência sensorial. Sua falta de experiência sensorial será baseada em todos os pressupostos de seu comportamento. É como pistas de acesso visual: se você as conhece, é muito mais provável vê-las. Ele sabe que as mulheres estão controlando, então ele está mais apto a perceber quando uma mulher está manipulando. No entanto, um homem será capaz de controlar seu comportamento como um louco, porque ele não notará.

Tudo o que quero mudar é a resposta interna dele. Agora, sua resposta ao ser controlado por uma mulher é negativa. Se eu puder mudar isso para uma resposta positiva, será possível fazer o que eu quero, que é fazê-lo controlar as pessoas e fazê-lo de maneira graciosa e expressiva.

Homem: Ontem à noite, fiquei muito feliz por assistir a um show sobre o movimento feminista. Se eu não tivesse assistido a esse programa, não teria percebido o quão bem as mulheres podem controlar os homens.

Bem, acho que quanto mais as mulheres entram no movimento feminista, menos conseguem controlar os homens. Essa tem sido a minha experiência. É um dos desserviços que o movimento feminista fez às mulheres. Acho que agora estamos passando por uma fase em que as mulheres vão manter alguns dos benefícios que obtiveram do movimento feminista, como mais dinheiro quando trabalham e não ter que passar por certos rituais que elas não querem passar. Mas as mulheres vão voltar para algumas coisas legais, como roupas extravagantes. Eles tiveram um desfile de moda na televisão na outra manhã, mostrando todas as novas modas. As roupas femininas estão realmente se tornando roupas femininas novamente - grandes coisas com capas penduradas, penas e todos os tipos de coisas longas. Feministas não podem usar isso.

Agora, quem é limitado? Sempre que você diz "Não faremos isso", você perde. Se você disser "Eu vou fazer quando quiser, e quando não quiser, não vou fazer", então você tem escolha e alguma base sobre o qual estar no controle.

Homem: Com o homem que acredita que as mulheres querem controlá-lo, seria uma estratégia apropriada fazê-lo perceber as maneiras pelas quais ele controlava as pessoas, mesmo sendo homem?

Não. Absolutamente não. Sua pergunta é a seguinte: “Seria apropriado fazer este homem ver ou sentir conscientemente que de fato ele está controlando as pessoas, sem sabê-lo. De modo que talvez as mulheres não saibam disso. “ E minha resposta é: “Absolutamente não.

Essa é a abordagem errada. “ É uma escolha de sintaxe, a ordem em que vocês fazem as coisas. Se vocês fazem as coisas na ordem errada, vocês realmente dificultam tudo para vocês. Se vocês tivessem sucesso nisso, qual seria o resultado de convencê-lo de que durante anos ele esteve controlando as pessoas sem sabê-lo?

Homem: Provavelmente culpa. Ele é exatamente como a mãe.

Certo! Culpa. Ele iria a um psiquiatra sem mais hesitações.

Homem: Então você poderia ressignificar a crença dele a respeito de culpa.

Vocês poderiam fazer isso. Mas, se vocês modificarem o significado do controle antes, será muito mais fácil. Se vocês primeiro tornarem o controle uma coisa boa, então ele nunca precisará sentir-se culpado. E será muito mais fácil ressignificar o controle se não for ele quem o estiver praticando. Se vocês ressignificarem de modo que ele comece a notar que as mulheres estão tentando controlá-lo por estarem interessadas em seu corpo, então controlar torna-se algo que vale a pena. Depois, vocês podem dizer: “A propósito, isso também vale para você. “ A sintaxe, a ordem daquilo que vocês fazem, facilita as coisas para ele, e facilita para vocês também.

Frank: Antes você disse que a ressignificação de conteúdo era a essência das vendas. Pode dar-nos alguns exemplos?

Seguramente. Digamos que alguém vem comprar um carro caro. Está olhando para um modelo e diz: “Não consigo me ver dirigindo um carro destes; parece veloz demais e frívolo. “ Primeiro, podem dizer algo como: “Bom, eu certamente não poderia me ver dirigindo um carro com enfeites de corrida ou coisa espalhafatosa como isso” — a fim de espelhar as objeções. Mas depois vocês podem dizer: “Mas ter um carro com a rápida aceleração e o poder de motor deste é mais do que uma coisa frívola; é realmente a segurança de poder safar-se rapidamente de uma colisão. Este carro se mantém melhor e se comporta melhor em vias molhadas e cheias de curvas, e certamente eu não considero segurança uma frivolidade. “

Primeiro, vocês lhe apresentam algo contra o que objetar que não seja do carro, na realidade, como enfeites de corrida. Depois, passam a ressignificar as implicações do conteúdo. O fato de ser um carro veloz, esportivo, não implica que seja frívolo; significa que é seguro.

É claro que você primeiro precisa coletar informações suficientes para saber que a segurança atrairá essa pessoa em particular. Segurança não significa nada para algumas pessoas. Para fazer uma ressignificação efetiva do conteúdo, você precisa saber pelo menos um pouco sobre quais critérios são importantes para a pessoa com quem você está falando. Então você pega todos os elementos aos quais ele se opõe e encontra uma maneira de satisfazer esses outros critérios que ele possui. Você economiza dinheiro, economiza tempo, prestígio ou o que for importante para essa pessoa em particular.

Se alguém disser “É muito atrevido; quero algo mais conservador”, você redefinirá o carro como sendo realmente conservador: a segurança, a velocidade, o bom registro de reparos conservam seu investimento e sua vida.

Se ele concordar, mas disser que outras pessoas não perceberão, você pode ressignificar isso. “ Fazer o que você sabe que é melhor é a marca de um verdadeiro conservador. É realmente conservador estar disposto a dirigir um carro como esse, mesmo que outras pessoas não saibam que você está sendo conservador”. Com sua ênfase e mudanças de tons,

você implica que se trata de uma questão de aparência, em contraste com a função real do carro.

Você também pode utilizar a preocupação dele com as aparências e o que as outras pessoas pensam. Você pode usar essa preocupação para levá-lo a comprar um carro. “ Você sabe, muitas pessoas vêm aqui e realmente não se importam com o que as outras pessoas pensam delas. Elas apenas decidem o que é apropriado para elas e vão em frente! É claro que essas são as pessoas que ficam satisfeitas com suas decisões mais tarde. “ Agora ele está em um dilema, porque se depara com "o que as pessoas pensam" dos dois lados da discussão. De um lado, algumas pessoas podem pensar que é muito atrevido; do outro lado, você está dizendo "Você está preocupado demais com o que as outras pessoas pensam de você". Portanto, você utiliza a preocupação dele com a opinião dos outros para levá-lo na direção de decidir por si mesmo.

Uma coisa que todos os vendedores precisam é ser capaz de ressignificar as objeções sobre preço. “ Bem, este carro definitivamente custa muito mais do que um Chevy Chevette ou algo semelhante. Na verdade, é o dobro do preço, mas se você pensa em comprar um carro apenas em termos de curto prazo, é melhor comprar um carro mais caro, porque você pode financiá-lo por um longo período de tempo e manter seus pagamentos mensais mais baixos. Você gastaria menos dinheiro por mês para dirigir um carro melhor. Demora muito mais tempo para adquiri-lo, mas a longo prazo, quando você finalmente é o proprietário, acaba tendo algo que ainda pode dirigir, em vez de uma pilha de lixo que não tem valor. “

Geralmente olho para o freguês e digo: “Você acha que todos esses médicos e advogados dirigem carros assim só porque gostam de ostentar? Fazem-no porque sabem como usar seu dinheiro. Se você acha mais barato pagar 20 dólares por mês durante três anos para comprar um Datsun, em oposição a 220 dólares durante cinco anos para comprar um BMW, olhe para um Datsun com cinco anos de uso e compare-o com um BMW de cinco anos de uso. Compare o valor dos dois e o estado em que se encontram, veja qual ainda está andando. Você verá que é realmente muito mais frívolo e dispendioso sair comprando carros baratos. Você não pode pagar por isso. Embora você esteja eventualmente economizando uns poucos dólares com a desvalorização do pagamento mensal e talvez mais uns poucos dólares por mês, neste exato momento, daqui a três anos você terá que ir comprar um outro carro novo e começar tudo de novo. “

Cinco anos depois, a pessoa que comprou o carro caro olhará realmente para ele e dirá: “Ainda tenho um carro que está inteiro. Anda bem e ainda vale dinheiro. “ A tarefa de vocês, na qualidade de vendedores, é criar a experiência para o cliente agora, de modo que ele possa levá-la em consideração enquanto decide qual carro comprar.

O elemento efetivamente crítico na realização de uma ressignificação bem-sucedida é encontrar dados suficientes a respeito do modelo de mundo da pessoa, para que vocês possam saber que tipo de ressignificação irá servir para ela. Podem obter informações diretamente, e também é necessário que ouçam com muito cuidado as objeções. Cada objeção irá dizer-lhes algo a respeito de critérios que são importantes para a pessoa. Quanto mais vocês souberem a respeito do modelo de mundo do comprador, mais apropriadamente poderão ressignificar. A simples coleta de informações é onde a maioria dos vendedores fracassa miseravelmente. A maioria dos vendedores tem também um estilo medonho de espelhamento. A tendência deles é pular em cima com um jargão padronizado de vendas que pode

ser completamente inadequado, em vez de espelhar e de obter informações a respeito dos critérios deste cliente em particular.

Muitos vendedores acham que deveriam tentar vender tudo a todo mundo. Essa é uma situação em que eles precisam ser ressignificados, porque precisam entender que às vezes fazem mais dinheiro não vendendo determinado artigo. Quando vocês perceberem que o produto que vocês têm é realmente inadequado para um dado cliente, vocês farão muito melhor se não concretizarem a venda. Se seu produto for tão bom quanto o que outra pessoa tem, ou se não há meios de fazer a distinção, não importa. Mas se vocês estiverem realmente convencidos de que uma outra coisa seria melhor, então vocês farão muito melhor se convencerem o cliente de que é assim, de modo que a pessoa possa ir em algum outro lugar e ficar feliz com a aquisição.

Se vocês venderem uma coisa a uma pessoa sem que isso se coadune com os critérios dela, mais cedo ou mais tarde essa pessoa terá o que os vendedores chamam de “remorso do comprador”. As pessoas comentam com os amigos sobre compras insatisfatórias e é típico que culpem o vendedor. Esse tipo de publicidade não é exatamente o de que vocês precisam.

Clientes satisfeitos também comentam com os amigos, e clientes satisfeitos não são necessariamente pessoas às quais vocês efetivamente venderam alguma coisa. Se ficaram satisfeitos com a experiência que tiveram com vocês, enviarão os amigos mesmo que eles próprios não tenham comprado nada.

Conheço uma corretora de imóveis que é muito boa para obter informações. Ela é capaz de escolher as poucas casas que poderiam realmente ser atraentes a um cliente em particular. Se aquelas não forem convenientes, ela não tenta mostrar-lhes mais nada. Ela simplesmente diz: “Eu sei o que você quer. Mas o que tenho no presente momento que poderia interessá-lo é só isto. Entrarei em contato consigo quando alguma coisa nova aparecer.” Praticamente todas as suas vendas são referências de pessoas às quais ela não vendeu, mas que apreciaram o modo como ela os tratou.

Existe um livrinho fantástico a esse respeito, chamado Miracle on 34th Street (Milagre na Rua 34). Um sujeito é contratado para ser Papai Noel para uma grande loja de departamentos de Nova Iorque. Começa a mandar os pais para outras lojas quando descobre que podem fazer melhores negócios de brinquedos em outra parte. O gerente da loja descobre e está a ponto de despedi-lo, quando nesse preciso momento uma multidão de pessoas invade a loja, porque ouviram dizer que naquela loja existe um Papai Noel que não fica o tempo todo tentando impingir tralha aos compradores. E, evidentemente, vendem todo o estoque da loja. A maioria dos vendedores é míope e nunca considera os benefícios a longo prazo de reconhecer quando não há meios de se coadunar produto e comprador.

O problema ao qual se devota a ressignificação é a forma pela qual as pessoas generalizam. Algumas pessoas nunca levam em consideração que estarão na mesma situação, depois de três anos, se comprarem um carro que não dura muito. Ou então, compram carro usado porque é mais barato e não pensam nas outras coisas, como não poder confiar nele, ter de alugar um carro enquanto o próprio está no conserto, e assim por diante. Quando compram um carro e olham para os preços, veem a diferença no preço total, mas não fazem a pergunta “Quando?” Algo que é mais barato agora pode ser muito mais caro a longo prazo.

Esta é exatamente a mesma situação que o pai que diz à filha “Nunca seja teimosa”, em vez de perceber “Ela é difícil de controlar, e isso é um incômodo; eu quero encontrar uma

maneira de contornar isso, mas esse mesmo comportamento". Vai pagar por mim em outras situações mais tarde ". Não há utilização no processo pelo qual a maioria das pessoas generaliza. A ressignificação está dizendo: "Você pode olhar dessa maneira, ou você pode olhar desta maneira, ou você pode olhar desta maneira. O significado que você anexa não é o significado" real ". Todos esses significados são bem formados dentro do seu modo de entender o mundo ".

Pense na mãe maluca com a qual Leslie trabalhou. Quando Leslie fez a mulher visualizar o tapete limpo e disse-lhe: "E perceba que isso significa que você está sozinha! " o significado antigo era "Você é uma boa mãe e faxineira" e o novo era "As pessoas que você ama não estão perto de você! "

Leslie acabou de mudar uma resposta naquela mãe, mas isso mudou radicalmente a família inteira. Antes, a mãe via pegadas, se sentia mal e depois incomodava a família por ser tão descuidada e sem consideração. Depois, ela via as pegadas, se sentia bem por ver as pessoas que amava por perto e depois fazia algo de bom por elas. Ela se tornou tão boa em apreciar sua família quanto em incomodá-los! Depois de algumas semanas, a família ficou completamente diferente.

Ampliar a visão das pessoas através da abstenção não as força a fazer algo. Isso apenas os levará a fazê-lo se a nova visão fizer mais sentido para eles do que aquilo que estão pensando e for uma maneira inegavelmente válida de ver o mundo.

Quando as pessoas pensam em comprar algo, geralmente decidem com antecedência e nem sequer consideram alternativas. Eles não percebem que podem comprar um carro por três ou cinco anos, ou podem alugá-lo ou pagar em dinheiro. Sempre existem variáveis como essas que eles nunca consideraram. Essas variáveis são as bases para adequar o produto à maneira como pensam sobre si mesmas. Se alguém entra em um showroom da Mercedes, já quer o carro. É apenas uma questão de possibilitar que esse desejo se encaixe em todos os outros critérios.

Obviamente, a compreensão de ninguém jamais corresponderá completamente ao mundo lá fora. Você nunca pode saber se um carro vai durar. Você sempre pode obter um "limão". Ou você pode comprar um carro ruim que mais tarde se torna um daqueles carros usados de valor inestimável que dura para sempre. As pessoas que compraram Edsels pensaram que se queimaram, mas veja quanto valem agora!

Se você telefona para uma mulher e diz: "Vendo panelas e frigideiras de porta em porta, quero ir até sua casa" e ela diz "Venha aqui", naquele momento você sabe que há pelo menos uma parte dela interessada em tachos e panelas. Há uma parte dela que quer comprá-los, e provavelmente há outras que ainda não cabem em comprá-las em suas condições de boa formação para que ela realmente compre alguma coisa. Se você não levar essas outras partes em consideração ao fazer uma venda, receberá o que se chama "remorso do comprador".

Eu acho que o remorso do comprador não é arrependimento. O remorso do comprador significa simplesmente que o produto não foi vendido adequadamente e que a decisão de comprá-lo não foi totalmente tomada. Em outras palavras, o produto não foi moldado em algo que atendesse a todos os padrões da pessoa. Mais tarde, quando um desses padrões é violado, o comprador diz "eu deveria saber melhor" e isso destrói tudo. A partir de então, o produto é uma âncora para sentimentos desagradáveis.

Certa vez, trabalhamos com algumas pessoas que vendiam porcelana de porta em porta. Seus problemas surgiram do fato de que os vendedores de porta em porta são os mais baixos da escada de prestígio. As pessoas assumem que os vendedores de porta em porta tentam convencê-los rapidamente a comprar produtos muito caros. Sua porcelana era boa e com preços razoáveis; seus clientes realmente queriam a porcelana e a compraram. Então, quando os clientes foram trabalhar no dia seguinte, seus amigos disseram: "Oh! Você se apaixonou por uma rotina de porta em porta?" e então eles se sentiram enganados.

Minha proposta era que os vendedores acelerassem esse problema no futuro. Imediatamente depois de redigir um contrato, eu dizia para seus clientes: "Olha. Eu tenho esse contrato aqui e vou rasgá-lo agora, se você quiser. Eu sei que as pessoas vão dizer - Você comprou algo de um vendedor de porta em porta? Você se queimou. Você quer alguma coisa ou não. Se você não quiser a porcelana, rasgarei o contrato. " Nesse ponto, você pode rasgar um pouco a parte superior do contrato para deixá-los emocionados. Basta olhar para eles e dizer "Muitas pessoas de porta em porta vendem produtos muito caros. Se você quiser sair e olhar em volta e comparar, tudo bem. Preciso saber que você deseja comprar e que tem certeza de que deseja. Não quero que você volte para mim insatisfeito mais tarde. Quero que os clientes me enviem outras pessoas porque estão satisfeitos com o que compraram. Eu sei que algumas pessoas vão dizer que você foi enganado, e se isso cria dúvida em você, é ruim para mim. Eu preciso que você tenha certeza o suficiente para não estragar minha reputação."

Isso ressignifica efetivamente alguma coisa que venha a ocorrer no futuro. E se acontecer mesmo, elicia uma resposta diferente. Ao invés de dizer: "Ora, fui mais um otário", a pessoa irá responder: "Ah, ele me avisou que isso iria acontecer. " Isso torna a pessoa ainda mais confiante, porque o vendedor sabia de antemão que isso iria acontecer.

Quando propus esta ideia aos vendedores de porcelana, ficaram mortalmente assustados. Acharam que iriam perder muitas vendas. Mas essa proposta não está apenas protegendo o vendedor, está protegendo o cliente. Se você não fizer isso pelo seu cliente, você merece toda a insatisfação que o cliente sentir.

Uma grande quantidade de vendedores pensa que deve se aproveitar das pessoas, mas a tarefa real dos mesmos é protegê-las. Acho que isso seria uma ressignificação tamanho industrial. Os vendedores que trabalham dessa maneira fazem muito mais dinheiro com muito menos trabalho, porque recebem tantas indicações que compensa. Não têm que tentar forçar as pessoas a nada. Muitos vendedores agem como tratores, mas desse jeito se tem muito remorso de comprador como troco e, no final, acaba-se precisando trabalhar muito mais.

Ressignificações não são pura enganação. O que faz uma ressignificação funcionar é que ela adere às condições de boa formação das necessidades de uma pessoa em particular. Não se trata de uma medida destinada a fraudar. É efetivamente precisa. As melhores ressignificações são aquelas que são tão válidas enquanto modo de olhar para o mundo quanto o modo como a pessoa vê as coisas agora. As ressignificações não necessariamente têm que ser mais válidas, mas realmente não podem ser menos válidas.

Quando o pai diz: "Oh, minha filha é teimosa demais", e você diz: "Mas você não se orgulha de ela poder dizer 'não' a homens com más intenções?" , essa é uma forma realmente válida de considerar essa situação. Num outro tempo e lugar, o pai realmente olharia

para aquilo e ficaria orgulhoso dela, mas ele não havia pensado na coisa até que você a mencionou.

Não se pode ressignificar uma coisa em outra coisa qualquer; tem que ser algo que se enquadre na experiência da pessoa. Dizer ao pai: "Você deve gostar de sua filha ser teimosa porque isso significa que ela é uma mulher livre" provavelmente não vai funcionar com ele. Você precisa encontrar um conjunto válido de percepções em termos do modelo de mundo dessa pessoa em particular.

O que a ressignificação faz é dizer "Veja, essa coisa externa ocorre e provoca essa resposta em você, então você assume que sabe qual é o significado. Mas se você pensasse sobre isso de outra maneira, teria uma resposta diferente. Ser capaz de pensar sobre as coisas de várias maneiras cria um espectro de compreensão, embora nenhuma dessas formas seja "realmente" verdadeira. São apenas declarações sobre o entendimento de uma pessoa.

II

Negociações Entre Partes

O modelo de ressignificação em seis passos pressupõe que existe uma parte de você fazendo você agir em relação ao que não quer, ou uma parte impedindo de fazer o que tem vontade. É um enorme pressuposto. Contudo, é uma maneira de descrever uma dificuldade e, em geral, pode-se organizar as experiências desse modo. Pode-se fazer com que qualquer dificuldade se encaixe no modelo de seis passos. Essa descrição sempre pode ser tomada como precisa, porque alguma coisa está produzindo a dificuldade.

Às vezes, e mais conveniente como ponto de partida ter pressupostos completamente diferentes. Pode-se agir como se a dificuldade fosse duas ou mais partes em conflito. Cada parte tem uma função válida e uma maneira válida de desincumbir-se de sua tarefa, mas pisam nos calos uma da outra. Então, não se trata de uma parte “obrigar você a fazer uma determinada coisa”; são duas partes fazendo cada uma delas algo útil, mas a maneira pela qual cada uma se desempenha conflita com a outra.

Por exemplo, alguém de vocês já tentou alguma vez trabalhar e não ser capaz? A experiência que descrevo a seguir é familiar a vocês? Vocês se sentam para redigir um exame final de semestre, para preencher o formulário do seguro, ou qualquer outro trabalho. Seu trabalho está à sua frente e, congruentemente, vocês decidem que irão fazê-lo durante a hora seguinte. Pegam a caneta e olham para o papel. Começam a escrever e uma vozinha vem de lá de dentro e diz: “Olá, benzinho. Que tal uma cerveja?” , “O que será que está passando na televisão?” . “ Que lindo dia lá fora, faz sol. “

Bom, a pergunta é: Descreveremos essa situação como não ser capaz de realizar uma coisa porque uma parte detém vocês? Ou como uma situação em que vocês têm duas partes: uma quer sair e distrair-se e a outra quer trabalhar?

Trabalho e lazer são duas funções válidas e a maioria das pessoas tem maneiras válidas de realizar as duas funções. Mas se ambas

Trabalho e lazer são funções válidas, e a maioria das pessoas também tem maneiras válidas de atingir essas funções. Mas se as duas partes continuarem a fazer seu trabalho ao mesmo tempo, nenhuma delas funcionará bem. Nenhuma das duas pode fazer o seu trabalho tão bem quanto poderia, se tivesse alguma maneira de organizar seu comportamento em conjunto para obter os resultados que ambas desejam.

Descrivê-lo dessa maneira pode ser muito mais útil do que supor que o problema é o resultado de uma única parte. Qualquer descrição pode levar você ao mesmo resultado. É uma questão de eficiência. Às vezes, você pode obter bons resultados com mais agilidade e rapidez, se você pressupõe duas partes.

Uma indicação de que há duas partes para ressignificar é se o inverso do problema também ocorre. Quantos de vocês saíram para tocar durante o dia e de repente uma pequena voz dentro disse: "Seus impostos não terminaram." "A casa não está limpa. “ " Você deveria ter

escrito esse documento primeiro. “ Isso permite que você saiba que cada parte interfere na outra.

Decidir qual modelo usar é apenas uma questão de quando você vai dizer qual mentira. Estou falando sério sobre isso. Se eu olhar significativamente para alguém em uma sessão e disser "Agora, veja, há uma parte de você que acha isso um pouco assustador e eu posso entender isso", isso é uma grande mentira. “ Parte do que?” Eu não sei o que isso significa. Ou podemos dizer "Agora, você tem uma estratégia e sua dificuldade é um subproduto dessa estratégia. “ Essas são apenas maneiras de falar sobre as coisas, e essas palavras não são fundamentadas na realidade. Essas descrições são apenas formas úteis de organizar a experiência.

Não é que uma maneira de falar se aproxime mais da realidade do que a outra. Sempre que você começa a decidir isso, vai embora. As pessoas que tentam aproximar a realidade caem no que chamamos de "perder as aspas". Por exemplo, uma vez eu estava lendo um livro de Tolkien em voz alta para algumas crianças. Um dos personagens do livro, Strider, disse a Frodo "Feche a porta" e uma das crianças para quem eu estava lendo levantou-se e fechou a porta. Isso é perder as aspas.

As maiores citações perdedoras de todas é o que chamamos de "performance perdida" no Meta-Modelo. O mais perigoso, e eu acho o mais letal, é perder citações e acreditar que seus pensamentos são realidade: acreditar que as pessoas são realmente "visuais", "cinestésicas" ou "auditivas"; acreditando que as pessoas são realmente "pacificadoras", "super-razoáveis" ou qualquer coisa. Acreditar que você realmente tem um "pai", "filho" e "adulto" é psicótico! Uma coisa é usar essas construções para fazer um bom trabalho - organizar o comportamento de outra pessoa. Uma outra bem diferente é perder citações e acreditar que isso é realidade. De modo que quando vocês dizem: “Bem, essa mentira aproxima o que está ‘realmente’ acontecendo mais do que aquela outra”, sejam muito cuidadosos porque vocês estão em terreno perigoso. Vocês correm o risco de virar guru, se fizerem isso.

Alguém como Werner Erhard está numa situação perigosa. Se ele perder a citação de suas próprias ideias, então entrará num laço (loop) muito estranho. Se alguém que vai a EST perde citações, é típico cair fora de EST depois de um certo tempo, de modo que as consequências não são de todo ruins. No entanto, se o sujeito que dirige EST perder citações, então estará tudo acabado.

Não sei qual modelo de ressignificação é mais real. Nunca admitiria pensar que um é mais real do que o outro. E, mais importante ainda, não importa se um é mais real.

Homem: Um é mais real para mim e, não obstante, nenhum dos dois é real.

Bom, você pode levar em frente a coisa com esse raciocínio. Seja qual for a mentira que dê certo, é importante vocês entenderem que todas são mentiras. São apenas formas de organizar sua experiência para ir a algum lugar novo. É só isso que conta. Iremos assumir que a outra mentira, o modelo de seis passos, é antiquado porque já rodou por aí durante muito tempo. Essa sempre é uma boa política. Esse modelo, pressupor que uma parte é responsável pelo comportamento negativo, já está em vigência por muitos anos, neste momento.

De modo que iremos adotar por um certo tempo uma outra mentira, assumindo que o problema não é inerentemente que alguma determinada parte gera comportamentos que vocês não querem. Iremos assumir que o comportamento-problema é o resultado da interação de duas ou mais partes, e a solução será uma negociação entre elas.

Portanto, digamos que alguém chega e diz: “Não consigo estudar. Sento e tento estudar, mas não consigo me concentrar. Fico pensando em ir esquiar. “ Pelo modelo antigo diríamos: “Existe uma parte que interrompe sua concentração. “ Ao invés de fazermos isso, com o modelo atual diremos: “Olha, você tem muitas e muitas partes aí dentro. Você tem todas as espécies de partes correndo para todo lado e desempenhando as mais diferentes tarefas. Você tem a habilidade de estudar. Você tem a habilidade de sair e distrair-se. Quando você se senta para estudar, alguma outra parte está ativamente tentando desincumbir-se de sua função. “

Para negociar uma solução, preciso identificar cada parte, obter comunicação com cada parte e obter a intenção positiva de cada parte. Eu posso começar indo para a parte que interfere no estudo. Então eu digo: "Gostaria que você entrasse e pergunte se a sua parte que realmente quer estudar sabe qual outra parte é irritante, para que ela não possa se concentrar completamente." Então, você deve ir a essa parte que interfere e pergunte: Qual é a sua função?" Essa é uma maneira rápida de descobrir qual é a intenção por trás do comportamento." O que você faz por essa pessoa?"

"Bem, eu faço ele sair e brincar."

Então eu quero descobrir se a interferência ocorre nos dois sentidos. Eu pergunto esta parte: "Quando você quer que a pessoa saia e se divirta, outras partes ficam no seu caminho? Essa parte do trabalho aparece e diz 'Ei, você deveria estudar'?" resposta positiva, você conseguiu, porque então ambas as partes querem algo da outra, e tudo o que você precisa fazer é negociar.

Bill: Eu nem entendo como você faz essa parte dizer qual é a sua função.

Você não? Não há nenhuma maneira no mundo que você possa fazer isso.

Bill: Bem, eu quero continuar ouvindo você.

Essa é a única opção que você tem? Você já teve problemas para ouvir em uma palestra? Você já teve problemas para fazer isso?

Bill: Às vezes.

Você poderia entrar e perguntar se a parte de você que gosta de ouvir palestras sabe qual parte a interrompe de tempos em tempos... ?

Bill: Umhm. Ele conhece uma das partes.

OK. Isso te deu um nome?

Bill: Sim. A parte que se preocupa com as questões comerciais e financeiras. A parte que se preocupa com as coisas - a parte da preocupação.

A "parte da preocupação". Ouça esse nome! Qual dos dois tipos de ressignificação de conteúdo é realmente apropriado no momento? ... Significado. Isso é muito importante. Se você definir uma parte como "A parte antiga da preocupação", têm muito mais dificuldade em obter sua função positiva.

Então, há uma parte de você que tem sérias preocupações com as coisas e é rotulada como sua "parte da preocupação". Estou imaginando se você poderia entrar e perguntar: "A parte de mim que é rotulada como 'parte da preocupação' me diz o que sua função é para mim? O que você faz por mim? ... OK, isso te contou?

Bill: Umhm.

Você concorda que esta função é algo positivo?

Bill: Sim, é positivo em algumas circunstâncias. A parte da preocupação exagera, eu acho.

Bem, se eu fosse sua parte preocupante, eu também faria. É tudo o que tenho a dizer!

Bill: Isso me mantém me comportando com responsabilidade e me paga pagando minhas contas; isso me mantém fora da cadeia.

OK. O ponto é que ele às vezes o interrompe quando você deseja se concentrar em outra coisa. Agora volte e fale com a parte de você que se preocupa com o seu bem-estar, que você gosta de chamar de "parte da preocupação" - um pequeno significado que é ressignificado lá! Pergunte a essa parte o seguinte: quando está tentando fazer o que faz por você em termos de planejamento adequado e motivando você a cuidar dos negócios e esse tipo de coisa, é sempre interrompido pela parte de você que prefere apenas pagar atenção a uma palestra, ouvir uma fita ou fazer outra coisa que essa parte faz? Entre e pergunte se alguma vez é interrompido por essa parte específica.

Bill: Acabei de examinar várias interrupções e, quando voltei, notei que minha cabeça estava balançando para cima e para baixo.

Essa parte do "bem-estar" tem uma tendência a ser mais visual, isso é verdade. Faz sentido.

Bill: Umhm. Está sempre à procura de possíveis perigos.

Agora, peça que o "bem-estar" faça parte disso: se não fosse interrompido durante um tempo organizando seu comportamento na atividade que você chama de "preocupação" - o que eu chamo de "preparação" - estaria disposto a permitir você ouvir palestras sem interromper? Pergunte se é um negócio que ele estaria disposto a fazer, se tivesse uma maneira de ter certeza de que a outra parte não o interromperia. ... (Bill assente.)

OK. Agora, vá para a parte que gosta de ouvir palestras. Pergunte se essa parte acha importante você prestar atenção durante as palestras e não deixar sua mente vagar por coisas que não são importantes naquele momento específico ... (Bill assente.)

Agora, pergunte se ele acha importante o suficiente prestar atenção durante as palestras, que estaria disposto a não interromper a parte do "bem-estar" quando gastar tempo se preparando para fazer as coisas. Mesmo que a parte "ouvir palestras" possa não gostar do processo de pagar as contas, pergunte se acha que prestar atenção quando você vai às palestras é importante o suficiente para que ele esteja disposto a não interromper a outra parte em troca. ...

Bill: Umhm.

Agora, se pensarmos sobre isso em termos do modelo de ressignificação em seis etapas, onde estamos?

Homem: Pouco antes da verificação ecológica.

Quanto curto? É o próximo passo? Demos o passo quatro - dando à parte três novas maneiras? ... Precisamos obter três novas maneiras? ...

Não. Na negociação, não precisamos obter três alternativas. Ambas as partes já possuem comportamentos apropriados. Tudo o que precisamos é que eles não interfiram entre si. Essa é a nova escolha, portanto, a etapa quatro está fora do caminho.

Conseguimos que ambas as partes aceitassem a responsabilidade de não se interromperem? ... Eles concordaram em fazer isso? ...

Não, eles não concordaram em fazê-lo. Eles disseram que concordariam. Lembre-se de que esse processo é sempre dividido em duas partes: primeiro, na etapa quatro, a parte concorda que as novas escolhas são melhores e mais eficazes do que a que está sendo usada agora. Segundo, na etapa cinco, você pergunta: "Será responsável por realmente usar essas novas opções?" Muitas pessoas deixam essa etapa. Como qualquer um de vocês que tem filhos sabe, concordar que vale a pena executar uma tarefa e concordar em fazê-la são coisa muito coisas diferentes.

Então agora queremos dizer "Olha, eu quero reunir essas duas partes e descobrir se elas farão um acordo para não interferir uma com a outra e testar esse acordo pelas próximas seis semanas. A parte de vocês que é responsável por se preocupar e cuidar dos negócios não interromperá enquanto você estiver ouvindo uma palestra ou realizando as atividades realizadas por essa outra parte, e essa parte não interromperá o planejador quando estiver cuidando dos negócios ambos concordam que tentarão por seis semanas e descobrirão como funciona. Se algum deles ficar insatisfeito durante esse período, eles o notificarão para que você possa negociar mais.

Pode haver outras partes envolvidas e, claro, as coisas mudam, então você sempre deseja fornecer à pessoa o próximo passo. Na última vez que fui a Dallas, um terapeuta me disse: "Estive em seu seminário um ano atrás e fiz uma ressignificação com uma mulher por causa de seu peso. Ela começou uma dieta, perdeu toneladas e está magrinha já faz quase um ano. Então, há cerca de um mês atrás, começou a aumentar de peso e quero saber o que foi que fiz de errado. " O que foi que o terapeuta fez de errado?... Assumi existir alguma relação entre onze meses atrás e agora! As pessoas mudam o tempo todo. Por quantas mudanças esta mulher não passou durante onze meses e que poderiam ter atrapalhado sua forma de manter o peso reduzido? A questão é que nada dura para sempre. No entanto, se algo der errado, sempre se pode voltar atrás e modificar o que se fez, para levar em consideração as novidades.

Agora, o que resta por fazer? Que tal o passo seis, o teste ecológico? O que nos é necessário fazer para termos um teste ecológico no modelo de negociação?

Homem: Pergunte se há objeções. " Existe alguma maneira de isto não dar certo?"

Quem vai objetar?

Homem: As outras partes.

As outras partes não concordaram em fazer coisa alguma, então a que é que iriam objetar?

Bill: Outras partes podem ainda objetar a acordos que tenham sido feitos e que de algum modo iriam interferir com elas.

Como? Deem-me um exemplo. Outras partes não concordaram em não interromper.

Mulher: E se existe uma outra parte que interrompe as coisas?

Bom, essa parte ainda não fez acordos.

Bill: Se existe alguma parte que usa a interrupção como sinal para fazer suas coisas, então estaremos destituindo-a de sua habilidade de agir. Por exemplo, num outro seminário vocês falaram a respeito de uma mulher que queria parar de fumar. Veio à luz que uma outra parte usava o fumar como indicação de que estava na hora de falar com o marido. Toda noite

ela se reunia com o marido para fumarem um cigarro e usavam esses momentos para conversar. A parte que queria que ela conversasse com o marido não concordara em fazer coisa alguma, mas a oportunidade para ela desempenhar sua função lhe havia sido roubada.

Certo. Em seu caso, você está “preocupado” e tem uma parte que chega e diz: “Ora, vamos fazer alguma outra coisa. “ Isso interrompe a parte que “preocupa”. Você acha que existe outra parte que poderia ganhar alguma coisa com essa interrupção? É isto que está dizendo?

Bill: Isso é possível.

OK. Me dê um exemplo.

Bill: Eu não tenho um. Eu teria que gerar um.

Bom, gere um.

Bill: Estou preocupado, e uma parte é interrompida. Algumas das minhas partes também têm uma motivação muito definida para a saúde física. Por exemplo, rotulo o jogo como brincadeira, mas isso também tem a ver com minha saúde física. Portanto, se eu estivesse preocupada e minha parte do jogo não interrompesse minha parte da preocupação por um longo tempo, a parte que cuida da minha saúde física ficaria de fora.

Você está dizendo que essa parte não pode ser interrompida sozinha?

Bill: Não, ele pode interromper por conta própria, e provavelmente o faria. Então, por que não pedimos para ver se isso vai interromper ou se há alguma objeção ao que foi acordado aqui?

Bem, há alguma necessidade de fazer isso? ...

Há outra maneira de pensar sobre isso, que é o que estou conduzindo. O que acontece se perguntamos "Alguma parte se opõe a essas duas partes que fazem o acordo?" Se obtivermos um "Não", aprendemos alguma coisa?

Não. Não aprendemos nada. Portanto, é uma pergunta estúpida de se perguntar.

Homem: Mas se obtivermos um "Sim", aprendemos alguma coisa.

Certo. No entanto, podemos fazer uma pergunta que obterá as informações que queremos; podemos fazer uma pergunta que obtenha possíveis respostas "Sim" e mais alguma coisa?

Homem: Alguma das outras partes tem alguma sugestão?

OK. “ Existem outras partes envolvidas nisso?” “Existem outras partes que interromperam essa parte ou utilizam essas interrupções?” Existem outras partes que podem interromper vocês dois?” Esse tipo de pergunta nos dará a informação que queremos.

Homem: Além disso, se estivermos completamente fora da base na identificação dessas duas partes, isso nos levará de volta ao caminho de encontrar as partes envolvidas nesse problema.

Certo. Esse tipo de pergunta também faz outra coisa que é muito importante: pode fornecer informações relevantes sobre como as partes dessa pessoa são organizadas. No seu exemplo, você tem uma parte "trabalho" e uma parte "peça". O papel de algumas pessoas inclui um papel que diz: "É assim que vamos nos manter saudáveis." O papel de algumas pessoas só joga pôquer e fuma charutos, enquanto outras saem e correm na praia. Depende sobre como você organiza suas partes.

Correr é um exemplo excelente de resignificação, a propósito. Alguém que consiga correr 8 km por dia e chamar isto de “diversão” já é um mestre de resignificação, no que

me diz respeito. É uma boa ressignificação de se ter. Se vocês vão praticar a ressignificação, bem que poderiam fazê-la em lugares onde fosse útil. Algumas pessoas chegam inclusive a decidir “Acho o máximo praticar corrida”. Acabam usando roupas especiais e tênis especiais e outros acessórios de corrida. Tornou-se algo da moda. Mas que ressignificação formidável! Acho uma maravilha. Vamos todos ser saudáveis porque é legal. Se algumas pessoas conseguissem ressignificar o açúcar para que seu gosto fosse ruim, imaginem em quanto suas vidas não iriam se modificar. Se conseguissem redefinir a coisa alegre como algo que seja saudável, acho que essa manobra é altamente astuta. Quando eu estava crescendo, alegria era ganhar dos outros, sentar em drive-in comendo hambúrguer e batata frita e fumando cigarro.

Kit: De repente, estou tendo muita dificuldade para anotar. Acabo de notar que escrevi “saracotear” em vez de “correr” Posso falar com você a respeito disso agora... ou depois?

Poderia! Mas que belo pressuposto você tem aí! O que você está falando poderia combinar com o modelo de negociação. Certamente existem pelo menos duas partes. Enquanto estamos aqui bagunçando com a ressignificação, vamos brincar um pouco. Volte-se para seu interior e pergunte se há alguma parte de você que esteja interrompendo seu processo usual de anotar...

Kit: Sim.

Certo. Pergunte-lhe se gostaria de lhe dizer o que está tentando fazer por você neste exato momento, atrapalhando sua anotação, que é algo que você normalmente faz sem problemas e de modo suave. Essa é uma pergunta sim/não, a propósito. Está com vontade de lhe dizer?...

Kit: Umhm.

Certo. Se está, diga-lhe que vá em frente e fale...

Agora, você concorda que isto seja uma coisa que você quer que seja feita por uma sua parte?

Kit: Às vezes. O comportamento que eu vejo fazendo por mim é bom às vezes, mas não nessa situação em particular.

OK. Pergunte o que está tentando fazer por você, fazendo aqui. Pode saber algo que não sabemos

Kit: Acabei de ouvir as palavras "Esteja aqui agora."

Oh, experiência sensorial.

Kit: A sensação que tenho é que, quando estou ouvindo você, estou experimentando você, e é assim que colete informações. Então eu preciso me dissociar dessa dissociação, ou, um-

OK. Bem, entre e pergunte se essa parte de você se opõe às suas anotações neste momento.

Kit: A única coisa que eu precisaria é poder estar em dois lugares ao mesmo tempo.

Você já fez isso? ... Pergunte se existe alguma parte que saiba estar em dois lugares ao mesmo tempo

Kit: Umhm.

OK. Pergunte se ele gostaria que você estivesse em dois lugares ao mesmo tempo agora ... Qual foi a resposta dele?

Kit: Que esse não é um bom cenário para estar em dois lugares ao mesmo tempo.

OK. Obviamente, há outra parte envolvida nisso. Há uma parte que acredita que você deveria fazer anotações: que isso é relevante e importante para a sua educação. Você poderia entrar e perguntar a essa parte se ela estaria disposta a lhe dizer o que está fazendo por você, fazendo anotações...

Kit: É apenas uma âncora.

É uma âncora para? ...

Kit: Um estado de espírito.

OK. Agora, pergunte se ele consegue pensar em outra âncora que você possa usar pelas próximas duas horas ... (Ela assente.) Bom. Diga para seguir em frente e usar isso.

Agora, parte do que acabei de fazer tem a ver com o modelo de negociação, e misturei-o com outras coisas. Um dos dois tipos de ressignificação de conteúdo foi incorporado ao que acabei de fazer com ela?

Mulher: Ah, o contexto. “Está tudo bem ao mesmo tempo ou em uma situação e não em outra.”

Com certeza. Então houve um trecho de ressignificação de contexto. Também incluí o elemento básico do modelo padrão de ressignificação em seis passos, que é perguntar “Qual é o propósito?” e encontrar uma maneira alternativa. O propósito da parte de anotar é servir de âncora. “Bem, muito bom. Podemos usar alguma outra coisa para âncora?” Portanto, incluí um trecho do modelo de ressignificação em seis passos e também um trecho de troca de contexto. Estes modelos diferentes estão todos intimamente vinculados e, se conhecerem o modelo de ressignificação em seis passos, já têm todos os instrumentos de que necessitam para uma negociação. Se vocês souberem todos os modelos de ressignificação, podem então misturá-los toda vez que for apropriado.

A coisa importante do modelo de negociação é descobrir quais partes estão interrompendo umas às outras e descobrir depois quais são suas funções — e não por que estão interrompendo uma à outra; mas sim, quais são suas funções. É uma parte que diverte vocês? É uma parte que se incumbe de assumir as responsabilidades? É uma parte que faz vocês chegarem à igreja em cima da hora? Qual é essa parte e o que ela faz? Quando tiverem estas informações, então poderão propor um trato. Seja qual for o trato feito, está certo, desde que o trato garanta os resultados que ambas as partes desejam.

Um de nossos alunos encontra-se frequentemente sentindo-se sonolento quando está dirigindo tarde da noite. Ele usa este modelo para negociar entre a parte sonolenta e a parte que o quer em casa são e salvo. Algumas vezes ele troca uma hora extra de vigilância pela promessa de dormir até mais tarde no dia seguinte; outras vezes, a parte sonolenta exige primeiro uma meia hora de soneca no acostamento da estrada.

Onde mais irá ser o mais apropriado utilizarmos este modelo de negociação? Para que tipos de experiência será mais apropriado este modelo de ressignificação com múltiplas partes do que o modelo de seis passos?

Homem: Partes críticas e conciliadoras.

Dê-me um exemplo na experiência. Se você tenta estudar e não consegue, este é um exemplo muito concreto. É isso que quero.

Homem: Você está tentando ir dormir e sua mente está fora, ligada em alguma outra coisa.

Insônia é um exemplo maravilhoso. Pode-se considerá-lo bom porque o resto das pessoas desta sala suspira quando você diz isto. Deem-me mais algum como esse.

Mulher: Tentar economizar dinheiro e pilhar-se gastando.

Esse é bom.

Homem: Sendo desorganizado.

Isso pode ser. Se você conseguir encaixar mais na forma como ela fez, será melhor.

Mulher: Constipação.

A constipação é um exemplo elegante. Quanto mais você encontrar os problemas que se encaixam nesse formulário, mais saberá quando esse modelo é apropriado, em oposição a outro modelo.

Mulher: Alguém que tem problemas para ir para a cama? Alguém que nunca chega a ir para a cama?

... Ou alguém que nunca chega a acordar? Sim, esse modelo é adequado para pessoas que têm problemas para mudar de um contexto para outro. Se eles estão em um restaurante, eles nunca podem sair. Quem já foi garçom conhece essas pessoas.

Homem: Passar um tempo sozinho e estar com grupos.

Você está dizendo "isso versus aquilo." Isso é outra coisa. Quero que você identifique coisas que têm a mesma forma que insônia. A insônia acontece quando você tenta dormir e acorda.

Homem: Parece qualquer comportamento compulsivo.

Sim, mas não quero que você generalize ainda. Quero que você me dê alguns exemplos específicos.

Homem: Ficar muito nervoso antes de fazer uma apresentação.

Sim, o medo do palco pode ser ótimo. Quanto mais você tenta relaxar, mais fica tenso.

Homem: Que tal procrastinar?

Procrastinar pode ser ótimo.

Homem: Impotência.

A impotência pode ser um exemplo clássico.

Homem: Qualquer coisa com a forma de "Quanto mais você tenta fazer uma coisa, mais obtém o oposto."

Sim. Quanto mais você tenta impedir-se de impedir o fato de que está negando que é hora de parar e sair e experimentar esse modelo, mais você o fará.

Agora.

(Uma descrição deste capítulo aparece na página seguinte.)

Negociação entre partes: estrutura de tópicos

1) Faça à parte que está sendo interrompida (parte X) as seguintes perguntas:

a) Qual é a sua função positiva?

b) Quais partes estão interrompendo você? (Festa)

2) Faça as mesmas perguntas da parte Y:

a) Qual é a sua função positiva?

b) X interfere com o desempenho de sua função?

3) Se as duas partes se interromperem às vezes, agora você está pronto para negociar um acordo. (Caso contrário, esse modelo não é apropriado, mude para outro modelo de ressignificação. Se Y interfere com X, mas X não interfere com Y, a ressignificação em seis etapas com Y pode ser mais apropriada.)

a) Pergunte a Y se sua função é importante o suficiente para que Y esteja disposto a não interromper X para que possa receber o mesmo tratamento em troca.

b) Pergunte a X se não foi interrompido por Y, ele estaria disposto a não interromper Y?

4) Pergunte a cada parte se ela realmente concorda em fazer o acima por um período de tempo especificado. Se qualquer uma das partes ficar insatisfeita por qualquer motivo, é para sinalizar à pessoa que é necessário renegociar.

5) Verificação ecológica: "Existem outras partes envolvidas nisso?" "Existem outras partes que interrompem essa parte ou que utilizam essas interrupções?" Se sim, renegocie.

III

Criando Uma Nova parte

Uma das perguntas que fazemos repetidas vezes desde o início de nossas relações com o campo da psicologia é: "O que é uma experiência que a torna terapêutica ou não terapêutica?" Toda escola de terapia tem em si certos elementos que levam à mudança quando usados por algumas pessoas e não levam a mudanças quando usados por outras pessoas. Quando usados por um terceiro grupo, esses elementos levam a mudanças que não são profundamente úteis. Você transforma pessoas em comportamentos que não são úteis não são realmente diferentes das maneiras pelas quais você as transforma em comportamentos que são úteis. Os tipos de técnicas usadas por pais bem-intencionados, oficiais de justiça e professores, para liderar as pessoas em comportamentos que realmente as prejudicam pelo resto de suas vidas são mecanismos de mudança poderosos e eficazes.

Nesta manhã, queremos ensinar um terceiro modelo de ressignificação: como criar uma nova parte. Pais, educadores e psicoterapeutas bem-intencionados não criam novas partes tão explicitamente quanto eu vou ensiná-lo a fazer. Eles misturam as partes e fazem isso por um longo período de tempo. No entanto, aqueles que são terapeutas reconhecerão os elementos prontamente. Este modelo possui mais etapas do que o modelo de ressignificação em seis etapas e foi projetado para realizar algo totalmente diferente.

O pressuposto do modelo de ressignificação de seis etapas é que alguém tem uma parte que a impede deliberadamente de fazer um comportamento, ou uma parte que a faz fazer um comportamento.

Na tarde de ontem, lidamos com uma segunda possibilidade lógica: a de que existem duas ou mais partes e que cada uma delas está fazendo exatamente o que deveria estar fazendo. Suas intenções são positivas e seus comportamentos apropriados; quando estes se sobrepõem, no entanto, produzem uma condição indesejável, por exemplo, a insônia. Vocês têm uma parte que cuida dos negócios e que metodicamente elabora planos para tudo, e uma outra que quer ir dormir. Quando esta parte começa a adormecer, a outra começa: "Êpa! Você esqueceu disto! O que será que vai dar se você não fizer isso?" Aí a outra parte entra: "Não se preocupe com isso agora. Vamos dormir. " Porém, vocês não encontraram uma solução; portanto, assim que vocês começam a entrar de novo no sono, diz a outra parte: "E se você não fizer, vai acontecer aquilo. " O modelo da negociação é útil para situações como esta. Vocês negociam entre as partes, afim de que elas operem de modo mais cooperativo.

Esta manhã queremos explorar uma terceira possibilidade lógica: alguém não faz determinada coisa simplesmente por não existir em si nenhuma parte organizada para a realização desse comportamento; não há duas partes interferindo mutuamente uma com a outra. A pessoa deseja, conscientemente, um certo resultado; inconscientemente, porém, não tem, de fato, uma parte que possa encarregar-se daquele comportamento em particular.

Todos os outros modelos de ressignificação modificam uma resposta. Este novo modelo de resposta desencadeia uma sequência diferente de comportamentos. Por exemplo, na res-

significação do conteúdo verbal, muda-se simplesmente a resposta e assume-se que ela deflagrará comportamentos mais úteis. Evidentemente, é preciso verificar para ter certeza de que o pressuposto está correto.

Na ressignificação de seis passos, vocês mudam a resposta e solicitam à parte criativa do cliente que efetue uma busca interna para encontrar comportamentos alternativos específicos. Ancora-se tal variedade de comportamentos nos contextos apropriados com espelhamento de futuro e depois passa-se ao teste ecológico. Quando se negocia entre duas (ou mais) partes, assume-se que ambas já contam com comportamentos adequados e só há necessidade de organizar uma forma para entrarem em sequência, quando executarem seus comportamentos; não se interfere, no caso, com nenhuma das condutas.

A ressignificação de conteúdo, o modelo de negociação e a ressignificação em seis passos são todas elas técnicas que pressupõem ou 1) a existência concreta de comportamentos alternativos, ou 2) que certas partes podem se organizar facilmente para a elaboração de comportamentos que sejam apropriados. São pressupostos muito úteis, estes dois, mas nem sempre verdadeiros. Se eu puser um de vocês na cabine de comando do Concorde SST, pode ser que o escolhido esteja perfeitamente calmo e alerta, sem partes que interfiram no seu comportamento, e ainda não sabe pilotar o avião. Você simplesmente não tem os comportamentos apropriados organizados para fazer isso. Você precisa passar por algum tipo de processo de aprendizado para organizar e sequenciar essas habilidades. Esse é o tipo de situação em que você precisa criar uma nova parte para executar um comportamento específico, e é isso que a maior parte da educação e do treinamento deve fazer.

Alguns anos atrás, estávamos fazendo uma oficina no noroeste, e uma mulher no seminário tinha fobia de dirigir em rodovias. Em vez de tratá-lo como uma fobia, o que seria muito mais elegante, fizemos uma ressignificação padrão de seis etapas. Não recomendamos o uso de ressignificação com fobias, porque geralmente seus clientes receberão a resposta fóbica como sinal. Uma vez que eles entraram em colapso na resposta fóbica, é muito difícil fazer qualquer outra coisa com eles. No entanto, estávamos demonstrando a ressignificação na época e decidimos demonstrar que é possível fazer uma nova estrutura com fobias.

Dissemos a essa mulher: "Olha, você tem uma parte que está assustando você quando chega perto das rodovias. Entre e tranquilize essa parte de que sabemos que isso está fazendo algo importante e pergunte se essa parte está disposta a comunicar-se com você." "A mulher teve uma resposta positiva muito forte, então dissemos: "Agora, entre e pergunte à parte se ela gostaria que você soubesse o que está tentando fazer por você, assustando-a quando você vá perto de rodovias." "A mulher entrou e relatou:" Bem, a parte dizia 'Não, não estou disposta a lhe contar'." "

Em vez de recorrer à ressignificação inconsciente, fizemos algo que pode parecer curioso, mas é algo que faço de tempos em tempos quando tenho suspeitas ou o que outras pessoas chamam de intuições. Nós a mandamos para dentro e perguntamos se a parte sabia o que estava fazendo por ela. Quando ela voltou para o lado de fora, ela disse: "Bem, eu ... eu não ... eu não acredito no que dizia." Nós dissemos "Oh, sim? Bem, pergunte se está dizendo a verdade." "Ela entrou e depois disse de novo:" Não quero acreditar no que dizia. "Perguntamos" Bem, o que dizia?" Ela disse" Ele disse que esqueceu! "

Por mais divertido que pareça, sempre achei que foi uma ótima resposta. De certa forma, faz sentido. Você está vivo há muito tempo. Se uma parte organiza seu comportamento para

fazer algo e você realmente resiste e luta contra ela, a parte pode ficar tão envolvida na luta que esquece por que organizou seu comportamento dessa maneira em primeiro lugar. Essa é uma possibilidade real. Não sei quantos de vocês já entraram em uma discussão e, no meio dela, esqueceram o que pretendiam fazer em primeiro lugar. Avarentos são assim. Eles esqueceram que o dinheiro só é útil se você o gastar de vez em quando. As partes, como as pessoas, nem sempre se lembram dos resultados.

Em vez de passar por muita dificuldade nesse ponto, dissemos Olha, essa é uma parte muito poderosa de você. Você já pensou em quão poderosa é essa parte? Toda vez que você chega perto de uma rodovia, essa parte é capaz de assustar as calças. Isso é incrível, você sabe. Como você gostaria de ter uma parte como essa do seu lado? A mulher disse: "Uau! Eu não tenho nenhuma parte assim do meu lado!" Então dissemos: "Entre e pergunte se ela gostaria de fazer algo pelo qual pudesse ser apreciado, que valeria a pena, e isso seria digno de seus talentos. "É claro que a parte foi" Oh, sim! "Então dissemos:" Agora entre e pergunte se ela estaria disposta a ser re-patrocinada por ter certeza de que você está confortável, alerta, cauteloso, respirando regularmente e sem problemas, e na experiência sensorial quando você entra em uma rampa de entrada da rodovia. "A parte dizia:" Sim, sim. Eu farei isso. "Então nós a fizemos fantasiar algumas situações de maneira livre. Antes ela era incapaz de fazer isso; ela entrava em um estado de terror, porque até a fantasia estar perto de uma estrada era demais para ela. Quando ela imaginou, dessa vez, ela fez adequadamente. Nós a colocamos em um carro, a mandamos para a estrada e ela se saiu bem. Ela dirigiu alegremente por três horas e correu sem gasolina na rodovia.

Agora isso me deixou curioso. Pensei: "Se você pode ter uma parte por aí que não está fazendo muito, e pode dar-lhe alguma outra coisa, provavelmente pode construir uma parte do zero!" Quando pensei nisso, percebi que é isso que a Análise Transacional. A AT passa por um procedimento bastante trabalhoso para construir três partes - pai, adulto e criança. O pessoal da AT de Michigan constrói nove partes. Se você pode criar nove, provavelmente poderá criar qualquer número. Se você pode construir um "pai crítico" para torturá-lo o tempo todo, deve ser capaz de construir praticamente qualquer coisa.

Quando você começa a pensar sobre isso, a maioria das terapias ensina como organizar suas partes. A Gestalt constrói um vencedor e um azarão. A psicossíntese é um pouco mais criativa: eles têm um grande círculo e você tem várias partes dentro. No entanto, todos eles têm que ser pessoas famosas; não há partes desconhecidas.

Na maioria das vezes, quando as partes são descritas, elas são descritas não em termos do que fazem - sua função - mas em termos de como fazem - seu comportamento. Se você estudou o modelo de psicossíntese ou o modelo de AT, sabe que as pessoas geralmente descrevem, isolam e criam partes em termos de como as partes se comportam. Por exemplo, se você participar de uma festa de partes de Satir, poderá ter uma parte "estúpida" - uma parte que faz você parecer estúpido. No final da festa, em vez de ser uma parte "estúpida", isso se tornaria sua "capacidade de aprender ao seu próprio ritmo" ou sua "capacidade de fazer perguntas" ou algum outro comportamento positivo. O comportamento passa de algo negativo para positivo. No entanto, ainda é um comportamento que não está claramente vinculado a um resultado. Esta é uma diferença muito importante. Construímos peças para alcançar resultados. As partes criadas através dos processos aleatórios que as pessoas usam na terapia geralmente alcançam comportamentos em vez de resultados.

Toda terapia que eu já estudei possui uma forma de construir partes. Algumas pessoas não têm uma mente inconsciente até entrar em hipnose. Se você acredita que a "mente inconsciente" existe a priori, então um dia você vai hipnotizar alguém e, quando a mente consciente dela se for, você ficará sozinha! Isso aconteceu comigo. Você não pode assumir que tudo está lá. Às vezes, uma pessoa tem todas as suas bolinhas de gude em sua mente consciente. Às vezes, uma pessoa não tem muita coisa em mente consciente, mas tem uma entidade inconsciente muito bem desenvolvida que é uma unidade organizada por um único pecado. Às vezes isso aconteceu através da terapia e às vezes através da experiência.

Não importa como as partes sejam criadas, as pessoas tendem a descrever como se comporta, em vez de descrever o comportamento em relação aos resultados - o que esse comportamento faz por elas. Em um dos meus primeiros workshops para pessoas de AT, eu disse que acreditava que cada parte de cada pessoa é um recurso valioso. Uma mulher disse: "Foi a coisa mais estúpida que já ouvi!"

"Bem, eu não disse que era verdade. Eu disse que se você acredita que, como terapeuta, vai muito mais longe."

"Bem, isso é totalmente ridículo."

"O que o leva a acreditar que isso é ridículo?"

"Tenho peças totalmente inúteis. Tudo o que elas fazem é atrapalhar."

"Bem, cite um que é inútil."

"Seja lá o que eu decida fazer, tenho uma parte que me diz que jamais conseguirei fazer aquilo, e que vou fracassar. Torna tudo duas vezes mais difícil do que precisa ser. "

"Gostaria de falar diretamente com essa parte. " A propósito, isso sempre pega o pessoal de AT pelo pé. Falar diretamente com uma parte não consta do modelo de AT. E então, se vocês olharem por cima do ombro esquerdo da pessoa enquanto fala com essa parte, vão deixá-la realmente maluca. Também constitui um mecanismo de ancoragem muito eficiente. A partir daquele momento, toda vez que vocês olharem por cima do ombro esquerdo daquela pessoa, a referida parte saberá que vocês estão falando com ela.

Então eu disse: "Eu sei que essa sua parte realiza algo muito importante e é muito maitreira na forma como o faz. E mesmo que você não a estime muito, eu estimo. Bom, gostaria de dizer a essa parte que se estiver disposta a informar à sua mente consciente o que está fazendo em seu benefício, então ela talvez recebesse parte do apreço que merece. " Fiz depois com que se voltasse para seu interior e perguntasse àquela parte o que de positivo estava fazendo. A parte manifestou-se imediatamente dizendo: "Estava motivando você. " Quando a moça me referiu a resposta, acrescentou: "Acho isso muito estranho. " Então eu disse: "Bom, sabe, eu não achava que seria possível para você neste preciso momento subir ao palco e trabalhar em frente de todo o grupo. " Ela levantou-se rapidamente em postura de desafio, atravessou a sala até chegar à frente e sentou-se.

Todos aqueles que já estudaram estratégias sabem que esta foi uma demonstração do fenômeno que chamamos de "resposta de polaridade". Esta parte dela era simplesmente um Programador Neurolinguista que entendia de utilização. Sabia que se eu dissesse: "Ora, você pode entrar na Faculdade; você pode fazê-lo", ela responderia: "Não, não posso. " No entanto, se lhe dissesse: "Você não vai conseguir passar de ano", então ela diria: "Ah, é-é? e iria de cabeça até passar de ano.

Comecei a descobrir que, independente do modo como vocês se organizam, ou de quais partes vocês constroem, se o modelo que vocês usam para pensar em partes está vinculado ao modo como elas se comportam, então: 1) vocês lhes estão fazendo justiça; 2) pode ser que vocês tenham razão, o que talvez seja perigoso. Se vocês realmente tinham uma parte que não possuía uma função positiva — que era apenas crítica ou destrutiva — então o que vocês podem fazer? Exorcismo?

Há um cara em Santa Cruz que exorciza partes. O exorcismo é terrível; leva muito, muito tempo e tem algumas consequências infelizes. Este homem "descobriu" uma epidemia de múltiplas personalidades neste país que ninguém mais notou! Ele nem começa a suspeitar que os está criando.

Eu não recomendaria o exorcismo como uma abordagem. Prefiro vincular partes a resultados, independentemente de terem ou não sido originalmente vinculadas. Se você agir como se eles fossem, eles serão. Depois de ter um resultado, você não precisa mais exorcizar uma parte. Você simplesmente dá a ele novos comportamentos.

Se alguém não tiver uma parte para fazer algo, você poderá criar uma, mas precisará ter certeza de que a parte foi projetada para obter um resultado específico. Se você não conseguir abrir portas, poderá criar uma parte que abra portas. Parece simples; é realmente um pouco complicado. No entanto, é algo que você faz o tempo todo. Todos vocês têm partes que você conseguiu fazer de uma maneira ou de outra. Todas as coisas que fazemos explicitamente com partes e ressignificações são coisas que as pessoas fazem de qualquer maneira. Todos esses são processos que ocorrem naturalmente.

Eu acho que há uma tendência para os seres humanos se organizarem em termos de resultados contextuais. Um homem se comporta de maneira diferente com a esposa e com os colegas de trabalho; ele tem um conjunto totalmente diferente de comportamentos analógicos para obter resultados diferentes. Isso costumava ser chamado de "teoria dos papéis" e acho que a teoria dos papéis estava no caminho certo de algumas maneiras. No entanto, os terapeutas ficaram presos tentando provar que era tudo o que havia.

Muitos dos alunos de B. F. Skinner ficaram presos da mesma maneira. Eles disseram que, como Skinner não olhava na "caixa preta", não havia nada lá de qualquer maneira. Skinner não disse "Não há nada na caixa preta"; ele disse: "Não vou abri-lo." Essas são duas afirmações muito diferentes. Os estudantes de Skinner consideraram as conotações de sua afirmação como significando que não havia nada lá de qualquer maneira. Esse não é o caso, e acho que não lendo seus escritos, Skinner pretendia isso, mas todos sabemos como algumas pessoas são: se elas não veem algo, isso não existe.

Para construir uma parte para alcançar um resultado específico, a primeira consideração é identificar uma "necessidade".

Mulher: Você poderia distinguir necessidade de resultado? Não entendo o que você quer dizer com necessidade neste contexto.

Bem, é por isso que coloco entre aspas. O que você fará é encontrar um resultado. O que sua cliente vai lhe dizer é que ela tem uma "necessidade".

A parte mais complicada disso é construir uma parte que não interfira no restante dos resultados da pessoa. Se realmente existe uma parte que a impede de fazer algo, e você constrói uma parte para fazê-lo, adivinhe o que vai acontecer? GUERRA. Para evitar isso,

incorporamos ao modelo que todas as partes da pessoa que não desejam que você construa a nova parte se tornem aliadas durante o processo de design.

A primeira coisa que você faz é identificar o que for "necessário" para o qual você irá construir a parte. Por exemplo, uma mulher pode entrar e dizer: "Bem, você sabe, tenho feito muitas e muitas dietas e nunca pareço perder peso. Estou muito pesada, então quero que você me coloque "Se ela realmente quer isso, eu recomendaria que você a mandasse para uma dessas clínicas da Schick, onde eles colocariam grandes bolos na frente dela e a chocariam. Se ela fuma, eles colocam ela em uma sala cheia de bitucas de cigarro e fazem-na beber cinzas e todo tipo de coisas maravilhosas.

Essa é uma maneira de construir uma parte que o impede de fazer certas coisas. No entanto, não leva em conta o ganho secundário - o resultado do comportamento do problema. Isso torna uma maneira muito difícil de impedir comportamentos. É uma maneira experiential de fazer isso e funcionará na medida em que for reforçada. Às vezes, depois de um período de tempo, quando a parte que você desenvolveu descobre que não ficará mais chocada, então não se importa se você fuma. Portanto, talvez você precise voltar mais tarde e repetir o procedimento ou fazer outra coisa. Esse é um problema com a construção de partes dessa maneira específica. No entanto, não subestime essa abordagem, porque funciona. Parece um pouco severo e não funciona com todo mundo, mas funciona; essa é uma consideração importante. É importante entender o que acontece quando as pessoas mudam, e inventar uma metáfora ou uma mentira para descrevê-la que nos permita ser capazes de fazer mudanças de maneira mais elegante.

Vamos voltar ao nosso cliente com excesso de peso. Sua necessidade expressa é "perder peso". No entanto, se você construir uma parte cujo trabalho é perder peso, o que acontecerá quando ela perder peso? Ela perderá um pouco mais! Ela pode se tornar anoréxica! Você abriu uma clínica de musculação e construiu peças para perder peso, acabaria precisando de outra clínica na rua para anoréxicos, onde você poderia construir partes para comer e fazer com que o cliente alternasse a cada seis meses. Não há nada em seu resultado declarado que tenha algo a ver com a estabilização do peso.

A maioria das pessoas realmente não entende os sintomas de substituição. Há uma escola de pensamento que diz: "Bem, se você usar hipnose, receberá substituição de sintomas." Minha resposta é "Bravo! Vamos substituir algo deliberadamente e fazer com que ele seja útil. “

Anos atrás, um homem escreveu um artigo no qual descrevia fazer o cigarro parecer a pior coisa que ele conseguia pensar - óleo de fígado de bacalhau. O cliente que ele fez isso com o fumo, mas ele se tornou um viciado em óleo de fígado de bacalhau! Ele carregava uma garrafa de óleo de fígado de bacalhau no casaco o dia inteiro. Eu acho que é melhor do que fumar. Não conheço as consequências de uma overdose de óleo de peixe. Parece nojento para mim. Prefiro substituir sintomas positivos.

Portanto, a pergunta realmente importante é: "O que você fará em termos de resultado?" Se alguém entrar e disser "Quero parar de fumar" e você fizer o resultado sem cigarros, então a maneira como você organiza isso os recursos da pessoa para suprimir essa atividade podem ter muitos e muitos outros resultados que não são positivos.

A pergunta é: "Como você pode conceituar o trabalho de mudança para evitar efeitos colaterais indesejáveis?" Quando alguém entra com um problema de peso, que parte você

vai construir? Em outras palavras, qual será o resultado de a parte que você constrói? No momento, a necessidade dela é perder peso, mas como você pode fazer isso e não fazer com que ela acabe anoréxica?

Ann: Você pode definir um peso especificado que ela deseja pesar e não deixar que essa parte funcione quando ela ficar abaixo desse peso.

Bem, sim. Podemos colocar condições semânticas sobre quando a parte deve estar ativa e quando não está. Você pode fazer com que a parte comece a responder toda vez que ela pesa mais do que uma certa quantia. No entanto, as partes não gostam de ficar inativas.

Homem: Você pode fazer com que todas as partes concordem com o mesmo resultado.

Tente algum tempo! Estou falando sério. Se alguém entrar e quiser perder peso, tente fazer com que a parte que gosta de doces concorde com isso. As partes dele podem dizer: "Bem, esse é um resultado interessante." Mas se você concordar que todas as partes dele são um ótimo resultado, ele ainda não o levará até lá. O que as partes objetam é o processo de chegar lá.

Homem: Eles poderiam gerar alternativas?

Você pode fazer com que eles façam isso, mas depois está usando um modelo de ressignificação diferente. Então você está dizendo que o problema é resultado da interação das partes que você tem agora. Você pode usar o modelo de seis etapas para fazer isso. No entanto, não é muito elegante, porque é preciso entrar e lidar com um grande número de partes. A questão é simplesmente uma questão de conveniência: se você construísse apenas uma parte, o que faria? Quero que você faça uma distinção entre o resultado - o que você quer ter certeza de que aconteça - e os comportamentos ou procedimentos que a parte usa para obter o resultado. Ambos são importantes, mas agora quero que você especifique resultados.

Homem: Você precisa torná-la mais versátil, de modo que possa fazer mais de uma coisa.

Certo, mas o que é que vai fazer? Qual será sua tarefa?

Não quero despistar vocês. Se criarmos uma parte cuja função seja fazer alguém pesar 52,5 kg, ela irá funcionar. Ótimo. Eis um resultado bem informado. Agora quero perguntar: "Quais são outros resultados que funcionarão igualmente bem?" Existem montanhas de respostas corretas a esta pergunta. O importante é que vocês aprendam como concebê-las. Ann estava na trilha certa. Ela disse: "Estes são os que não queremos; isto é o que realmente queremos. Esta é uma forma de obtermos apenas o que queremos." A pergunta central que vocês têm que fazer é "Será que isso nos dará APENAS o que queremos?"

Homem: Você pode dar à parte a incumbência da "saúde" ou "atratividade", ou alguma outra estrutura superordenada que inclua peso.

Mulher: Que tal um "controle central de alimentação" que levaria em consideração todos estes fatores no processo de decidir quanto ela deveria pesar?

Mulher: Acho que você precisa levar todas essas necessidades em consideração, necessidades que aquela parte pensa em gratificar, e satisfazê-la de modos diferentes.

Bem, tudo isso é verdade. A pergunta que estou fazendo é "O que irá fazer essa parte?" Se tivermos uma parte cuja tarefa seja a de cuidar da saúde geral e aí incluirmos a manutenção de um determinado peso, então faremos apenas isso? A palavra mágica é apenas. Às vezes pode ser conveniente fazer-se bem mais coisas do que as que o cliente solicitou. Neste

momento, no entanto, vamos falar de mudanças terapêuticas limitadas. Sua resposta é exata, e pode ser uma resposta melhor na prática, quando você estiver tratando clientes. Porém, cada tarefa que uma parte tem torna mais difícil instalar aquela parte. Quero que tenham isso em mente. Todo resultado extra que uma parte tenha torna mais complicado o funcionamento da mesma. Quanto mais limitado o resultado, mais fácil instalar a parte. Às vezes é melhor fazer um esforço extra para instalar uma parte mais complicada a fim de obter um melhor resultado no final. Uma parte que mantenha alguém com um certo peso será muito mais fácil de instalar do que o tipo de coordenador central de que você está falando, porque o coordenador precisará ter muito conhecimento sobre o que significa ser saudável, etc. Também terá muito mais comportamentos, então você estará mais apto a receber objeções de outras partes.

Homem: Que tal instalar uma sugestão semântica para comer e uma estratégia de motivação para fazê-la comer somente então?

Bem, você sempre estará fazendo isso. Ann sugeriu que a sugestão semântica fosse um peso particular. No entanto, quero que você fale sobre isso de maneira diferente hoje. Parte do jogo que jogamos é como você pode mudar a maneira como fala sobre a experiência, para poder fazer alterações de maneiras diferentes. Você ainda está jogando o jogo de estratégia. Não existe estratégia e não existe parte. A pergunta é: "Como podemos falar sobre isso de maneira diferente e ser capaz de fazer coisas diferentes?" Se você esquecer isso, recomendo que você crie uma parte que o lembre. "O mapa não é o território" e isso também não é verdade.

Homem: Que tal mudar o peso extra para a felicidade?

Eu imploro seu perdão? Uma parte cujo objetivo é dissolver o peso e transformá-lo em felicidade?

Homem: Enquanto estivermos sonhando.

Certo. OK, mas isso fará apenas o que a pessoa deseja? Veja bem, há um grande perigo no que você está sugerindo: seis meses depois, essa pessoa de trinta quilos vai entrar pela porta sorrindo e dizendo: "Você é a melhor terapeuta que já tive!" Ou isso ou ela virá com os dois braços abertos, e ela ainda vai ficar gorda, ela dirá "Eu me sinto ótimo... mas eu tenho esse pequeno problema "

Quero que você ouça com muita atenção sua definição de uma nova parte, porque na experiência, esse é o tipo de coisa que realmente acontecerá. Eu acho que os anoréxicos são feitos por pessoas bem-intencionadas, embora não necessariamente por terapeutas. Os pais costumam dar à moça muitas e muitas mensagens que tornam a comida uma âncora tão negativa que ela vomita quando tenta comer. Através das intenções positivas dos pais, a filha acaba ficando anoréxica.

Eu estou recomendando que, como terapeuta, você seja muito cauteloso ao especificar resultados. Quanto mais cuidadosamente você especificar exatamente o que uma parte fará, menos receberá objeções de outras partes sobre a existência dela e melhor será realmente capaz de funcionar. Se uma nova parte for mal projetada, será mais provável que as outras partes a apaguem. Se construirmos uma parte que vai ganhar peso e transformá-la em felicidade, essa parte será aniquilada! Todas as outras partes vão fazer um exorcismo. E a parte

que gosta de comer doces? Vai puxar sua espada samurai, sst-whacko, e é isso. Estou pedindo para você conceituar definições com o objetivo de tornar a instalação fácil, eficaz e útil.

Homem: Que tal um controle de tráfego?

É melhor você ser mais específico que isso. Este não é um seminário de metáforas.

Homem: Uma parte que direcionaria sequencialmente outras partes para fazer o que elas podiam para obter o resultado desejado. A maioria das pessoas com sobrepeso sabe como ganhar peso e perder peso. Mantê-lo é a dificuldade.

Então você teria uma parte encarregada da manutenção, por exemplo?

Homem: Ele forneceria instruções para outras partes e diria "Agora você faz isso, e você faz isso, e então você faz isso, e agora é a sua vez".

OK. Essa é certamente uma possibilidade. Que outro resultado você poderia especificar para uma parte que você poderia criar para resolver esse problema?

Bill: Estou pensando em uma cliente minha que come principalmente à noite quando está sozinha e entediada. Quero construir uma parte para que, sempre que ela esteja sozinha e comece a se sentir entediada, ela imediatamente gere várias atividades interessantes nas quais possa se envolver, para que as faça em vez de comer.

OK. Essa é uma forte possibilidade, assumindo que suas informações sejam precisas, ou seja, que comer naquele momento produz o peso indesejado. Em seguida, a primeira pergunta que você deve fazer é: "Ela já tem uma parte cujo objetivo é entretê-la quando ela fica entediada?" Ela já pode ter uma, e a maneira como ela faz isso é colocar doces na boca. Então tudo o que essa parte precisa é de três outras maneiras de entretê-la. O modelo de seis etapas seria adequado para isso. Essa é uma possibilidade. Ou pode ser que ela não tenha uma parte para se divertir, e seria apropriado construir uma.

Bill: Ela fez uma lobotomia, o que levanta alguns problemas interessantes.

Poderia. Não acho que as partes sejam cortadas dessa maneira. Eu acho que eles se tornam sub-educados.

Bill: Mas isso cria algumas âncoras em sua mente sobre o que ela é incapaz de fazer ou pensar.

Bem, tudo o que você precisa fazer é produzir uma pesquisa que prove que é possível fazer as alterações que você deseja fazer. Tenho certeza que você pode propor muitos estudos e datas.

Bill: Acabei de me lembrar de um volume inteiro.

Sim. É conhecido como "pesquisa instantânea". Para alguns clientes, é muito, muito valioso.

Deixe-me dar outro problema. Digamos que você esteja usando o modelo de ressignificação de seis etapas. Você pergunta: "Você tem uma parte de si mesmo que considera sua parte criativa?" E a pessoa diz: "Eu não sei." E você diz: "Bem, entre e pergunte se há uma parte de você que pode fazer as coisas de forma criativa." Ela entra, depois sai e diz: "Nada aconteceu." E pela sua observação externa, nada aconteceu. Nesse momento, existem duas opções sobre como você cria uma parte criativa. Uma é agir como se você tivesse recebido mensagens de alguém que estava lá. Se você convencê-los congruentemente disso, eles construirão um por conta própria. A outra opção é construir oficialmente uma parte para eles, porque eles ainda não têm uma que possa desempenhar essa função.

Que outros tipos de contextos seriam apropriados para a construção de partes, em vez de ressignificar os que já estão lá? Dê-me alguns exemplos de quando construir uma parte pode ser mais útil do que mexer com as partes que já existem.

Homem: Algum tipo de história que a pessoa nunca teve, nunca experimentou em sua vida?

Isso não é um exemplo. Os exemplos são específicos do conteúdo, de modo que quando você os nomeia, as pessoas podem dizer "Ah, sim." O que você me deu foi uma classe e esse é um jogo diferente. Dê-me um exemplo da classe da qual você estava falando.

Homem: Vamos pegar alguém que nunca teve uma experiência sexual satisfatória.

OK. O que você vai construir uma parte para fazer? Você quer uma parte para fazê-los se sentir bem com isso, para que toda vez que estejam sexualmente insatisfeitos, digam a si mesmos "Estou bem, estou bem"?

Mulher: Faça-os imaginar um, construa-o na imaginação da pessoa.

É assim que vamos construir partes. Você voltou ao procedimento novamente, em vez do resultado. Não vou ensiná-lo a construir partes até que você saiba o que está construindo. É uma velha regra minha. Dê-me alguns exemplos do que você construiria partes.

Mulher: se alguém nascer com um problema de coordenação, você pode dar a ele uma estratégia de coordenar a cópia de outra pessoa.

Mulher: Se uma pessoa nasce com um problema de coordenação, você pode fornecer-lhe uma estratégia para ser coordenada, copiando uma outra pessoa.

Certo. Aceito tudo exceto o prefácio sobre "ter nascido desse jeito". Existem muitas pessoas que podem usar uma parte de coordenação visomotora e que não "nasceram desse jeito". Simplesmente, nunca desenvolveram uma parte que tivesse alguma coisa a ver com serem coordenadas. Mesmo no caso de existir um déficit físico, pode ser ainda apropriado construir essa parte.

Bill: Digamos que estou com um sujeito do exército que foi criado além-mar e que não passou pelas mesmas experiências que a maioria de seus contemporâneos. Quero ajudar o rapaz a adquirir algumas formas de habilidades sociais. Poderia construir uma parte para ensiná-lo como ouvir com cuidado as pessoas que falam à sua volta, e a elaborar uma nova história a partir do que ouvir as pessoas falarem.

Qual é o resultado do comportamento dessa parte?

Bill: O resultado do comportamento dessa parte é ensiná-lo a falar congruentemente sobre coisas pelas quais ele nunca passou realmente, de modo que possa construir vínculos sociais, deixando de parecer diferente.

Isso ainda é comportamento. Qual é a função da parte?

Bill: Ajudá-lo a aumentar sua interação social com as outras pessoas.

Certo. Aí está o resultado. Posso pensar em situações nas quais isto seria muito apropriado.

Homem: Você poderia criar uma parte que o motivasse a explorar coisas novas, arriscadas.

Uma parte cuja incumbência seja realmente instigar comportamentos em contextos que são arriscados. Chamamos a essa parte "peituda"². Posso pensar em muitas pessoas que precisam de uma.

2. No original, chutzpah. (NT)

Homem: Parece que você está construindo partes dentro de nós, o tempo todo. Por exemplo, você constrói partes em nós para observar a experiência sensorial e para traduzi-la, e para atender a ressignificação.

Claro. Sem dúvida.

Mulher: Gostaria de uma parte para ouvir tonalidades musicais. O resultado seria eu ser capaz de cantar afinado.

Isso mesmo. Dê-me mais alguns exemplos de onde você usaria esse modelo em oposição ao outro modelo de ressignificação.

Homem: Construa uma parte para aprender como fazer qualquer atividade física, como patins, patinação no gelo ou qualquer outro esporte.

Certo. Soa como estratégias, não é? Tudo bem, vamos voltar à terapia agora; estamos indo para a terra da generatividade. Acho bom que sua tendência seja tornar-se generativa; no entanto, este seminário é sobre terapia. A pergunta é: "Para quais problemas as pessoas lhe trazem como terapeutas para as quais esse modelo será apropriado?" Se você não consegue pensar em nada, não há razão para ensiná-lo.

Mulher: Você poderia usá-lo trabalhando com um filho de um missionário que nunca teve um ambiente familiar estável e não parece que ele pertence a algum lugar.

O que essa parte faria?

Mulher: Isso permitiria que ele se sentisse em casa onde quer que estivesse.

Claro, ok.

Mulher: Que tal construir uma parte para se levantar e ser assertiva?

Certo. O que você acha do treinamento sobre assertividade?" Agora todos nós vamos construir a mesma parte aqui juntos."

Homem: Uma parte para saber quando sair de relacionamentos improdutivos.

É isso mesmo!

Mulher: Uma parte para dizer às pessoas o que é necessário para a sua operação atual. E eles saberiam o porquê -

Espere um minuto. "Operação" é uma âncora para mim para algo diferente do que eu acho que você está falando. Essa foi uma observação "cortante", portanto, ressignifique-a.

Mulher: Uma parte para dizer a alguém por que a atividade em que ele está envolvido é satisfatória para ele.

Uma parte psicoterapeuta?" Você está feliz agora porque..."

Mulher: Então eles saberiam por que estão comendo, qual é a necessidade de comer e então poderiam substituir uma atividade preferencial.

Deixe-me questionar um pouco sobre isso, porque isso é algo que a terapia tenta fazer há anos, e não concordo que seja um resultado útil. Qual é o resultado da instalação de uma parte que informa às pessoas sobre seu comportamento contínuo enquanto o fazem? Acho que há um resultado absolutamente desastroso: sempre há dois de vocês o tempo todo - um de vocês fazendo alguma coisa e um de vocês falando sobre isso. Isso é chamado de dissociação.

Acima e além disso, há um resultado ainda pior desse tipo de consciência, que é o fato de você não ter muita experiência sensorial externa. O resultado de ter uma parte que monitora constantemente seu comportamento é que você sempre estará por dentro, monitorando

seu comportamento. Você não saberá como o mundo está respondendo a você. Você estará lá conversando sobre por que está tendo essa conversa e por que se sente mal. Mas você nunca verá o comportamento externo; você será pego internamente demais. Esse tipo de parte tem limitações importantes que devem ser consideradas.

Você pode criar uma parte para fazer isso e, de fato, muitos terapeutas já têm uma. Eles vêm aos meus grupos e eu digo: "Agora, eu vou colocar essa pessoa aqui em cima, e vou tocá-la no ombro e a cor da sua pele vai mudar." As pessoas com essas partes entra e diz "Bem, estou me sentindo ameaçado por isso. Por que estou ameaçado agora?" Então pergunto: "De que cor ele mudou?" Eles voltam e dizem: "Eu não vi nada." O problema é que você não pode ver ou ouvir muito externamente se sua atenção estiver monitorando seu comportamento - seja visualmente, auditivamente ou cinesteticamente.

Quando você é pego em um loop, pode querer ter o que chamamos de meta-parte que se dissocia temporariamente e assume uma posição de observador e diz: "Ei, o que está acontecendo aqui agora?" . A função dessa parte seria tirá-lo dos loops. Mas o único momento em que ele se envolveu é quando você está em uma bagunça; ele não analisava o tempo todo. Se você colocar essa restrição nela, começa a obter um resultado mais útil. A importância de pensar com muito cuidado sobre os resultados é que você pode ter muito sucesso na instalação de partes que conduzirão completamente as pessoas às bananas de maneiras inúteis. Portanto, quando você pensa em instalar algo, quero que você se pergunte: "Bem, qual é o resultado lógico da construção dessa parte? É realmente isso que eu quero fazer, ou há algo mais que eu tenha em mente? Como posso ser mais específico sobre minha descrição, para que, quando a construo, receba algo que se aproxime do que eu quero?"

Deixe-me generalizar a ideia de uma meta-parte. Uma meta-parte está operacional apenas em determinados momentos, e a sugestão contextual que aciona seu funcionamento geralmente é baseada em como outras partes estão funcionando. Por exemplo, poderia ser uma parte que só entra em cena quando você se sente preso, insatisfeito ou duvidoso. Seu funcionamento também pode estar associado a um estímulo externo, como uma hora do dia, mas se você fizer isso, poderá interferir no que mais estiver fazendo naquele momento. Portanto, geralmente é melhor desencadear isso por um estado interno - uma sensação de estar em conflito, indecisão ou algo assim. Você pode especificar que sempre que duas partes entram em conflito, a meta-parte entrará em ação.

Uma meta-parte é como um estado de amnésia esperando nas asas para ser disparado. Dentro da meta-parte está um programa, um conjunto formal de procedimentos, que sai linearmente. É como uma sub-rotina do computador mais do que qualquer outra coisa. "Se as partes discordarem, faça X." A meta-parte opera e modifica as partes discordantes. Ela opera nas outras partes, mas é funcional apenas em resposta a uma sugestão. O procedimento usado normalmente é formal: ele poderia fazer ressignificação em seis etapas, pode ressignificar o conteúdo ou apenas dar-lhe amnésia. Há muitas e muitas possibilidades para o que uma meta-parte pode fazer. É uma parte que influencia outras partes para evitar que entrem em conflito entre si, ou que façam algo que faça você ser preso, ou o que for.

Uma maneira de pensar sobre uma meta-parte é que é um mecanismo para construir uma resposta. Outra maneira de pensar sobre uma meta-parte que funcione bem é que, se você entrar em um loop interno calibrado que não é útil, esse estado se tornará uma âncora para um procedimento que provoca uma resposta que o tirará do loop. Está mais perto de como

eu penso sobre isso do que como parte. A noção de partes é um bom ritmo para a experiência da maioria das pessoas, mas para mim há muito antropomorfismo na noção de partes. Você pode pensar em uma meta-parte como uma parte que faz uma distinção e, em seguida, inicia um procedimento que pode levá-lo para outro lugar.

Com um casal, você pode criar uma parte em um deles que funcione apenas quando eles forem discutir. Esta parte reconhece que a razão pela qual eles discutem é porque eles querem que as coisas melhorem. Em vez de entrar e negociar com todas as partes que se sentem bem sobre as coisas e discutir, você pode criar uma parte que reconheça que agora elas estão se sentindo mal porque querem se sentir bem. O que eles querem é bom, mas a maneira como eles lidam com isso fede. Em vez de ressignificar todas as outras partes, você pode criar uma meta-parte que reconheça isso e diga: "Ei, você está fazendo isso porque ama esse cara. Você se lembra da primeira vez que se apaixonou por ele? Como foi? O jeito que você está tentando fazer com que ele a trate bem não está funcionando. Você se lembra do que fez então? O que mais você poderia fazer? O que Janie faz com o marido que trabalha? A meta-parte trata de alguma maneira de gerar alternativas: fornece maneiras de conseguir o que realmente querem. Em momentos específicos, ele diz: "Entre e mude seu comportamento e saia deste ciclo; você já esteve aqui antes e nunca funcionou. Discutir não vai lhe dar o que você espera que seja, e, para que você possa discutir, deve ser realmente importante. Deve ser importante o suficiente para mudar o que você está fazendo. "

Homem: Fiquei impressionado pela frase "importante o suficiente". Sei intuitivamente que é importante e isso já foi enfatizado umas duas vezes, mas você poderia explicar o que a torna tão forte?

É um pressuposto. Pressupõe que uma coisa é mais importante do que a outra. Se eu digo: "Olhe, você é alto o bastante para alcançar aquele copo", há a implicação de você ser mais alto do que eu sou. Se eu digo a uma criança: "Agora você é grande o bastante para se virar sozinha", isso pressupõe que havia um tempo em que aquela criança não o era, mas agora é. Se eu digo: "Você é grande o bastante para se sustentar financeiramente sozinha", isto pressupõe que antes não o era mas agora é e não reconhecia ainda o fato. " Você quer isto porque é importante. E isto significa que deve ser importante o suficiente para você fazer estas outras coisas. "

Este padrão é muito bom para ser usado em terapia de casal. O casal está discutindo e gritando: "Estou com a razão! " Então você diz: "Você está discutindo porque X, Y e Z são coisas muito importantes para você. Mas seriam elas importantes o suficiente para que você considerasse outras formas de comunicação que dessem mais certo do que discutir?" Este é um ótimo vínculo duplo. Se não fosse realmente importante, então é importante o bastante para tentarem alguma outra coisa que possa funcionar, pois o que estão fazendo agora não está dando certo. Toda a força que está por trás de "ter razão" e direcionada para novos comportamentos.

Em um casal com quem trabalhei, toda vez que o marido lhe dava o que ela pedia, ela queria mais. Ela sabia que não devia, mas estava insatisfeita e isso o deixou louco. Ele costumava oferecer-lhe coisas, mas não fazia muito mais. Ela tinha uma parte cuja intenção principal era fazê-lo tranquilizá-la de que ele ainda a amava. O que essa parte estava fazendo não estava funcionando muito bem. Decidi construir uma parte para ajudá-la: um aliado.

Sempre que ela começava a ter dúvidas, essa nova parte entra em ação. Esse aliado ressignificou a parte de reafirmação continuamente. Sempre que ela duvidava, o aliado dizia: "Olha, é importante ter certeza?" "" Bom, bom. É importante o suficiente para você descobrir o que pode fazer para garantir a ele que o ama?"

Isso resultará em uma mudança comportamental muito mais ampla do que simplesmente dar-lhe outras maneiras de se sentir tranquilizado. O aliado fará com que ela faça muitas coisas com o marido que não obtêm segurança no momento, mas resultará em que ela seja tranquilizada espontaneamente em outros momentos, que é o que ela realmente quer. Você não pode convencer alguém a tranquilizá-lo espontaneamente. Mas você pode se comportar de maneiras que eventualmente o conseguirão espontaneamente em outros momentos. Uma meta-parte pode ser uma boa maneira de fazer isso.

Mulher: Estou tentando relacionar isso com o modelo de seis etapas, que diria "Descubra o que precisa que o comportamento atual que você não gosta seja satisfatório e encontre um novo comportamento que satisfaça melhor a necessidade. "

Sim, esse é o modelo de seis etapas. Uma maneira de pensar sobre esses "problemas" é como se todo comportamento servisse a uma necessidade. Ou você pode assumir que um comportamento problemático não tem nada a ver com as necessidades deles; é apenas um subproduto da obtenção de algum outro resultado. Isso também o levaria a usar o modelo de seis etapas.

A diferença entre quando o modelo de seis etapas é particularmente útil e quando a construção de partes é particularmente útil é a diferença entre a construção de partes que impedem as coisas e a construção de partes que fazem as coisas. Com o modelo de seis etapas, você geralmente começa com algum comportamento que não gosta e obtém novas opções para não usar mais o comportamento indesejado. Isso é usar ressignificação para parar alguma coisa. As situações em que a construção de uma parte é mais apropriada são aquelas nas quais uma pessoa deseja uma parte que faz algo: ela deseja gerar certos comportamentos desejados e não está fazendo isso. Quando as pessoas pedem uma parte que interrompe alguma coisa, o modelo de seis etapas, o modelo de ganho secundário, será muito mais apropriado.

Homem: Que tal construir uma parte que diferencie entre relacionamentos profissionais e amizades pessoais? Professores universitários que lecionam para você quando você está conversando podem usar uma parte como essa.

Sim, eu posso pensar em algumas pessoas que poderiam usar isso.

Homem: Que tal uma parte que dará mais flexibilidade a uma pessoa que tem muitas polaridades?

Bem, você precisa ser mais específico sobre o que você quer dizer. Você está sendo muito geral. O que você está pensando pode ser muito legal, mas você precisa ter cuidado com a descrição, porque temos esse outro humano no qual o instalaremos. Isso significa que ele se tornará tolerante em ter suas partes brigando? O que você quer dizer?

Homem: Digamos que a pessoa tenha uma resposta de polaridade a situações envolvendo grupos de pessoas; você desenvolve uma parte que permitirá a flexibilidade para essa pessoa ouvir.

Ah, você quer dizer a capacidade de não ter a resposta de polaridade. Se você fizer isso, terá que considerar o possível ganho secundário. Se ele sempre tem uma resposta de polaridade, há alguma função positiva? Pode ou não pode haver. O bom do seu exemplo é que, se algo é generalizado demais no comportamento, muitas vezes você pode simplesmente construir uma parte que ouve palestras e nenhuma outra parte nele se opõe a isso, porque não há ganho secundário em não ouvir nesse contexto.

Não importa qual seja a dificuldade, você pode agir como se houvesse um ganho secundário e corrigi-lo. Isso sempre funcionará. Se você fingir bem o suficiente, pode conseguir que tudo seja real. Mas pode acontecer que não haja ganho secundário. Só pode haver ganho secundário em uma resposta de polaridade quando você está sendo ensinado pelos pais quando adolescente. A resposta da polaridade permite que você se rebele. No entanto, você generalizou demais essa resposta para todas as situações.

Você se torna uma das pessoas que assistem a um dos nossos seminários. Depois, você diz: "Bem, mas e aqueles que sofrem de insônia? Funciona bem para fobias, mas o que você fazer com os depressivos?" Essa pessoa deixará a palestra sem saber nada sobre como trabalhar com fobias por causa de sua resposta de polaridade.

O que estou dizendo é que não ouvir pode não ter ganho secundário em um contexto; pode em outro. Portanto, se você apenas criar uma parte para esse contexto específico, pode funcionar muito bem, mas para evitar objeções, você precisa ser muito específico sobre o que isso fará.

Homem: Uma parte que fará com que uma pessoa apareça a tempo para as sessões de terapia ou uma parte que faça as tarefas de casa a tempo.

Qual dos três modelos será o mais apropriado para o exemplo que ele acabou de dar?" As pessoas estão atrasadas." Como isso soa? ... Parece que duas partes tropeçam nos dedos uma da outra. Então, você usaria o modelo de negociação para isso.

Mulher: Uma parte para discriminar entre uma situação perigosa e uma segura.

Uma parte para discriminar entre o que é perigoso e o que é seguro. O que você acha disso? Como isso soa? Isso soa como uma situação em que você precisa 1) ressignificar uma parte ou 2) criar uma parte ou 3) negociar entre partes?

Homem: Você poderia fazer qualquer um desses.

Bem, você sempre pode usar qualquer um desses modelos, mas qual deles parece mais apropriado?

Mulher: Construa uma nova parte.

Bill: reconstrua uma parte antiga. Pegue a parte que o manteve seguro o suficiente para chegar aqui, que o impediu de ser atropelado por carros ou qualquer coisa, e -

Como você sabe disso? Ela não disse nada sobre isso. O que acontece se você tiver alguém que sempre esteja na frente dos trens? Ela não especificou nada disso.

Homem: Ele deve estar sentindo falta de trens ou não estaria aqui.

Essa é uma suposição bastante grande. Você pode verificar isso com a experiência sensorial, mas consigo pensar em exemplos de pessoas que precisam ter partes que distinguem entre situações perigosas e outras que não são, porque elas as confundem.

Mulher: Isso é particularmente verdade em crianças.

Certo. Todos os seus pais construíram um em você. É parte de como você chegou aqui. Pense em todas as pessoas que não participaram deste seminário.

Deixe-me voltar e percorrer a coisa toda novamente rapidamente. Fiz uma declaração no início de que uma coisa que notei sobre terapia é que quase tudo o que as pessoas estão fazendo é construir partes. Isso é cerca de oitenta por cento do que muitos terapeutas realmente fazem. Se isso é verdade, por que a construção de partes são tão predominantes? As construções de partes geralmente são inadequadas. Não acho que todo mundo precise de um "pai", um "filho" e um "adulto", mas acho que algumas pessoas precisam. A pergunta é "Quem vai precisar de uma parte?" E depois "O que, especificamente, eles vão precisar?" Que tipos de contextos familiares ocorrem onde as pessoas precisam de partes? (Alguém caminha muito ruidosamente pela sala.)

Que tal uma parte que leva alguém a prestar atenção à experiência sensorial quando atravessa a sala e a perceber que está fazendo uma tremenda quantidade de barulho? Acabamos de demonstrar essa necessidade. Isso seria uma parte excelente para algumas pessoas. Talvez em algumas situações em que essa parte não seja prejudicial. No entanto, se você não tiver uma parte que preste atenção em como as pessoas estão respondendo a você, pode haver muitas pessoas que agem como se não gostassem do seu comportamento e você não terá qualquer maneira de perceber isso ou mudar isso. Há muitas pessoas na terapia que têm esse problema específico. Eles não têm amigos e não merecem. Quantos de vocês tiveram clientes assim? Você pode dizer a eles que alguém por aí vai gostar deles, mas lá no fundo você não gosta deles. Muitas vezes, o problema é que eles realmente não têm como saber como as pessoas respondem a elas. Esse seria um exemplo realmente excelente de onde é apropriado criar uma parte. Onde mais você precisará construir uma parte?

Mulher: Nos relacionamentos de casal, você pode precisar de uma parte que negociaria com seu parceiro.

Você chega à fronteira quando fala em ter uma parte que dá continuidade às negociações. Enquanto isso, o que as outras partes estão fazendo? Quero saber qual seria o resultado da instalação desta parte.

Deixe-me lhe dar um exemplo. Um casal veio me ver porque ambos tinham comportamentos estúpidos que disparavam automaticamente e os impediam de falar sobre o que queriam discutir. Apenas peguei um deles e instalei uma parte do interruptor. A nova parte fez algo que capturou a atenção de ambos e interrompeu o comportamento estúpido por tempo suficiente para que eles pudessem voltar e falar sobre o que queriam falar. Não sei o que você tem em mente, mas é uma coisa que eu fiz.

Mulher: Você pode instalar uma parte para diferenciar a realidade da alucinação.

Agora isso seria uma parte muito boa! Algum dia eu posso tentar construir um desses. Mais tarde, neste ano, vou a um hospital psiquiátrico estadual para treinar a equipe. A principal função deste hospital é "armazenar" os pacientes com os quais ninguém realmente sabe o que fazer. Uma pessoa muito interessante acaba de assumir o controle deste hospital por um conjunto ímpar de circunstâncias. A única coisa que pretendo ensinar quando voltar lá é como usar esse modelo para criar uma parte que faça distinções entre o que é realidade compartilhada e o que não é. Muitos psicóticos não têm uma parte para fazer isso.

Homem: Muitos psiquiatras não têm uma parte a fazer quando trabalham com essas pessoas.

Muitos não o têm, até onde eu sei! A única diferença é que eles têm outros psiquiatras que compartilham sua realidade, então, pelo menos, eles têm uma realidade compartilhada.

Faço muitas piadas sobre a maneira como os psicólogos humanistas se tratam quando se reúnem. Eles têm muitos rituais sociais que não existiam quando eu trabalhei na Rand Corporation. As pessoas da Rand não entraram no escritório de manhã, seguraram as mãos e se olharam nos olhos por cinco minutos e meio.

Quando alguém na Rand vê alguém fazer isso, eles dizem "Urrrrhhh! Estranho." As pessoas nos círculos da psicologia humanista acham que as pessoas na Rand são frias, insensíveis e desumanas. Bem, essas são realidades psicóticas, e eu não tenho certeza de qual é a mais louca. E se você começar a falar sobre realidades compartilhadas, as pessoas da Rand têm mais pessoas com quem compartilhar.

Você realmente tem uma escolha apenas se pode ir de uma realidade para outra e também pode ter uma perspectiva do processo do que está acontecendo. É realmente absurdo que um psicólogo humanista contratado para ensinar na Rand Corporation não altere seu comportamento. Pense na frequência com que isso acontece. Se alguém que tem todo o jargão do AT for a um instituto da gestalt, ele será eliminado pelo terapeuta da gestalt, porque as pessoas da gestalt podem gritar, e a maioria, as pessoas da AT não podem. Nesse contexto, para mim, a incapacidade de se ajustar à realidade compartilhada é uma demonstração de psicose. Qualitativamente, não é diferente. Você simplesmente não se deixa levar.

Digamos que você seja um terapeuta da gestalt, terapeuta da AT ou analista ou qualquer que seja o seu show - até mesmo um programador neuro-linguístico. Amanhã de amanhã, você acorda e desce para um bar onde estão todos os caras. Você diz: "Sabe, eu estava trabalhando em estratégias esta manhã com um cliente e estava observando as dicas de acesso dele". Eles dizem "O quê?" . Então você diz: "Bem, você estudou com Bandler e Grinder. Observamos o movimento dos olhos das pessoas e sabemos como elas estão pensando." Eles dizem: "Claro que sim." "Ah, sim, e então eu induzi uma resposta e o toquei, e então associei a essa outra memória simplesmente tocando nele." Eles pensariam que você é muito estranho.

O que você precisa se lembrar é que a realidade é contextual. Aqui podemos conversar sobre isso e todos concordam de maneira significativa. Todos vocês se tornaram parte da minha realidade psicótica. Eu construí uma parte em você para não ser mais louco.

Se tivéssemos um psicótico, uma das coisas que poderíamos fazer é fazer com que todo mundo veja sua alucinação, e então poderíamos chamá-lo de "religião" ou "política". O ponto é que as realidades são estruturas definidas.

Em algumas situações, é necessário criar uma parte e em qualquer situação. Quem aqui precisa de uma parte? Alguém aqui precisa de uma parte? O que você quer? Qual é a parte que vai fazer?

Teri: Isso me manteria com um certo peso.

Você quer uma parte para mantê-lo com um certo peso. Isso certamente é bem definido. Quem mais?

Homem: Eu quero uma parte que me permita ver claramente com binocularidade, sem óculos.

É uma possibilidade.

Mulher: Eu gostaria de uma parte que fosse criativa com metáforas.

Quero que todos vocês notem alguma coisa. Agora vou comentar sobre o processo do grupo. Pedi às pessoas para definirem um resultado, e as pessoas estavam tendo muitos problemas. Agora, eu disse "Quem aqui quer uma parte?" E ouça como os resultados são bem definidos! Lembre-se disso quando trabalhar com pessoas.

Homem: Quero que uma parte me lembre em intervalos regulares e frequentes que eu sei o que estou fazendo na maioria das vezes.

Tudo certo. Se você tem que ter um assim.

Jill: Eu quero uma parte para me informar o que sei fazer.

Qual é o resultado disso? Isso não é um resultado. Isso é um processo. Este é o primeiro erro que tivemos aqui. Eu quero saber exatamente o que essa parte deve fazer. Você pode conseguir uma parte para lembrá-lo de um catálogo de suas habilidades terapêuticas ou para lembrá-lo de ter variedade em seu comportamento. Isso seria específico. O que você quer?

Jill: Eu quero uma parte que me mova para algo diferente depois de me convencer de que já fiz uma coisa com sucesso.

OK. Você pode ter uma parte que diz: "OK. Você fez a resignificação; conhece o modelo padrão. Você é quente nisso e isso funcionaria aqui, mas vamos fazer isso de outra maneira desta vez e nos divertir um pouco." Você quer esse? Ou você quer que uma parte depois de ter feito a resignificação com sucesso diga "OK, funcionou" para que você não vá em frente e use outro modelo para curar o mesmo problema que já foi curado?

Mulher: Eu vou pegar os dois.

Homem: Eu gostaria de uma parte que me permitisse relaxar quando estou sentado em uma cadeira ouvindo uma palestra ou quando estou falando.

Isso é apropriado para este modelo? ... Poderia ser. A questão principal é "Você está relaxado em outros momentos?"

Homem: Sim.

Portanto, é somente quando você entra em um contexto como esse que fica tenso. Então o modelo de seis etapas é mais apropriado. Se você construiu uma nova parte para relaxá-lo, isso entraria em conflito com outra parte que o está deixando tenso.

Homem: Eu gostaria de uma parte que me permita reter o conteúdo de uma palestra sem gravar a palestra.

Mulher: Eu quero uma parte assertiva, mas assertiva apenas em certos contextos. No entanto, eu usaria esse modelo se tivesse uma parte assertiva e o problema não assertivo estivesse relacionado contextualmente? Em outras palavras, eu tenho uma parte assertiva... mas não funciona o tempo todo.

Bem, não estou disposto a concordar com essa descrição. Eu diria que você está descrevendo é que você tem uma parte assertiva, porque é capaz de ser assertiva em algumas situações. Isso pode ser descrito de duas maneiras. Uma é que você entra em uma situação específica e essa parte diz "Não sou eu!". A outra possibilidade é que a parte afirmativa diga "Pegue agora! "E outra parte diz" Shhhh! "A questão é" Qual dessas duas possibilidades ocorre?" Quando você souber disso, poderá decidir que tipo de resignificação usar - mas de qualquer forma, não está criando uma parte.

Harvey: Eu gostaria de uma parte que me permitisse ganhar muito dinheiro.

OK. Você quer uma parte gananciosa ou inteligente, dependendo de como pensa sobre isso. Novamente, ainda há muitas perguntas sobre o seu resultado. Se o resultado é ganhar

muito dinheiro, deve haver algumas condições de boa formação sobre como você fará isso. Caso contrário, você pode simplesmente pegar uma arma e roubar o primeiro banco que vê. É a mesma coisa que eu estava falando antes. Quero uma descrição específica do que esta parte fará. Caso contrário, se eu instalar esta parte, ela poderá simplesmente sair e roubar um banco.

Harvey: Eu quero uma parte que crie referências e encontre novos mercados para minhas habilidades.

Tudo bem. Se você criar a parte que irá gerar referências, ela saberá como obter dinheiro. Esse é um tipo muito específico de resultado.

Ray: Eu gostaria de uma parte que me permitisse improvisar no piano.

Mulher: Eu gostaria de uma parte que me permita acesso consciente a imagens visuais do passado.

Você não pode criar imagens eidéticas? Como se escreve "greenwood"?

... OK. Você pode fazer fotos; a ênfase está na palavra "consciente".

Mulher: Eu gostaria de uma parte que me permitisse criar humor hilário sempre que eu quisesse. Eu quero uma parte para simplesmente explodir as pessoas em um estado de humor.

Homem: Eu quero uma parte que vai... permita-me ... fazer uma pausa.

Você quer outro? É melhor você ser um pouco mais específico, porque acabou de demonstrar que tem uma parte que pode permitir uma pausa. Essa é uma incongruência leve em sua comunicação, mas meu palpite é que você tem algo mais específico em mente.

Kit: Eu gostaria de ter uma parte para lidar com comportamentos "passivo-agressivos".

Você terá que definir isso para mim. "Passivo-agressivo" é uma dupla nominalização.

Kit: OK. Sinto uma incongruência em um conjunto de comportamentos que experimento com as pessoas e comigo mesmo.

Estamos entrando na "Terra da nominalização" aqui. Temos de ter cuidado. O que essa parte vai fazer?

Kit: Bem, a parte vai atender a uma necessidade -

Todas as partes vão atender a uma necessidade. O que isso vai fazer?

Kit: Será como um periscópio.

Você não pode especificar o resultado com esse tipo de metáfora. Você tem que ser muito específico, ou você vai para casa à noite e se deita, e seu corpo pode surgir como um periscópio. Se você diz que será um periscópio, o que exatamente isso fará por você? Você precisa realmente amarrá-lo ao mundo da experiência.

Kit: Eu quero equilíbrio entre polaridades.

De?...

Homem: Você pode criar uma parte para Kit para ser mais específico.

Aí está. Lindo. Se você instalou uma parte nela que era responsável pelo Meta-Modelo e ela modelou seu próprio diálogo interno, pense em que presente seria esse. A maioria dos meus alunos dos velhos tempos tem uma parte do Meta-Modelo.

Kit: Eu quero uma parte para trazer as coisas para mim -

Espere um minuto. Deixa pra lá. Você precisa de uma parte que conheça as quatro primeiras distinções no Meta-Modelo. No exercício, alguém instalará uma parte em você que

faz isso por dentro, para que, antes de falar, você possa optar por usar um idioma específico ou não.

Kit: Eu gostaria de uma parte que seja ... eu sinto que eu ... eu tenho uma nova declaração para criá-la ... desde ontem.

OK. Aguarde alguns minutos. Ir para dentro....

Kit: Eu sinto que sou.

Sim está certo. Isso é chamado de "comportamento observável de marca passo". Entre e descubra. Quero que você faça uma imagem visual do que ocorreria em sua mente ou no mundo da experiência, que me permitiria saber que esta parte que você deseja está operando. Eu não quero que sua imagem seja metafórica. Em outras palavras, se você tivesse uma parte que fizesse isso, o que eu veria que seria diferente? Tire um tempo e faça isso por conta própria.

Lucy: Eu quero uma parte para aumentar a frequência e a intensidade do orgasmo com meu marido. Isso se encaixaria nesse modelo.

Verdade. Por que não? Escolha algo que valha a pena, eu sempre digo.

Mulher: Isso está construindo uma nova parte, ou é apenas... Bem, a tarefa da parte que ela deseja construir não é fazê-la ter orgasmos. Seu objetivo é conseguir outra parte para fazê-lo com mais frequência. A parte que ela quer é o que chamamos de "parte do cotovelo". Faz com que outras partes funcionem. É como a diferença entre uma estratégia de motivação e uma estratégia de aprendizado. Uma leva você a fazê-lo, e a outra realmente faz o trabalho. Por exemplo, com um problema de peso, uma coisa é construir uma parte cujo objetivo é fazer dieta e outra é construir uma parte cujo objetivo é fazer com que você volte a fazer dietas. Existem diferentes maneiras de pensar sobre como você irá construir partes e para o que irá construí-las.

O que temos feito até agora é o primeiro passo: determinar qual resultado específico você deseja e garantir que seja apropriado criar uma parte para esse resultado. Antes de criar uma parte, quero que você sempre verifique se outro modelo de ressignificação é mais apropriado para obter o que deseja....

Para aqueles de vocês que escolheram uma parte que desejam e especificaram o resultado, desejo levá-lo à etapa dois. Este é um procedimento bastante complexo, e vamos fazê-lo metodicamente - não metaforicamente. Como terapeuta, você pode dançar um pouco, se quiser, mas vamos passar por isso passo a passo. Eu recomendo fortemente que você tenha um pedaço de papel e um lápis durante esse procedimento, porque mais tarde haverá algumas coisas que você precisará acompanhar, e pode haver muitas.

Eu quero que todos vocês que vão jogar este jogo comigo entrem e descubram se você tem alguma estrutura de referência para o comportamento que deseja. Acesse quaisquer experiências históricas que você possa encontrar ao fazer o que deseja poder fazer mais metodicamente, com mais frequência ou seja o que for. Digamos que alguém quisesse ter uma parte criativa. Talvez tenham sido criativos apenas uma vez há dez anos, ou talvez tenham pensado em uma nova maneira de escrever uma lista de compras. Seja o que for, quero que

você encontre quaisquer exemplos relevantes existentes. Quando você encontrar essas memórias, quero que você entre nelas e recupere toda a experiência que as acompanha. Esta é uma parte muito essencial do que vamos fazer. Tome a quantidade de tempo necessária para fazer isso. Isole instâncias específicas do que você deseja e seja cuidadoso. Certifique-se de ter pelo menos uma, duas ou três experiências - se as tiver - do que você deseja que esta parte possa fazer.

Se o que você quer é uma parte que faça com que você tenha orgasmos com mais frequência, não se lembre de um orgasmo, lembre-se de um momento em que você conseguiu um que não esperava. Se você pretende construir uma parte cujo trabalho é manter um determinado peso, não quer se lembrar de um tempo que pesou tanto, mas de um tempo em que manteve um peso específico.

Acesse essas memórias o mais intensamente possível. Você não precisa de uma longa duração. A intensidade do que você acessa será a parte importante.

Mulher: E se não houver exemplos?

Se não houver exemplos, aguarde. Mas tenha muito cuidado, porque provavelmente existem exemplos de tudo em sua experiência, se você conhece ou não. Se você não encontrar nenhum exemplo, aguarde, porque o terceiro passo vai resolver isso de qualquer maneira

Para aqueles que não encontraram nenhum exemplo e para aqueles que acabaram, quero continuar na etapa três, que tem duas partes. Primeiro, gostaria que você criasse para si uma imagem visual e auditiva dissociada de como você se comportaria se estivesse realmente demonstrando o que quer que seja que esta parte o faça. Portanto, com a manutenção do peso, você não se verá pesando um peso específico. Você se verá envolvido nos comportamentos que aconteceriam quando estivesse com esse peso, e à medida que ganhasse e perdesse alguns - em outras palavras, quaisquer comportamentos que estivessem operando à medida que você mantivesse esse peso. A maioria das pessoas é especialista em perder e ganhar peso. O problema é que, quando caem, voltam imediatamente. O trabalho dessa nova parte não é perder peso, mas fazer coisas que resultem na manutenção do peso. Você precisa se ver nesse contexto: como você seria, o que estaria fazendo e como seria.

Em seguida, quando vir uma sequência inteira com a qual você está satisfeito, entre na imagem e repita a sequência inteira novamente por dentro. Certifique-se de que você gosta dos sentimentos que tem ao fazer isso e faça um bom trabalho. Você passará por isso duas vezes: uma por fora e outra por dentro. Primeiro, você visualiza um bom exemplo de como você seria e se comportaria. Então, na segunda vez, descubra como seria a sensação por dentro. Se você estiver satisfeito depois de assistir o filme inteiro de fora, entre no filme e faça-o desde o início novamente. Se você não estiver satisfeito com os sentimentos, volte e mude as imagens ao vê-las de fora e depois repita-as novamente por dentro ...

Bill: Quando entro, há um auditivo interno que não é aparente para mim quando estou olhando de fora. Eu não sei como me livrar disso. Posso olhar para a imagem do lado de fora e me ver escrevendo um manuscrito. Mas assim que entro, estou sentado na máquina de escrever e estou começando a escrever as primeiras frases, e uma voz surge com todos

os tipos de objeções ao que estou fazendo. Não acredito que continuar esse ciclo de sair e voltar a lidar com isso.

OK, pergunte à parte auditiva se - para os propósitos de sua fantasia neste momento - ficaria quieto por apenas alguns momentos, porque o que você quer fazer é descobrir se // isso é algo que você deseja. Se for algo que você deseja, não será possível obtê-lo, a menos que esta parte concorde. Esse é o próximo passo. Portanto, se houver uma objeção a você ter a experiência interna que você fantasiava que deseja, terá a chance de se opor, e com razão. Mas, primeiro, deve permitir que você descubra se deseja o novo comportamento. Quando lhe permite ter essa experiência, você pode descobrir que, se não tiver essa voz interna, não terá nada para escrever. Nesse caso, você teria que construir outra fantasia.

Mulher: Você está pedindo uma fantasia ou várias fantasias?

Você só quer uma fantasia que seja um exemplo da maneira como você pareceria de fora, se comportando como se tivesse essa parte. E então, se você gosta do lado de fora e parece seguro - ninguém bate em você, você não cai de um penhasco ou algo assim - então siga a mesma sequência do lado de dentro e descubra se também gosta da experiência interna. Às vezes você pensa que quer uma parte, mas quando a experimenta, não gosta.

Se você não tiver terminado, vá em frente e dedique o tempo necessário para concluir a terceira etapa. Não adianta pular adiante. Vou seguir em frente e dar as instruções para o próximo passo. Se você sentir falta deles, não se preocupe. Provavelmente vou acabar dando a eles várias vezes, porque esse passo é um pouco complicado. Certifique-se de terminar a etapa em que está primeiro. Leve o tempo que precisar. Vou passar por isso quantas vezes você precisar.

Quando você tem um exemplo bem-formado de como se comportaria se realmente tivesse essa parte, e está satisfeito com essa fantasia por dentro e por fora, a próxima coisa que quero que você faça é uma verificação ecológica. Este é o passo quatro. Eu quero que você entre e pergunte - e é muito importante como você faz isso - "Alguma parte se opõe ao fato de eu me separar e que será responsável por tornar essa fantasia uma realidade?" Essa é uma pergunta do tipo sim ou não. Se você receber um "sim" verbal, tudo bem. Se você tiver um sentimento, intensifique-o para "sim" e diminua para "não". "Você pode usar todos os métodos dos outros modelos de ressignificação para isso.

Se uma parte se opõe, quero que você pergunte: "Qual é a sua função para mim?" Desta vez, você não se importa com a objeção. Essa não é a parte importante. Você deseja descobrir o que é que a parte objetiva faz, qual é a seu trabalho é, sua função.

Quando você obtiver essas informações, se não fizer sentido para você que você se oporia a ter a nova parte, vá em frente e pergunte qual é, especificamente, sua objeção. Pergunte como ele acha que essa nova parte vai atrapalhar.

Digamos que você decida: "Vou instalar uma parte que me ensina a prender a respiração por uma hora e meia." Então você entra e faz a pergunta "Alguma parte se opõe?" Você recebe um "sim" e pergunta: "Qual é a sua função para mim? O que você faz para mim? Qual é o seu trabalho?" A parte objetiva diz: "Bem, eu sou a parte que mantém seu coração batendo." "Se você não conseguir conscientemente entender como prender a respiração por uma hora e meia interferirá na parte do coração, sugiro que pergunte. Meu palpite é que a maioria dessas conexões será óbvia. Mas se não estiverem, pergunte.

O lápis e o papel são para esta etapa. Até agora, cada vez que usei esse modelo, houve pelo menos oito ou nove partes desse objeto. Dependendo da parte que você está construindo, alguns de vocês podem não ter muitas objeções. Quando você instala uma nova parte, o potencial para que ela fique no caminho de outra parte é muito maior do que quando você está apenas alterando um pouco o comportamento de uma parte. Pode haver muitas, muitas partes que se opõem à criação de uma nova parte. Quanto mais, melhor, porque todos eles se tornarão aliados no processo de design. Basta fazer uma lista completa das partes que objetam e da função de cada uma. Você quer saber se existem partes que objetam e, em caso afirmativo, o que elas fazem? Qual é o trabalho delas? Seja cuidadoso. Certifique-se de obter todos eles. Verifique cada sistema representacional em busca de objeções, para descobrir todas as partes que objetam de alguma maneira. As objeções serão a essência de garantir que a parte que você construa seja realmente graciosa e funcione bem. Eles serão os talentos da parte que você vai construir

Lucy: Eu tenho seis partes.

OK, você tem seis partes para baixo. E você tem todas as funções deles?

Lucy: Ah, não, eu acabei de listar as partes.

OK, quero que você descubra qual é a função de cada um. Você diz "Parte número um, você se opõe? O que você faz por mim?" Você não pergunta "Qual é a sua objeção?" ; você pergunta "Qual é a sua função?" Você quer saber do que cada parte objetiva é responsável. Não é que você tenha uma parte que diz "Tudo bem, vamos limitar os orgasmos aqui. " É que a parte objetora está fazendo outra coisa. Quando considera a possibilidade de você ter uma parte que o faça ter orgasmos mais de dez, ele diz: "Ei, não tenho tanta certeza de que quero uma parte que faça isso." Agora, você pode para instalar a nova parte de qualquer maneira, e talvez a parte que se opõe não interferisse com ela. No entanto, se descobrirmos qual é a sua preocupação, podemos construir uma parte ainda melhor e ter certeza de que outras partes não farão objeção.

Lucy: Então você quer que eu descubra qual é a preocupação de cada parte?

Em segundo lugar. Primeiro, quero que você saiba o que é sua função, o que é responsável. Se isso não lhe der uma compreensão do que é sua preocupação em ter essa nova parte, pergunte.

Lucy: Não sei se entendi. Por exemplo, há uma parte que não quer que eu exerça pressão sobre meu marido e outra que não quer me dar o que quero. Agora, essas seriam duas partes?

OK, agora, qual é a função da parte que "não quer dar a você o que você quer?" Tenho certeza de que você não tem uma parte que fica parada e diz: "O que posso esconder de Lucy hoje?" Tem que estar encarregado de alguma outra tarefa. A pergunta é: "Qual é o seu objetivo?" Pode ser uma parte que não deseja que você tenha expectativas irrealistas. Tudo o que quero saber é qual é sua função e qual é sua preocupação. Uma parte que não deseja que você tenha "expectativas irrealistas", então você já sabe qual é a preocupação. A preocupação é que a nova parte não funcione e que você ficará desapontado. Se preocupar com isso, porque o que construímos funcionará. Você quer saber a função de cada parte que se opõe e um pouco sobre o que diz respeito a ter essa nova parte por perto.

Essa nova parte que você deseja construir influenciará seu comportamento. Você quer saber se há outras partes de você que se opõem à existência em você. Queremos saber sobre cada parte que se opõe à ideia de ter essa nova parte. E também queremos saber especificamente o que é ter essa parte que diz respeito às outras partes. Essa é uma informação muito, muito valiosa. Precisamos saber disso para que, quando construirmos a parte, possamos construir uma que seja satisfatória para toda a pessoa, em vez de apenas colocar alguma coisa e deixar que os conflitos evoluam. Geralmente já existem muitos conflitos; não precisamos construir mais.

Ainda não disse nada sobre a instalação dessas partes. Até agora, estamos apenas projetando. O quinto passo é o que chamamos de "condições satisfatórias de boa formação". A condição de boa formação de nosso projeto será que nenhuma outra parte se opõe. Vamos levar em consideração todas as suas preocupações e modificar a nova parte de acordo. Não queremos pisar no pé de ninguém aqui, exceto na mente consciente, é a única que merece.

A fantasia que você teve na última vez é a base sobre a qual essas partes fizeram suas objeções. Você inventou uma fantasia, e uma parte foi "Ugghh, garoto, isso vai ser difícil." Outra parte dizia: "Eu não quero isso!" Outra parte disse: "Se fizermos isso, não conseguiremos fazer isso." Todas as partes que tiveram preocupações basearam suas objeções nessa fantasia. Então agora você fará uma nova fantasia. Agora temos uma lista de condições de boa formação a serem usadas para modificar a última fantasia e levar em consideração todas as preocupações dessas outras partes. Antes de criar a nova fantasia, gostaria que você redefinisse sua parte para que ela leve em consideração todas essas preocupações. Essa é a importância do tempo que passei na definição. Por exemplo, quais foram as funções de algumas das partes que se opuseram?

Teri: Havia uma parte de mim que dizia que, se eu mantivesse o peso que queria, talvez eu não fosse terapeuta. Eu não gostaria de fazer terapia; Eu gostaria de estar lá fora fazendo outras coisas.

Isso foi uma objeção?

Teri: Bem, se eu ficar acima do peso, me sinto à vontade para fazer o que faço agora, porque não sinto muita vontade de sair de casa.

Mas qual é a função dessa parte?

Teri: Para me manter do jeito que sou.

Não, essa não é a sua função. Se houver uma parte que diz "Olha, se você perder todo esse peso e mantê-lo, não vai querer fazer terapia", você diz: "Bem, tudo bem, é uma possibilidade. Qual é a sua função?" "Se ele diz" Bem, minha função é mantê-lo o mesmo ", chamado" jive ". Nesse grupo, sabemos que isso não é uma função, é um comportamento. O que estamos procurando é uma função positiva. Tem uma parte cuja função é manter você igual. Você tem uma parte que deseja mantê-lo igual para que X, Y e Z não aconteçam, ou aconteçam. Se você não obtiver funções, você não conseguirá criar um bom conjunto de condições de boa formação.

Teri: Por exemplo, eu não teria muito tempo sozinho com meu marido.

OK, então há uma parte cuja função é garantir que você gaste tempo com seu marido. E uma maneira de realizar essa função é fazer terapia, para que você possa sair com ele no trabalho.

Teri: Certo.

Agora, essa é uma preocupação que faz sentido. No entanto, existem muitas maneiras de ganhar tempo com seu marido. Portanto, a parte de você que manterá seu peso garantirá que esta parte esteja muito satisfeita. Isso passará muito tempo com seu marido no programa de manutenção. Isso agora se torna parte da fantasia que você precisa construir. Você não fica magro e corre, porque esta parte não serve para isso.

OK, agora eu quero outro exemplo de uma função.

Pat: A função da minha nova parte é me informar quando eu souber alguma coisa. A preocupação é que isso irá derrotar minha motivação para aprender mais.

Tudo bem, então, se você teve uma parte que avisa quando você sabe alguma coisa, então você estaria menos motivado para aprender. Então agora você tem que construir um desejo de saber o que está no próximo horizonte na nova parte que você irá construir. Isso deve ser parte integrante de ter uma noção do que você sabe. “Eu realmente sei ressignificar; me pergunto o que mais há para aprender?” Isso deve ser incorporado à nova parte da fantasia.

Para cada objeção, você precisará modificar a fantasia até que ela satisfaça cada uma dessas condições.

Bill: Eu tenho um, cuja função é me manter honesto.

Isso não é uma função. Isso é um comportamento. Esse é um exemplo do que não queremos. O que está tentando fazer, mantendo-o honesto?

Bill: Proteja-me de ser acusado de mentir ... ou de ser honrado se uma pessoa me disser que sou honesto.

Bem, verifique se ele quer. Há uma diferença real entre ser honrado e ...

Bill: Parece mais aversivo do que—

Tudo bem, mas seja detalhista. Entre, configure um sinal de sim / não e descubra qual é. Confira e seja completo.

Teri: Eu vim com a principal coisa por trás de tudo isso. A única vez em que fiquei magra, fiquei louca. Há uma parte que não está disposta a me deixar emagrecer, porque não quero ficar louco.

Bem, certamente acho que você poderia criar controles rígidos sobre sua saúde mental em uma parte que o colocaria em um programa de manutenção de peso. Pense desta maneira, Teri. Peso e sanidade não têm relação entre si, a não ser ancoragem. Qualquer que seja o peso que você pesasse quando você era o que você está chamando de "louco", não tinha nada a ver intrinsecamente com ser louco. Aquela vez foi uma coincidência. Não há relação causal entre perder peso e ficar louco de novo.

É o mesmo de quando fizemos o exercício de mentir semana passada. Eu disse: "OK, é hora de mentir." Todo mundo disse: "Sim, nós vamos mentir!" Mas você disse: "Se eu mentir, eu vou ficar louco. Eu menti antes e fiquei louco, então se eu mentir agora e não puder dizer a diferença, eu vou ficar louco, porque é assim que eu era louco antes. Se você quer deixá-los loucos, tudo bem, mas eu vou lá fora! ... (...) E o resto das pessoas estava murmurando "Bem, temos que ficar aqui e ficar loucos. “

Quando cheguei lá fora, eu lhe disse: "Olha, mentindo, e sem saber se você estava mentindo ou não, era uma âncora por ser louco por você. O resto das pessoas na sala não fez isso - tanto quanto eles sabem. Quando você fizer isso desta vez, vamos lhe dar uma nova âncora. Vamos fazer algumas linhas pretas em torno de suas fotos quando você mente, e elas são

realmente linhas pretas importantes. Agora você pode mentir e saber você está mentindo, para não ficar louco dessa vez. “

Tudo o que realmente fiz foi colocar uma meta-ressignificação literal em torno do que estava acontecendo. É uma mudança muito pequena em sua estratégia. Você ainda está criando imagens visuais construídas. Estamos apenas separando as imagens construídas das outras com aquelas linhas pretas, e é essa separação que permite que você tenha novos sentimentos sobre o que estava fazendo. Quando eu disse "OK, agora invente uma mentira" você inventou uma mentira. Eu perguntei "Você está louco?" E você disse "Não. “ Eu perguntei: “ Qual é a mentira?” “ Bem, aquele com linhas pretas ao redor é uma mentira. Qualquer um pode ver isso. “

O ponto é o seguinte: se você vai perder peso e voltar a um peso que está associado a ser louco, também precisa colocar um novo quadro em torno dele. Isso tem que ser uma função dessa nova parte. Se você voltar ao peso que tinha quando estava louco, é claro que há a implicação de que você ficará louco novamente. No entanto, como você não é a pessoa que enlouqueceu, não pode voltar atrás.

Essa distinção precisa ser incorporada à parte que você está construindo agora. É muito essencial que seja capaz de distinguir todas as diferenças entre este Teri e aquele que enlouqueceu. Este Teri tem uma idade diferente e tem muito mais informações sobre o mundo da experiência. Você sabe fazer muitas coisas que a outra não sabia fazer antes. Que Teri não sabia nada sobre PNL. Ela não sabia como ancorar psiquiatras. Existem muitas ferramentas que você tem explicitamente agora, e que não possuía na época - não apenas as coisas que aprendeu aqui, mas na AT, e muitas e muitas coisas que nada têm a ver com psicoterapia. Portanto, essa nova parte deve ser capaz de apontar, de vez em quando, como você é diferente.

Existem outras perguntas sobre como você utiliza objeções para reprojetar a parte que deseja construir? Esta é uma parte muito importante deste processo. Esse é o ponto crucial das construções de partes que serão funcionais, para que você não acabe sendo anoréxico ou algo assim.

Bill: Eu quero uma parte que me permita escrever papéis confortavelmente, sem angústia. Há uma parte que objeta. Quando pergunto "Bem, qual é a sua função?" , Ele diz "Minha função é conscientizá-lo de todas as possíveis objeções ou críticas ao que você está escrevendo. “

OK. A contradição que estou ouvindo é que essa parte quer que você escreva. Seu trabalho é ajudá-lo com a sua escrita. É contra você estar confortável?

Bill: eu gosto de escrever; o problema é que eu sou fazendo isso.

Isso é impossível. Essa é a mesma contradição. Você está dizendo "adoro escrever; é tão doloroso."

Bill: Um amigo meu disse uma vez: "Eu não gosto de escrever; eu gosto de ter escrito." Bem, isso é diferente.

Bill: O que eu sei é que me sento na máquina de escrever toda ligada. “ Puxa, isso é uma coisa ótima que eu vou colocar aqui." E então eu vou "Ughhh! "

Sim, eu concordo. E você sabe o que precisa fazer para satisfazer esta parte? Uma solução simples pode ser pedir que leia seus papéis no final de cada página.

Bill: Bem, eu estava pensando em pedir para salvar suas objeções até que eu tenha um primeiro rascunho finalizado. Há outra parte que diz "Quando você se senta, escreve o primeiro rascunho".

OK, mas você não precisa lidar com objeções específicas. Você deseja encontrar soluções que preservem as funções das partes que objetam. O importante é que ele se oponha. Está dizendo: "Olha, se você escrever essas coisas, você não considerará todas as objeções que as pessoas teriam. " E se você tivesse feito uma fantasia em que se sentasse e escrevesse confortavelmente, e no final pegasse seu trabalho e deixar essa parte trabalhar com um lápis vermelho para revisá-la? Ficaria satisfeito então? É o que faço com a escrita de outras pessoas. Tenho uma parte que faz isso muito bem, principalmente se for o trabalho de outra pessoa. Eles chamam isso de "trabalho editorial. " Essa pode ser uma parte muito valiosa.

Lucy: Estou desligado de uma parte que não quer que eu desista do controle.

De ... ?

Lucy: —que eu levei para a parte que vai—

Espere um minuto! Essas formas são muito importantes. Você tem uma parte que objeta, certo? Qual é a sua função?

Lucy: Sua função é me impedir de me sentir impotente.

Isso não é uma função; isso é um comportamento.

Lucy: Isso me protege da dor.

Isso é um comportamento. Isso não é uma função. O que acontecerá se você se sentir impotente? O que está tentando fazer por você, impedindo-o de se sentir impotente? E daí se você se sentir impotente?

Lucy: É uma função desnecessária.

Não, não é. Só que você ainda não sabe o que é. O que está tentando fazer por você, protegendo-o de se sentir impotente? Essa é a primeira parte. A segunda parte é como ter orgasmos com mais frequência tem algo a ver com se sentir desamparado ou não? Eu não preciso de uma resposta verbal para isso. O objetivo é esclarecer a função para que você possa entender como modificar sua fantasia para que essa parte também seja satisfeita.

Ray: Fiquei muito surpreso que qualquer parte se opusesse à minha improvisação no piano. A primeira objeção era que eu poderia acabar tocando mais piano nas reuniões e interagindo menos com as pessoas.

OK. Eu não pedi para você fazer essa pergunta. Isso é importante. Eu disse que se há uma parte que se opõe, não pergunte qual é a sua objeção. Pergunte qual é sua função, para que você saiba o que essa parte está encarregada de fazer. Então, se você não entender como isso acabaria se preocupando, pergunte sobre o que está preocupado.

Ray: E eu perguntei o contrário.

Certo. É muito importante que, quando você estiver no meu grupo, peça do meu jeito. Quando você vai para casa, pode construir partes à sua maneira. Se você não sabe qual é a função de uma parte objetiva, é muito, muito difícil agradá-la.

Bill: Fiz a pergunta "O que você acha que acontecerá se você receber um feedback crítico?" E a resposta que recebi foi "Se eu conseguir isso, me sentirei só e inadequado. " Então isso me impede de me sentir sozinha e inadequada.

Bem, em certo sentido, essa é a mesma resposta. É apenas uma resignificação. " Bem, você sabe, é meu trabalho impedir que você se sinta sozinho e inadequado." "Bem, o que

aconteceria se eu me sentisse sozinho e indeciso?" " Bem, você se sentiria mal. Meu trabalho é evitar que você se sinta mal. " Bem, o que aconteceria se eu me sentisse mal?" " Bem, se você se sentiu mal, sentiria que as pessoas não gostam de você. " O que está fazendo é apenas redefinir a mesma coisa que não quer: que você se sinta mal. Mas a redefinição dá a você mais algumas informações. Uma das coisas que você pode fazer é incorporar na construção da parte a proteção contra pessoas que o criticam ou uma maneira de apreciar a crítica. Você pode entender que quando as pessoas o criticam, oferece a oportunidade sem precedentes de fazer muitas coisas. Uma é demonstrar o quão alto você pode gritar. Outra é utilizar o comportamento deles. Quando as pessoas estão com raiva de você, é uma oportunidade sem precedentes para testar suas habilidades de utilização. Tantas oportunidades por aí, para que você não precise se sentir sozinho; você pode fazer da crítica a base de um relacionamento duradouro.

Vou lhe contar uma das coisas estranhas que notei quando eu era criança. Todo mundo que me espancou se tornou meu amigo e vice-versa. Crescendo na adolescência, em um lugar muito difícil, descobri que uma das melhores maneiras de fazer uma amizade permanente e duradoura era acabar com alguém. Fiquei consciente disso em algum momento por volta da oitava série. Se havia alguém com quem eu queria sair, uma das maneiras mais rápidas de se tornar amigos era dar uma surra nele. Não sei como isso funciona, mas é um fenômeno interessante.

Homem: Você não encontrou alguns contextos em que esse comportamento não é apropriado?

Não, ainda não, na verdade. Todo o meu relacionamento profissional é construído sobre ele. Eu ando pelo país insultando pessoas, e elas me pagam dinheiro. É estranho!

Harvey: Eu quero lhe dar um pouco mais da minha lista de funções para ver se eu entendo isso. Para me impedir de falhar é um. Dar-me tempo para brincar é outra. Essas são funções, não são?

Certo.

Harvey: Para obter amor dos outros.

Para obter uma resposta específica, sim. Esperemos que essa parte saiba o que significa com a nominalização "amor". Talvez você seja um pouco mais específico. Isso é importante.

Harvey: OK. Eu tenho outro: Ser uma pessoa carinhosa.

Isso é um comportamento, não uma função. Eu vou ensinar todas essas informações ainda. Você pode não aprender a construir partes, mas aprenderá o que é uma função quando sair daqui! "Ser" é uma descrição. Ouça a frase "ser ou não ser." Quando você faz uma declaração "... para ser uma coisa ou outra "é uma descrição de um comportamento"... estar com raiva. Eu quero uma parte para me deixar com raiva. " Isso não é uma função; isso é apenas uma descrição de um comportamento. A parte quer que você se preocupe com o que ou quem, onde e por que e com que finalidade? O que você vai conseguir se você se importar? O que aconteceria se você não estivesse?

Harvey: A ideia por trás disso é que eu não quero me tornar uma máquina.

Essa é a última palavra em psicologia humanística. " Eu não quero ser um androide; portanto, eu vou agir assim o tempo todo. Vou abraçar a todos; assim, não serei um robô." O ponto é que essa parte quer que você faça algo que constitui "cuidar". " Eu não tenho ideia o que isso significa. Isso significa que você diz honestamente às pessoas o que elas

realmente devem ouvir? Ou isso significa que você toca em todos? O que isso significa? Não responda, porque não me importo com o conteúdo. Quero que você saiba e quero que você saiba qual é a função desse comportamento específico. Pode ser que essa parte queira que você não seja um androide; nesse caso, tudo isso não tem nada a ver com cuidar ou não. Você pode voltar para dentro e dizer: "Você já pensou em quanto 'cuidar' pode ser androidal? Vamos cuidar e não cuidar; teremos dias alternados. Pelo menos serei um androide diferente."

A pergunta é "Qual é a função da parte?" Se a função da parte é impedir que você seja um androide, então a pergunta é "O que isso significa?" Isso significa não ter repetição no seu comportamento? Significa não fazer todas as coisas que Maslow disse serem ruins? É essencial descobrir qual é a função da parte.

Ray: Desta vez, fiz a pergunta sobre função e a resposta foi "Estou aqui para cuidar de você, para que você não se torne como seu pai".

Apenas um psicólogo diria isso.

Ray: Meu pai improvisa no piano.

Certo. Mas isso ainda não é uma função. Você tem que ir um pouco além disso. Se você fosse como seu pai, improvisando ao piano, seria o quê? Havia algo na maneira como seu pai improvisou que uma parte de você acha que é negativa de alguma maneira. Ou ele se fez de bobo, ou fez outra coisa que alguma parte de você não gostou, certo? Agora, o que foi aquilo?

Ray: Ele evitou interagir com as pessoas.

OK, então há uma parte que deseja que você tenha interação pessoal com as pessoas. Boa. Agora, tudo o que você precisa fazer é criar uma maneira de ter um relacionamento pessoal com as pessoas, da maneira que você improvisa no piano. Você precisa definir o que "pessoal" significa, porque obviamente não está cantando músicas. Talvez isso signifique que você precise tocar música de fundo e ter conversas psicológicas significativas.

Mulher: "É preciso cuidar de uma função ou comportamento?"

Isso também não é. É tão não especificado, não é nada. "Para cuidar - como, especificamente, ... de que maneira? ... por quem?..."

Mulher: Naquela época, era o que eu procurava, quando eu estava na minha família original.

Você vai construir esta parte que fará algo, certo? O que isso vai fazer?

Mulher: Vai me deixar confortável dançando na frente de grupos de pessoas.

Deixa você dançar? Você usou o modelo de ressignificação errado, porque obviamente há uma parte que o impede de fazer isso.

Mulher: Sim, eu sei. Eu sabia disso para começar e -

Mas você pensou em colocá-lo de qualquer maneira. O ponto é que, obviamente, haverá uma parte que não gostará disso, porque seu trabalho é impedir que você dance na frente das pessoas. Essa parte terá uma objeção muito forte. Portanto, há uma parte de você que objeta, e sua função é "cuidar de você". Entre e diga: "Não faço ideia do que 'cuidar' significa. O que isso significa especificamente na experiência?"

Mulher: Na minha família original, eu tinha que fazer X, Y e Z para cuidar.

OK. Você teve que tirar o lixo para conseguir um brilho, mas estou perguntando: "O que isso significa na sua experiência agora?" O que você tem agora é tão inespecífico que eu

não posso ajudá-lo. É como olhar para alguém e dizer "Substantivo, verbo, adjetivo, substantivo." Não há conteúdo na sua frase, então eu não posso nem responder a ela. É um pouco formal demais. O que você quer saber desta parte é "O que você faz para mim como pessoa agora?" Você precisa voltar a ela e dizer "Olha, eu preciso saber em termos experimentais o que você faz para mim como pessoa. Você é obviamente uma parte de mim. Eu não moro mais com meus pais. Quero saber o que você faz por mim e como está preocupado com a minha dança. Se eu dançar, o que vai acontecer é tão ruim?"

Você quer que essas duas perguntas sejam respondidas. Você quer saber qual é o objetivo dessa parte. "O que você faz por mim?" "Eu cuido de você. " "Como você faz isso? O que é que você faz? Você vê ", cuidar de alguém pode significar que as pessoas o abraçam. Ou pode significar que as pessoas o alimentam. Ou talvez isso signifique que as pessoas são legais com você. Você precisa descobrir o que isso significa na terra da experiência. Isso é o que conta no final.

Dan: Quero que uma parte acesse totalmente as informações visuais e auditivas que recebo. Uma parte objetiva o acesso total a todas as informações visuais e auditivas.

E eu concordo com isso. Qual é a sua função? O que ele faz para você? O que aconteceria se Dan tivesse uma parte que pudesse recordar todas as informações visuais e auditivas? Pessoas assim são chamadas de sábios idiotas e são colocadas em hospitais psiquiátricos. Sábios idiotas são completamente disfuncionais; eles não podem operar como seres humanos. Eles estão constantemente conscientes de tudo o que lhes aconteceu. Eles podem se multiplicar muito bem. Eles são especialistas em matemática, mas não podem funcionar no mundo da experiência, porque têm muito "tempo de inatividade" interno.

Quando uma parte tem uma preocupação, leve em consideração e redefina o que a nova parte fará. Dan pode redefini-lo como "Quero criar uma parte que disponibilize algumas informações sobre todas as âncoras que estão ocorrendo em um ambiente específico" ou "Quero poder visualizar páginas específicas em um livro que leia uma vez: "O que quer que você seja capaz de fazer, especifique-o em termos experimentais para que você saiba exatamente o que vai acontecer e para que as outras partes de você saibam se elas vão se opor ou não. Então, se eles tiverem objeções, serão bons.

Bill: Eu tenho uma função que estou tendo muitos problemas para formular. O que estou recebendo diz: "Olha, quero que você minimize a probabilidade de ser ridicularizado e tratado com desdém. E quero maximizar a probabilidade de que você seja tratado com respeito e, até espero, honrado".

OK. Bem, essa certamente é uma função bastante extensa. Não quer que você se faça de bobo.

Bill: OK. Isso é uma função?

Sim, isso é uma função. No entanto, a pergunta é o que aconteceria se você se enganasse?

Bill: Essa não é a minha pergunta. Minha pergunta é: "Essas palavras que transmitem funcionam em oposição às palavras que transmitem comportamento?"

Bem, essas palavras transmitem principalmente comportamento, mas as implicações funcionais estão ligadas ao comportamento muito bem.

Bill: Quais são algumas das palavras que transmitem funções?

OK. Por exemplo: "Se eu me enganasse, perderia renda porque meus clientes iriam embora." O comportamento da parte está protegendo você de se fazer de idiota porque tem

medo de perder seus amigos e seus colegas de trabalho e seus clientes. A função é manter seus amigos.

Bill: Então é a parte "então" de uma declaração "se, ... então"?

Essa é uma maneira de pensar sobre isso. Existem muitas maneiras de obter a função. Não é tão simples como você quer que seja. A função é o que você obtém; comportamento é como você o entende.

Lucy: Estou na minha lista novamente. Uma parte que racionalizou objetou e disse "Não importa".

Pergunte se a objeção é realmente importante ...

Lucy: Nah. Tenho outra parte que não quer me dar o que quero, porque já tenho tanto que não é justo. Essa é a sua razão.

Não pedi para você descobrir os motivos. Qual é a função de você ter uma parte assim? Essa é a pergunta importante. Não queremos saber os motivos da parte.

Lucy: OK. Vou ter que olhar de novo.

Que tipo de parte é essa?

Lucy: Uma parte ruim; Eu não quero isso

Não não não! Não há partes ruins. Temos todas as partes boas. A única pergunta é: "Que tipo de bem eles estão fazendo?"

Lucy: É garantir que eu mereça as coisas que recebo.

E com razão. OK. Portanto, essa é a sua função, e sua preocupação é que, se você entender isso com muita facilidade, não gostará. Então você começa a ter que fazer certas coisas que o tornam merecedor do resultado que deseja obter.

Nancy: Eu posso cuidar de todas as objeções e preocupações, mas estou recebendo uma mensagem de que preciso de outra parte nova - um aliado - para ajudar a fazer tudo isso.

Bem. No entanto, acho que provavelmente seria melhor se você encontrasse um aliado que já esteja lá. Você não precisa construir um novo aliado. Basta entrar e encontrar outra parte que já possa fazer o que você precisa.

É muito trabalho construir duas novas partes no mesmo dia.

Nancy: A preocupação de uma parte é ter certeza de que eu seria capaz de perceber a desaprovação de outras pessoas.

Qual é a função da parte que deseja que você faça isso?

Nancy: Bem, seria a parte que está preocupada com minha falha.

Não se preocupa se você falha ou não; está preocupado se as pessoas lhe desaprovam ou não.

Nancy: Bem, sim. Os dois estão conectados.

Certamente. Se você falhar, as pessoas podem desaprovar você. Mas o que interessa é a opinião das pessoas sobre você.

Nancy: Sim, e também está relacionado a conseguir algumas coisas que eu quero.

OK. Essa parte está preocupada com o fato de que, se eles desaprovam você, eles não lhe dão um emprego ou não lhe dão outra coisa. Você está me dizendo que não acredita ter a experiência sensorial para contar quando está se comportando de uma maneira que as pessoas desaprovam? Eu quero uma resposta literal para essa pergunta. Você tem ou não muita experiência sensorial? ...

Nancy: Eu acho que sim.

OK. Basta pegar a parte que faz isso e dizer "Ei, parte, preciso de sua ajuda aqui. Estamos construindo George, uma parte que fará o X, mas George precisa ter uma experiência sensorial sobre isso, e você saber como ter experiência sensorial. Quero que você se conecte com esta nova parte, se decidirmos construí-la. “ A nova parte não precisa ter todas as qualidades. Se você já tem peças com certas qualidades, basta colocar essas partes em ajudar.

Quando você tiver todas as funções e preocupações de todas as partes que objetam, prosiga para redesenhar a fantasia para que todas essas preocupações sejam satisfeitas. Verifique com cada parte para garantir que cada uma delas esteja satisfeita com a representação de um resultado que inclui todas as coisas com as quais se preocupa e o que você deseja que a nova parte faça. Você cria uma nova fantasia na qual todas as objeções não precisam existir.

Portanto, no caso de Teri, a nova fantasia deve incluir a nova parte responsável por garantir que ela distinga entre o jeito que é agora e o que era quando estava "louca", para poder dizer a diferença. Contanto que ela possa dizer a diferença, a parte que não quer que ela fique louca não fará objeção.

Se há uma parte que tem medo de que você se faça de bobo, precisa desenvolver a capacidade de ter a experiência sensorial para perceber quando isso acontece. Sem isso você não saberá, e essas outras partes sempre terão medo de que, se você fizer certas coisas, se enganará. Você precisa ter loops de feedback para satisfazer essas partes. Se Bill escreve, ele deve ser capaz de se tornar outra pessoa e ler seus escritos, a fim de descobrir se sua resposta é "Isso é estúpido!" Ou "Ei, isso é bem interessante. “ Quaisquer que sejam as preocupações de suas partes, você cria salvaguardas na fantasia, para ter uma representação de como seria o mundo da experiência se você tivesse uma nova parte que funcionasse para obter o resultado que inclui todas as preocupações das outras partes. Não queremos apenas construir uma boa parte, queremos construir também uma parte graciosa, uma parte que possa fazer o que faz e não pisar nos dedos de nenhuma outra parte.

Agora, se você tiver todas as objeções e resultados, vá em frente e construa a nova fantasia. Primeiro, dissocie-o e depois faça tudo de novo por dentro. Revise essa fantasia até que nenhuma parte se oponha

* * * **

Se é possível criar uma fantasia de si mesmo fazendo alguma coisa e depois entrar nela e ter a experiência de fazê-lo, você já fez todos os ajustes necessários no nível inconsciente - em termos de estratégias, em termos de sistemas representativos, em termos de tudo o que é relevante - para que essa parte saiba como gerar o comportamento e se comportar de acordo com o que você deseja realizar.

Um professor de música me disse uma vez: "Se você pode ouvir alguma coisa lá dentro, pode tocar lá fora. O problema é aprender como isso é verdade." Outra pessoa da qual aprendi aulas de música disse: "Quando você pode ouvir por dentro, então faça com a boca. E se você pode fazê-lo com a boca, pode fazê-lo com as mãos. “ O que estava por trás disso é o entendimento de que, para criar uma fantasia, você precisa fazer tudo o que é necessário para fazer na experiência. Por exemplo, em uma fantasia detalhada, você vê alguém e conta uma piada para ele, e ele ri. Ao fazer isso, você teve que passar por todas as estratégias

necessárias para desenvolver a piada: a criatividade, os gestos, as conversas - todos esses comportamentos estão funcionando em uma fantasia detalhada.

O sexto passo é muito mais metafórico do que costumamos ser, e exige certa congruência de sua parte. Você pede aos seus recursos inconscientes para analisar essa fantasia e extrair dela os ingredientes essenciais. O que você quer que seu inconsciente faça é algo que faz o tempo todo de qualquer maneira. Você quer que ele leve as primeiras lembranças com as quais começou - os momentos no passado em que realmente praticou o comportamento ou algo semelhante - e a fantasia que funcionou, e todas as estruturas subjacentes, e você deseja que ela dê toda essa entidade. Foi assim que você conseguiu todas as suas partes aleatoriamente. Seu inconsciente pode fazer isso por você; faz isso o tempo todo. Aqueles de vocês que são terapeutas de AT e têm partes de AT, quem você acha que os criou? Você os criou.

Então você entra e diz: "Veja, uma das duas coisas é o caso: ou minha mente inconsciente está encarregada de construir partes, ou eu tenho uma parte que constrói partes. Seja o que for, eu quero que você construa e dê-lhe entidade. Você não executa esta etapa até ter uma fantasia bem formada à qual nenhuma parte se opõe. Quando você modificou a fantasia para que todas as partes sejam satisfeitas, você deve fazer esta etapa. Faça com que seu inconsciente ou parte de você lhe dê entidade para que ele funcione por si próprio.

Homem: Você poderia repassar isso de novo?

Você quer que uma parte de você ou seu inconsciente, no entanto, pense sobre isso, analise a fantasia. O que estou dizendo é "Veja, na fantasia, você usou uma estratégia que funcionou. Você quer que a parte que está construindo use a experiência dessa fantasia como base e opere a partir dessa estratégia." a propósito, o que você diria a um cliente. Você usa todas as metáforas que precisa com um cliente. Qualquer que seja a forma como você pensa sobre isso, seja uma estratégia ou uma parte, você diz: "Olha, vá lá e consiga o que você precisa saber. " Isso é o que eu diria a um cliente. " Obtenha o que você precisa saber dessa fantasia para poder construir uma parte de você que pode fazer isso de maneira requintada e fácil e a cada momento que isso precisa ser feito."

Quero que você vá em frente e percorra os demais passos. Se você ficar preso, me avise. Então, quero demonstrar algumas maneiras de testar

Você terminou essa etapa? OK, agora chegamos à etapa mais importante de todas: etapa sete. Temos que testar a parte para garantir que ela esteja lá. Há várias coisas que você pode fazer. Você pode entrar e perguntar: "Você está aí?" Esse é sempre um bom primeiro passo. Você também pode fazer coisas comportamentais que envolvam essa parte e descobrir o que acontece. Você também deve adicionar muitas e muitas atividades de ritmo futuro sua fase de teste, especialmente quando você faz isso com outras pessoas.

Agora, como sua parte vai funcionar? Diga-me algo sobre o que faria. Quando seria capaz de fazer alguma coisa?

Teri: Bem, se eu subisse na balança e pesasse dois quilos a mais do que o que eu quero pesar, me avisaria que preciso parar de comer para que eu possa voltar a descer.

Então, você colocaria uma dieta. Será que vai projetar a dieta para você, ou há outra parte que faz a dieta?

Teri: Eu já tenho uma parte que faz isso.

OK. Você tem outra parte para isso. O trabalho desta parte é dizer "A hora é agora." O que mais isso faria?

Teri: Quando chego ao peso que quero, isso me dá uma imagem diferente da minha aparência quando estava louco.

O que seria adequado fazer aqui?

Teri: Ah, isso me permitiria entrar na sala de jantar e ficar com as pessoas enquanto elas jantam, e só comer o que eu realmente quero comer, e não me permitir comer tudo.

Ele desconectará a sequência automática mão-braço-boca? OK. Como eu saberia se essa parte estivesse ativa, Teri? Se eu entrasse na sala de jantar, o que eu veria?

Teri: Você provavelmente veria alguma comida no meu prato, dependendo se é algo que eu gosto ou não. Visualmente, não tenho muita certeza de que isso apareça por um tempo.

Esta parte está com pressa para perder peso ou faz isso lentamente?

Teri: Lentamente. Eu só concordaria em fazê-lo lentamente. Eu já trabalhei com meu marido. Se ele quer comer, ele pode comer, e eu não preciso.

Tudo certo. Quem mais está feito?

Bill: Minha parte vai esperar até que pelo menos -

Shhhh! (com desdém) Eu não te chamei Bem, o que aconteceu? Eu estava apenas testando a parte. Você construiu uma parte para ajudá-lo a responder às críticas, certo?

Bill: Bem, eu estou lembrando o que ... eu estava divertido... e respondeu de uma maneira que... me ajudou.

Ao contrário de?

Bill: Sinto que acabei de fazer algo horrível e que deveria ter vergonha ou vergonha de mim mesmo, ou voltar com uma resposta irritada.

OK. Alguém mais?

Pat: Eu tenho uma parte nova, e até a fiz crescer, de modo que agora ela tem cerca de 25 anos.

Ah. Eu gosto disso. OK, você construiu uma parte. O que isso vai fazer?

Pat: Isso me permite saber o que eu sei e agir quando eu o conheço. E o meu teste agora é lhe dizer que eu tenho essa parte e também sei que sei -

Dê-me um exemplo de resultado. Se você fosse construir outra parte, o que seria um exemplo de uma função que -

Pat: Estou voltando para casa e vou usá-lo em qualquer lugar. Eu vou ensinar; Eu vou-

Isso é o que este faz. Agora, me dê outro. Se você fosse construir outra parte, que função ela teria? Se eu fosse falar com você e você demonstrasse construir uma parte totalmente nova em outra área da sua vida, o que você construiria? Qual seria sua função?

Pat: Sua função seria utilizar minha mente inconsciente, tanto quanto possível, como fez agora.

OK. Agora, isso é uma função ou é um comportamento?

Pat: Sua função é extrair tudo de valor do meu inconsciente.

OK. Isso é uma função ou um comportamento?

Pat: Eu acho que é uma função.

OK. Você tem certeza?

Pat: Tem que fazer isso em ação.

Sim. Estou apenas perguntando se você tem certeza, se deseja se comprometer com isso.

Pat: Eu tenho certeza. É uma função.

OK. Vocês estão aprendendo a testar essas coisas, a propósito? ... Alguém mais?

Homem: Eu acho que entendi.

Qual foi a parte que você construiu? O que isso faz?

Homem: É uma parte que diz: "Saia e tente algo que você acha que conhece. Tente fazer isso e veja o que acontece."

Portanto, essa parte o levará a fazer isso, para descobrir se você realmente o conhece ou não. Parece uma boa ideia. Foi para isso que você construiu a parte e terminou, certo? OK, o que você acha que sabe, mas não tem certeza se sabe?

Homem: Agora eu não tinha certeza se poderia lhe dizer que achava que tinha conseguido construir essa parte sem ter problemas.

Você fez?

Homem: Sim.

OK. Bem, o que mais você aprendeu a fazer que não tem certeza de que pode fazer?

Homem: Eu aprendi a extrair uma estratégia completamente o suficiente para que eu saiba que um passo da estratégia se move logicamente para o próximo passo.

Boa. Gostaria que você ensinasse um grupo sobre isso hoje à noite para pessoas que não entendem isso, aqui nesta sala às 7:30.

Homem: Tudo bem.

OK. Alguém mais?

Homem: Eu tenho uma parte que me permite falar em uma situação de grupo.

Esta é a primeira vez que ouvi falar dele! Como foi a conversa?

Homem: Tudo bem.

Eu recomendo que cada um de vocês tente criar uma parte para outra pessoa pelo menos uma vez antes de sair deste seminário, para descobrir o que acontece. Há muitas pessoas no seminarista que não estavam aqui nesta sessão. Vá e teste este modelo em alguém durante o almoço e descubra como ele funciona.

Criando Uma Nova Parte: Estrutura De Tópicos

1) Identifique o resultado desejado, a função da parte. "Quero uma parte que atinja o X."

2) Acesse qualquer experiência histórica de fazer X, ou qualquer coisa semelhante. Entre em cada experiência e acesse todos os aspectos da execução do X ou partes do X. Passe por cada memória em todos os sistemas representacionais.

3) Crie um conjunto detalhado de imagens de como você se comportaria se estivesse realmente demonstrando o que essa parte de você fará para alcançar o resultado X:

a) Primeiro, crie um filme visual e auditivo dissociado.

b) Quando vir uma sequência inteira com a qual você está satisfeito, entre na imagem e repita a sequência inteira novamente por dentro, sentindo como é fazer esses comportamentos.

c) Se você não estiver satisfeito, volte para 3a e mude o filme. Faça isso até que você esteja satisfeito com essa fantasia por dentro e por fora.

4) verificação ecológica. “Alguns partes se opõem a que eu tenha uma parte que será responsável por tornar essa fantasia uma realidade?” Verifique todos os sistemas representacionais para encontrar todas as partes objetivas. Para cada parte objetiva:

- a) Peça que a parte intensifique o sinal para "sim" e diminua para "não".
- b) Pergunte "Qual é a sua função para mim?" "O que você faz por mim?"
- c) Se a função não informar qual é a objeção da parte, pergunte "Qual é a sua objeção ou preocupação?"
- d) Faça uma lista completa por escrito de todas as partes que o objeto e suas funções.

5) Satisfaça todas as partes objetivas:

- a) Redefina a parte que você está criando para levar em conta todas as funções e preocupações das partes objetivas.
- b) Volte ao passo 3 e faça uma fantasia nova ou modificada que satisfaça as preocupações de cada parte que se opôs.
- c) Verifique com todas as partes para garantir que cada uma delas esteja convencida de que essa nova representação do comportamento da nova parte não interferirá em sua função.

6) Peça aos seus recursos inconscientes para analisar essa fantasia e extrair dela os ingredientes essenciais. Seu inconsciente é usar essas informações para construir uma parte e dar-lhe entidade.

"Obtenha o que você precisa saber dessa fantasia para poder construir uma parte de você que pode fazer isso de maneira requintada e fácil e a cada momento que isso precisa ser feito."

7) Teste a parte para garantir que ela esteja lá:

- a) Entre e pergunte.
- b) Futuro, repetidamente.
- c) Envolver comportamentalmente a parte para descobrir se ela responde adequadamente.

IV

Ressignificação Avançada De Seis Etapas

Agora que todos já praticaram o uso de outros modelos de resignificação, retornaremos ao modelo básico de resignificação em seis etapas, de forma que você aprenda a ter mais delicadeza com ele. Muitas coisas acontecem quando você resignifica seus clientes e queremos que você tenha muitas opções de comportamento para lidar com uma ampla gama de respostas. Quero que todos finjam que você me tem como cliente e quero que você me resignifique. Vou interpretar um motorista de caminhão chamado Ken.

Mulher: O que você quer?

Ken: Não sei bem o que quero, mas posso dizer que não quero Y. Y é uma verdadeira bagunça, vou lhe contar.

Homem: O que você precisa para não precisar Y?

Ken: Eu gostaria de saber!

Mulher: Quem tem?

Ken: Y? Eu tenho. Eu não quero isso

Mulher: Não, quem tem o que você precisa?

Ken: Eu realmente não sei.

Homem: Y é útil para você? (Ken balança a cabeça "não.") Nunca?

Ken: Nunca. É certo que me meteu em muitos problemas.

Mulher: O que você prefere fazer? O que você gostaria de fazer?

Ken: Bem, eu tentei fazer muitas outras coisas, mas toda vez que tento fazer qualquer outra coisa, Y ainda acontece. É como se eu nem tivesse controle sobre meu próprio comportamento. Eu sei que isso parece bobagem.

Mulher: Se você tivesse escolha, o que gostaria de fazer?

Ken: Bem, eu não tenho a sensação de que me deixei claro para você. Estou aqui por causa do que não quero fazer.

Mulher: OK. Escolha algo que você prefere fazer. Faça as pazes.

Ken: OK. Eu prefiro fazer Z.

Mulher: Você acha que Z seria útil para você nessas situações?

Ken: Sim. Seria muito melhor do que Y.

Homem: Você já Z'dou?

Ken: Não.

Homem: Você conhece alguém que pode?

Ken: Don Juan, eu acho. Realmente não sei se ele faz essas coisas, mas li alguns livros de Carlos Castenada.

Homem: O que você vê Don Juan fazendo isso faz você pensar que ele é capaz de Z?

Ken: Eu nunca o vi. Era o que eu estava dizendo. Eu li sobre ele em um livro, e ele aparentemente poderia fazer o que quisesse. Tenho certeza de que, se eu tivesse esse tipo de poder - chamado poder pessoal no livro - seria capaz de fazer qualquer coisa. Não estou

falando da minha vida inteira, você sabe. Eu faço muito bem. Não entenda errado. Eu só estou falando sobre essa área.

Dick: Então Don Juan faz isso? E como você saberia se estivesse fazendo isso? (Ken muda de postura, respiração, etc., ao acessar como seria se ele tivesse "poder pessoal", para poder responder à pergunta.)

Deixe-me sair do papel por um momento. Espero que você aprecie que Dick tenha acabado de acessar o estado desejado em mim. Esse é o ponto em que você deseja ancorar minha resposta para poder usá-la mais tarde. O que ele está fazendo agora - buscando o acesso ao estado desejado - é definitivamente uma coisa útil a se fazer. Você pode tentar ancorar no estado que acabou de obter ou me fazer usar Don Juan como modelo e me orientar no procedimento de construção de uma nova parte. No entanto, você ainda não obteve informações suficientes para saber se isso seria apropriado.

Em vez de seguir uma dessas direções, quero que você assuma um formato de ressignificação de seis etapas. Isso significa que você nem precisa saber qual é o estado desejado. Você sabe que eu não quero Y, e isso é tudo que você precisa saber para começar. Essa é a primeira etapa da ressignificação de seis etapas.

Você identificou o comportamento a ser alterado. Vou dar a você prática para lidar com algumas das dificuldades que podem surgir ao fazer a ressignificação em seis etapas. Farei isso a partir da posição do cliente, para que você possa experimentar diferentes maneiras de lidar com essas dificuldades. Agora vou voltar ao papel novamente.

Mulher: Você se perguntará se Y está disposto a se comunicar com você, a parte responsável por Y?

Ken: "A parte responsável por Y?" Olha, eu sou apenas um motorista de caminhão. Eu - você sabe -

George: Como é quando você está fazendo Y?

(Ken acessa Y comportamentalmente para responder à pergunta.) Bem, eu não... você sabe, eu sinto que estou fora de controle.

George: Onde você sente isso em seu corpo?

Ken: Uh... aqui. (Ken toca sua barriga.)

George: Você sente algo no estômago? (Ken: Sim.) Agora eu poderia ancorar isso e usá-lo como um acesso específico à parte responsável por Y.

Certo. George acabou de fazer uma das manobras que você pode usar para obter acesso. Essa é a segunda etapa do modelo de ressignificação de seis etapas: estabelecer comunicação com a parte responsável por Y. Uma vez que ele tenha acesso, ele a ancorará. Como terapeuta, eu o ancorava simultaneamente, tanto cinestesicamente quanto visualmente e auditivamente, para poder reativar a parte à distância. Isso me permitiria acessar novamente essa parte, independentemente de o cliente ser ou não capaz de acessar intencionalmente o estado apropriado.

Você também pode fazer com que eu me ancore dizendo: "E ao sentir isso, toque a parte do seu corpo onde você o sente." Eu espontaneamente toquei meu estômago há pouco. Sem me explicar nada, você pode perceber como me toco e depois refiro esse movimento mais tarde como um acesso. Além disso, a postura corporal, o padrão respiratório e a expressão facial são todos ancorados.

Todos esses análogos não-verbais que você acabou de ver são os sinais visuais que o informarão exatamente quando eu estiver acessando a parte responsável por Y. George me perguntou como era quando eu o fiz. A partir de agora, você deve saber se eu estou realmente tendo acesso a essa parte de mim ou não.

Essa foi uma boa manobra. Agora vamos voltar e fazê-lo novamente. Vamos voltar ao ponto em que eu disse: "Bem, eu sou apenas um motorista de caminhão. O que você quer dizer com 'Entre e peça uma parte de mim'?" De que outra forma você poderia ter acesso? Queremos que você tenha muitas opções a cada passo.

Joe: Você assistiu ao jogo de futebol no domingo passado?

Ken: Sim, esse foi um jogo muito emocionante!

Joe: Eu estava assistindo também, e não havia dúvida de que o time perdedor queria vencer aquele jogo. Eles tinham toda a determinação do mundo, mas eles simplesmente não tinham as partes.

Ken: Sim. Parecia que o time vencedor tinha muito mais coisas que eles poderiam fazer.

Joe: Exatamente.

Ken: Sim. Foi um bom jogo. Você assiste muito futebol? Eu costumava brincar na escola

....

OK. Essa manobra não me levou a acessar a parte. Tente outra coisa.

Bill: Sabe, estou interessado em dirigir caminhões há muito tempo, e uma coisa sobre a qual não sei muito é como mudar de marcha.

Ken: Oh, ei! É isso que distingue um profissional de um amador.

Bill: Você poderia me dizer como? Você tem que "dobrar o turno" ou algo assim, não é?

Ken: Sim. Bem, temos uma maneira especial de falar. E eu acho que você não entenderia, "dupla embreagem" e todas essas ...

Bill: Bem, você tentaria me contar sobre isso?

Ken: Bem, não. Mas eu poderia te mostrar.

Bill: Bom, bom. Continue.

OK, agora eu mostro a ele. E no final da minha apresentação, Bill, o que você faz a seguir? ... Acho que Bill está buscando o mesmo acesso que Joe estava tentando obter, mas ele não usou o que conseguiu. A metáfora que ele usou acessou experiências que eu sei que poderiam ser usadas para responder à pergunta do motorista de caminhão "O que você quer dizer com uma parte de mim?" Bill, como você pôde usar o que conseguiu até agora?

Bill: Bem, a razão pela qual estou perguntando é que às vezes eu afio as marchas quando dirijo meu carro e preciso saber:

Ken: Bem, você só tem quatro ou cinco marchas no máximo para lidar. Se você fosse motorista de caminhão, saberia fazer caixas de treze marchas e outras coisas. Você não precisa saber disso. O que eu sugiro quando você muda de marcha é que se lembra do seu tempo. Seu tempo tem que estar certo. De fato, você economizará combustível. Quando você estiver pronto para mudar de marcha, precisará se coordenar para atingir a embreagem e, em seguida, o gás e soltar a embreagem, "embraiagem dupla" e pronto.

Rose: Eu viajei pelo país com um motorista de caminhão uma vez e, enquanto estávamos dirigindo, percebi que ele estava ouvindo seus pneus, o som de sua carga mudando e a música em uma fita, e ele estava falando para mim - tudo de uma vez.

Ken: Sim, você fica realmente automático quando dirige um caminhão por um tempo. Depois de um tempo, você nem precisa pensar sobre isso. ...

Agora vou sair de aspas novamente. Rose está buscando exatamente a parte dessa metáfora que eu procuraria em sua posição.

Não deixe passar esta oportunidade. Rose agora pode me dizer: "Quero que você note que há partes de você que fazem as coisas automaticamente. Quando digo 'partes', isso é apenas uma maneira de falar. É claro que isso não significa nada. Existem partes suas que sabem como mudar de marcha e ouvir mudanças de carga e ouvir o barulho do motor, para que não tenham que pensar conscientemente nessas coisas. É como se uma parte de você dirigisse o caminhão automaticamente, deixando o resto você livre para fazer coisas como gostar de conversar com seu passageiro ou com seu parceiro. É como se houvesse partes suas que podem receber determinadas responsabilidades, mas agora a parte de você que faz você fazer Y está fora de controle. Temos que restabelecer algum contato, porque está fazendo coisas que você não gosta. "

Ao fazer isso, você relativizou seu modelo para o mundo de um motorista de caminhão, sem gastar 24 dias ensinando-o a ser um praticante de PNL. Você simplesmente admitiu uma experiência dele que é uma contrapartida da noção de "partes". Não estou dizendo que essa manobra é a que você "deveria" fazer a seguir. É uma maneira de você usar o que Rose fez para superar a dificuldade que apresentei.

Acessar uma experiência de fazer algo bem e automaticamente também é útil de outra maneira. Você acessou um estado em que eu tenho muitos recursos e pode usá-lo mais tarde. Além disso, esse estado de recurso auditivo específico envolve uma mudança no sistema representativo da maneira cinestésica em que descrevi o estado problemático Y.

Mulher: Então, como ancoramos isso?

No momento em que eu disse "Sim, isso se torna automático depois de um tempo", você diz "Bom" e bate as mãos levemente, ou ancora de alguma outra maneira.

Mulher: O que você está ancorando lá?

Você está ancorando meu entendimento de que existem partes inconscientes de mim que são úteis e das quais eu não sei muito.

Homem: Nesse caso, seria mais elegante ancorar auditivamente, já que você estava falando sobre recursos auditivos?

Eu ancoo em todos os sistemas. Quando ensinamos ancoragem tátil, afirmamos que o fazemos porque as âncoras táteis são muito óbvias. Na verdade, ensinamos isso porque se você ancora com um toque, é provável que ancore simultaneamente em todos os outros sistemas. Quando estou ancorando, mudo a postura corporal para poder tocar o cliente. Isso é um visual se os olhos dele estiverem abertos. Ao mesmo tempo, estou falando em um certo tom de voz; isso se torna uma âncora auditiva. Eu recomendo a ancoragem em todos os sistemas simultaneamente, a menos que você queira ter certeza de que sua ancoragem permanece fora do conhecimento da pessoa.

Outra vantagem da ancoragem tátil é que ela é irresistível. Existem programas de sobrevivência que interromperão qualquer outra entrada sensorial em favor de uma entrada tátil. Se você está conversando consigo mesmo e eu uso um desvio de tom, você pode nem registrá-lo e nem responder a ele. Se suas pupilas estão dilatadas e eu uso uma âncora visual, você pode não responder. Mas se você for tocado, você responderá.

A rigor, você só precisa de uma âncora em um sistema. Em geral, a ancoragem no sistema acessado será mais simplificada. Nesse caso, é auditivo. No entanto, a menos que você tenha algumas considerações especiais, por que não usar todos os sistemas?

Agora, voltemos ao que acabamos de fazer com a resignificação: acessando uma compreensão da noção de partes inconscientes. Se alguém não acha que tem "partes", existem várias abordagens que você pode adotar. Certa vez, trabalhei com uma mulher que acreditava que ela não tinha uma mente inconsciente. Ela entrou com todos os cabelos meticulosamente no lugar e pensou que tudo o que fazia estava sob controle consciente. A ideia de "partes" não fazia sentido para ela. A primeira vez que obtive rapport no nível inconsciente foi usando espelhamento, cruzamento de comandos, comandos embutidos, metáforas e outras manobras. Ela ficou intrigada com o que eu estava fazendo, mas continuei até receber respostas inconscientes muito boas dela.

Então eu disse: "Agora vou demonstrar que você é uma tola. " Isso atraiu a atenção dela. " Há partes de você que são aliados muito poderosos, e até que você os aprecie, terá muitas dificuldades. Eu quero demonstrar a presença deles. Você me declarou congruentemente que não acredita ter uma mente inconsciente. Você pensa que está no controle de seu comportamento. É óbvio para mim que você não está no controle do seu comportamento problemático, mas presumo que você administre seu próprio corpo. Ou seja, suponho que você saiba qual é a temperatura do seu corpo e que possa controlá-la até certo ponto. " Ela disse: " É claro. " Ela não podia fazer outra resposta, porque pensava que não tinha uma mente inconsciente.

Então eu disse: "Em um momento vou estender a mão e tocar seu braço esquerdo do ombro ao cotovelo, e quando o fizer, esse braço ficará gelado. E peço que você me resista com toda a força consciente que você tem." Esperei até receber um sinal inconsciente "OK, estou pronto". Então estendi a mão e toquei seu braço, e ela sentiu um calafrio. Então eu disse "Mas observe como o outro braço está quente". O outro braço ficou instantaneamente mais quente.

Demonstrei a ela que realmente podia mudar a temperatura do corpo dela e que ela não resistia. De fato, quanto mais ela tentava resistir, mais dramáticas eram as mudanças. Naquele momento, eu a convenci da realidade de pelo menos uma outra parte de si mesma.

Homem: Por que era necessário fazer alguma coisa com o que ela pensava conscientemente ser verdade?

Não foi. O único valor em atirar um osso para a mente consciente de vez em quando é impedir que a pessoa levante muitas objeções. Isso a impede de dizer "Isso não está funcionando. Você não entende o que está fazendo."

Agora vamos voltar a resignificar. Suponha que você tenha acesso à parte de mim que me faz fazer Y. Agora continue.

Bill: Sabe, enquanto você dirige pela estrada, você tem um monte de mostradores à sua frente que dizem muitas coisas. O medidor de água é uma forma de o motor dizer "Ei, eu preciso de água" quando o nível da água está muito baixo e a temperatura está ficando muito alta.

Ken: Essa é uma maneira engraçada de falar sobre isso!

Bill: Sim, eu sei, mas imagine. Você tem um medidor de pressão de óleo que permite saber se o motor precisa ou não de óleo. (Ken: Sim.) E eu sei que é meio bobo pensar nisso,

mas estou me perguntando, se a parte de você que executa Y era parte de um motor, que tipo de medidor você precisaria para essa parte para que você saiba o que ele quer? Seria um indicador visual? Seria um som? Seria algum sentimento?

Ken: Bem, eu não consigo ver nada. Suponho que teria que ser um sentimento.

Bill: Tenho certeza de que você sabe quando seus pneus precisam de ar sentindo a maneira como o caminhão anda. Você sabe como saber se os pneus da sua plataforma estão cheios ou não apenas pela lentidão do caminhão, certo?

Ken: Sim, você precisa ser capaz! Sim, eu sei do que você está falando.

Espero que todos vocês entendam o que Bill está fazendo. Ele está usando a minha realidade perceptiva para fazer todos os pontos que ele quer fazer. Se você tem esse tipo de flexibilidade para mudar suas palavras e exemplos, a fim de fazer sentido na minha realidade, pode se comunicar artisticamente.

Bill: Você acha que, depois de todos os anos em que dirigia um caminhão, era possível notar a menor diferença na pressão dos pneus?

Ken: Sim, eu sou bom nisso.

Bill: Você é bom o suficiente para notar uma pequena diferença nesse sentimento (Bill gesticula em direção ao estômago de Ken.) Que você recebe da parte que dirige Y?

Ken: Ah, sim! Eu sei quando isso está acontecendo. Não há dúvida sobre isso.

Bill: Bem, eu gostaria que você me dissesse que tipo de diferença você sente quando isso muda?

Ken: Bem, quando eu estou fazendo Y... Você quer que eu vá em frente e fale sobre isso, ou você quer que eu ainda use essa rotina Y e Z?

Bill: Você está na frente. Você é motorista de caminhão. Você pode apenas me dizer.

Ken: Sim. OK. Quando chego em casa de uma viagem, estou muito cansada. (Os ombros dele caem.) Estou na estrada por catorze a dezesseis horas, às vezes. A primeira coisa que acontece quando eu entro na porta é que minha esposa vem até mim e diz: "Oi, querida, conte-me sobre sua viagem." (Ele endurece.) Mas tudo o que eu quero fazer agora é cair dormir e relaxar. Quanto mais eu tento fazer o que preciso para cair na cama e relaxar, mais ela quer conversar ... você sabe ... porque ela está interessada, se é que você me entende ... Você sabe o que aconteceu? Ela voltou para a escola, quero dizer, a educação é importante...

Bill: Vamos esperar por um segundo. Eu realmente gostaria de descobrir tudo sobre o que ela está fazendo, mas ...

Ken: Bem, eu vou te dizer. Eu não-

Bill: Mas eu tenho uma pergunta antes disso.

Ken: Sim? O que é isso?

Bill: Quando ela vem até você e diz "Oi, querida ..." o que ela está tentando fazer? O que ela quer de você? Você acha que ela quer sua atenção, seu amor?

Ken: Sim, ela quer minha atenção, meu amor. Sim. Estou fora há dezesseis horas, você sabe! (Ele se inclina para uma posição de orgulho e satisfação pessoal.)

Bill: Você acha que tem a capacidade de mostrar a ela seu amor antes que ela o peça? Esse é um desafio que você é homem o suficiente para enfrentar?

Ken: Ei! Claro! (Ele se endireita e seu corpo muda para uma postura mais "confiante".)

Boa. Isso é ressignificar o conteúdo. Bill não se deu ao trabalho de passar pelo modelo oficial de ressignificação em seis etapas; ele simplesmente usou minhas crenças sobre mim

para obter alavancagem para induzir uma mudança. O que é muito elegante na sequência que acabou de ocorrer é que Bill tinha a flexibilidade de encontrar as coisas na minha realidade que ele poderia usar como alavanca para me fazer usar algum novo comportamento. Dei-lhe várias indicações, tanto analógica quanto verbalmente: "Bem, estive fora dezesseis horas, você sabe, que tenho orgulho de ser um homem de verdade". "Então ele diz: "Você é homem o suficiente para assumir o controle da situação?" E isso funcionaria.

Bill também teve a delicadeza de poder me impedir de falar sobre minha esposa voltar para a escola, o que era irrelevante para o que Bill queria realizar.

Homem: Mas este hipotético motorista de caminhão não está pedindo para você mudar o comportamento da esposa?

Como terapeuta, o quadro perceptivo que você pode usar é "Claro que você quer que ela seja diferente, e a maneira como isso vai acontecer é que você será diferente: seu ser diferente a fará diferente." É claro que você não dirá isso ao cliente. Você usará a alavancagem da maneira como Bill acabou de fazer, a fim de forçar o motorista do caminhão a adotar um novo comportamento.

OK. Você tem algum comentário sobre a sequência que acabamos de interpretar aqui? Observe que essa não era uma ressignificação padrão de seis etapas. No entanto, a maioria das etapas estava lá; eles foram apenas externalizados. Depois que Bill ressignificou o conteúdo, eu me tornei a parte do novo comportamento. Eu não estava do jeito que estava quando falei sobre Y. Quando me tornei o novo comportamento, realmente acessei a situação em todos os sistemas. Vi minha esposa, ouvi o som de sua voz e tive a sensação cines-tésica de estar em casa. Isso cuida do ritmo futuro, então Bill não precisa perguntar "Essa parte assumirá a responsabilidade pelo novo comportamento que ocorre no mesmo contexto?"

A verificação ecológica ainda não foi concluída, mas presumo que ele fosse lá em seguida. Como alternativa, ele poderia usar uma segunda sessão comigo como uma verificação ecológica. Você não precisa executar todas as etapas na mesma sessão, embora seja muito melhor fazer isso.

Mulher: Que tal testar?

Esta é uma boa pergunta. Como você testaria?

Mulher: Você vai para casa depois disso ou vai viajar para algum lugar?

Ken: Não, eu vou direto para casa depois disso. (Ken acessa analogicamente o novo comportamento.)

Mulher: O que você vai fazer quando chegar em casa?

Ken: Não é da sua conta! Por uma questão de fato, estamos prestes a terminar? Estou pronto para ir.

Fred: Há apenas uma coisa rápida antes de você ir.

Ken: O que é isso?

Fred: Sua esposa está em casa e você tem filhos, certo?

Ken: Sim, mas eles estão na escola agora.

Fred está verificando agora considerações ecológicas.

Fred: Quando você entra pela porta e vê sua esposa, quero que você "abaixe o martelo e faça o comboio".

Exercício

Agora, quero que você anote três situações que você encontra frequentemente na ressignificação em seis etapas e que deseja mais opções sobre como lidar. Pode ser que você não consiga acessar um sistema de sinal. Pode ser que você não saiba o que fazer quando o cliente fica confuso no meio do processo de ressignificação e diz "Não sei mais o que estou fazendo." Pode ser que a pessoa diga que pode " ou acesse a parte criativa. Ou talvez a parte diga que não se responsabilizará pela implementação das novas opções, porque não há certeza se elas funcionarão. Aqui está um resumo da ressignificação em seis etapas para ajudar a identificar os pontos nos quais você gostaria de ter mais opções.

Esboço da ressignificação em seis etapas

- 1) Identifique o padrão (X) a ser alterado. “ Quero parar de X'zar, mas não posso" ou "Quero Y, mas algo me impede."
- 2) Estabeleça comunicação com a parte responsável pelo padrão.
 - a) "A parte de mim que me faz X se comunicar comigo em consciência?" Preste atenção a quaisquer sentimentos, imagens ou sons que ocorram em resposta à pergunta interna dessa pergunta.
 - b) Estabeleça o significado "sim / não" do sinal. Aumente o brilho, o volume ou a intensidade para "sim" e diminua para "não".
- 3) Separe o comportamento, padrão X, da intenção positiva da parte responsável por X. O comportamento indesejado é apenas uma maneira de obter alguma função positiva.
 - a) Pergunte à parte que executa o X "Você gostaria de me informar conscientemente o que está tentando fazer por mim pelo Padrão X?"
 - b) Se você receber uma resposta "sim", peça à parte que avance e comunique sua intenção. Se você receber uma resposta "não", prossiga com a ressignificação inconsciente, pressupondo uma intenção positiva.
 - c) Essa intenção é aceitável para a consciência? Você quer ter uma parte sua que cumpra essa função?
 - d) Pergunte à parte que executa o X "Se houvesse maneiras de realizar sua função positiva que funcionasse tão bem quanto ou melhor que o X, você estaria interessado em testá-las?"
- 4) Acesse uma parte criativa e gere novos comportamentos para realizar a função positiva.
 - a) Acesse experiências de criatividade e ancore-as, ou pergunte " você está ciente de uma parte criativa de si mesmo?"
 - b) A parte que executa X comunica sua função positiva à parte criativa, permite que a parte criativa gere mais opções para realizar essa função e a parte que costumava executar X seleciona três opções que são pelo menos tão boas ou melhores que X. Dê um sinal de "sim" toda vez que selecionar essa alternativa.
- 5) Pergunte à parte "Você está disposto a assumir a responsabilidade de usar as três novas alternativas no contexto apropriado?"

Isso fornece um ritmo futuro. Além disso, você pode pedir à parte no nível inconsciente que identifique as pistas sensoriais que acionarão as novas escolhas e experiente plenamente como é ter essas pistas sensoriais sem esforço e automaticamente traga uma das novas opções.

6) Verificação ecológica. “ Existe alguma parte de mim que se oponha a alguma das três novas alternativas?” Se houver uma resposta "sim", recicle para a etapa 2 acima.

Quaisquer que sejam os "obstáculos" encontrados ao refazer a moldura, quero que você selecione três com os quais realmente gostaria de ter mais opções para lidar. Então eu quero que você faça um exercício em grupos de três. A pessoa A examinará sua lista de "obsessões" e encenará uma delas como cliente. B, então, interpretará um programador de PNL e tentará maneiras de lidar com a situação. A pessoa C será consultora para impedir que B caia no conteúdo e para manter a orientação de B.

Por exemplo, se você é A, dirá algo como "Você estabeleceu um relacionamento comigo e configurou um sistema de sinal com a parte que executa o X. Estamos no passo três: você acabou de perguntar à parte se ela se comunicará sua intenção positiva para mim conscientemente. A resposta que obtive é que não sinto o sinal antigo, mas tenho dois sinais diferentes. “ Então A definirá o cenário exatamente no ponto em que a A quer mais opções.

B tentará, então, um método de resposta à situação em que A moverá para o próximo passo da ressignificação. Seremos um observador ou uma meta-pessoa e observamos se a manobra de B é eficaz ou não.

Quero, então, pedir a B para pensar em duas outras respostas a serem feitas nessa situação e depois experimentar cada uma delas.

Deixe-me dar um exemplo da maneira como gostaria que você fizesse este exercício. Digamos que Beth interpreta cliente, Scott interpreta programador e Irv, você será a meta-pessoa, o consultor. Parte do seu trabalho, Irv, é observar e ouvir a relação entre o comportamento de Scott e o de Beth. A qualquer momento, eu deveria poder falar com você e dizer "Diga-me algo sobre o relacionamento entre a tonalidade do programador e a tonalidade do cliente" ou "Onde eles estão no formato de ressignificação?" Então, seu trabalho é saber tudo o que está acontecendo - o que é impossível, então faça o seu melhor.

A segunda coisa pela qual Irv é responsável como meta-pessoa é mais específica. Sempre que o programador hesitar ou começar a ficar confuso, você interrompe e diz: "Espere. Em qual etapa da ressignificação você está?" "" Qual resultado específico você está tentando obter? Qual é o próximo pequeno pedaço de resultado que você obterá?"

Scott deve ser capaz de responder especificamente, por exemplo: "Quero estabelecer um sistema robusto de sinal inconsciente involuntário com a parte responsável pelo comportamento." Então Irv dirá "Como, especificamente, você fará isso?" Scott responderá: " Eu vou acessá-lo comportamentalmente fingindo fazer o comportamento X eu mesmo e induzi-lo nela. Ou posso pedir que ela faça o comportamento X. Ou posso pedir que ela entre e peça à parte se ele se comunicar e verifique se o sistema de sinal que volta é involuntário. “

Toda vez que a meta-pessoa interrompe, quero que ele não tenha apenas uma opção, mas três opções para prosseguir. Primeiro, você descobrirá o resultado específico que o programador está buscando e, em seguida, obterá três maneiras pelas quais ele pode alcançá-lo. Essas formas nem sempre funcionam, mas criar pelo menos três opções em cada ponto

de escolha o tornará muito mais eficaz em seu trabalho. Se você tem apenas uma opção, você é um robô. Se você tem apenas dois, está em um dilema. No entanto, se você tem três, começa a ter flexibilidade comportamental.

Era isso que eu estava pedindo para você fazer antes, quando estava interpretando um cliente. Você teve acesso à parte de uma maneira, então eu disse: "Agora volte ao ponto de escolha e faça de outra maneira."

Meta-pessoa, a terceira coisa que quero que você faça é interromper se não entender o que está acontecendo. Se Scott é o programador, e sob estresse, ele volta a algum programa antigo como "Como você se sente sobre isso?" , Então você pode interromper e fazer as mesmas três perguntas: 1) "Em que etapa você está?" 2) "Qual é o resultado específico que você está buscando?" 3) "Como é que o que você acabou de conseguir alcançou esse resultado?"

Se, de fato, esse comportamento não obteve o resultado, então, como meta-pessoa, você pergunta: "Como você pode obter esse resultado?" Quando ele lhe dá uma maneira, pergunte: "Como mais você poderia obtê-lo?" Quando o programador tiver três maneiras, peça para ele seguir em frente e escolher uma para experimentar.

Se o programador for incongruente na entrega do método, você interrompe novamente. Desta vez, dê um feedback específico sobre o que o programador poderia fazer para ser mais congruente. "Mude o tom da voz e o ritmo dessa maneira" ou "Mude a postura e os gestos do corpo dessa maneira." Vocês estão aqui para se tornarem comunicadores mais graciosos do que já são.

Se houver alguma incongruência em seu comportamento, acredito que você desejará saber disso, porque ser incongruente é derrotista. Quando você é programador, seus 7 ± 2 blocos de atenção consciente estarão envolvidos na comunicação com o cliente e na obtenção de respostas. A meta-pessoa terá mais atenção livre para perceber o que está acontecendo; portanto, use as informações que a meta-pessoa lhe comunica.

Como meta-pessoa, a melhor coisa que você pode fazer para ajudar o programador é interromper a qualquer momento que você não entender o que está acontecendo, o programador hesita ou o programador é incongruente em seu comportamento.

Rose: Então, quando minha meta-pessoa o interrompe, em vez de tratá-lo como um mosquito e golpeá-lo, devo tratar minha meta-pessoa como um gerador de novos comportamentos especialmente construídos para mim?

Ele será um gerador de novo comportamento apenas no sentido de desafiá-lo, fazendo as perguntas. Você precisa criar suas próprias soluções. Ele não está lá para fornecer soluções diretamente.

Mulher: Antes, quando estávamos fazendo um exercício, a meta-pessoa continuava pulando e interrompendo o que o programador estava fazendo. Parecia que o programador estava pronto para avançar para o próximo passo, mas a meta-pessoa entraria antes que o programador seguisse em frente. Devo pedir à meta-pessoa que diminua a velocidade?

Negocie com sua meta-pessoa as intervenções apropriadas para você. Lembre-se de que é difícil interromper muito em uma situação artificial como essa, criada apenas para aprender a ter mais opções. No entanto, você é um ser humano com suas próprias necessidades. Se houver tantas interrupções que o desorientem, diga "Ei! Preciso de pelo menos um minuto e meio de cada vez antes de você entrar novamente, a menos que haja algo realmente

importante." Então negocie isso com sua meta-pessoa E você também pode se ressignificar para pensar em cada interrupção em termos do que poderá aprender com ela.

Quando você é o ator, eu quero que você interprete seus clientes mais difíceis. Não entre em seus próprios objetivos de mudança pessoal. Você receberá alterações de qualquer maneira, por metáfora. Você não precisa se preocupar com isso.

Vou repetir esse exercício novamente, para deixar bem claro. Doris, você é o programador. O que vou fazer é pensar comigo mesmo: "Ah, sim. Eu tenho um cliente que é realmente difícil de ressignificar. Toda vez que faço uma ressignificação, ela começa muito bem, mas quando chego à etapa três ou quatro, os sinais começam a mudar por todo o lugar e eu não sei o que está acontecendo. Não sei o que fazer com isso. “ Então digo a Doris:" Você tem um bom relacionamento comigo. Você me ajudou a identificar um comportamento para ressignificar e estabeleceu uma comunicação com a parte. O sinal que estou recebendo é um aumento no calor da minha mão para 'sim' e uma diminuição para 'não'. Agora você está no passo três e está prestes a me pedir para perguntar se isso me permitirá saber em consciência o que está fazendo por mim, que é positivo. É aí que as dificuldades surgem, então vamos começar por aí. “

Não quero que você repasse todo o formato de ressignificação e pratique as partes com as quais não precisa praticar. Você não está fazendo terapia completa; você está apenas fazendo um pequeno pedaço sobre o qual a pessoa que interpreta o cliente deseja ter mais opções. Essa pessoa o usará como um recurso, respondendo à dificuldade.

OK. Doris, você é o programador. Você sabe onde estamos?

Doris: A temperatura na sua mão aumenta para "sim"?

Sim, senhora. Apenas fez.

Doris: Então, tente novamente e pergunte se é realmente "sim". Verifique novamente e veja se isso aumenta.

Verificar de novo? Você quer que eu diga algo para mim mesmo, ou o quê?

Doris: Sim. Ir para dentro. Peça essa parte se for "sim".

A parte que faz o X acontecer?

Doris: Sim.

OK. Então, o que devo perguntar agora?

Doris: Diga se é "sim", dizer "sim" de uma maneira mais forte, para que você saiba realmente, com certeza.

Você quer apenas entrar e dizer isso? ...

Veja bem, agindo confuso, estou fazendo Doris ser muito explícita em seu comportamento verbal. Ser desleixado em suas verbalizações é uma das melhores maneiras de atrapalhar qualquer uma de nossas técnicas e ficar preso. Doris disse: "Vamos tentar de novo", mas não me disse exatamente o que tentar. Ela me disse para "verificar e ver se isso aumenta", quando sinto o sinal do calor das mãos. Ela disse: "Pergunte a essa parte se é 'sim'", sem especificar o que é "ela". Se você usar esse tipo de verbalização superficial com seus clientes, eles ficarão confusos ou poderão entrar e fazer algo muito diferente do que você pretende.

Minhas perguntas exigem que ela limpe suas instruções. A melhor coisa que você pode fazer pelos seus colegas é exigir desempenho de alta qualidade. Se o programador é desleixado em suas verbalizações, fique confuso. Deixe que ela resolva o problema, com a ajuda

de seu consultor. Se Doris hesitar nesse ponto, sua meta-pessoa deve perguntar: "Em que etapa você está e o que especificamente está tentando realizar?" "Estou tentando validar o quão robusto e forte é o sistema de sinal involuntário. Especificamente, estou tentando validar que um aumento na temperatura da mão direita significa 'sim'. " Então a meta-pessoa diz: " Como você vai fazer isso, Doris?" Ela me diz: " OK. Entre. Agradeça à parte pela resposta. Diga para aquecer sua mão novamente se, na verdade, o aquecimento da sua mão for uma resposta "sim". " Então eu fecho meus olhos e faço isso Então volto e digo "Sim, fez a mesma coisa novamente. Isso é realmente estranho! "

OK. Doris, o que você faz a seguir?

Doris: Agora você tem um "sim" muito forte. Não é legal ter algo que diga "sim" para você? Provavelmente quando você era um garotinho ...

É aqui que a meta-pessoa entra novamente e diz: "Espere um minuto! A regressão hipnótica da idade é uma ferramenta importante, mas é inadequada agora."

Doris: Eu acho que preciso verificar para ver qual é o próximo passo.

Bem. Isso é treinamento, então você pode dizer "Espere um minuto!" Ou você pode se dirigir à pessoa do tipo eu e perguntar "Qual é o próximo passo, afinal?" Então, a meta-pessoa diz: " Fazer uma distinção entre o comportamento e a intenção. "

OK. Aqui estou no passo três. Qualquer outra pessoa pode jogar o programador.

Joe: Essa parte de você sabe qual é a intenção do X?

Eu não sei.

Joe: Pergunte e veja o que acontece com sua mão.

Veja o que acontece com a minha mão? OK. Eu vou dar uma olhada. O que exatamente você quer que eu pergunte?

Joe: Não, sinta.

(Ele se aproxima e o sente com a outra mão.) Novamente, se você insistir na clareza, seus colegas serão forçados a fazer o melhor uso possível dessa situação. Assim, o programador diz: "Pergunte à parte que executa o X se sabe qual é a sua intenção positiva. Se a resposta for 'sim', ele aquecerá sua mão. Se a resposta for 'não', o calor diminuirá. Portanto, observe o sentimento em sua mão: "Agora vou voltar à dramatização.

Acho que esquentou, mas o que foi realmente estranho foi que, quando perguntei, havia um movimento no meu ombro quase como se alguém me pressionasse. Não sei do que se trata! E também houve um zumbido alto nos meus ouvidos.... Eu não sei sobre essas coisas!

Joe: E você sentiu uma mudança de temperatura na sua mão?

Sim, houve uma mudança.

Joe: Qual foi a mudança?

Está mais quente do que estava antes. Mas não entendo essas outras coisas que estão acontecendo.

Joe: Eu gostaria que você perguntasse à parte que empurrou seu ombro esquerdo se isso aumentaria esse sentimento, se significa "Sim, eu tenho algumas sugestões para esse processo." (O ombro esquerdo dele sacode novamente.) Obrigado.

OK. Boa. Lembre-se, eu sou o cara que quer opções para lidar com respostas de múltiplos sinais. Ele acabou de me dar uma escolha: pedir uma resposta direta da parte que deu um dos outros sinais. De que outra maneira você poderia lidar com esses outros sinais?

Al: Parece haver outra parte sua que deseja se comunicar.

É isso que está acontecendo?

Al: Pode ser isso. Você não gostaria de descobrir? Vamos perguntar. Parece-me que você está relatando duas outras coisas lá. A parte que empurra seu ombro está disposta a fazer com que o empurrão seja um sinal? Se for, empurraria seu ombro novamente? (O ombro dele bate novamente.) Sim, obrigado.

Isso é realmente estranho.

Al: Sim. E há uma parte de você que...

O que?

Al: Pode haver outra parte sua que pode estar causando aquele zumbido que você estava ouvindo.

O que?

Al: À medida que o zumbido se torna mais silencioso, você pode:

OK. Agora ele está lidando com o outro evento interno. Alguém sabe o que você pode fazer com essas coisas depois de transformá-las em sinais?

Jan: Entre e pergunte a essas duas partes se elas estariam dispostas a se afastar por um momento, sabendo que voltarei a elas mais tarde e que não faremos alterações até que sejam consultadas.

Excelente. Uma opção é adiá-los até a verificação ecológica.

Rick: Que tal esquecer o aquecimento das mãos e usar apenas um desses novos sinais para o sim / não.

Se você fizer isso, estará correndo um risco. Neste ponto, você não sabe se a parte responsável pelos novos sinais é a mesma parte que deu o sinal de aquecimento manual anteriormente. Sua sugestão pressupõe que eles sejam o mesmo. A parte que tocou e a que sacudiu o ombro podem ser outras partes que se opõem ao que você está fazendo. Você não sabe quais partes estão produzindo os novos sinais e não sabe quais funções eles têm. Qual outra escolha?

Sue: Você pode fazer com que as duas partes que estão objetando tenham um porta-voz para representá-las por enquanto.

OK. E estou sentado aqui, parecendo confuso, porque não sei nada sobre objeção a qualquer corpo. Tudo o que sei é que meu ombro se mexeu e ouvi um zumbido. Você está me dizendo que essas são objeções?

Sue: Acho que não sabemos disso.

Isso está absolutamente certo. Você não sabe disso.

Rick: Poderíamos estabelecer um sinal de sim / não no ombro e depois perguntar se ele estaria disposto a permitir que a mão continuasse como sinal de sim / não?

Isso é muito parecido com o que Jan sugeriu há pouco.

Deixe-me interpretar a meta-pessoa por um momento e perguntar qual é esse passo e qual resultado específico você está tentando obter.

Rick: Estou tentando descobrir se esses sinais são todos da mesma parte ou não e quais são seus objetivos.

Boa. Observe, no entanto, que se você usar a manobra de Jan, não precisará descobrir isso até a verificação ecológica, e talvez não precise. Se você conseguir que o zumbido e o empurrão do ombro permaneçam em espera até a verificação ecológica, você poderá descobrir nesse ponto se eles ainda têm alguma objeção. Se esses sinais surgirem como objeções

nesse ponto, você saberá que são partes diferentes. Caso contrário, você sabe que eles são sinais da mesma parte ou que as escolhas que satisfazem a parte que aquece minhas mãos também satisfazem as outras partes.

A incerteza é: "Esses são simplesmente outros sinais da mesma parte, ou são outras partes que precisam ser levadas em consideração?" Você pode descobrir isso dizendo: "Se o empurrão do ombro é outro sinal da mesma parte que é aquecendo sua mão, seu ombro faria esse movimento novamente?" Se você conseguir o movimento, você diz "Bom. Agora, se o zumbido também for um sinal da mesma parte que está aquecendo sua mão, o zumbido aumentará em volume?" Se você obtiver um aumento, você diz "Excelente. Gostaria que você agradecesse esta parte sua que é tão poderosa que pode usar vários sinais. Para que você fique calmo e entenda o que está acontecendo aqui, eu pediria que inibisse esses sinais em favor de continuar usando a mudança de temperatura na sua mão direita. "

Nessa manobra, transformo o empurrão do ombro e o zumbido em sinais de sim / não e depois pergunto se eles fazem a mesma parte ou não. Se eu receber uma resposta "não", posso seguir a manobra que Jan sugeriu.

A sugestão de Jan é boa em termos de eficiência. Ela sugeriu que você primeiro fizesse com que a pessoa agradecesse o empurrão do ombro e o zumbido para validar as respostas. Essa é sempre uma boa manobra de ritmo. Em seguida, você assegura às partes que nenhuma mudança de comportamento ocorrerá até que tenham sido consultadas no final do procedimento para garantir que concordem com o que ocorreu. Se eles tiverem discordâncias ou necessidades adicionais nesse ponto, eles serão atendidos com o mesmo respeito que está sendo pago atualmente à parte que está esquentando a mão.

Mulher: Se todos os sinais vierem da mesma parte, seria apropriado usar o empurrão do ombro como sistema de sinais, já que é mais fácil para mim ver do que o aquecimento das mãos?

Certamente. Se ambos os sinais são igualmente involuntários, mas um é mais fácil para você ler, peça uma mudança. Em geral, você pode fazer da ressignificação uma oportunidade de se ajustar para observar as muitas mudanças sutis que acompanham os sinais de sim / não. Se não vejo nada que corresponda ao relatório de um sinal de meu cliente, essa não é uma situação ecologicamente correta. Quero ter um sinal observável para verificar o relatório do cliente. O cliente pode mentir para mim, porque ele quer muito uma mudança.

Uma coisa que farei é dizer "Minhas desculpas à sua mente inconsciente. Dado o estado de acuidade que meus olhos têm neste momento, não consegui perceber a resposta. Gostaria de ter acesso direto a um sinal, a fim de tenha certeza absoluta de que estou me comunicando com a parte inconsciente apropriada. Pedirei que você volte para dentro. Agradeço à parte por ter lhe dado o sinal, e isso é tudo o que é realmente necessário. Mas peço, em meu nome, para que possa ser útil instruído por sua mente inconsciente, que me mostre algo que é exagerado o suficiente para que eu possa perceber. Eu apreciaria muito isso. " Eu me alio à parte e peço um sinal mais observável.

Homem: Você poderia perguntar a parte do ombro "Você estaria disposto a trabalhar com a outra parte e fazer alterações?"

O problema dessa escolha é que ela pressupõe que o movimento do ombro seja um sinal de uma parte diferente, e você não tem base para fazer essa pressuposição. Se você perguntar isso, poderá causar um estado total de confusão. Se todos os sinais eram manifestações da

mesma parte, como poderia responder a essa pergunta? Você configurou apenas sinais sim / não, para que a parte não tenha como indicar "falha de pressuposição" e você terá um estado de confusão. Há momentos em que você deseja excluir possibilidades usando pressupostos, mas esse não é um desses momentos.

Brinque com isso por cerca de uma hora, girando posições após cada dramatização. Faça quantas situações tiver tempo. Jogar com clientes recalcitrantes e difíceis fornecerá uma experiência ao vivo para lidar com esse tipo de situação.

Este é um excelente formato para obter requinte com qualquer técnica. Peça a alguém que interprete o cliente mais difícil em que ela possa pensar e tente maneiras diferentes de obter as respostas desejadas. Se, a qualquer momento, você não conseguir gerar três opções para o processo e sua meta-pessoa não puder fornecer outras opções, lembre-se de ligar para um de nós.

* * * * *

Discussão

Todos vocês praticaram o formato chamada ressignificação em seis etapas, com variações e com o feedback do observador. Quero ter certeza de que você pratica a ressignificação com uma compreensão do nosso objetivo a longo prazo. Nosso resultado final é que esses formatos desapareçam do seu comportamento. Qualquer formato é uma muleta e não substitui 1) ter total flexibilidade de comportamento, 2) experiência sensorial e 3) saber qual resultado está buscando. Se você tem essas três características do comunicador profissional, é tudo o que precisa. Todo o padrão que fizemos em pessoas como Milton Erickson, Virginia Satir ou pessoas de negócios bem-sucedidas nos permitiu desenvolver formatos de ensino específicos. Formatos são muletas, ou desculpas, ou truques, para você perceber o que está acontecendo no nível sensorial e variar seu comportamento, a fim de alcançar um resultado específico.

Neste ponto, não faço a ressignificação como um pedaço separado, exceto para fins de demonstração em seminários. Está integrado em tudo o que faço; eu não faço nenhum trabalho sem ressignificar. Todo trabalho que realizo tem a ressignificação como componente. É apenas em seminários que eu classifico o que faço em categorias.

Você saberá que é profissional quando passar por uma sessão e, no final, descobrirá que não há incerteza: você sabe que recebeu as alterações que procurou. No entanto, você não sabe como fez isso até parar e se perguntar o que fez sistematicamente. Esse será um resultado natural de dedicar tempo e esforço para usar esses formatos explicitamente até que se tornem tão suaves e praticados que sejam tão automáticos quanto apertando as mãos ou dirigindo um carro; elas se tornarão respostas flexíveis a pistas contextuais apropriadas, para que seu comportamento seja sempre apropriado e conduza efetivamente para os resultados desejados.

Você tem alguma pergunta?

Homem: Digamos que você peça a um cliente que entre e pergunte se a parte dela que executa o comportamento X se comunicará com ela com consciência. Ela entra e volta dizendo: "Nada aconteceu." O que você faz?

Uma possibilidade é dizer "Descreva quais são seus sentimentos agora - como você se sente cinestesicamente." Depois que ela oferece uma descrição, você pode dizer "Agora comece a fazer o comportamento X. Ela vai se levantar e começar a fazer ou ela começará a sentir como se sente quando faz X. Assim que você vê uma mudança que pode detectar, você diz: "Pare. Agora descreva suas sensações novamente." Haverá diferenças entre as duas descrições. Qualquer uma dessas diferenças pode ser usada como um sistema de sinal.

O formato de ressignificação difere radicalmente das técnicas usuais em psicoterapia, porque nesse formato eu sou consultor; o cliente é seu próprio terapeuta e hipnotizador. Em circunstâncias normais, sou terapeuta e hipnotizador e sou responsável por acessar e obter respostas. Nesse caso, o cliente assume a responsabilidade por fazer isso. Eu opero como seu consultor consciente. Se ela não conseguir detectar nenhuma comunicação, peço que ela comece a se tornar a parte de si mesma que faz X. As diferenças fisiológicas entre o estado habitual e o início de X envolverão exatamente as mudanças fisiológicas que ela pode usar como sistema de sinal. Quando as pessoas se envolvem em comportamentos de que não gostam, geralmente experimentam grandes alterações no tônus muscular, na temperatura da pele etc. Qualquer uma dessas mudanças o servirá bem como um sistema de sinal e será experimentada quando você pedir à pessoa que faça X comportamento.

Às vezes, você simplesmente precisa ensinar à pessoa como fazer distinções em sua experiência interna. Você pede que ela descreva seu estado interno atual. Depois, você pede que ela pule para cima e para baixo por dois minutos e pede que ela observe os detalhes de como sua experiência interna muda.

Às vezes, uma pessoa é tão auto-ancorada em um estado específico que é difícil obter mudanças. Saltar para cima e para baixo, ou praticar qualquer outro comportamento significativamente diferente de seu estado atual pode relaxá-la um pouco.

Herb: Quando eu aprendi a ressignificar os seminários, faríamos cada padrão em meia hora ou no máximo em uma hora. Descobri na minha prática que passar por um padrão com um cliente às vezes leva várias sessões.

Bem. Isso não é um feedback incomum. Já ouvi isso de outras pessoas. Levar mais tempo é uma função da sua familiaridade e fluência com o sequenciamento e também tem muito a ver com a sua sensibilidade às necessidades de seus clientes. Às vezes, ressignificar é uma reorganização tão importante da pessoa que são necessárias três ou quatro sessões para serem realizadas adequadamente.

Afirmo que posso ressignificar alguém em três minutos, mas não se envolver a consciência dela. Portanto, suponho que você pediu à consciência do cliente para detectar os sinais e oferecer relatórios. Sem envolver a consciência da pessoa, levo cerca de um décimo do tempo para obter as mesmas mudanças. No entanto, acho que envolver a consciência do cliente é uma característica desejável desse modelo, porque ensina seu cliente a se tornar autônomo após algum período de tempo. Ela esteve envolvida de maneira positiva e participativa no nível consciente para que essas mudanças ocorram, portanto será mais fácil para ela usar o mesmo processo mais tarde por conta própria.

Ressignificar a si mesmo é uma tarefa bastante complexa. A ressignificação já envolve uma dissociação entre a mente consciente do cliente e a parte responsável pelo comportamento do problema. Se você se ressignificar, uma terceira parte deve ser um programador que acompanha o processo, o que o torna uma tarefa de três níveis. Se você fizer com êxito

a ressignificação externa com outras pessoas primeiro, poderá tornar o processo de ressignificação automático. Em seguida, ressignificar-se é reduzido a uma tarefa de dois níveis, algo com o qual a maioria das pessoas consegue lidar.

Se você é um bom alucinador, também pode facilitar as coisas vendo-se na outra cadeira. Então você se faz as perguntas e percebe as respostas que recebe. Esse tipo de dissociação visual explícita entre a parte de você que é cliente e a parte de você que atua como programador pode ajudá-lo a manter seu comportamento organizado.

Ressignificar-se também pode envolver outro problema. Você usará suas próprias limitações para lidar com essas mesmas limitações, o que pode levar a alguns becos sem saída. Como eles dizem na Captura 22: "Se você tem moscas nos olhos, não pode vê-las." Ao ressignificar uma série de outras pessoas que têm limitações diferentes das suas, você ganhará flexibilidade em lidar com suas limitações e tornar-se melhor equipado para lidar com o seu próprio.

Apesar dos problemas que mencionei, conheço várias pessoas que se ressignificaram e sofreram mudanças muito difundidas. Se você ressignificar com êxito outras pessoas por mais ou menos um mês, provavelmente se encontrará fazendo isso por si mesmo. Se você está realmente ansioso por algumas mudanças pessoais, isso funcionará para você.

Homem: Um dos meus clientes é muito verbal e conceitual, e ele realmente queria seguir o procedimento, então eu fiz isso de maneira totalmente não verbal e inconsciente com ele.

Excelente. Essa é uma ótima escolha.

Homem: As dicas mínimas que recebemos quando solicitamos um sinal sempre devem ser consistentes durante todo o procedimento?

Sim. A única exceção que consigo pensar é quando o sinal que você recebe no início é muito desagradável. Então você deseja ajustar ou alterar o sinal imediatamente, mas mantenha o novo sinal consistente.

Jim: Com um dos meus clientes, não cheguei a lugar nenhum com o primeiro sinal que ele detectou - uma sensação cinestésica na perna. Procurei outro sinal e obtive uma resposta facial muito, muito forte.

Meu palpite é que ambos os sinais estavam lá para começar, e que você poderia ter usado qualquer um deles como sinal. Você deve levar em conta seu próprio grau de acuidade e também que seu cliente possa ter maneiras idiossincráticas de abordar o processo de ressignificação. Certos tipos de sinais podem parecer mais apropriados a um cliente em particular ou a suas partes.

Mulher: Você já se deparou com alguém que diz: "Não posso inventar novas alternativas"?

Sim. Nesse caso, você pode empregar todas as técnicas "não sei". "Bem, bom, se você soubesse, quais seriam?" "Adivinhe o que podem ser." "Sonhe hoje à noite e me avise amanhã." "Pense em alguém que se comporte efetivamente nesse contexto. Agora assista e ouça o que ela faz."

A maioria de vocês vive sob restrições de tempo e espaço reais; você tem apenas uma hora para ver cada cliente. Se você chegar ao ponto em que está prestes a ficar sem tempo e ainda estiver nessa etapa, poderá fazer várias coisas. Envie o cliente para fora no mundo para encontrar um modelo real. "Vá encontrar alguém que saiba como se comportar de maneira eficaz nessa área. Assista e ouça o que ela faz." Milton Erickson costumava fazer

isso muito com seus clientes. Se você souber de um livro ou filme relevante em particular que tenha uma situação isomórfica, poderá atribuir a ela uma tarefa de casa. Ou você pode pedir para ela perguntar a algum amigo o que ela faria.

Sonhar programado é outra opção. “Entre e pergunte à parte de você que está tentando encontrar soluções criativas se será responsável durante o sonho esta noite desenvolver comportamentos alternativos e exibi-los em seus sonhos.” Obtenha uma resposta "sim" e depois pergunte "A parte de você que costumava executar o padrão X se responsabiliza por selecionar dentre essas alternativas três ou mais maneiras melhores e por empregá-las no contexto em que pertencem?" Então a pessoa sai com sonhos programados, tem os sonhos e incorpora os comportamentos. Quando ela voltar em duas semanas, poderá informar quais ajustes específicos ocorreram.

Jill: Descobri que muitas pessoas respondem negativamente à palavra "responsabilidade" na etapa cinco. Mas se eu disser "Pergunte a essa parte se ela está disposta a escolher dentre as alternativas?" , Tudo corre bem.

Excelente. Lembre-se do seu resultado e use as palavras que o levarem a esse resultado.

Skip: Quando você chega à verificação ecológica e há um sinal, verifica se é uma objeção. Se é realmente uma objeção, estou intrigado com o motivo de você não voltar ao passo quatro, em vez de voltar ao passo dois.

Você pode fazer isso. Skip está propondo que, se você receber uma objeção de verificação ecológica, além de dar à parte que está objetando novas maneiras de fazer o que está tentando fazer, volte e encontre outras alternativas para a primeira parte que a segunda parte não fará objeção. Essa é uma variação excelente, e às vezes será melhor fazer isso - por exemplo, se a primeira parte escolher alternativas como suicídio.

Homem: Uma mulher com quem estava trabalhando queria avaliar cada uma das três alternativas separadamente. Pareceu-me bem, então ela fez isso.

Bem. Na verdade, é um pouco mais preciso e explícito fazer cada alternativa por sua vez, do que agrupá-las. Algumas pessoas exigem muita precisão ao processar informações. Você precisa ser muito explícito com essas pessoas, e os pedaços devem ser menores do que os que normalmente usamos. Nesse caso, a variação usada seria não apenas desejável, mas talvez necessária para acomodar o estilo pessoal dessa pessoa.

Mulher: Eu sempre fiz a verificação ecológica antes do futuro. Por que você tem o ritmo futuro primeiro, quando pode ter alterações ou revisões nos novos comportamentos e precisa seguir o ritmo futuro novamente?

Você pode fazer dessa maneira e, com frequência, pode se dar bem. Mas há uma razão importante pela qual damos o primeiro passo no futuro. O ritmo do futuro contextualiza o comportamento, testando-o na imaginação. As partes só podem perceber que elas têm uma objeção quando você determina o ritmo e contextualiza os novos comportamentos. Se você progredir no futuro, podem surgir objeções e você não saberá disso, a menos que esteja alerta para sinais de incongruência nesse ponto.

Mulher: O que você faz se um cliente diz: "Não, não é isso que eu quero" (ela acena com a cabeça para cima e para baixo.)?

Como você lida com a incongruência é um assunto em si. Minha resposta típica a isso é "Sim, eu realmente acho que é" (ele balança a cabeça de um lado para o outro.) Nesse ponto,

ele "entrará em curto-circuito" e entrará em um estado de total confusão, e eu posso fazer praticamente qualquer coisa que eu queira.

Como alternativa, posso simplesmente utilizar a resposta dele e devolvê-la. “ Eu acho que não” (concordando com "sim"). “ No entanto, vamos fingir que sim.” Ao fazer isso, eu validei a comunicação consciente e inconsciente, como se dissesse "Eu reconheço que vocês dois estão lá. “

Depois, instalo o comportamento que o inconsciente concorda. A estratégia geral que recebo quando recebo mensagens conflitantes como essa é sempre acompanhar as que estão fora da consciência, porque sempre vencerei dessa maneira. De qualquer maneira, é o inconsciente dele que comanda o show. Ele simplesmente não é capaz de reconhecer isso, e não há necessidade dele.

Esse é um problema que os Simontons encontraram ao fazer seu trabalho com pacientes com câncer. Eles aceitarão apenas clientes conscientemente dispostos a aceitar a crença de que estão criando seu próprio câncer. Isso elimina uma grande porcentagem da população que tem câncer. De fato, a maioria dos pacientes com câncer possui um sistema de crenças que exclui a responsabilidade consciente por sua doença. A maioria dos pacientes com câncer acredita que não deve pedir abertamente ajuda ou atenção ou qualquer ganho secundário derivado de ter câncer. Essa crença é o que tornou a própria doença necessária.

Tanto a insanidade quanto a doença nessa cultura são consideradas "respostas involuntárias", portanto você não é responsável por elas. Portanto, uma maneira de obter ajuda e atenção é acontecer algo involuntário e pelo qual você não pode ser responsabilizado. A falta de sanidade e a doença são maneiras muito poderosas de fazer com que outras pessoas respondam a você sem assumir a responsabilidade por isso.

Os Simontons insistem que seus clientes se responsabilizem plenamente por criar seus próprios cânceres, o que é uma maneira notável de abordá-lo. A única grande desvantagem dessa abordagem é que ela disponibiliza seu modo de trabalhar com pacientes com câncer apenas para uma porcentagem muito pequena da população.

Mulher: Mas você pode trabalhar com a população que conscientemente acredita que não é responsável e pedir que suspendam sua descrença por um período de tempo.

Certo. Peça-lhes para fingir. Você pode até concordar que eles não são responsáveis, mas você descobriu que, ao seguir certas etapas "psicológicas", as pessoas são capazes de ter um impacto curativo em problemas que são claramente físicos em sua origem. Então você segue em frente e faz a ressignificação de seis etapas da mesma maneira que faria com alguém que diz: "Eu acredito que causei isso".

Eu nem sei quem é "correto" em seu sistema de crenças. Eu sei que a ressignificação pode ter um impacto nos sintomas físicos.

Homem: Você está sugerindo que alguém possa usar o sistema dos Simontons - toda a sua abordagem - no nível inconsciente?

Sim. Tudo o que você precisa fazer é usar a ressignificação de seis etapas inteiramente no nível inconsciente. A intenção positiva e as novas escolhas podem ser deixadas inconscientes.

Quando a mente inconsciente se recusa a informar a consciência da intenção positiva, normalmente me viro para a pessoa e digo: "Você está disposto a confiar que seu inconsciente é bem-intencionado, mesmo que não lhe diga o que está tentando fazer?" você por

esse padrão de comportamento?" Se eu tenho rapport, eles concordam." OK, estou disposto a tentar isso. "Se eu receber uma resposta" não ", pergunto se eles estão dispostos a fingir. Ou você pode dizer: "Olha, você realmente tem uma escolha? Você já fez o melhor que sabe, conscientemente, para mudar esse comportamento. Quando você assumiu que essa era uma parte ruim, falhou completamente. Vamos tentar a suposição inversa por um período de duas semanas, e você me diz no final de duas semanas se essa é uma maneira mais eficaz de fingir. "

Mulher: Em uma conferência recentemente, ouvi os Simontons mencionarem o quanto aprenderam com você. Eles deram o exemplo da adição de sobreposição do sistema representacional às suas técnicas de visualização.

Sim. Eles obtêm bons resultados apenas ao fazer com que os pacientes visualizem os glóbulos brancos que comem as células cancerígenas. Se você se sobrepõe dessa visualização em sons e sentimentos congruentes, ela se torna muito mais poderosa. Eles mencionaram algo sobre a diferença entre sistemas de crenças conscientes e inconscientes?

Mulher: Eles mencionaram que percebem a diferença, mas não sabem como lidar com isso.

Foi exatamente de onde paramos. Eu estava com eles o tempo suficiente para sentir que eles tinham uma compreensão boa, clara, sólida e ressonante da noção de sistemas representacionais e sobreposição. Eles acharam isso fácil e ficaram encantados com isso.

Eles também reconheceram que a ressignificação tem vantagens, apenas em termos de variedade necessária, mas não tinham experiência suficiente para incorporá-la ao sistema. Se eles usassem uma ressignificação inconsciente de seis etapas, poderiam trabalhar com um grande número de pacientes com câncer que não estão dispostos a adotar conscientemente a crença de que são responsáveis por sua doença.

Mulher: Você pode trabalhar simultaneamente com mais de duas partes na ressignificação?

Sim. Eu trabalhei com doze ou quinze ao mesmo tempo.

Mulher: Então você pode ter seis partes objetivas conversando entre si e com a parte responsável pelo comportamento?

Sim, eu os reuni em uma conferência. Mas nunca falo com mais de um a qualquer momento, a menos que os tenha reunido para eleger uma porta-voz que se comunique com todos eles.

Eu digo: "Agora, todos os outros caras esperam; nós vamos aqui para a parte A e descobrimos blá blá blá." E depois disso "Agora, qualquer um dos outros cinco vocês blá blá. "O tempo nunca é uma limitação real, porque você sempre pode dizer: "Tudo bem, vamos fazer uma pausa agora. Vamos nos encontrar aqui novamente às oito horas de amanhã." A única limitação real é quantas partes o programador pode acompanhar. Sou muito bom em acompanhar um grande número de coisas acontecendo ao mesmo tempo; Eu tive muita prática fazendo isso. Você terá que descobrir quantas pode se lembrar. Se você começar a dizer "Oh, sim, não era esse, ... era ah ... o outro ... ah ... ah ...", então você provavelmente vai confundir a pessoa.

Homem: Eu tinha um cliente que costumava dar nomes às partes. Ela tinha a deusa do sexo e a dama de luvas brancas que apresentava malformação congênita - as pernas estavam

permanentemente cruzadas - e várias outras sobre as quais ela podia identificar, conversar e conversar comigo.

Sim, alguns deles têm nomes e, se não, você sempre pode dar nomes a eles. Há muitas coisas que você pode fazer para ajudar a acompanhá-las. Mas você também precisa acompanhar quem disse o que e quem está falando agora. Em algumas pessoas, todas as partes têm a mesma tonalidade de voz, enquanto as partes de outras pessoas têm vozes diferentes. É puramente uma questão de quantas você pode acompanhar bem.

Homem: Como posso usar a ressignificação para o crescimento próprio?

A primeira ressignificação que eu faria é usar qualquer outro predicado que não seja "crescimento". Existem certos perigos em descrever a evolução como pessoa como "crescimento". "As pessoas do movimento potencial humano que realmente gostam de" crescer "tendem a ter verrugas, tumores e outras coisas. Como hipnotizador, você pode entender como isso acontece com a linguagem dos órgãos.

Você sempre pode fazer uma ressignificação consciente consigo mesmo. Mas uma das melhores maneiras de fazer isso é construir uma parte inconsciente, o que chamamos de "meta-parte", cujo objetivo é, todas as noites, revisar o dia apenas quando você está caindo no sono, para selecionar duas importantes coisas a refazer do seu comportamento e refazer a ressignificação todas as noites logo depois de adormecer. Costumávamos fazer isso com todos em nossos primeiros grupos, e os tipos de mudanças que as pessoas faziam eram fantásticos.

Mulher: Você nem programa as duas coisas? Você deixa isso para o inconsciente?

Sim. Colocamos a pessoa em transe profundo e ensinamos a sua mente inconsciente - ou alguma parte inconsciente - o modelo de ressignificação. Diríamos "OK, inconsciente, o que vamos fazer hoje é construir esta parte e ressignificar. Quero que você, o inconsciente, selecione algo que não gostou particularmente no comportamento da mente consciente dela hoje. Primeiro identifique-o e depois... " Nós percorremos todos os seis passos de maneira muito sistemática. Nós não diríamos apenas "Faça "; percorreríamos cada um dos seis passos cuidadosamente. A mente consciente da pessoa se foi; ela está em transe, respondendo. Você pode fazer isso com sinais dos dedos ou com qualquer outro sinal sim / não, ou verbalmente, se o seu cliente for um bom comunicador inconsciente verbal. Eu passaria por isso uma vez sistematicamente e depois a escolheria inconscientemente outra coisa e tente e não me avise se ficar preso. Eu literalmente educaria seu inconsciente no modelo de seis etapas até que ele pudesse fazê-lo algumas vezes sem nenhum problema. Então eu diria "Olha, todas as noites, logo após ela ter adormecido, identifique e ressignifique duas coisas que você considera importantes, dadas as experiências do dia ".

Um mês depois, voltei e verifiquei com todo mundo inconsciente para descobrir que tipo de coisas eles haviam feito. Aquelas pessoas estavam mudando como loucas. O inconsciente de um aluno me relatou que toda noite ele se via na frente de um quadro negro e fazia uma lista de todas as coisas que não ocorriam da maneira que ele queria naquele dia, e depois todas as suas partes descreveria as possibilidades de cada um, e eles teriam um voto e escolheriam dois; então, o inconsciente iria adiante e ressignificaria essas duas coisas. Em seguida, suas partes revisavam as ressignificações anteriores e liam as atas da última reunião - ele era um sujeito muito organizado.

Pareceu funcionar muito bem por cerca de três meses com cada pessoa, e então cada uma precisaria de outra injeção. As pessoas mudaram tanto que o processo não foi iniciado automaticamente após cerca de três meses.

Mulher: Por que você ensinou os inconscientes os seis passos? Se você está reestruturando os outros, o inconsciente sabe ainda mais do que o consciente, não é?

O importante é garantir que o inconsciente faça isso de maneira explícita e metódica. Dizer que "o inconsciente sabe disso" está assumindo mais do que estou disposto a assumir. A mente inconsciente de algumas pessoas não sabe disso, e a mente inconsciente de algumas pessoas sabe. Mas não estou disposto a arriscar. Quero construir uma parte cujo objetivo seja pular todas as noites e dizer: "Está na hora de ressignificar!" Você sempre pode ressignificar conscientemente consigo mesmo; no entanto, é muito mais conveniente que seu inconsciente o faça depois que você for dormir. Deixe suas partes fazerem isso. É difícil instalar isso em você mesmo; é melhor que alguém o coloque em transe e faça isso por você.

Bill: Há uma pergunta que continua me incomodando sobre que tipo de sinais usar quando estou ressignificando. Alguns dizem usar apenas sinais com respostas sim / não inconscientes definidas. Outras pessoas falam sobre entrar e fazer uma pergunta sem fim e ver o que acontece. Ontem à tarde, você estava me fazendo passar por uma ressignificação da negociação sem ter tempo para configurar sinais específicos -

Oh, eu tinha sinais sim / não. Você estava respondendo de maneiras que eu pude perceber.

Bill: OK, você tinha os sinais de sim / não. Mas, em nossa própria experiência de ressignificar a nós mesmos, pensei que a única coisa que poderíamos usar como sinal era uma resposta inconsciente da qual estávamos cientes. A resposta que obtive foi no meu sistema representacional preferido - aquela pequena voz interna que sempre recebo - que aprendi a não confiar em mim ou em meus clientes. Como podemos confiar no sinal que recebemos de nós mesmos ou de nossos clientes, quando ele está no sistema representacional mais favorecido?

Isso é uma contradição. Você perguntou: "Que sinal pode entrar no sistema mais favorecido no qual eu posso confiar como sinal inconsciente?" O sistema representacional mais favorecido é aquele que está em consciência. É melhor ter um sinal que não está sob controle consciente. Se o seu sinal é um diálogo interno e você não confia nele, a única maneira de ter um sinal em que você confiará é ter uma resposta cinestésica ou visual involuntária que intensifique e diminua. Você recebe um sinal involuntário sim / não que não levanta os dedos ou qualquer coisa que você possa controlar conscientemente.

Bill: Eu fico com a mesma confusão quando falamos sobre sinais dos dedos. Todo mundo fala sobre hipnotizar as pessoas e usar sinais dos dedos. A maioria das pessoas com quem trabalho pode fazê-las voluntariamente. Qual é a utilidade de uma pessoa lhe dar um sinal que pode estar sob controle voluntário consciente?

Eles podem mover conscientemente os dedos, mas não podem fazê-lo com movimentos inconscientes. Você consegue distinguir entre movimento consciente e movimento inconsciente?

Bill: Sim. O que me incomoda é isso: a pessoa pode estar me dando todos os sinais de estar em transe, e estou vendo muitas mudanças involuntárias. E então o sinal do dedo parece

movimento consciente. Eu necessariamente interpreto isso como sendo um movimento consciente?

Não, não necessariamente, mas sempre faço. Eu diria "NÃO É ESSA MENTE!" Algo sutil assim. Quero verificação. Pessoalmente, geralmente não uso sinais de dedo como sinais. Uso-os para distrair o cliente e como uma maneira de configurar outro sistema de sinal.

Bill: Como, especificamente, você configura esses outros sinais?

Uma coisa que faço é calibrar, digo: "Sua mente inconsciente pode levantar este dedo para responder 'sim'". Então eu assisto e descubro o que mais ocorre naturalmente. “ E ele pode usar esse dedo para responder 'não'. Percebo as diferenças não verbais entre eles. Se não tenho certeza, faço dez vezes até ter certeza.

Outra coisa que você pode fazer é: antes que o cliente entre em transe, às vezes você pode criar ótimos sinais dizendo: "Olha, você entrará em transe. O que faremos é configurar um 'sim' (vira a cabeça para a esquerda) ... 'não' (vira a cabeça para a direita) sistema de comunicação. “ Então, quando a pessoa entra em transe, muitas vezes você recebe esses grandes sinais - sua cabeça muda para a esquerda e para a direita. Você pode usar qualquer movimento para instalar um sinal - uma sobrancelha levantada, uma narina dilatada ou qualquer outro sinal que ele possa detectar inconscientemente. Se ele não sinalizar da maneira que você estabeleceu, poderá fazer outras coisas. Você pode dizer " E quando as coisas não estão do jeito que eu quero, levanto uma sobrancelha com desdém ", usando comandos incorporados para garantir que a sobrancelha se levante. Você pode fazer coisas realmente óbvias, e sua mente consciente não notará. Às vezes, defino os sinais de sim / não com os pés de uma pessoa usando um pé para "sim" e o outro pé para "não". Eu direi "Quando você está realmente positivamente atrás de alguma coisa, coloca o seu melhor pé em frente ... e você sabe qual é o pé direito para fazer isso, não é?" Ele demonstrará não verbalmente. O importante é que eu sempre verifiquei fazendo perguntas inócuas. Em vez de ir imediatamente para o material em que estou interessado, começo a fazer perguntas que conheço a resposta, para garantir que eu tenha o sinal certo. O lugar certo. Eu direi "Agora, seu nome é Bill, e você sabe que isso é verdade, não é?" "Se eu receber uma resposta" não ", digo "Aha! Com quem estou falando?" Você pode aprender sobre isso em detalhes nas formações de transe.

Mulher: Quando você está trabalhando consigo mesmo, e há uma parte sua que você realmente não consegue identificar, ou há uma parte que simplesmente se recusa a aparecer e dizer o que é, e você realmente não consegue chegar a essa parte -

É como dizer "Bem, há um membro de uma família com quem eu realmente não posso falar." Essa é sempre uma função da sua comunicação. Às vezes, uma pessoa entra e diz: "Bem, nada acontece. “ Há várias coisas que você pode fazer. Uma coisa que quase sempre funciona é dizer "Bem, eu sei que há anos você não se dá bem com essa parte. Você a insultou e brigou com ela, e eu também não falaria com você se fizesse isso." Então eu recomendo que você entre e peça desculpas e diga que não entendeu suas intenções e agora gostaria sinceramente de se comunicar com ela.“ Depois que uma pessoa entra e pede desculpas, nove em cada dez recebe uma resposta.

Às vezes, uma pessoa entra para ressignificar e diz: "Tudo bem, sua parte malcheirosa." E é claro que essa parte diz "Se você quer uma resposta, aceite isso! Pachchh! Você quer

que eu intensifique isso?” Sua comunicação com suas próprias partes deve ser tão graciosa ou mais graciosa quanto o que você faz com outras pessoas.

Mulher: Ontem você mencionou encontrar uma parte que não parecia ter uma função. O que fazes, então?

Em princípio, o que você faz é realmente fácil. Como a parte não tem uma função, basta atribuir uma função positiva com a qual concordará. Na prática, fazer isso às vezes pode ser um pouco confuso.

Há cerca de quatro anos, trabalhei com uma mulher que me disse que, quando estava sozinha, não conseguia decidir o que fazer. Ela ficou nervosa e perturbada e andou pelo chão. Quando o marido estava em casa, ela se sentava e lia uma revista ou saía. Mas quando estava sozinha, não conseguia se sentar e ler uma revista.

Eu disse a ela: "Bem, parece que você tem muitos problemas para ficar nervosa quando as pessoas não estão por perto. Como você se lembra de fazer isso toda vez?"

Ela simplesmente olhou para o espaço porque essa era uma pergunta tão estranha. “ Eu não sei. Eu nunca pensei sobre isso.”

"Bem, obviamente, uma parte de você deve estar fazendo isso, e me parece bobagem que a parte o faça sem nenhuma razão. Deve estar tentando fazer algo útil para você, e precisamos encontrar descobrir o que é. “

Então, entramos na ressignificação de seis etapas. Passamos por uma fase em que os sinais desapareceram e depois voltamos seis ou sete vezes. Finalmente, como não consegui dar o próximo passo, mandei-a entrar novamente. “ Pergunte a esta parte se ela sabe o que está tentando fazer por você e que é útil.” Ela não obteve resposta. Então eu disse: "Se não souber se o que está fazendo é útil ou não, responda sim- não-sim-não. “ Ela entrou e perguntou, e foi" sim-não-sim-não ", repetidamente. Ela parecia meio confusa, porque em um nível estava recebendo essas respostas não verbais e, por outro, não sabia do que se tratava.

Então eu disse à parte: "Você gostaria de dizer a ela a função para que ela possa me dizer? Desde que ela tenha que me dizer qual é a função, e eu prometo a você que vou decidir quem será o que você está fazendo é útil ou não, e não ela, tudo bem?" “ Eu recebi um "sim" instantâneo e enfático, sem que ela nem entrasse. Então, de repente, ela bateu as mãos nos ouvidos e conseguiu um olhar estranho em seu rosto.

"O que isso te disse?"

"Bem, eu realmente não quero dizer isso."

"Bem, você precisa. Eu prometi, você sabe. E eu mantenho minhas promessas." A lógica nessa afirmação é bastante distorcida, mas fez com que ela me dissesse.

Esta parte dizia algo muito metafórico. “ Você está sempre sozinha com outras pessoas e em uma multidão sozinha." Pensei nisso por um minuto, e não fez muito sentido para mim, mas parecia que estava tentando fazê-la fazer algo melhor quando ela estava com outras pessoas. Então, eu fiz algumas perguntas. “ Será que, quando ela está com outras pessoas, ela realmente não fala com elas, ela apenas fica sentada e se sente segura? E quando ninguém está lá, ela passa o tempo todo tentando descobrir com quem poderia estar e o que poderia fazer. Então, você está tentando fazê-la utilizar recursos quando eles estão mais disponíveis? É isso?” Novamente, recebi uma resposta imediata e enfática: " Não. “ Então eu a mandei para dentro e perguntei se havia outra coisa. Disse:" Não quero responder a essa pergunta.

O que você disse antes parece bom. Parece algo bom para fazer. Fico tão irritado quando não sei o que fazer. “

"Como é útil ficar irritado; qual é a intenção disso?"

"Eu não sei. “

"Bem, então, qual é o sentido de ficar irritado?"

"Bem, todo mundo fica irritado quando eu não sei o que fazer."

"Então, se não há mais ninguém lá, você fica chateado por eles?"

"Acho que sim. Não sei." Ainda parecia não convencido, mas parecia agradável.

"Você prefere fazer outra coisa?"

"Sim, isso me daria algo para fazer, para que eu não tivesse que ficar irritada e ansiosa."

Então, eu apenas dei à parte algumas maneiras de decidir o que seria útil fazer. Essa parte não parecia saber qual era o seu propósito. O mais próximo que pude entender foi que, quando ela estava com outras pessoas, elas ficavam irritadas se ela não fizesse alguma coisa, então ela estava sempre fazendo alguma coisa. Quando não havia ninguém por perto, ela ficou irritada e ansiosa, mas não fez nada. Era sistemático, mas não parecia haver nenhuma função útil que eu pudesse detectar. Era como uma motivação que não levava a lugar algum.

Mary: Estou pensando em alguém com quem cerca de dez de nós estamos trabalhando.

Dez de vocês estão trabalhando com alguém? Essa é a primeira coisa que eu pararia. Isso deixaria alguém louco!

Maria: Essa mulher tem muita náusea, que não tem causas médicas. Conheço uma série de razões pelas quais ela está mantendo a náusea.

Bem, pense, se ela desistir de sua náusea, perderá dez amigos. Essa é a primeira coisa que me ocorre!

Maria: Se essa mulher não tivesse náusea, ela teria que fazer sexo com o marido, e ela ganha muitas outras guloseimas ao sentir náusea. Eu tentei ressignificar tudo. Ela volta sempre a cada dois meses dizendo "Ei, já entendi", então estou pensando:

Lidar com a náusea, no que me diz respeito, é inadequado. A única coisa que torna possível que ela tenha náusea é que ela não tem relações sexuais positivas com o marido e que ela não tem todos esses outros presentes. Então eu nem vou mexer com a náusea. Eu vou atrás de todas as outras coisas que fazem a náusea acontecer. Se ela tivesse um bom relacionamento sexual e se tivesse o que mais está faltando em sua vida agora, a náusea não aconteceria. É disso que se trata a ressignificação: descobrir o que mais precisa acontecer para que o cliente não precise mais do sintoma.

Maria: Ela era resistente a todas as coisas que fizemos. Tínhamos o marido com ela e o tempo todo ela resistia. Ela não vai deixá-lo - embora o odeie - porque ele fornece segurança.

Os clientes não resistem, Mary. É muito importante que você entenda isso. Os clientes demonstram que você não entende.

Maria: As partes resistem, eu acho.

Não, as partes não resistem. Nenhuma parte de um ser humano resiste a um terapeuta. Tudo o que eles fazem é demonstrar que você está no caminho errado. Essa é a única coisa que eles fazem. Eu nunca vi um cliente que resista. O que os clientes fazem é dizer "Ei! Não existe! Por aqui!"

Você disse: "Eu ressignifiquei o quadro com ela." É impossível que você ressignifique com alguém e não lide com a base para o que você está chamando de resistência. O modelo

de ressignificação incorporou nele que você não vai atrás da mudança, você vai atrás das partes que objetam. Todos os modelos de ressignificação fazem isso.

Homem: Eu tenho um filho de quatorze anos que sofre de enxaqueca. Posso usar a ressignificação desse problema?

Enxaqueca é bastante fácil. Aqueles que têm experiência clínica em lidar com enxaquecas, me dizem em que clientes de enxaqueca do sistema representacional normalmente se especializam. Quero que pense em clientes específicos que realmente chegaram até você com uma queixa sobre enxaqueca. Que sistema representativo eles usam principalmente? ...

Pessoas com enxaqueca são muito orientadas visualmente. Verifique sua própria experiência clínica. Como com qualquer outro sintoma fisiológico, pressuponho que uma enxaqueca seja uma maneira que uma parte usa para chamar a atenção de uma pessoa. O sintoma é uma maneira de tentar convencê-lo a fazer algo diferente, fazê-lo cuidar de algo que é necessário.

Pense na dor. Todos nós temos circuitos neurológicos em nossos corpos que nos permitem saber quando há uma lesão. Se não tivéssemos isso, poderíamos nos cortar e sangrar até a morte antes de perceber visualmente o que havia acontecido. A dor nada mais é do que uma resposta neurológica saudável que diz: "Ei, preste atenção! Algo precisa ser feito aqui; algo precisa ser atendido." Você pode interpretar sintomas como enxaqueca como sinais e, em seguida, usar a ressignificação para descobrir a que a enxaqueca é uma resposta, para poder oferecer a essa parte da pessoa outra maneira de responder. Em todos os casos de enxaqueca que tratei, a pessoa tem um estado visual de consciência altamente especializado. Forneça informações a ele de que há algo que precisa ser atendido, dando-lhe dores de cabeça divididas. A enxaqueca cede com rapidez e facilidade à ressignificação.

Mulher: Lembro-me de algo sobre um elemento do tempo. Acho que você disse algo sobre testá-lo por seis semanas e, se alguma parte estiver insatisfeita, renegociar.

Bem, isso sempre acontece de qualquer maneira. Isso é só para andar.

Mulher: Então, por que você precisa dizer algo sobre isso, se isso acontece automaticamente?

Porque se não, então, quando não funciona, a mente consciente da pessoa não sabe que pode renegociar e a chama de "fracasso". Olho para o cliente e digo: "Olha, quero suas partes para tentar fazer isso por seis semanas e, se der certo, tudo bem, você está a caminho. Se alguma de suas partes descobrir que não funciona, é para informá-lo fazendo o comportamento que você não queria. Isso é uma indicação de que é hora de sentar e negociar mais." Isso significa que não há como no mundo o cliente falhar. Eu acho que os clientes têm direito a isso. A propósito, isso é uma ressignificação e um ritmo futuro.

Um dos desserviços que os terapeutas fazem por seus clientes é deixar de usar essa ressignificação específica de alguma maneira. Eu sempre faço do sintoma o barômetro da mudança. Então, se o sintoma se repetir, o cliente não pensará "Oh, bem, outra injeção de terapia e nada aconteceu." Em vez disso, ele pensa "Ah, isso significa que eu preciso ressignificar novamente." O estigma do sintoma se dissolve com o tempo, porque ele começa a prestar atenção ao sintoma como uma mensagem. Provavelmente sempre foi assim mesmo, mas ele nunca pensou nisso dessa maneira. Ele começa a ter um mecanismo de feedback; mesmo que a ressignificação não funcione, ele descobre que só recebe o sinal em determinados momentos.

Por exemplo, alguém entra com enxaqueca e eu reformulo e todas as partes estão felizes. O cliente passa duas semanas e tudo fica bem e, de repente, fica com dor de cabeça em um contexto específico. Essa dor de cabeça desencadeia a instrução de que as negociações não eram adequadas. Então ele entra e pergunta: "Quem está infeliz? O que isso significa?" A parte diz: "Você não está se defendendo como prometeu. " Então ele se depara com a opção de ter uma dor de cabeça de enxaqueca ou se defender.

Homem: Com esse homem, você instalou uma parte que lhe deu outra coisa para fazer, em vez de ter uma enxaqueca.

Exatamente. Todos os modelos de ressignificação fazem a mesma coisa: todos eles mudam uma resposta interna. Outra maneira de falar sobre isso é que eu instalei uma parte cuja função é lembrá-lo de uma nova resposta. Não importa como você fala sobre isso.

Homem: Eu tenho uma pergunta sobre ressignificação e fobias, e as partes que funcionam nas fobias. Digamos que estou trabalhando com uma fobia e faça a técnica de dissociação visual-anestésica. Como sei que não estou interferindo em alguma parte que funcionaria em outros contextos na vida da pessoa?

Você não. Eu sou um tipo muito prático de pessoa. Se alguém tem uma fobia muito grave, acho que é melhor seguir em frente e arriscar atrapalhá-la em outro lugar da sua vida e consertar isso mais tarde. Percebo que isso não é tão elegante quanto gostaria de ser, mas na maioria das vezes é o que vou fazer.

Deixe-me dar um exemplo do que você deve ter cuidado. Certa vez, curamos uma mulher com fobia de altura. Para testá-lo, mandamos ela para a varanda do hotel. Ela voltou com um grande sorriso e as pessoas perguntaram "Bem, como você se sentiu quando subiu lá?" Ela disse: "Eu senti que queria subir na grade e dançar. "

Agora, a coisa mais significativa sobre esse comentário é que ela realmente não dançou no parapeito! No entanto, isso diz algo sobre como ela foi super generalizada em primeiro lugar. É importante entender que uma estratégia de fobia é um exemplo de estratégia que está trabalhando para proteger a pessoa de alguma coisa, mas é generalizada demais. Ao alterar a resposta ao estímulo fóbico, certifique-se de que a nova resposta seja útil, para que a pessoa não saia e dance no parapeito ou faça algo mais perigoso.

Eu curei uma dama de uma fobia de pássaros - em Chicago, que é a terra dos pombos! Quando terminei, testei-a. Eu disse: "Bem, como você se sentiria em segurar uma águia no seu braço agora?" Ela disse: "Bem, eu não acho que gostaria disso", e eu disse: "Bom. " A dissociação visual-anestésica apaga a generalização excessiva. Você quer ter certeza de que isso não elimine toda a cautela.

A ressignificação é incorporada à técnica da fobia no início, quando dizemos algo como "Eu sei que a parte de você que está assustando você está protegendo você de maneiras importantes." Sempre há algo importante ganho por ter uma fobia: o que os psiquiatras chamam de "ganho secundário" ou o que chamamos de resultado. É por isso que você diz "Você vai aprender algo importante" quando faz a dissociação visual-cinestésica. Espero que os clientes consigam por conta própria. Caso contrário, você descobrirá isso, principalmente se você os fizer um pouco.

No final, eu sempre sugiro que parte da energia liberada durante o processo de fobia seja usada para protegê-los enquanto eles exploram os novos comportamentos que agora estão disponíveis para eles. Alguém que tem fobia de altura não tem experiência do que é um

comportamento apropriado e seguro nesse contexto. Alguém que não se envolveu sexualmente porque foi estuprada ou abusada sexualmente quando criança não tem ideia do que é um comportamento sexual apropriado. Quando você usa essas técnicas de mudança, de repente todas as barreiras são levantadas e você precisa garantir que seus clientes estejam protegidos.

Há um exemplo muito bom do trabalho de Erickson com uma jovem que queria se casar. Por causa de sua formação religiosa e familiar, ela não tinha uma compreensão do comportamento sexual. Ela ficou muito atraída pelo noivo, mas sabia que, por causa de sua formação estrita e limitada, haveria problemas sexuais se ela se casasse. Erickson essencialmente a ressignificou e removeu todas as suas barreiras à plena capacidade de resposta e assertividade sexual. Então ele disse a ela que ela só podia ver o jovem na presença de seu irmão ou família até o casamento. Logo após se casar, ligou para Erickson e agradeceu. Ela era esperta o suficiente para reconhecer, como disse na época, que estava pronta para sair correndo do escritório, pegar o cara, arrancar a roupa e ir direto ao assunto. Dado seu relacionamento de longo prazo com o homem e sua própria apreciação por si mesma, era mais apropriado que ela procedesse de maneira mais cautelosa e respeitosa em relação à atividade sexual real.

A PNL é um poderoso conjunto de ferramentas. Mesmo as técnicas simples de ancoragem são muito poderosas. Dado esse poder, é importante estruturar o que você faz de maneira a proceder com cautela e respeito por si e pelas outras pessoas envolvidas. Se você fizer isso, não terá flutuações violentas de comportamento que não são ecologicamente corretas. Isso geralmente ocorre no treinamento de assertividade quando "Andy Ant" se transforma em "Jerry Jerk". Quaisquer flutuações selvagens como essas são indicações de falha ao contextualizar ou enquadrar o novo comportamento.

Homem: Então, basicamente, quando você faz a dissociação visual-cinestésica, está ressignificando a intenção protetora útil e mantendo-a intacta.

Não importa o que você faça, você está sempre ressignificando, no sentido de estar sempre alterando uma resposta. Só que quando você usa o modelo de ressignificação padrão em uma fobia, é muito difícil fazê-lo funcionar: quando uma pessoa entra em contato com a parte que lhe dá a fobia, geralmente ela recebe a resposta fóbica como sinal. E quando uma pessoa tem sentimentos desagradáveis, ela simplesmente não funciona bem.

A ressignificação é um bom modelo e funciona para muitos problemas. No entanto, há outras coisas que precisam ser levadas em consideração: sentimentos exagerados são um e outro são várias partes ou incongruências sequenciais. Quando você trabalha com uma personalidade múltipla, pode curar Susie de uma fobia, mas Martha ainda pode tê-la. Nós vamos ensinar sobre isso amanhã à tarde.

Na terapia, existem certos elementos que sempre estarão presentes. Outras coisas podem estar envolvidas, mas não são necessárias. O ganho secundário será sempre evidente em todas as mudanças terapêuticas em algum lugar ao longo da linha. A manipulação de partes também será evidente em todas as mudanças terapêuticas. Você quer mudar o comportamento de uma parte ou criar um ou negociar entre eles. E sempre haverá sempre algum tipo de alteração no processo de generalização. Uma generalização será feita ou quebrada, ou um par deles será combinado ou um deles será dividido em dois. Esses três processos - ganho secundário, manipulação de partes e uma alteração na generalização - sempre estarão funcionando em todas as mudanças.

Sistemas De Ressignificação: Casais, Famílias, Organizações

O cerne da abstenção é o reconhecimento de que o comportamento pode se desapegar do resultado que se espera alcançar. Os psicólogos reconheceram isso anos atrás e criaram o termo "autonomia funcional" para descrever comportamentos que continuaram muito tempo depois de terem qualquer função útil para a pessoa. Os psicólogos não sabiam o que fazer sobre isso, mas eles reconheceram. Eles não perceberam que poderiam identificar diretamente os resultados e, em seguida, selecionar ou projetar outros comportamentos, os quais poderiam vincular a esses resultados.

O outro aspecto da ressignificação que a faz funcionar tão facilmente é que ela é explicitamente ecológica. Garantimos que os novos comportamentos não interfiram em nenhum outro aspecto do funcionamento da pessoa. Quaisquer partes objetivas tornam-se aliadas na seleção dos novos comportamentos, de modo que os novos comportamentos se ajustem harmoniosamente a todas as outras necessidades e comportamentos da pessoa.

Isso cuida da ecologia interna da pessoa, mas não cuida diretamente da ecologia do sistema interpessoal em que a pessoa vive. Às vezes, quando você muda uma pessoa, ela fica bem individualmente, mas o resto da família de repente desenvolve problemas. Quando você faz a ressignificação, as partes geralmente se opõem, porque reconhecem que certos novos comportamentos afetam as pessoas ao seu redor de maneiras indesejáveis. No entanto, isso pressupõe que a pessoa tenha partes capazes de perceber como as outras pessoas respondem a ela, e isso nem sempre é verdade.

A única maneira de ter certeza de que você está lidando adequadamente com a ecologia do sistema maior é poder observá-la. Esse é um dos valores de se fazer terapia de casal ou terapia familiar, em vez de terapia individual. O que queremos fazer a seguir é demonstrar a aplicação da ressignificação para situações nas quais você pode observar o sistema em que a pessoa se encontra e lidar explicitamente com a ecologia de todo o sistema. Mudanças que são ótimas para um indivíduo às vezes são desastrosas para a organização familiar ou comercial em que ele existe.

Um de nossos alunos ensinou o Meta-Modelo à equipe de enfermagem de um hospital. O resultado imediato foi que os pacientes ficaram bem mais rápidos e a média de internação foi reduzida em pouco mais de um dia. No entanto, o trabalho da administração do hospital é manter o hospital o mais cheio possível para maximizar a renda. Logo eles tinham camas vazias e depois uma enfermaria vazia.

Quando o governo começou a propor cortes de pessoal, as enfermeiras viram a caligrafia na parede e o tempo médio de internação voltou ao que era antes. A mudança que foi boa para os pacientes não foi boa para o sistema hospitalar como um todo. Para torná-lo ecológico para o hospital, teria que haver alguma maneira de manter a economia do hospital -

gerar mais pacientes para encher as camas vazias ou reduzir lentamente a equipe por atrito, etc.

Muitas pessoas vão à terapia, começam a mudar e acabam se divorciando. Geralmente, isso ocorre porque as mudanças que eles fazem não levam em consideração seus cônjuges. É claro que, depois, você pode dizer que eles "superaram o casamento" ou que os cônjuges "não estavam dispostos a mudar", se você deseja encobrir sua incompetência. Mas se você puder usar a ressignificação com todo o sistema familiar, poderá fazer um trabalho realmente limpo. Será muito mais fácil e durará mais, porque outras partes do sistema familiar não tentarão desfazer o que você está tentando realizar.

Para ressignificar com êxito um sistema, é necessário levar em consideração as necessidades e desejos de todos os membros do sistema. Essa é a base do que chamamos frequentemente de "terapia de resultados". Acho que você pode fazer tudo o que precisa em terapia de casal, terapia de família ou trabalho em conferência usando apenas esse padrão. A primeira coisa que você faz é notar qualquer mensagem que provoca uma resposta negativa em outra pessoa - seja em uma interação de casal ou família, ou durante uma conferência ou consulta corporativa. Em seguida, você simplesmente descobre pelo remetente da mensagem se a resposta que ele conseguiu obter foi de fato uma resposta que ele pretendia obter. Em outras palavras, é a antiga fórmula "A mensagem pretendida não é necessariamente uma mensagem recebida. “

Deixe-me demonstrar um exemplo de "terapia de resultados" - o que chamamos de ressignificação do casal. Beth e Tom, você poderia aparecer, por favor? Eu gostaria que você interpretasse um casal. Pedirei arbitrariamente que você interaja da seguinte maneira: Beth, você diz ou faz qualquer coisa e, em seguida, Tom, você fica deprimido.

Beth: Olá, Tom, como você está hoje?

Tom: Ah, eu não sei. (Ele começa a cair e falar em tom monótono.)

OK. Não sei exatamente a que parte do comportamento de Beth Tom está reagindo, mas seja o que for, posso ver que está obtendo uma resposta que não é útil, então interrompo a interação e anoro a resposta de Tom. Se Beth tivesse me feito essa pergunta, eu responderia apenas, mas parece ter um impacto realmente profundo e super-determinado em Tom, então sei que algo importante está acontecendo.

Meu próximo passo é voltar-me para Tom e dizer: "Esses sentimentos são familiares?" , enquanto pressiono a âncora que montei um momento atrás.

Tom: Ah, sim.

Qual é o nome da mensagem que você recebe de Beth quando ela diz "Olá, Tom, como você está hoje?" Desse jeito?

Tom: "Vá embora."

"Vá embora." Ok, agora espere um minuto aqui. Beth, foi sua intenção dar a ele a mensagem "Vá embora"?

Beth: Não.

O que você estava pretendendo?

Beth: Eu só quero saber como ele está se sentindo.

OK. Portanto, era apenas uma pergunta direta. Você está interessado em descobrir como ele é.

Agora me viro para Tom e digo: "Você ouviu o que Beth acabou de dizer?"

Tom: Sim.

Agora, entendo que você recebeu uma mensagem diferente da que ela pretendia. Você entende que ela não pretendia a que você recebeu?

Tom: Sim.

OK. Agora, Beth, você está realmente comprometida em transmitir a mensagem que você atendeu?

Beth: Sim.

Este passo de compromisso é realmente necessário. Estou configurando a alavancagem de que preciso mais tarde, se ela se opuser a mudar seu comportamento para obter a resposta que deseja.

Agora pergunto a Beth: "Você já foi capaz de abordar esse homem e perguntar como ele se sente sem ter esse efeito profundamente depressivo sobre ele?" (Sim.) "Volte à sua história pessoal e lembre-se do que fez no passado que funcionou para obter a resposta que você queria. "

Se Beth puder encontrar um exemplo de quando ela conseguiu transmitir sua mensagem pretendida no passado, pedirei que ela faça isso aqui e observe se funciona ou não.

Beth estende a mão e toca Tom suavemente enquanto ela diz baixinho "Como está indo?" Tom responde positivamente.

Nesse caso, funcionou bem. Se ela não consegue encontrar um exemplo em sua própria história pessoal que funcione, posso fazê-la pensar em uma mulher que ela respeite e perguntar como essa mulher faz isso. Ela pode usar essa mulher como modelo e tentar esse comportamento.

Se eu não conseguir encontrar uma nova resposta facilmente na experiência de Beth, vou recebê-la de Tom. Vou me virar para Tom e dizer: "Você já recebeu a mensagem 'Ei, como vai?' e entendeu isso simplesmente como uma mensagem de interesse e preocupação?"

Tom: Sim.

Você demonstraria para Beth exatamente como essa mensagem foi dada, para que ela saiba exatamente como transmitir essa mensagem que está comprometida em dar a você.

Tom: Bem, ela veio e colocou a mão no meu ombro assim, e...

Ótimo, obrigado. Então agora eu tenho Beth tentando fazer isso, e sento e assisto para garantir que funcione.

Se não funcionar, posso perguntar a Tom como, especificamente, ela poderia fazer esse comportamento de maneira diferente para fazê-lo funcionar ou pedir a Tom para voltar e procurar outro comportamento que funcionava no passado. OK. Obrigado, Beth e Tom.

Homem: Isso não parece um exemplo muito realista. Não parece que Tom ficaria deprimido quando tudo o que Beth disse foi "Olá, tudo bem?"

Na verdade, é bastante frequente com casais de verdade que o que parece ser um comportamento inócuo desencadeia uma resposta poderosa. O estímulo pode não ser óbvio, mas a resposta de Tom é óbvia e me permite saber que algo significativo está acontecendo. Pode ser que o tom de voz de Beth ou a maneira como ela olha para Tom estejam associados a outras experiências no passado que eu não conheço.

O estímulo que provoca uma resposta desagradável em outra pessoa pode ser difícil de detectar, porque parece tão trivial ou inócuo. Uma vez eu trabalhei com um adolescente esquizofrênico e sua mãe. Tudo o que foi observado para mim foi que toda vez que o filho

começava a ficar furioso, era logo depois que a mãe apontava para o braço dela. Acabou que a mãe havia sobrevivido aos campos de concentração nazistas. Toda vez que a mãe queria uma certa resposta do filho, ela apontava para a parte do braço onde o número de identificação havia sido tatuado. Não sei como ela construiu a âncora para causar tanto impacto no filho, mas foi uma resposta tão rápida quanto eu já vi. O garoto imediatamente começaria a ficar realmente furioso, mas o estímulo era aquele que a maioria das pessoas não notaria.

Ao usar esse formato, você supõe que as pessoas desejam se comunicar de maneira a obter o que desejam e que respeitam a integridade e os interesses das outras pessoas envolvidas. Essa suposição pode não ser verdadeira, mas é uma suposição operacional muito útil, pois fornece algo para fazer que pode ser muito eficaz. Se você fizer essa suposição, é sempre possível encontrar outra solução - não um compromisso - que satisfaça ambas as partes.

Sempre que houver uma diferença entre a mensagem pretendida e a resposta desencadeada, primeiro você precisa treinar a pessoa que enviou a mensagem para reconhecer que ela não obteve a resposta pretendida. Você torna óbvio para a pessoa que a intenção de sua mensagem era diferente da resposta que ele recebeu. “Que resposta ele provocou? Descreva. Você percebeu que conseguiu? Bom.” Isso cria uma estratégia perceptiva na pessoa que originalmente enviou a mensagem e a torna mais sensível às respostas que está recebendo. A próxima pergunta é “Essa resposta é o que você queria? É isso que você pretendia?” Na comunicação ineficaz, nunca cheguei a uma situação em que ela esteja. Em seguida, você treina o remetente da mensagem para coletar informações que serão úteis na variação de seu comportamento para obter a resposta que ele deseja.

Este é o formato mais simples para ressignificar os pares. Quero que todos experimentem em grupos de quatro, usando o seguinte esboço. Dois de vocês interpretarão um casal em um problema de interação. Um de vocês será o programador e a quarta pessoa será uma meta-pessoa para acompanhar onde você está e dar feedback ao programador.

Esboço

- 1) Identifique e interrompa um loop de estímulo-resposta ($X \rightarrow Y$).
- 2) Pergunte à pessoa que responde:
 - a) “Esses sentimentos (Y) são familiares?”
 - b) “Qual é a mensagem que você recebe quando ela faz X?”
- 3) Pergunte à pessoa do estímulo:
 - a) “É isso (Y) o que você pretendia fazendo X?”
 - b) “O que você pretendia?”
- 4) Pergunte à pessoa do estímulo: “Você está comprometido em transmitir a mensagem pretendida?”
- 5) Encontre uma maneira de fazer com que a mensagem recebida seja igual à pretendida:
 - a) Encontre-o na experiência da pessoa do estímulo. “Você já recebeu a resposta que deseja? O que você fez então?”
 - b) Encontre-o na experiência da pessoa que responde. “Qual comportamento funcionaria para obter essa resposta em você?”
 - c) Selecione um modelo ou finja que sabe como obter essa resposta.
- 6) Peça ao estímulo que experimente o novo comportamento para descobrir se ele

funciona satisfatoriamente.

Agora que você já teve alguma experiência com esse formato simples, gostaria de demonstrar algumas variações. Vamos fazer outra encenação. Rita e Joe, tocam este para mim. Começa assim. Rita, quero que você ataque Joe verbalmente. Joe, você responde se sentindo mal.

Rita: "Você rasteja!" (Joe endurece.)

Interrompo esse loop e ancore a resposta de Joe. Eu pergunto: "Ei, esses sentimentos são familiares, Joe?" (Sim.) "OK, que mensagem você recebeu?"

Joe: Ela está com raiva de mim.

Rita, você pretendia que ele soubesse que você está com raiva?

Rita: Você está certo!

Portanto, esta mensagem de tempo recebida é pretendida. Eu digo: "Muito bem, parabéns, você está se comunicando com muita eficácia." Isso confirma que suas comunicações e intenções são eficazes, pelo menos no nível em que as descrevem para mim. No entanto, elas estão em estados desagradáveis e provavelmente esses estados não são úteis para chegar a uma solução satisfatória para suas dificuldades.

Como a mensagem recebida é igual à pretendida, mas não é satisfatória, preciso usar uma variação do formato anterior. Posso descobrir a "meta-mensagem" de Rita e obter mais flexibilidade. "Rita, o que fazer com que ele saiba que você está com raiva faz por você? O que você está tentando conseguir com isso?"

Rita: Eu quero que ele realmente me ouça, preste atenção em mim.

OK. O que fará com que ele realmente preste atenção em você faça por você?

Rita: Então eu vou saber que ele se importa comigo.

OK. Então, quando você levanta a voz e começa a gritar, está dizendo "Deus, caramba. Estou com raiva porque você não está prestando atenção. Se estamos em um relacionamento como esse, quero que você preste atenção em mim porque eu quero saber que você se importa.

Então, Joe, isso pode parecer bastante contraditório para você, especialmente quando você tem esses sentimentos desagradáveis, mas ela está tentando dizer "Ei, demonstre-me prestando atenção que se importa, porque isso é importante para mim." interessado nesta mensagem?

Joe: Sim.

E Rita, você está comprometida em transmitir isso, certo?

Rita: Sim.

Agora, simplesmente busco comportamentos alternativos adequados e aceitáveis para os dois.

Você pode usar essa variação sempre que a mensagem pretendida não produzir resultados produtivos. E se Joe souber que Rita está com raiva? É improvável que isso por si só termine essa interação de maneira satisfatória para Rita e Joe. Então eu pergunto: "O que está deixando ele saber que você está com raiva vai fazer por você?" "O que você vai conseguir com isso?" "Você está satisfeito em parar por aqui, ou existe algum outro objetivo que você está buscando?" E Rita encontrará outro objetivo. Se ela não tiver um originalmente, ela fará um para nós que será mais útil.

Observe que, quando faço essas perguntas, obtenho o resultado do resultado ou a intenção da intenção. Talvez eu precise fazer essa pergunta quatro ou cinco vezes até encontrar um resultado no qual os dois estejam interessados. O que estou realmente procurando é uma mensagem ou resultado que ambas as partes estejam interessadas em alcançar. Quando descobri isso, tenho cerca de 75% do trabalho de negociação concluído. Depois que eu tenho um quadro de resultados com o qual ambas as partes concordam congruentemente, é apenas uma questão de variar seus comportamentos até encontrar uma maneira específica de chegar lá juntos.

OK. Então, Rita quer enviar a mensagem "Quero que você demonstre que se importa" e Joe está interessado em recebê-la. Agora estou em um ponto de escolha. Eu posso obter um comportamento alternativo dela ou dele. Se estou usando Rita para criar um novo comportamento, posso perguntar: "Rita, durante todo o tempo que passou juntos, você se lembra de uma época em que conseguiu obter o tipo de atenção e carinho que deseja de Joe?" , que você não está conseguindo no momento? Você se lembra de poder fazer isso?" É o mesmo que o passo quatro da ressignificação em seis etapas: criando alternativas. Ela agora pesquisa sua história pessoal e encontra uma ocasião em que conseguiu fazer com que ela se lembre de uma maneira específica e detalhada. "Veja-se fazendo isso muito claramente; escute a maneira como você faz isso, etc. Quando você tiver visto e ouvido o que fez em detalhes, experimente esse comportamento com Joe e descobriremos se ele funciona aqui e agora. "

Se Rita diz: "Nunca consegui da maneira que gostaria", peço um modelo. "Quem recebe atenção e carinho de Joe? O que ela faz? Agora você tenta."

Posso até dizer: "Bem, invente. Finja que sabe e tente." Se eu tiver uma ideia, posso treiná-la. "Por que você não tenta X, Y e Z, da seguinte maneira?" Todos esses são métodos para fazê-la gerar um novo comportamento e testá-lo aqui para garantir que funcione: que a mensagem pretendida seja igual à mensagem recebida.

A única vantagem de ter Rita pesquisando em sua própria história pessoal como uma maneira de gerar novos comportamentos é que, então, você sabe que funcionou no passado e é coerente com seu estilo pessoal. Se você sugerir algo, será congruente com seu estilo pessoal, mas pode ou não corresponder ao estilo dela ou do estilo dele.

Janet: Quando Rita pensa em um novo comportamento, você o ancora?

Não preciso, mas geralmente "exagero" em seminários. Toda chance que eu tenho de usar outra âncora, eu faço. Janet sugeriu que eu pudesse usar um aqui, e ela está absolutamente certa. Enquanto Rita procura e encontra o exemplo, eu posso ancorá-lo e dizer "OK, agora vamos tentar." Eu seguro a âncora para estabilizar o estado a partir do qual ela gera o comportamento que antes funcionava.

A outra possibilidade é usar Joe como um recurso criativo para encontrar maneiras alternativas que Rita possa usar para satisfazer sua intenção. Em ambos os casos, é muito importante primeiro obter um compromisso dela de que o que ela quer é importante o suficiente para que ela esteja disposta a alterar seu comportamento para obtê-lo.

"Rita, você está realmente falando sério sobre transmitir essa mensagem? Você quer a atenção dele? Isso é importante para você?" (Sim.) É muito importante observar se o tom de voz e os comportamentos analógicos são realmente congruentes. Caso tenhamos um compromisso realmente congruente dela.

Rita, eu sei que você é realmente séria sobre isso. É algo que é realmente importante para você como mulher. Agora, Rita, isso é importante o suficiente para você, que você gostaria de mudar seu comportamento para obter a resposta que deseja? (Sim.)

Agora me viro para Joe e digo: "E tomo isso como um elogio para você, Joe. Ela quer sua atenção. Agora você sabe o que ela pretende. Ela está dizendo 'Joe, quero sua atenção!' Essa é a mensagem que você recebeu antes, mas agora você pode entender o que ela pretende. A pergunta é: você pode instruí-la sobre o que, especificamente, ela pode fazer para que você possa reconhecer e responder à sua intenção? Ela pode fazer para chamar sua atenção de uma maneira positiva? Pense nos momentos em que ela fez algo que fez você querer prestar atenção nela. O que ela fez então?

Agora, ele deve especificar o comportamento dela para corresponder ao que ele será capaz de reconhecer e responder. Rita já está comprometida em ajustar seu comportamento. Ela está comprometida em receber instruções dele sobre como chamar sua atenção. Quem sabe melhor como chamar sua atenção do que ele?

Quero salientar que a sequência é muito importante. Eu preciso ter o compromisso dela primeiro. Se eu não fizer isso, ela provavelmente terá muitas objeções a qualquer mudança que ele sugerir: "Ele está me controlando. Ele só quer estar no comando." Primeiro, preciso ter o compromisso dela de que seus desejos são importantes - tão importante que ela esteja disposta a mudar seu próprio comportamento para satisfazê-los. Isso enquadra as mudanças em termos de seus desejos, para que ela esteja disposta a acompanhar as mudanças. Dirá a ele que suas respostas são importantes para ela - tão importantes que ela está disposta a ajustar seu comportamento para que seja fácil para ele responder da maneira que ela deseja.

Mulher: Você pode dizer mais sobre sequência? Eu acho isso extremamente importante e quero saber mais sobre isso.

Nós somos sintáticos. Se você fosse nos descrever como qualquer tipo de acadêmico, seria isso. Sintaxe significa "O que vai aonde e em que ordem." O que torna a dissociação visual-cinestésica uma maneira tão boa de trabalhar com fobias é a ordem. Um homem que ensinamos ela decidiu usá-la "criativamente", porque ele não queria ser um androide. Primeiro, ele fez com que as pessoas passassem por todo o trauma e depois dissociasse. Se você fizer nessa ordem, a pessoa terá que passar por muita dor, e isso dificulta bastante. Se você faz a dissociação primeiro e depois passa pela experiência, seus clientes não precisam passar pelo desconforto. Isso torna muito mais fácil e elegante. O que faz a PNL funcionar tão rapidamente é que tomamos decisões muito práticas sobre em que ordem fazemos as coisas, em vez de dizer "Oh, eu poderia fazer o X!" E correndo e fazendo isso.

Todo livro que publicamos diz: "Reunir informações! ... Evolua o sistema ... Altere assim as mudanças." Esse é o modelo geral. A ênfase está em "Reunir informações" porque é a parte que quase todo mundo deixa de fora. A maioria dos comunicadores entra em seu transe de fazer o que quer que faça, e quando alguém entra, simplesmente dispara a técnica. Frequentemente, a mesma técnica funcionaria se eles fizessem outra coisa primeiro.

Mulher: Foi por isso que fiz a pergunta. Digamos que você tenha a informação. Como você decide o que fazer e em que sequência? O que se passa na sua cabeça antes de começar a fazer alguma coisa?

Bem, eu me faço uma pergunta. Eu entro e digo: "Ei, eu. Qual resultado eu quero e como posso obtê-lo?" Eu trabalho para trás a partir do resultado.

Por exemplo: eu trabalhei com uma família em que a mãe era uma ajudante profissional. Ela sabia o que era bom para a filha, porque era uma especialista. A filha estava dizendo à mãe: "Saia do meu caso!". A mãe estava dizendo: "Olha, eu sou a única pessoa nesta família qualificada para saber sobre essas coisas. Mesmo que minha filha não ouça e esteja pirando, eu sei o que é melhor para ela. " Agora, uma maneira de fazer uma mudança seria atacar sua crença de que ela sabe melhor. No entanto, essa seria a maneira mais difícil de fazer isso. Se você faz dessa maneira, precisa brigar com ela.

Meu resultado foi fazê-los se comunicar novamente. Então eu disse à mãe: "Você realmente acredita nisso? Quero dizer isso seriamente, de forma alguma sarcástica. Você realmente acredita que possui boas informações que serão úteis para sua filha?" E a mãe disse: "Absolutamente! "

"Quero acreditar nisso, porque se você é sério sobre isso e não está dizendo isso, sei que há algo realmente útil que podemos fazer aqui. Você está falando sério?"

"Absolutamente. Eu quero dizer isso literalmente. Sou uma pessoa muito honesta."

"Tudo bem. Agora, se eu puder encontrar uma maneira de comunicar essas informações a ela sem que ela surte, ela terá as informações. Você gostaria de usar uma maneira diferente de se comunicar, mesmo que isso não ocorra?" ser sua maneira natural de fazê-lo? As informações que você precisa fornecer a ela são importantes o suficiente para que você esteja disposto a fazer algo assim?

"Absolutamente. "

Naquele momento, eu a tinha, porque ela não podia recuar. As realidades que eu havia construído eram congruentes com o sistema de crenças da mãe.

Então me virei para a filha e perguntei: "Como sua mãe tem que falar com você para que você realmente ouça e considere o que ela diz? Você pode não querer fazer o que sua mãe quer, mas pelo menos você estará capaz de ouvir o que ela diz. " A filha tinha esse gato de Cheshire sorrindo e disse: " Bem, ela teria que me tratar como uma pessoa. "

"Como ela está tratando você - como um lápis?" Essa é uma maneira de fazê-la especificar o que significa "ser tratado como uma pessoa". Se você der uma resposta que sabe que está totalmente errada, ela precisará corrigi-la.

"Bem, ela não estaria gritando, ela não estaria-"

"Não, não. Eu não quero saber o que ela não estaria fazendo. O que ela estaria fazendo? Como ela seria; como ela soaria?"

Então a filha demonstrou um tom de voz específico que queria que sua mãe usasse, e eu disse: "OK, vamos tentar. E se não funcionar, você sabe o que isso significa? Isso significa que você é uma mentirosa, e sua mãe está certa de que você não vai ouvir!"

Então, virei-me para a mãe e disse: "Escolha uma das coisas que você acha importante para sua filha saber e tente fazê-lo da maneira que ela demonstrou." Depois de algumas frases, interrompi e perguntei à filha " ela está fazendo do jeito que você quer?"

"Bem, a voz dela ainda está um pouco chorosa." Então ajudamos a mãe a ajustar a voz e ela começou de novo. A filha ficou sentada ali, ouvindo e depois disse: "Eu farei isso. " A mãe ficou chocada! "Você irá?" Anteriormente, na maioria das vezes, a filha nem ouvia o que a mãe estava dizendo porque reagia ao seu tom de voz.

O ponto importante é que, dentro do contexto que eu criei, não havia como eles responderem de outra forma. A filha não deixaria a mãe estar certa ao não ouvir. E a mãe certamente não diria "Essas coisas são tão importantes, mas não são importantes o suficiente para que eu mude meu tom de voz" - não quando ela apenas jurou em uma pilha de Bíblias que divulgar as informações é a mais importante coisa do mundo. Perseguir a vontade de se comunicar antes de ressignificar a comunicação foi uma escolha sintática muito importante. Fazer isso na outra ordem criaria conflito. Você faz o mesmo com o modelo de seis etapas: você pergunta à parte se ela está disposta a se comunicar e determina sua intenção antes de ir atrás de mudanças no comportamento.

A questão principal é a seguinte: "O que tornará possível obter a mudança que desejo?" "Qual é o pré-requisito para a mudança que quero?" Se você for diretamente após a mudança, duas coisas acontecerão que não serão úteis. Primeiro, será como cavar valas. Vai ser um trabalho árduo, porque você terá que lutar com as partes da pessoa. Segundo, se você for buscá-lo diretamente, poderá interferir nos estratagemas dela.

Teri é um bom exemplo dessa possível interferência. Digamos que eu era um terapeuta bem-intencionado, que tinha um sistema de crenças que dizia: "Todo mundo precisa ter uma maneira de gerar experiência." Então, quando eu disse: "Agora, é hora de todos mentirem congruentemente, 'em vez de deixar Teri sair da sala, eu teria dito' Você deve ficar e aprender isso! "Se eu fizesse isso, mexeria nas estratégias dela e a deixaria louca. Ela estava sentada, dizendo: "Se eu fizer isso, ficarei louca!", E a reclamação dela era completamente precisa. Dadas as estratégias que ela possuía, isso era absolutamente verdadeiro. Então eu tive que descobrir quais pré-requisitos permitiriam que ela fizesse o que eu pedi.

O mesmo se aplica à rígida mãe que sabe falar de tudo, ou a um cara que tem um sistema de crenças de que as mulheres querem controlá-lo. O mesmo se aplica a todas as mudanças que você faz. Quero saber a sequência apropriada para ir atrás do que quero, em vez de decidir que sou tão onisciente que sei o caminho certo para fazê-lo. Há uma elegância na maneira como as pessoas se opõem. Suas objeções, tanto quanto estou preocupada, são sempre válidas e dizem exatamente o que você precisa saber. Existem perigos reais para seus clientes se você ignorar as objeções deles. Se você não pode comunicar uma ideia a alguém, é por causa da maneira como ele está organizado. A maneira como ele está estruturado agora não permite que ele faça certas coisas, a menos que você faça outras coisas primeiro.

Assim que eu tenho um resultado bem-formado, sempre recuo, perguntando "O que tornaria possível que eles caíssem nisso?" Se eu tentar alguma coisa e não funcionar, sempre recuo no processo e pergunto "Bem, se eles não podem fazer isso, o que mais deve ser verdade?" Quando respondo a essa pergunta, tenho mais informações para continuar.

Mulher: Eu já vi muitos casais em que o resultado da mulher, o que ela quer, é agravante para o homem. Como você lida com isso?

Geralmente, é um comportamento específico, e não o resultado questionável. Se o resultado for censurável, você irá para os meta-resultados. Você descobre qual é a intenção por trás da intenção que ela acabou de declarar. Rita, o que faz você chamar a atenção dele?

Rita: Isso me faz sentir bem, como uma mulher desejável.

Boa. Que outras maneiras você tem para se sentir bem e desejável?

Mulher: Digamos que a intenção dela é que ela queira chamar a atenção dele, e ele diz que o jeito que ela poderia fazer isso era fazer sexo de maneiras estranhas que ela não estava disposta a fazer.

Primeiro, quero salientar que este é um exemplo de comportamento específico inaceitável para ela, não o resultado. Se isso acontecer, posso dizer-lhe: "De que outra forma você poderia chamar a atenção dele? Que outras maneiras você poderia usar?"

Mulher: Não estou tendo muito sucesso em encontrar outras maneiras.

OK. Em seguida, tente modelar. "Você pensaria em meia dúzia de mulheres que parecem conseguir chamar a atenção de seus maridos e notará os meios - pelo menos publicamente - que parecem conseguir fazê-lo?" Se ela não conhece nenhuma mulher que possa fazer isso, mande-a para fora no mundo para encontrá-las.

Outra alternativa é induzir um transe profundo e usar uma técnica chamada "pseudo-orientação no tempo". Você salta daqui a três meses: "Lembra-se de três meses atrás quando nos conhecemos? Eu estava conversando com uma mulher na mesma posição em que você estava há três meses e me lembrei de como você realmente não conseguia chamar a atenção do seu marido naquele momento, exceto por atividades sexuais bizarras e inaceitáveis. Como isso era inaceitável para você moral e eticamente, lembro que você apresentou algumas alternativas que eram tão eficazes que o surpreenderam tanto quanto o surpreenderam. Mas não consigo me lembrar exatamente o que eram. Você descreveria em detalhes o que fez?"

Existem muitas alternativas nesse ponto de escolha, mas você precisa respeitar a ecologia do sistema. Você também pode descobrir se poderia tornar aceitáveis as práticas sexuais bizarras. "Se você se envolveu nessas práticas sexuais bizarras, o que aconteceria de inaceitável para você?" Pode ser que você possa lidar com as objeções dela. Há muitas maneiras de fazer uma mudança satisfatória. Você precisa respeitar a integridade dela e sua integridade, descubra a intenção em ambas as comunicações e encontre maneiras eficazes de se reunir.

Mulher: OK. Pensei que você estivesse tentando descobrir a intenção dele: o que ele obteria com as atividades sexuais bizarras.

Você pode fazer dessa maneira também. (Ele se vira para Joe.) "Se ela se envolvesse nessas atividades sexuais bizarras, o que isso faria por você?"

Joe: Isso me daria emoção e intensidade.

OK. Existe alguma outra maneira que você já esteve envolvido que lhe permitiu sentir-se animado dessa maneira intensa?

Joe: No começo do nosso relacionamento, eu me senti assim.

Então, nesse momento, eu poderia captar o que foram tais experiências e qual era a diferença entre elas e as que estão acontecendo no momento.

Vocês podem ir em busca de seu objetivo com um ou com ambos os elementos do casal. Pensem aqui no modelo básico de resignificação. Existe um desequilíbrio entre o consciente e o inconsciente, de modo que se pode sempre ir atrás do inconsciente para se ter flexibilidade para novas escolhas. Quando vocês estiverem fazendo resignificação entre pessoas, podem pressupor que são igualmente flexíveis. Nesse caso, podem ir em qualquer direção, em qualquer momento. Quando ele faz a ela uma exigência à qual ela se recusa, vocês

podem descobrir o que é que isso traria para ele, ou podem descobrir o que é que a recusa irá trazer para ela.

Já me deparei com casos em que o homem quer se envolver em mais comportamentos sexuais. Ele não está satisfeito com a vida sexual do casal. Ela também não está satisfeita com o comportamento sexual deles, mas está recusando-o com o objetivo de alcançar uma outra coisa. Por exemplo, se ela se tornasse sexualmente responsiva a ele, acha que isso significaria que ele a estaria dominando em todos os aspectos da vida dela. Ela se torna sexualmente não-responsiva, a fim de afirmar sua autonomia. Já vi a coisa acontecer do outro lado também. O marido às vezes está na mesma posição. A proteção da autonomia é o resultado ou o que geralmente se chama de “ganho secundário”.

A pergunta agora se torna: “Ela consegue encontrar outros modos de comportar-se que assegurem que ela tenha sua autonomia e independência e que mereça o respeito dele?” . Quando ela os tiver, então poderá permitir o que os dois desejam, ou seja, mais satisfação de seu comportamento sexual. A fim de fazer isso, vocês precisam separar a noção de independência e autonomia da mulher, do comportamento sexual em si. Ela tem que contar com alguma outra forma de saber que é senhora de si e pode exercer seu direito de escolha que é, pelo menos para ela, tão pessoalmente convincente quanto ser irresponsiva sexualmente. Assim que ela estiver nesse ponto, vocês destacaram o resultado “independência ou autonomia” do comportamento específico “ser sexualmente irresponsiva”. Se ela quer mais atividade sexual e ele também, então estarão livres para envolver-se na mesma, enquanto a autonomia dela continuará preservada.

É sempre indo ao contexto, ao quadro, ao resultado, que você tem a liberdade de se movimentar comportamentalmente. Se você abordar o comportamento diretamente, pode ser ecologicamente incorreto para eles como casal. Depois de entrar na barraca e validar que ambos concordam, posso começar a variar o comportamento.

Deixe-me te dar outro exemplo. Digamos que um pai acabou de dizer à filha: "Se você não me escutar e não voltar para casa às dez horas, eu o castigarei por uma semana, e blá, blá, blá."

"Sam, você notou o que aconteceu ao dizer isso à sua filha?" "E, Martha, o que você estava sentindo naquele momento?"

"Oh, eu me sinto como uma criança, você sabe, precisando saber exatamente o que fazer, e blá, blá, blá."

- Agora, Sam, sua intenção era entregar a mensagem a Martha de que ela ainda é uma criança e que você tem que controlar totalmente a vida dela com um punho de ferro?

"Bem, não. Não era isso que eu pretendia."

"Qual foi a sua intenção?"

"Bem, eu me importo. Eu não a quero saindo com capuz. Eu não a quero na rua. Há drogas lá fora. Eu quero que ela esteja em casa, sã e salva. Ela é minha garota, e quero ter certeza de que ela tem o tipo de experiências que precisa para crescer como eu quero que ela cresça. "A filha diz:" Mas é a minha vida! "

"Tudo bem, Sam. Faz parte da imagem que você tem da sua filha quando ela é independente? Você quer que ela seja uma mulher que conhece sua própria mente, que pode ficar de pé sozinha e tomar decisões por ela?" ela mesma com base nas realidades do mundo? Ou você quer que ela seja empurrada pelas opiniões de outras pessoas?

O que eu fiz com isso é relacionar a queixa dele sobre a filha - que ela não faz o que ele manda fazer - com o resultado de querer que ela cresça para ser independente.

Mulher: é como ter lentes intercambiáveis em uma câmera: basta colocar uma lente grande angular para obter uma imagem maior.

OK, essa é uma boa metáfora visual para ressignificar. Um comportamento que, isoladamente, parece ser um problema ou inapropriado, faz sentido quando colocado em um contexto maior. Este é realmente um exemplo de ressignificação de contexto. Mudo o comportamento que o pai reclama sobre o contexto em que sua filha cresce e se torna independente.

Explorar a intenção do pai afrouxará as maneiras pelas quais ele vai exprimir a mensagem que ele pretendia originalmente. “Lembre-se, esteja às dez horas” não é a mensagem recebida. De que outra forma ele poderia passar a mensagem de que ele quer que ela seja protegida e ainda permitir que ela cresça para ser independente? Como ele pode ter certeza - de uma maneira que não ofenda a filha - de que ela está crescendo adequadamente? O comportamento específico de voltar para casa às dez horas pode ser totalmente irrelevante para conseguir isso.

Esse é o mesmo tipo de situação de negociação que você tem com alguns executivos corporativos que discordam sobre como atingir um objetivo específico. Você primeiro os lembra da estrutura geral comum em que estão operando e de que ambos concordarão. Você lembra, por exemplo, que, sejam quais forem as políticas específicas em que eles decidam, seu objetivo é aumentar os lucros e manter ou melhorar a qualidade dos serviços ou produtos que eles oferecem. Iremos abordar os aplicativos de negócios com mais detalhes ainda esta manhã.

Mulher: Se você não especificou com precisão o quadro geral - qual é a intenção positiva -, receberá uma resposta de polaridade atrasada?

Sim, normalmente você vai. Sempre que você lida com o conteúdo, corre o risco de que não seja apropriado para eles. Mesmo quando o conteúdo não é apropriado, você pode obter um acordo no momento, devido ao seu relacionamento e poder pessoal. Mais tarde, porém, você terá uma reação negativa - uma inversão de polaridade.

Existem três maneiras de evitar isso. Uma maneira é fazer uma ressignificação pura do processo usando o modelo de seis etapas, no qual não há oportunidade de impor qualquer conteúdo inapropriado.

Outra maneira é reservar um tempo para reunir muitas informações. “Bem, o que é especificamente que você pretende fazer exigindo com tanta veemência que ela chegue às dez horas?” “Bem, eu quero ...” e você obtém qualquer conjunto de palavras que seja apropriado para esse ser humano único em particular. Então, se você usar o mesmo conjunto de nominalizações e verbos e expressões não especificadas ao descrever a nova maneira de ele transmitir a informação, você corresponderá ao que ele está tentando fazer no nível inconsciente e também no nível consciente. Isso evitará o problema de polaridade.

A terceira e realmente indispensável maneira de garantir que sua ressignificação seja apropriada é ter experiência sensorial suficiente para perceber as respostas que você está recebendo e observar se o seu cliente está respondendo de forma congruente.

Homem: Até agora você abordou exemplos de incongruência entre a intenção e o comportamento. Você já teve um caso em que o relacionamento de um casal está em conflito porque ele pretende coisas diferentes? Ele quer mais disso; ela quer menos disso.

Se existe uma base para a negociação, sempre existe um quadro no qual os dois podem concordar com um resultado comum. Dê-me um exemplo em que você acha que provavelmente não existe um quadro comum.

Homem: Ela quer monogamia e ele não.

OK. Vamos interpretar. Jean, você quer um relacionamento sexual exclusivo com ele, e George não está disposto a se comprometer com isso. Primeiro, peço o meta-resultado do que cada um deles deseja. Pergunto a Jean: "Qual é a sua intenção em exigir uma exclusividade sexual monogâmica com esse cara? O que isso fará por você?"

Jean: Oh, isso me dará uma sensação de segurança de que eu sou a mulher mais desejável para esse homem.

Então encontro o meta-resultado de George. "Em que se baseia sua recusa em ser monogâmico? O que fará por você se você não for monogâmico e se envolver com outras mulheres?"

George: Me avisa que ainda sou desejável para outras mulheres e me faz sentir importante.

Toda vez que faço uma pergunta sobre o resultado, afrouxo o contexto em que o comportamento ocorre. Isso me dá mais liberdade para me mover. George provavelmente não se oporá a ela ter uma sensação de segurança, e ela não se oporá a que ele se sinta importante e desejável. O que eles objetam é o comportamento específico, não o resultado.

Agora eu uso essas informações para formular um resultado comum com o qual ambos concordem. "Estou certo de que vocês dois gostariam de encontrar um acordo mutuamente agradável, pelo qual Jean, você pode ter uma sensação de segurança e conveniência, e George, você também se sentirá importante e desejável."

Se Jean e George concordam com isso, tenho um quadro de acordo comum para iniciar as negociações. Agora posso trabalhar para encontrar uma solução específica. Posso perguntar a Jean: "De que outras maneiras ele poderia inequivocamente demonstrar que você tem esse tipo de segurança que deseja?" E posso perguntar a George: "Que outras maneiras existem para você se sentir desejável e importante?"

Homem: Suponha que ela diga "Não, esse é o único caminho" e ele também diga "Não, esse é o único caminho".

Eu tenho minhas dúvidas sobre isso; Acredito que sempre haja algo mais por trás do comportamento e outras maneiras de realizá-lo. Mas se os dois acreditam firmemente que não há alternativas, questionarei a estrutura em torno de nossa interação.

"Olha, eu não conheço nenhuma base para negociação agora. Existe uma base para vocês dois continuarem juntos? Vamos ser explícitos sobre isso. Não quero perder meu tempo e não quero perder tempo e dinheiro. Você está interessado em dedicar uma certa quantidade de tempo e energia para descobrir se as coisas podem ser alteradas de uma maneira que seja empolgante e interessante o suficiente para você ficar junto novamente ou já se comprometeu em algum lugar outro?"

Se não houver intenções positivas que eles estejam dispostos a revelar, pode ser que não haja base para negociação. Suponha que ela já esteja loucamente apaixonada por outra pessoa e tenha um caso. É apenas uma questão de se livrar desse monstro e seguir em frente. É o que costuma ser chamado de "agenda oculta". Ficar explícito sobre uma base de negociação e estruturar o processo geral esbarrará em agendas ocultas, e isso é um favor a todos!

Mulher: Se for esse o caso, já que seu investimento não é mantê-los juntos, ela ainda não precisa resolver a separação com você? Ela não precisaria descobrir como deixá-lo e ir para o outro homem?

Sim, se ela estiver pronta. E eu tenho que ajudá-lo a recuperar todas as partes de si que ele investiu em estar com ela.

Desafiar o quadro de negociações geralmente os assusta e motiva os dois a se esforçarem mais para encontrar soluções mutuamente aceitáveis. Então eu posso buscar resultados, ou meta-resultados - o resultado do resultado.

"Jean, o que saber que você está segura pode fazer por você?" "George, o que saber que você é atraente para outras mulheres faz por você?" Ambos provavelmente dirão, com efeito: "Bem, eu teria uma sensação de valor próprio que realmente não tenho agora. "Agora, tenho um afrouxamento adicional do quadro. Para afrouxar o quadro em que posso chegar a resultados, ou meta-resultados, ou meta-meta-resultados. "Jean, existem outras maneiras de obter auto-estima?" Normalmente, se eu me aprofundar tanto nas intenções, haverá muitos comportamentos que satisfarão essa necessidade. Quando você obtém esse entendimento geral, terá que fazer muitos testes experimentais, porque eles realmente não saberão nesse momento se os comportamentos alternativos serão aceitáveis.

Uma das primeiras coisas que faço é negociar para estabelecer uma moratória de três meses para atividades sexuais fora desse relacionamento, durante o qual ele terá a chance de experimentar alguns dos novos comportamentos que satisfarão as necessidades que ele tem que a monogamia nega neste momento. Isso também lhe dará três meses para empregar todos os seus recursos para descobrir maneiras de descobrir como ela pode desenvolver segurança para si e para esse relacionamento, para que a falta de envolvimento dele com outra mulher não a ameace do jeito que faz atualmente.

Como mencionamos anteriormente, posso enviá-los para encontrar modelos. Eu perguntava à esposa: "Alguma das mulheres que você conhece e realmente respeita está em um relacionamento não monogâmico? Como elas cuidam de seu senso de segurança?" Eu dizia ao marido: "Você conhece algum homem quem você realmente respeita e admira, e que é monogâmico e perfeitamente satisfeito com sua própria conveniência? Bom, quero que você saia com eles e descubra o que eles fazem. "

A busca por comportamentos alternativos pode ser realizada internamente com todos os seus recursos inconscientes e também externamente usando modelos ao seu redor. Não tenha medo de dar-lhes lição de casa. Faça com que saiam e encontrem modelos apropriados para assistir e ouvir.

Mulher: Você disse que se existe uma base para negociação, sempre há um quadro em que existe a possibilidade de mudança.

Essas duas coisas são sinônimas. Por estrutura ou base da negociação, quero dizer "Existe algum resultado comum com o qual vocês dois concordem? Por exemplo, você está

comprometido em ficar com essa mulher? Você está comprometido em ficar com esse homem?" Essa pode ser a única estrutura em que eles podem concordar e, é claro, cada um deles pode ter condições.

Depois que eles concordarem com uma estrutura de resultados, você poderá negociar a maneira de alcançá-la. "George, há um conjunto de comportamentos que satisfarão suas necessidades e ainda estarão dentro do quadro de sua estadia com essa mulher." "Jean, existem alguns comportamentos que teremos que descobrir para você que permita que você fique com esse homem e ainda tenha o tipo de segurança que deseja. Nossa tarefa agora é descobrir quais são esses comportamentos. "

Homem: Quando você faz a pergunta de enquadramento, e um deles responde "Não sei se quero ficar juntos ou não", como você prossegue a partir daí?

Então negocie um período de teste para experimentar novas opções. "George, você está disposto a passar três meses aceitando esse constrangimento de ser monogâmico que você considera artificial?" Ou "Jean, você está disposto a passar três meses não aceitando a restrição que deseja para sua segurança, a fim de encontrar se existem comportamentos que podem ser descobertos que o satisfarão nesse contexto?"

Ser muito explícito se torna importante neste momento. Sempre que houver um desacordo direto sobre um determinado comportamento dentro do relacionamento, pule para o quadro de resultados e descubra se existe algum que seja aceitável. Se houver, você pode prosseguir. Se não houver, você também pode ser explícito sobre isso e economizar tempo de todos.

Encontrar um resultado comum ou quadro de acordo entre os membros de uma família, casal ou organização é uma etapa muito importante que muitos terapeutas ou consultores sentem falta. Eles geralmente tentam encontrar soluções específicas muito cedo, e então existem objeções. Eu gostaria que você fizesse um exercício no qual sua principal tarefa seja encontrar um resultado comum. Se você também tiver tempo para identificar uma solução viável, tudo bem.

Faça isso em grupos de quatro pessoas. A e B são membros de um casal ou organização. C é o programador. D será a meta-pessoa. Quero que especifique o contexto - negócio ou terapia. A e B gerarão algum conflito e C, o programador fará o seguinte:

Exercício da Estrutura do Contrato

1) Pergunte A e B o que, especificamente, eles querem e, em seguida, reafirme a satisfação deles como um acompanhamento.

2) Pergunte a A e B o que seu resultado específico fará por eles (seu meta-resultado) e reafirme-o.

3) Encontre um resultado comum de forma que, quando você o declare, ambos A e B concordam que é o que eles querem. "Então, o que vocês dois querem é..."

Quando você é programador, quero que você seja o mais genérico possível para encontrar um resultado com o qual ambos os parceiros concordem. Às vezes, tudo em que você conseguirá chegar a um acordo será: "Então, vocês dois estão aqui para encontrar uma maneira de continuar seu relacionamento em benefício e satisfação mútuos".

A determinação de um quadro de contrato também oferece uma maneira de classificar comportamentos relevantes por relevância durante o próprio processo de negociação. Isso é particularmente importante em reuniões e negociações comerciais. Em termos consideráveis, oitenta por cento de todo o tempo gasto em reuniões é desperdiçado, porque o que é dito não é relevante para o resultado. É assim: estamos falando da campanha X para o produto Y e Jim diz "Oh, você sabe o que poderíamos fazer aqui com o produto Z?" É uma ótima ideia, na verdade. É maravilhosamente criativo - e totalmente irrelevante no contexto.

A menos que você desafie essa primeira observação irrelevante, você desencadeia uma avalanche de associação gratuita que é mais apropriada para o sofá psiquiátrico do que para uma reunião do conselho. Mais tarde, você levará dez minutos para reorientar as pessoas para o quadro em que você está trabalhando. Se você explicitar o quadro de resultados no início da reunião, terá uma base explícita e acordada para determinar o que é relevante e o que é irrelevante. Chamamos isso de "desafio de relevância". Quando alguém se torna irrelevante, você pode dizer "Jim, não entendo sua observação em relação ao que já concordamos em fazer aqui nesta reunião. Por que você não fala sobre isso sexta-feira em nossa reunião de desenvolvimento de produtos?" Na próxima vez que ele fizer uma observação irrelevante, direi "Bem, não tenho certeza de como isso se relaciona com o que estamos fazendo aqui" e aponte para o flip chart. Então, da próxima vez que ele começar a fazer uma observação irrelevante, provavelmente terei de dar uma olhada no gráfico, e isso será suficiente para ancorá-lo a parar.

Nas empresas em que instalamos esses programas, após algumas reuniões, o tempo total da reunião cai em cerca de quatro quintos. As pessoas esperam ansiosamente pelas reuniões, porque os critérios de relevância são explicitados e as coisas são feitas. O desafio da relevância não faz parte do comportamento organizacional da maioria das organizações de negócios e deve ser para fins de eficiência.

Você pode ver o mesmo processo mais claramente em uma situação de arbitragem. Existem dois grupos frente a frente; eles estão trancados juntos e esqueceram completamente o contexto. O quadro de resultados foi completamente esquecido e a maior parte de seu comportamento é irrelevante em relação a ele. A maioria dos negociadores dirá que eles são sempre trazidos no pior momento possível - quando há um impasse. Pessoalmente, acho que é o melhor momento possível, porque todos os problemas foram definidos com nitidez e as diferenças são conhecidas claramente. Você sabe exatamente o que precisa ser feito.

Minha primeira providência é fazer com que os dois grupos se distanciem e depois eu descongestionno o referencial. Tenho que redeterminar um referencial mais largo para resultados — que é a noção tradicional da base de negociações. Assim que o referencial de resultado estiver determinado, então conto com uma base para desafios de relevância. Posso descartar certas coisas improdutivas, pois os dois lados já se comprometeram publicamente com o referencial do resultado.

Nesse momento, o atrito diminuiu o suficiente para que eu possa encontrar maneiras de equilibrar as duas propostas e criar uma relação de dar-e-receber. Insistirei em que o referencial de resultado contenha aquilo que os dois contendores deveriam ter posto ali, desde o começo: itens não essenciais, "restos" em termos da barganha. Preciso ter uma quantidade

igual de ambos, dos dois lados. Preciso criar espaço para primeiro me movimentar. Se eu não tiver espaço de manobra, então estou entalado.

Homem: Às vezes, no meu trabalho, tenho dificuldades em estabelecer um referencial de resultado que seja bastante explícito, com as pessoas. Quando tento, geralmente elas resistem.

Bem, vou dar-lhe meu referencial para estabelecer um referencial: “Olhem, sou um profissional. Recuso-me a adotar aqui comportamentos aleatórios. Tenho determinados critérios para meu próprio desempenho e enquanto não soubermos se existe alguma base para podermos prosseguir aqui, não estou disposto a gastar meu tempo e esforço. “ Só fiz esse desafio uma vez, quando um homem disse: “Bem, não vou fazer nada disso! “ e eu disse “Ótimo, Adeus. “ Reservo-me o direito de cair fora de qualquer transação, inclusive de transações psicoterapêuticas. ?

A propósito, se há alguma categoria de cliente com o qual vocês tenham dificuldade, então vão em busca deles. Trabalhar com eles dará a vocês a oportunidade de desenvolver a própria flexibilidade. No entanto, assim que vocês houverem demonstrado para sua satisfação pessoal que são competentes para lidar com esse tipo de cliente, e se ainda não gostarem dele, não o assumam. O profissional deve ter a opção de entrar ou não numa transação comercial, baseando-se em seus próprios critérios pessoais.

No entanto, no contexto da ajuda psicoterapêutica profissional, recomendo que, se você tiver a opção de recusar um paciente ou um cliente, tenha uma lista de pessoas a quem possa encaminhá-las, para que elas tenham algum lugar aonde ir. Isso faz parte de sua responsabilidade profissional. Mas não há necessidade de se torturar. Eu trabalhei com viciados em heroína por um tempo até me convencer de que poderia ter sucesso com eles. Não trabalho mais com eles, porque realmente não gosto de estar perto deles.

Mulher: Estou interessado em me ajustar para poder ver e ouvir os padrões que ocorrem entre duas ou mais pessoas ao mesmo tempo. Estou tentando entender como um sistema familiar está interconectado, mas acho que é um pedaço muito grande. Eu quero ampliar minha capacidade de fazer isso. Você tem alguma dica útil?

Sempre que estiver aprendendo sobre a experiência sensorial, você deve dividi-la em tamanho suficiente para poder lidar com ela. O lugar que eu mais aprendo sobre sistemas para várias pessoas é em restaurantes. Sente-se em um restaurante ao lado de uma família e nunca olhe para a pessoa que está falando. Dessa forma, você pode ver como os outros respondem ao orador.

Mulher: Minha pergunta é sobre validação. Como faço para diferenciar quando estou vendo e ouvindo algo e quando estou tendo alucinações? Quando você pensa que pode estar tendo alucinações, usa outra pessoa para verificar o que vê?

Não, eu posso induzir qualquer sistema de crenças em praticamente qualquer pessoa, para que não funcione. E se eu conseguir convencer alguém da minha alucinação? É assim que muitas terapias operam no momento. O terapeuta diz: "Bem, você sabe, o que estou sentindo agora é X. Você está sentindo isso agora?" A pessoa diz "Eu não tinha notado, mas agora que você mencionou, sim." Então agora que temos uma alucinação compartilhada, agiremos como se fosse uma base para a escolha. Isso não vai funcionar.

Você precisa aprender a fazer distinções, e provavelmente é melhor começar fazendo isso com casais. Você precisa descobrir o que está acontecendo em termos das sequências ancoradas que ocorrem naturalmente. Digamos que cada vez que ele começa a usar um tom de voz, você percebe que ela começa a acessar cinesteticamente, mas se ele usa outro tom de voz, ela acessa visualmente. Quando você percebe que esse relacionamento existe, seu trabalho é poder testá-lo comportamentalmente. Você sempre pode fazer isso entre aspas, é claro. Você pode dizer "Bem, se Jane aqui lhe disse ..." e então você pode se tornar Jane. Ao fazer isso, assista a Ralph e perceba se a resposta prevista ocorre. Então você pode ser Ralph e testar outra parte da calibração. "Se Ralph disse..." Assim, você sempre pode testar as calibrações de maneira bastante explícita usando aspas. Ou você pode simplesmente adotar o comportamento analógico calibrado secretamente e observar o que acontece.

Um amigo meu é um mímico. Uma de suas grandes habilidades é imitar outra pessoa, tanto tonal quanto visualmente. Quando estamos conversando, Lennie dirá "Oh, sim, eu vi Jimmy outro dia"... e então ele se tornará Jimmy. Se a esposa de Jimmy estiver lá, ela começará a responder a Lennie como se estivesse casada com ele. Todos os sistemas que operam entre Jimmy e sua esposa serão operados entre Lennie e ela. E então ele pode se tornar outra pessoa e ela responderá de maneira diferente.

Uma das coisas que Lennie brinca é que, quando meus alunos entram e ele quer que eles façam alguma coisa, ele simplesmente se torna eu. Eles respondem imediatamente, porque estão programados para responder a mim.

Também faço esse tipo de interpretação de papéis com indivíduos. Eu me torno uma das partes deles, e funciona da mesma maneira. Eu descubro como eles respondem à parte. Os testes comportamentais são a única maneira que conheço e com a qual você pode contar para validar sua experiência sensorial nos relacionamentos dos sistemas. Você e eu e Linda por lá podemos ter a mesma alucinação, mas essa não é a base para tomar uma decisão.

Homem: Você poderia nos dar uma ilustração de se tornar parte?

Faço isso há dois dias!

Homem: Você poderia rotular um para que minha mente consciente soubesse?

Sou capaz disso, mas não vou fazê-lo. Vou falar sobre uma família com a qual trabalhei, para dar um exemplo de como determinar e utilizar o sistema da família. Nessa família, a mãe era matriarca. E a mãe dela era matriarca. Sua avó havia fundado uma igreja e havia ruas com seu nome no meio-oeste. Essa mulher sabia o nome da avó morta, mas não conseguia se lembrar do nome do avô, mesmo que ele ainda estivesse vivo!

A única coisa que foi realmente perceptível para mim foi que todos na família responderam à mãe. Tudo o que ela precisava fazer era olhá-los, e todos se encolheriam. Todos os homens estavam assustados. O marido era alcoólatra, o filho mais velho, trapaceiro, e o filho mais novo estava falhando na escola e começava a seguir os passos do filho mais velho. É um padrão típico. No entanto, havia uma menina de cinco anos na família que era muito fofa e muito expressiva. Ela podia fazer com que a mãe respondesse positivamente sempre que fazia alguma coisa.

Para intervir efetivamente nessa família, eu precisava descobrir como a família operava como um sistema. Eu queria saber qual era a sequência natural de interação. A melhor maneira de fazer isso é criar uma crise, algo que a maioria dos terapeutas familiares evita. Se

eu faço tudo de bom, amável e quente, não chego ao âmago da questão. Então, eu costumo mencionar as coisas mais tabu do mundo para a família.

Virginia Satir me ensinou isso. Muitas pessoas pensam que Virginia não faz isso, porque ela faz isso em um tom agradável de voz, mas Virginia fala sobre tudo o que a família não quer falar. Meu estilo pode estar um pouco mais próximo do de Frank Farrelley na maneira como eu faço, mas ele realiza a mesma coisa.

Então a família entra e eu digo: "Bem, o que você está fazendo aqui? O que deu errado?" Imediatamente a mãe diz: "Esse garoto ruim aqui está ficando fora de controle." Eu posso me virar e dizer ao filho "Seu filho da puta!" E então pergunto à mãe "O que ele está fazendo, xingando?" Imediatamente a família entra em terras malucas e o sistema começa a operar. Eu posso dizer "Bem, o que você faz se ele faz isso? Você provavelmente não o repreende nem nada." Ela começará imediatamente entre aspas "Bem, eu digo a ele blá, blá, blá" e então imediatamente o garoto vai perder citações e dizer "Olha, droga, saia das minhas costas! "Então o pai dirá" Posso beber um copo de água por aqui?" Assim que o sistema familiar começa a operar, sento-me e observo, porque quero saber como o sistema familiar opera sem mim. Se começar a desacelerar, entro e chuto para fazê-lo funcionar novamente. Eu descubro quais são as áreas realmente sensíveis, para que eu possa continuar mencionando-as para manter a família em movimento.

Isso também os desgasta, o que é realmente útil. Essa é uma das coisas que facilita meu trabalho. Durante muito tempo, tentei treinar os alunos para fazer isso, mas eles se prendem ao conteúdo do que a família está fazendo, em vez de dar um passo atrás e deixar a família lutar para que eles possam descobrir como o sistema opera.

O programa nessa família em particular foi realmente interessante. Quando a mãe falou, o marido respondeu como um louco. Ele entrou no que os psicólogos chamam de "negação maciça". Ele subiu no encosto da cadeira e se escondeu nas almofadas. O filho mais velho era uma cópia carbono da mãe e lutou contra ela "RRrrrrhh! "E quanto mais ele revidava, mais a mãe o atacava. Se eu interrompesse o comportamento da mãe, o filho continuava atacando, mas o pai relaxava. É importante saber: o pai não estava respondendo ao filho; ele estava apenas respondendo ao que a mãe fez.

Mulher: O que você fez para que o pai relaxasse?

Desliguei a mãe por um tempo. Quando a luta começou, eu me levantei e fiquei na frente da mãe, e o filho gritou através de mim. Assim que eu cortei a mãe visualmente, o pai suspirou e relaxou, embora o filho ainda estivesse gritando no topo de seus pulmões. Quando saí do caminho, o pai imediatamente ficou tenso novamente. Você não pode fazer esse tipo de teste se estiver colado à sua cadeira da maneira que muitos terapeutas estão.

Nesta família, o filho mais novo respondeu positivamente ao irmão mais velho. E quando a mãe foi atrás do irmão mais velho, ela poderia muito bem ter ido atrás do irmão mais novo, porque ele respondeu como se a mãe estivesse indo atrás dele. Ele era um ser humano completamente vicário. Se você falava com ele diretamente, ele sempre olhava para trás, independentemente de onde estava sentado. Ele realmente fez isso. Perguntei-lhe "O que você acha disso?" , E ele olhou para trás e disse: "Ah, bem, ah ... eu não sei." Era como se ele não estivesse lá. Mas ele realmente respondeu ao que a mãe fez, mesmo que a mãe fizesse isso com o pai ou com o irmão mais velho.

A mãe brigou comigo com unhas e dentes, e ela era quase do meu calibre. Ela poderia se defender contra mim, e não há muitas pessoas que podem fazer isso. Mas eu tenho algumas maneiras realmente discretas de lutar. Posso mudar os níveis lógicos tão rápido que me mantive um pouco à frente dela, mas trabalhei duro para fazê-lo. Havia dois estudantes do sexo masculino e uma aluna na sala comigo, e sempre que a aluna falava com a mãe, seu comportamento mudava completamente. A aluna disse coisas como "Você é tão injusta com seu filho." A mãe se virou e disse gentilmente: "Bem, querida, algum dia você ficará um pouco mais velha e estará no meu lugar...." Foi um programa completamente diferente. Se um homem tivesse dito isso a ela, ela teria encaixotado seus ouvidos!

Os programas da mãe para se comunicar com homens e mulheres eram totalmente diferentes. A garotinha fez coisas estranhas na sessão - coisas como levantar-se e bater na mesa, interrompendo e fazendo barulho. Se o filho tirasse os olhos do que estava acontecendo, ela gritaria "Preste atenção!" Mas a menininha estava a salvo disso.

Mulher: E você não fez nenhum comentário direto sobre isso tudo? Você ficou só observando?

Que bem faria falar a esse respeito? Se eu lhes dissesse todas as coisas que distingui, isso lhes tornaria mais fácil permanecer iguais.

A fim de testar o que eu observara, só precisava ficar trocando de papéis, agindo como o filho, o pai, a menininha, alternadamente, observando as respostas diferentes que obtinha da mãe. Consegui realmente obter respostas diferentes por parte da mãe, adotando os análogos da menininha. Ela começou a me responder misturando os modos como ela geralmente respondia a homens e mulheres.

Não havia absolutamente modo algum no mundo que conseguisse levar a mãe a atacar a menininha. Perguntei: "Qual foi a pior coisa que a menininha já fez?" E ela respondeu com doçura: "Oh, uma vez em que ela derramou blá, blá, blá." Quando a mãe falava com a menininha a família inteira adorava. Eles queriam que as duas fugissem juntas! Todos respondiam positivamente, porque a menininha conseguia ser tratada do modo como todas as pessoas daquela família desejavam ser tratadas. Se a menininha se comunicava com a mãe, a mãe respondia positivamente; mas se ela se comunicasse com uma das demais pessoas, a mãe não respondia. Isto é muito importante. Se ela o fizesse, eu poderia ter realizado umas intervenções ardilosas. Poderia ter feito com que a menininha e o irmão se dessem bem e fazer a mãe responder a isso. Mas a mãe não respondia positivamente a ninguém da família, exceto à menininha quando esta se comunicava diretamente com ela. Todos na família respondiam à mãe.

Portanto, eu tinha que imaginar o que é que essa garotinha poderia fazer para conseguir que a mãe respondesse de um jeito tal que levasse os outros elementos da família a fazer as mudanças que eles desejavam. Quando comecei a estudar terapia familiar, disseram-me que tudo funciona em tríades — que quando três pessoas se comunicam, se a pessoa um se comunica com a pessoa dois, a pessoa três sempre irá responder a essa comunicação. Não é verdade. Você pode conseguir que eles o façam, mas não necessariamente isso já está acontecendo.

O que quero saber em cada família é o que eles já estão fazendo, porque então posso usar o que está se passando a fim de modificar o sistema. Este é um princípio muito importante: De que modo posso introduzir uma pequena modificação que venha a canalizar todas

as interações do sistema familiar, de tal modo que o sistema seja forçado a se modificar? Quando vocês puderem fazer isso, o sistema familiar fará a maior parte do trabalho por vocês. Se quero, neste sistema familiar em particular, que todos se modifiquem, então vou modificar a filha. Ela alterará o comportamento da mãe e, finalmente, todos os outros membros do sistema mudarão em resposta à mãe. No entanto, não funciona de outra maneira. Se eu tivesse mudado o filho mais novo, isso não teria afetado mais ninguém, porque ninguém na família respondeu a ele. Ele estava o mais próximo possível da inexistência. Era "ser ou não ser" e ele não era.

Ela alterará o comportamento da mãe e, finalmente, todos os outros membros do sistema mudarão em resposta à mãe. No entanto, não funciona de outra maneira. Se eu tivesse mudado o filho mais novo, isso não teria afetado mais ninguém, porque ninguém na família respondeu a ele. Ele estava o mais próximo possível da inexistência. Era "ser ou não ser" e ele não era.

Ao estabelecer padrões tão altos, a mãe facilitou o sucesso dos homens em fracassar. Queria que ela diminuísse seus padrões e respondesse de alguma maneira mais suave com eles. O que eu fiz parece realmente direto, mas às vezes a abordagem direta é melhor. Peguei a menininha de lado e disse a ela: "Olha, eu preciso da sua ajuda. Quero que você jogue esse jogo comigo, e esse será o nosso segredo. Se você jogar esse jogo comigo, algo mágico vai acontecer quando você voltar aqui da próxima vez. "“ Previamente, a garotinha sempre fugia e se escondia sempre que a mãe começava a criticar um dos irmãos. Eu disse a ela: “Você não precisa fazer isso. Quero que você teste seus poderes, porque estou lhe dando poderes que você não sabia que tinha, que tem agora. Se ela está gritando com Billy, quero que você vá até ela e simplesmente puxe a mão de sua mãe e faça a seguinte pergunta: 'Mamãe, você ama Billy?' e continue fazendo isso até que você esteja convencido de que ela está lhe dizendo a verdade. “

Claro, essa garotinha era ótima nisso. Ela dizia "Mamãe, você ama Billy?" E a mãe dizia (com raiva) "SIM!" Quando ela perguntava novamente: " Mamãe, você ama Billy?" , A mãe dizia (suavemente): " Sim, sim, eu amo. “ “Você realmente, Mommie?" A garota continuou assim e continuou assim.

O que vai acontecer neste sistema como resultado dessa intervenção? Toda a família estava convencida de que a mãe era a Bruxa Malvada do Norte - e você provavelmente concordaria com eles! Mas é muito difícil ser a Bruxa Malvada do Norte quando uma menininha bonitinha está dizendo "Mamãe, você ama Billy?" Agora, no meio de "Olha, seu imbecil indiferente, você esqueceu de tirar o lixo!" "Billy vai ouvir coisas como" Sim, eu o amo.“ Isso vai mudar o jogo todo.

Homem: Então ele recebeu tanto o negativo nojento quanto o "Sim, a mãe me ama".

Sim. Mas receber mensagens negativas tornou-se uma oportunidade de ter sentimentos positivos.

Homem: "Receber mensagens negativas torna-se a oportunidade de ter bons sentimentos" soa como a maneira de programar alguém para passar por comportamentos, a fim de gerar mensagens negativas para que ele possa se sentir bem.

Mas essas pessoas não fizeram nada de errado para serem criticadas. E quando a mãe respondeu à pergunta da menininha, ela geralmente explicava o que estava fazendo. “ A única razão pela qual estou dizendo isso a ele é que tenho medo de que, se eu não puder

fazer alguma coisa para motivá-lo a se sair bem na escola, ele precisará ser um trabalhador duro como seu pai e seu trabalho nas minas de carvão. Não quero que ele trabalhe nas minas de carvão. Quero que ele tenha um trabalho limpo.“ Ela começou a comunicar o que estava tentando fazer - a intenção por trás de seu comportamento. Basicamente, aquela garotinha realizou uma ressignificação do comportamento da mãe.

Homem: A garota deve ter conseguido lidar com a mãe se a mãe a atacou e disse: "Pare de me fazer essas malditas perguntas".

A mãe nunca faria isso. Eu sabia disso antes de intervir. A mãe não podia gritar com ela ou com qualquer outra mulher.

Mulher: A menina ancorou algo para a mãe.

A menina se tornou uma âncora. Todo mundo queria sair com ela a partir de então. Não era seguro estar em outro lugar! Essa garotinha sempre fora ignorada antes. Ser ignorado acontece com frequência nos filhos do meio e nos filhos depois do quarto filho. Se você decidir que isso não é útil, encontre uma maneira de fazer a criança se apaixonar por todos os tipos de comportamentos positivos. Essa é uma intervenção muito poderosa.

Quando a família voltou na semana seguinte, a diferença na aparência e na interação era imensa. À medida que esse novo sistema familiar se desenvolve, as pessoas finalmente respondem ao filho mais novo, porque essa menininha exigirá que o façam, e isso acontecerá através da mãe. O objetivo da menininha agora é prestar atenção a todas essas pessoas porque eu disse a ela.

Mulher: Isso é fascinante, porque você realmente usou a pessoa menos perturbada. Outros terapeutas diriam que não há nenhum problema com essa garota e a mãe.

Bem, não há problema com ninguém. Não acredito em problemas. O ponto importante é o seguinte: não apenas utilizo o sistema existente, como o sistema existente para criar um novo sistema. Para fazer isso, tenho que determinar quem é a única pessoa no sistema que será capaz de mudar todas as outras. Muitas vezes, não é a pessoa agressiva e barulhenta que será capaz de fazer isso. As pessoas costumam pensar que a persuasão vem com barulho, e não. A persuasão vem com tenacidade. Pessoas que são muito expressivas também são muito mutáveis. Qualquer um que exploda de raiva também terá respostas de polaridade severa de outra maneira.

Com muita frequência, na terapia familiar, o terapeuta trabalha com uma pessoa que é fácil de mudar, o que obviamente significa que a família será capaz de mudá-la de volta com a mesma facilidade. Se você mudar alguém que é sintomático, alguém que está enlouquecendo, alguém que já está respondendo massivamente à família, essa pessoa será muito fácil para a família voltar. A pessoa que tem os sintomas será a última com quem você deseja trabalhar. O próprio fato de o sistema familiar poder produzir esquizofrenia ou anorexia ou qualquer outro meio que facilite a influência da pessoa sintomática. Se você puder influenciá-lo a tornar-se normal, a família poderá mudá-lo de volta. Então você tem que chegar até ele de outro ângulo. O membro da família que você deseja procurar é aquele que é realmente tenaz. Se você fizer uma mudança em um indivíduo realmente tenaz, todos os outros se movimentarão por um tempo, mas, eventualmente, se ajustarão à maneira como essa pessoa mudou.

Homem: Você pode recontextualizar a ressignificação do sistema familiar em termos dos problemas que ocorrem nas organizações empresariais?

Certo. De muitas maneiras, uma empresa é como uma família extensa e muito do que discutimos pode ser aplicado diretamente. No entanto, você precisa alterar alguns de seus comportamentos verbais e não verbais para ser aceitável para o mundo dos negócios. Por exemplo, você não fala sobre a "mente inconsciente", mas sobre "hábitos" e pode precisar usar um terno em vez de uma camisa esporte. Você também precisa alterar algumas de suas pressuposições básicas.

Por exemplo, na PNL pressupomos que a escolha é sempre melhor que a não-escolha. Isso geralmente não é verdade nos negócios. Existem alguns contextos de negócios nos quais você deseja muita variabilidade e criatividade, mas muitas vezes é necessário muito esforço para padronizar e rotinar os seres humanos para torná-los confiáveis. Você não quer que os trabalhadores da linha de montagem sempre tentem novas maneiras de fazer seu trabalho, ou vendem-no por variedade.

Outra coisa de que você deve estar ciente no contexto de negócios é que há uma certa quantidade de sigilo e paranóia sempre que você lida com qualquer coisa que as pessoas achem que lhes dá uma vantagem competitiva. No contexto terapêutico, não existe um "segredo comercial". Assim que alguém tem uma nova ideia, ele tenta contar a todos sobre isso para que possa obter algum reconhecimento. As empresas costumam gastar muito dinheiro desenvolvendo novas técnicas e, quando são bem-sucedidas, tentam segurá-las o máximo que puderem.

Também existe muito conservadorismo nas pessoas de negócios, que se baseiam em duas coisas: (1) elas não têm um bom entendimento de como uma organização empresarial funciona e (2) descobriram da maneira mais difícil que frequentemente quando eles tentam algo novo, isso atrapalha o sistema.

Você costuma ver isso acontecer sempre que uma posição importante na área gerencial ou executiva de uma empresa é desocupada por promoção, demissão ou aposentadoria. A organização quase sempre decide procurar externamente uma substituição. Essa é uma afirmação comportamental que diz que os empresários não têm ideia de quais são as qualidades que caracterizam um bom gerente ou executivo. Como eles não sabem, eles não têm base para treinamento ou seleção, exceto o "histórico" de uma pessoa. Normalmente, eles não querem tirar um funcionário de outro cargo na organização. Se eles tivessem critérios explícitos para o cargo executivo requer, seria muito mais econômico treinar pessoas dentro da organização.

Mesmo após uma pesquisa externa bem-sucedida, quando o novo executivo entra na organização, normalmente tudo nessa organização se deteriora por um período de tempo. Se o novo executivo for realmente eficaz, ela acabará reorganizando seus departamentos e, geralmente, demitirá ou transferirá várias pessoas no processo.

Pelo menos parte do que acontece é que cada gerente tende a ter um estilo de manipulação de informações único. Como não existe um modelo explícito de manipulação de informações, as pessoas voam pelo assento da calça pelo menos tanto nos negócios quanto na terapia. Um aspecto de um estilo gerencial é a quantidade de especificidade ou detalhe que um gerente requer nos relacionamentos de relatório.

Ao longo de vários anos, a equipe de um gerente aprende em que nível de detalhe ela insistirá e ajustam seus próprios procedimentos de relatório para levar isso em consideração.

Em breve, os relatórios serão executados praticamente no nível de detalhe exigido pelo gerente ao qual eles estão reportando. Depois que o relacionamento for estabelecido por qualquer período de tempo, o relato da pessoa da equipe ficará chateado se o gerente solicitar mais ou menos detalhes.

Pedir mais detalhes será percebido pelo funcionário - particularmente no nível inconsciente - como um desafio à sua competência. “ Por que ela está pedindo mais detalhes do que eu tinha que fornecer antes? Isso significa que ela não confia no meu julgamento ao reportar nesta área?” As relações interpessoais negativas resultantes podem ser muito problemáticas.

Pedir menos detalhes também pode causar problemas. A pessoa que relata oferece um certo nível de informações detalhadas, mas o novo gerente ignora isso e pede um julgamento mais global. Tudo o que ela quer é uma decisão de "ir / não-ir". Então, a pessoa que relata se sente incompleta e como se ele e seu trabalho não fossem valorizados. Ele sente que as informações que ele trabalhou tanto para desenvolver não estão sendo utilizadas. Ele também se preocupa com o fato de agora ter a responsabilidade de tomar decisões, em vez de apenas a responsabilidade de coletar e apresentar informações. Ele pode ficar bastante nervoso em manter as informações que ele tradicionalmente transmitia ao gerente e, portanto, não tinha mais nenhuma responsabilidade.

Uma das intervenções mais poderosas e imediatas é instruir um gerente / executivo de entrada na noção de controle da qualidade da informação. Isso permite que você faça pelas informações verbais o mesmo que a tecnologia de blow-up faz para a fotografia aérea. Ele permite que você controle os detalhes das informações. Você pode obter as informações mais detalhadas e de alta qualidade possíveis, ou reduzi-las a uma decisão simples: um sinal de "ir / não ir".

Uma vez que um gerente é ensinado, ela ganha a sensação de poder exercer controle de qualidade na rede de informações que leva de sua mesa até o ponto de produção ou serviço. Se ela não tem confiança de que o que ela decide e planeja pode ser transmitido - mantendo uma representação de alta qualidade em toda a rede que terá que responder à mudança -, ela não acena. Ela deixa as coisas funcionando adequadamente, e é por isso que você obtém a mediocridade e o conservadorismo tradicionais nos negócios. Qualquer alteração corre o risco de deturpação ou má interpretação em algum lugar da cadeia. Portanto, faz sentido ser bastante conservador.

Com esse entendimento, um gerente pode exercer controle total sobre a qualidade do fluxo de informações em sua rede. Ela pode fazer alterações com a garantia de que suas representações serão comunicadas com alta qualidade e detalhes. Então, ela pode estabelecer padrões de excelência, em oposição aos padrões de mediocridade.

Quando uma gerente aprecia a noção de exercer controle sobre a qualidade das informações, fica bastante sensível a isso quando assume uma nova posição. Ela perceberá que as pessoas que estão se reportando a ela, seus colegas e as pessoas a quem se reportam têm todos certos requisitos típicos de qualidade para as informações que processam. Em muitos casos, ensinamos um gerente que está entrando em uma nova posição para estabelecer um quadro positivo, dizendo à sua equipe: "Meu entendimento é que essa é uma equipe bem preparada na qual eu estou entrando etc." ela expõe explicitamente a noção de qualidade das informações e que certos ajustes precisarão ser feitos.

"Vocês todos tiveram relacionamentos importantes e significativos com meu antecessor. Ela tinha seu próprio estilo pessoal e todos aprendiam - consciente e deliberadamente, e por hábito - como apresentar informações a ela. Sou diferente. Sei como sou diferente, especificamente, mas, nas próximas semanas ou um mês, quero que você seja particularmente sensível - e também o farei - ao fato de que há algumas ocasiões em que precisarei de informações muito específicas, informações muito detalhadas e de alta qualidade. Em outras ocasiões, vou simplesmente pedir uma opinião de 'vai / não vai'. “

Essa maneira de enquadrar a transição é uma ressignificação e um ritmo futuro. Ele especifica o resultado: desenvolver um nível adequado de fluxo de informações. Alerta a equipe de funcionários que haverá alguns ajustes, porque haverá diferenças. O novo gerente não é Deus e não sabe quais serão as diferenças especificamente, pois nunca foi exposta às medidas de controle de qualidade que o gerente anterior usou. Isso permite que a equipe dê um suspiro profundo de alívio e diga "OK. Ela está dizendo que reconhece que serão feitos ajustes, e ela quer minha cooperação para alcançar o resultado: encontrar um nível apropriado de especificidade no relatório de informações".

Homem: Então, uma generalização que você poderia fazer a partir desse exemplo é que você precisa ter cuidado para enquadrar qualquer mudança de forma que as pessoas afetadas por ela respondam de maneira positiva.

Sim, exatamente. E isso pode significar mudanças de estrutura diferentes para diferentes níveis ou departamentos dentro de uma organização. Toda manobra em uma organização comercial deve ser feita de tal maneira que faça sentido dentro do quadro perceptivo das pessoas afetadas. Um plano de cinco anos, se fosse transmitido integralmente a um funcionário da linha de montagem, não faria sentido algum. Para o trabalhador da linha de montagem, o plano de cinco anos deve ser apresentado em termos do que acontece a ele e a seu trabalho. Falar sobre os antecedentes financeiros e assim por diante seria simplesmente confuso para ele. É literalmente em formação que ele não precisa saber. A descrição de um plano de cinco anos no nível executivo não faz parte da realidade perceptiva do trabalhador da linha de montagem. Tem que ser relativizado ao seu quadro perceptivo.

Por exemplo, tenho um amigo que foi contratado como principal chefe executivo de uma grande empresa. Ele é realmente um dos poucos comunicadores no ramo dos negócios com alto nível de qualidade que conheço. Tem uma sensibilidade realmente aguçada ao comportamento não-verbal e assim por diante. Uma classe de empregados no escritório central desta empresa estava sendo acionada pelo relógio de ponto. Os funcionários marcavam o ponto toda manhã ao chegarem, quando saíam para o almoço, quando voltavam do almoço e para saírem, ao final do expediente. A filosofia de meu amigo é que as máquinas não devem jamais supervisionar ou dirigir as pessoas. Uma das primeiras modificações que introduziu, após ter gasto mais ou menos um mês tomando as rédeas da situação como principal executivo da corporação, foi a remoção do relógio de ponto. Explicou à sua equipe mais imediata seu princípio de não querer que as máquinas dirijam as pessoas, em sua organização. Apresentou-lhes um referencial que era adequado para sua compreensão e depois ordenou que todos os relógios de ponto fossem removidos numa sexta-feira, final de expediente.

Considerem agora a situação dos empregados na segunda-feira de manhã. Eles tinham marcado seu ponto no relógio por anos. Independente do que tivesse acontecido a caminho do* trabalho, ou na noite anterior, marcar o ponto no relógio era o que os hipnotizadores

chamam de “sinal de reindução”: era uma âncora que acionava a captação de todas as habilidades e estados de consciência apropriados a um desempenho efetivo no trabalho. O relógio de ponto fornecia um sinal a todos os sistemas representacionais. Você vê o relógio, empurra o cartão lá dentro cinesteticamente e ouve aquele barulho esquisito quando ele marca o cartão.

Meu amigo inadvertidamente removeu a âncora exata que eles precisavam para executar com êxito. A eficiência da organização caiu pela metade na primeira semana depois de ele ter feito isso. Por acaso cheguei cerca de uma semana depois, e todo mundo estava realmente chateado. A solução que eu encontrei mudou bastante as coisas. Eu propus que ele emitisse uma breve declaração aos supervisores de primeira linha, que passassem para os funcionários na sexta-feira à tarde. Essa declaração explicava sua crença de que não era apropriado que as pessoas fossem executadas por máquinas. Em sua organização, ele queria que as pessoas dirigissem as pessoas. Consistente com isso, ele havia removido o relógio que estava lá. E, quando chegassem ao trabalho na segunda-feira de manhã, estariam interessados em notar seu supervisor em pé na posição em que costumava estar o relógio, e poderiam se sentir muito bem com o fato de poderem ver um sorriso no rosto do supervisor - algo que eles nunca tinham visto no mostrador do relógio. Os supervisores foram instruídos a dizer "bom dia" e apertar a mão de cada funcionário quando ele chegasse. Isso proporcionou uma ponte direta, substituindo o relógio do supervisor em todos os sistemas representativos. Tenho certeza de que, para a maioria dos funcionários, quando viram o rosto do supervisor, viram uma imagem sobreposta do relógio de ponto! Isso lhes deu acesso imediato às habilidades e estados de consciência necessários para um trabalho eficiente.

Isso ressignificou a alteração e preservou a função de sinal do relógio de ponto. De fato, houve um excesso de produtividade. Os funcionários ultrapassaram os níveis de eficiência anteriores para a próxima semana. Então as coisas se acalmaram um pouco acima dos níveis anteriores. Os empresários sabem que, se permitirem que as rotinas se desenvolvam com eficiência, qualquer alteração provavelmente as perturbará. No entanto, se eles explicitarem ou acompanharem de maneira muito explícita as mudanças para especificar a maneira como desejam que elas operem, poderão reduzir o risco de perturbar a organização ao fazer alterações.

Homem: Então, isso é ressignificar ou é um acompanhamento futuro?

São os dois. Veja bem, se você fizer uma alteração sem estabelecer um quadro explícito ao redor, isso deixa os funcionários criando seus próprios quadros. Para que alguns deles pensem: "Eles tiraram meu relógio de ponto, e isso é apenas uma maneira de eles atrapalharem minha rotina, para que eu não execute bem meu trabalho, porque eles tentarão se livrar de mim." Não importa exatamente o que os trabalhadores alucinam. O ponto é que os quadros que eles selecionam podem ser aqueles em que a mudança é considerada inadequada ou perturbadora. A manobra que descrevi recontextualizou a mudança para que os trabalhadores pudessem dar uma resposta positiva no horário e local apropriados.

Homem: Durante vários anos trabalhei como químico de laboratório. Tirei meu jaleco branco toda sexta-feira à tarde e teria amnésia completa por qualquer coisa relacionada com o laboratório até colocar meu casaco novamente na segunda-feira de manhã seguinte. Enquanto o colocava, eu me perguntava "Agora, o que eu estava fazendo na sexta à tarde?"

Esse é um bom exemplo. Imagine o que teria acontecido se alguém tivesse levado todos os jalecos!

Todo comportamento ocorre em algum contexto, e esse contexto é a âncora para um determinado conjunto de respostas. Enquadrar é outra palavra para contextualização, e ressignificar é re-contextualização. Às vezes, você faz isso alterando o contexto externo real. Com mais frequência, você muda o contexto interno - a maneira como uma pessoa enquadra e entende os eventos internamente - para obter uma resposta diferente. Sempre que você faz isso em um sistema, é necessário levar em consideração o funcionamento de todo o sistema para garantir que as alterações feitas sejam ecológicas.

VI

Ressignificando Estados Dissociados: Alcoolismo, Abuso De Drogas, Etc.

Existem certas condições que precisam existir para que a resignificação em seis etapas seja eficaz. Se você tem alguém severamente dissociado, não pode esperar que a resignificação funcione. Alcoólatras, viciados em drogas, maníaco-depressivos e múltiplas personalidades estão severamente dissociados. Muitas vezes, as pessoas que comem demais ou fumam também se enquadram na mesma categoria. Vou falar principalmente sobre alcoólatras como exemplo. Mas quero que você entenda que o que estou dizendo também se aplica a todos os outros exemplos de extrema dissociação.

Se você perguntar ao alcoólatra em um estado sóbrio sobre suas experiências enquanto ele estiver bêbado, ele geralmente será parcial ou totalmente amnésico. Da mesma forma, se você perguntar a ele, enquanto ele está bêbado, para falar sobre experiências que ele tem quando está sóbrio, normalmente ele acha difícil oferecer qualquer informação. Essa é uma das várias evidências que você pode usar para perceber que uma pessoa é dissociada: o fato de que, quando está operando em um modelo do mundo, ela não tem acesso a experiências e recursos que possui quando está operando a partir de um outro modelo do mundo. Ele é uma personalidade múltipla no sentido de ter duas maneiras distintas de operar no mundo que nunca coexistem em sua experiência. Os dois nunca estão em seu corpo ou em seu comportamento ao mesmo tempo.

O que realmente faz a resignificação funcionar é que você desenvolve um canal para o inconsciente. Por inconsciente, quero dizer a parte da pessoa que está forçando-a a fazer o comportamento que ele conscientemente deseja mudar, ou impedindo-a de fazer o comportamento que ele conscientemente quer poder fazer. A resignificação é uma comunicação em dois níveis, na qual você conversa com qualquer parte dele consciente e usa respostas involuntárias para se comunicar com a parte responsável pelo comportamento que é o foco da mudança.

O mais comum é que a parte que leva os alcoólatras para nosso consultório seja a parte sóbria. Essa é a que entra no consultório. Contudo, a parte sóbria já está completamente comprometida em ser sóbria; portanto, com essa não há nada a fazer. Essa é a parte que já tem muitos entendimentos apropriados a respeito das desvantagens de beber, mas que não consegue fazer coisa alguma contra. Se vocês trabalharem com ela, obterão possivelmente respostas absolutamente congruentes a respeito de mudanças. Contudo, assim que aquela pessoa entrar num bar, começará a beber de novo. O de que se precisa é de um acesso àquela parte da pessoa que a leva às farras, pois esta é a parte que está comandando o espetáculo quanto ao aspecto bebedeiras. Uma vez que estas duas partes da pessoa estão gravemente dissociadas, enquanto ele está num estado não se consegue a comunicação com o outro. Portanto, quando um alcoólatra entra em seu consultório sóbrio, será extremamente difícil conseguir o acesso à parte que bebe e que justamente é a que precisa ser modificada.

A maioria dos problemas que as pessoas apresentam envolvem incongruências, o que é geralmente chamado “conflito”. Existe uma discrepância, uma incongruência, entre aquela parte da pessoa que a leva a executar algo e a outra parte, que a faz querer parar. Em geral, essa incongruência é simultânea: a pessoa expressa comportamentalmente as duas partes ao mesmo tempo. Por exemplo, alguém pode dizer: “Quero ser assertivo” com voz muito delicada. As partes estão até certo ponto dissociadas, mas expressam-se simultaneamente.

No alcoolismo ou no abuso de drogas, existe uma espécie diferente de dissociação em que a incongruência se expressa sequencialmente ao longo do tempo. A parte sóbria e a embriagada estão tão separadas que não se expressam ao mesmo tempo na experiência da pessoa. Manifestam-se em sequência; primeiro uma depois a outra.

O formato da ressignificação em seis passos está projetado para lidar com incongruências simultâneas. Ao invés de criar uma abordagem inteiramente diferente para uma incongruência sequencial, pode-se simplesmente mudar uma incongruência sequencial tornando-a simultânea, e usando o que vocês já conhecem e sabem como fazer — a ressignificação em seis passos.

Esse tipo de manobra é comum em outros campos. Um bom matemático sempre tentará reduzir um problema complexo a outro problema mais simples que ela já sabe resolver. Se você pegar um problema difícil e reduzi-lo a outro problema simples, poderá resolvê-lo mais facilmente.

A maneira mais fácil de transformar uma incongruência sequencial em uma simultânea é através do uso de ancoragem. No caso do alcoolismo, primeiro tenho acesso à parte bêbada e a ancore. Então eu ancore a parte sóbria. Finalmente colapso as duas âncoras para forçar a coexistência dos dois estados.

Quando alguém entra no seu escritório, a parte sóbria está lá, então é fácil ancorar. Obter acesso à parte alcoólica requer um pouco mais de habilidade. Uma maneira de obter esse acesso é essencialmente fazer uma indução hipnótica na qual você o regride da última vez que ele estava bêbado, ou para algum outro bom exemplo do estado alcoólico, reunindo informações detalhadas fundamentadas sobre ele sobre sua experiência de ser alcoólatra. “Volte para a última vez. Como você se sente quando está prestes a tomar o primeiro drinque? Como foi a última vez que bebeu? Onde você estava sentado? O que você viu? O que você ouviu?” O que você disse quando pediu o primeiro drinque? O que era? Como era? Você pode sentir o cheiro agora. E como exatamente ele tinha um gosto? E como você sabe quando está realmente bêbado?”

Se você perguntar a esse cliente esse tipo de pergunta, verá uma mudança definitiva no comportamento dele. Quando ele lhe der essa informação, ele começará a reexperimentar o estado de embriaguez. Você verá mudanças na postura corporal e na respiração, e ouvirá uma mudança no tom de voz, no ritmo e no timbre do cliente. Você verá uma diferença nas expressões faciais e nos movimentos do corpo. Se você retribuir os componentes de sua experiência que mais alteram seu estado, você ampliará sua experiência de ser alcoólatra. Quando você vê uma mudança realmente definitiva, pode ancorar esse estado.

Normalmente, pensar no cheiro e no sabor levará a pessoa de volta ao estado alcoólico. O acesso olfativo é provavelmente a maneira mais rápida de regredir. Sempre que você desejar que alguém reexperimente algum estado passado, se você encontrar um odor associado a esse estado, apenas fazer com que a pessoa cheire esse cheiro o levará imediatamente

de volta ao estado passado em todos os sistemas. Devido à maneira como os odores são processados neurologicamente, eles têm um impacto muito mais direto no comportamento e nas respostas do que outras informações sensoriais.

Homem: Você chamou esse método de indução hipnótica. Você está dizendo que sempre que pede a alguém para voltar, você induz um estado hipnótico ou começa uma indução?

Pode haver uma questão de semântica aqui sobre se você deseja chamá-lo de hipnose ou não. Eu não chamaria isso abertamente; isso pode provocar resistência do cliente. Mas, em minhas percepções, o que acabei de descrever é indistinguível de uma indução de transe "oficial". A profundidade pode variar um pouco, mas o procedimento real e as estratégias internas que uma pessoa emprega são idênticas. Portanto, uma maneira de obter acesso seria esse tipo de indução. Qual é outra maneira de acessar a parte alcoólica?

Homem: Sobreposição. Faça com que ele se veja bêbado e depois se encaixe em seu corpo na foto.

OK. Qual é outra maneira de obter acesso à parte alcoólica? Você deve ter meia dúzia de opções.

Homem: Dê-lhe uma bebida.

Então você teria o problema de obter acesso à parte sóbria.

Homem: Leve-o para um bar.

Sim. Isso está usando o contexto como uma âncora para obter o estado.

Outra maneira de fazer isso é acelerar e levar seu cliente a um estado de embriaguez. Espelhe seu cliente e comece a conversar, andar e agir como um bêbado.

Outra possibilidade é dar-lhe instruções diretas. “Quero que você finja estar bêbado.” Ele provavelmente dirá “Mas é isso que estou tentando evitar!” “Então você diz:” Sim, entendendo que, e para evitá-lo, primeiro você precisa escolher entre “cuidar”. “Não existe uma lógica real para essa afirmação, mas parece significativa e fará com que seu cliente faça.

Depois que ele começa a fingir, você pode aumentar a qualidade do acesso com feedback. “Ah, vamos lá. Inverta seu discurso um pouco mais. Vamos ter um pouco mais de balanço corporal - um pouco mais de tremor aqui. Seus olhos ainda estão realmente borrados?” Dê-lhe um feedback verbal e comportamental para ajustar seu comportamento até que você tenha um bom acesso à sua parte alcoólica.

É importante ter várias maneiras de obter acesso quando você lida com pessoas que dissociaram gravemente incongruências sequenciais. Se você não estiver satisfeito com o acesso obtido usando uma manobra, sempre poderá mudar para outra.

Depois de ter acesso, ancore-o para poder recuperá-lo. Quando você tem uma boa âncora para a parte sóbria e a parte alcoólica, está pronto para “explodir o cérebro dele”, tecnicamente falando. Você recolhe âncoras para esses dois estados disparando as duas âncoras simultaneamente, fazendo com que ambos ocorram ao mesmo tempo. Eu geralmente uso âncoras cinestésicas para isso, porque ele não pode se afastar do meu toque.

Os resultados visíveis do colapso de âncoras em dois estados tão diferentes quanto estados sóbrios e bêbados são notáveis. Induz definitivamente um estado alterado. Vi um cliente cambaleando em estados de semiconsciência ou inconsciência por três minutos a uma hora e meia. Você verá o que parece total confusão; ele será literalmente incapaz de organizar qualquer resposta coerente. Às vezes, os movimentos do corpo estão fora de controle e ele tem convulsões no corpo todo. Na verdade, eu tive um cliente entrando em um intervalo

psicótico e tentando fazer o possível para tirar minhas mãos dele, porque ele sabe que sua experiência está relacionada ao meu toque.

O que está acontecendo é que estou juntando dois estados fisiológicos que foram absolutamente dissociados. Ele nunca teve esses sentimentos simultaneamente em seu corpo. Ele nunca tentou respirar de maneira bêbada e sóbria ao mesmo tempo, ou teve o tônus muscular ou os estados internos de consciência associados a esses dois estados ao mesmo tempo. Em certo sentido, ele era uma personalidade múltipla, e você está batendo essas duas partes juntas. Este é realmente um tipo de tratamento de choque, e algumas pessoas até o descreveram espontaneamente dessa maneira. A diferença é que não é induzido externamente, e somente atingirá intensidades com as quais as pessoas podem lidar. É ecológico nesse sentido.

Quando você terminar de recolher essas duas âncoras, a integração não estará completa. Simplesmente permite que você tenha uma ponte, para que o alcoólatra e a pessoa sóbria coexistam no mesmo corpo ao mesmo tempo. As duas partes não são mais mutuamente exclusivas e completamente dissociadas. Isso possibilita a você re-enquadrar. Esta é uma condição prévia para o estabelecimento de um canal eficaz de comunicação, da parte sóbria à parte alcoólica, que conhece o problema da bebida e o que precisa.

Mulher: O que você faz enquanto segura as duas âncoras e a pessoa fica confusa por uma hora e meia?

Eu só tenho que segurar as duas âncoras até que a integração esteja bem encaminhada. Então, apenas garanto que ele está em um lugar onde não se machucará; isso é tudo o que é necessário. Também é útil apresentar muitas sugestões pós-hipnóticas enquanto ele está nesse estado de confusão. Ele estará totalmente indefeso nesse ponto. Certifique-se de que suas sugestões pós-hipnóticas não contenham conteúdo, para que você não imponha. Você pode dizer: "À medida que continua se debatendo, observe que há uma relação direta entre a intensidade dos sentimentos agora e a rapidez com que você obtém as escolhas comportamentais que deseja em relação à bebida".

Como ele não pode se defender de sugestões nesse ponto, você tem uma tremenda responsabilidade pelo modo como as enquadra. "Você não quer mais beber" seria a maneira mais desastrosa de abordá-lo. Seria melhor ficar de boca fechada do que dizer algo assim. Você precisa falar em termos positivos sobre o que acontecerá no futuro, e não o que não acontecerá. "Você será capaz de encontrar maneiras alternativas de se satisfazer da maneira que o álcool costumava" ser muito melhor. Quando você fala sobre o álcool, precisa falar no passado, pressupondo que ele não o usará mais. Todos os padrões de linguagem hipnótica descritos nos Patterns I e Trance-formations são apropriados aqui. Se ele disser "Mas eu não te entendo", você poderá responder "É claro que você não me entende, e quanto menos você me entender conscientemente, mais será capaz de se reorganizar inconscientemente de maneiras positivas."

Homem: Quando você derruba âncoras por estar bêbado e sóbrio, não corre o risco de fazer a pessoa agir bêbada o tempo todo?

Essa é uma preocupação razoável. Dar instruções hipnóticas ao processo, como as que descrevi, é uma maneira de garantir que a integração que você obtém com o colapso das tarefas seja útil. Você diz coisas sobre como esses dois estados podem começar a se misturar

de forma que a pessoa incorpore tudo o que é útil e valioso em cada estado, sem perder nada, para que a integração possa servir como base para mais opções etc.

Deixe-me lembrá-lo de que este é apenas um passo preliminar. Estou deliberadamente quebrando barreiras entre dois estados dissociados e induzindo confusão. Estou literalmente violando uma discriminação, um processo interno de classificação, que o alcoólatra inconscientemente usou para se tornar eficaz na vida. Depois de fazer isso, vou ter que limpá-lo com ressignificação. Tudo o que fiz foi criar a pré-condição para ressignificar. Agora tenho acesso à parte bêbada e à parte sóbria ao mesmo tempo. Reduzi uma situação muito difícil de incongruência sequencial a algo com o qual posso lidar: incongruência simultânea.

Depois que ele se recupera e é relativamente coerente, eu simplesmente prosseguia com a ressignificação em seis etapas para garantir comportamentos alternativos específicos e para dar um ritmo futuro aos novos comportamentos de maneira apropriada. Nesse ponto, você ressignifica a mesma maneira que ressignificaria qualquer outra coisa.

No entanto, uma coisa é muito importante. Se você está trabalhando com algo como beber, fumar ou comer demais, precisa ter certeza de que as novas alternativas não só funcionam melhor que a antiga, mas que as novas alternativas são mais imediatas. Você precisa ser muito sensível aos critérios, e o "melhor" em vícios geralmente tem muito a ver com o imediatismo. Se a sua nova opção para relaxar é tirar férias, isso não é tão rápido e fácil quanto comer um pedaço de bolo de chocolate que já está na geladeira. É muito mais fácil fumar um cigarro do que meditar ou correr na praia. Você não pode correr na praia quando está no elevador, mas pode fumar um cigarro.

Você pode construir imediatamente, especificando-o na etapa quatro. “Entre e encontre três opções que são mais aceitáveis, mais imediatas, mais disponíveis, mais fáceis e mais rápidas do que a que você está usando agora.” Muitas vezes, as pessoas não fazem isso quando se abstêm. Seus clientes então surgem com alternativas de longo alcance que não funcionam, porque precisam de algo realmente imediato.

Outra coisa que você pode fazer com qualquer viciado é tornar o sentimento real de desejar a droga uma âncora para outra coisa. A pessoa precisa experimentar o próprio sentimento como tendo um significado diferente. No momento, ele tem um certo sentimento de que interpreta como um desejo por uma bebida, e isso o leva a beber. Você pode colocá-lo em transe e fazer com que esse sentimento signifique algo mais. O sentimento de "desejo" agora poderia levar a uma curiosa tensão sobre o ambiente, por exemplo.

Tenho usado esta abordagem de eliminar as âncoras e ressignificar com eficiência, em casos de alcoólatras e viciados em heroína, numa só sessão. Tenho um acompanhamento de até dois anos, com êxitos.

Após vocês terem feito a ressignificação e terem encontrado novas escolhas para o ganho secundário do álcool ou da droga, precisam testar seu trabalho. Com o alcoólatra, meu teste é dar-lhe um drinque e verificar se ele consegue parar depois do primeiro. Considero este como o único teste válido para verificar se realizei um trecho completo e integrado de trabalho. Em casos de heroína, eu descobria quais as âncoras que costumavam detonar o “pico na veia” e depois enviava o cliente para as mesmas situações para testar suas novas escolhas.

Lou: Isso é mesmo espantoso. Trabalhei com o pessoal do AA e eles acham que “uma vez alcoólatra, sempre alcoólatra”. Você está dizendo que é possível curar alcoólatras, de

tal modo que eles possam beber, mas não ficar bêbados? Poderão entrar num bar e ter um drinque e depois sair de lá, na maior?

Sem a menor sombra de dúvida. Quando trabalho com um alcoólatra, três meses depois vou com ele a algum bar e tomamos um drinque. Observo e ouço muito atentamente para verificar a presença de qualquer mudança comportamental que estava associada pelo hábito ao estado de embriaguez. Isso será o teste de eu ter ou não realizado um trabalho integrado. Quero descobrir se o cliente consegue tomar um drinque e apresentar a mesma resposta a ele que eu, quer dizer, que é só um drinque. Vou descobrir se ele pode apresentar o comportamento que antes era automático e compulsivo, sem ser forçado a ir em frente e beber mais. O álcool é uma âncora e usá-la é um bom teste para o meu trabalho.

Não pretendo criticar o AA, diga-se de passagem. Durante décadas, AA foi a única organização criada por aí que conseguia dar assistência efetiva aos alcoólatras. Historicamente, foi uma coisa maravilhosa e, neste ponto, precisamos partir para uma coisa nova. A abordagem do AA não é integrativa e as pessoas que vão lá são quase sempre farristas. Acreditam que “uma vez alcoólatra, sempre alcoólatra”, e para os que frequentam seu atendimento isso é verdade. Se um deles se sentar e tomar um drinque, ele não será capaz de parar; ele continuará em uma farra.

As alegações que estou fazendo seriam ultrajantes para qualquer pessoa em AA e também para os sistemas de crenças que a maioria dos terapeutas foram ensinados. Eles não são incríveis se você abordar o vício do ponto de vista da PNL. Desse ponto de vista, tudo o que você precisa fazer é 1) derrubar âncoras da dissociação, 2) obter comunicação com a parte que o faz beber; 3) descobrir que ganho secundário - camaradagem, relaxamento ou qualquer outra coisa - o álcool obtém para ele, e 4) encontre comportamentos alternativos que obtenham os resultados secundários do álcool, mas não produzam o dano que o álcool causa. Uma pessoa sempre fará a melhor escolha disponível para ela. Se você oferecer a ele melhores opções do que beber para obter todos os ganhos secundários positivos do álcool, ele fará boas escolhas.

Lou: Como você lida com alguém na AA então? Eles parecem acreditar que nada funcionará, exceto AA, e não ouvirão mais nada.

Sim. AA é um sistema "verdadeiro crente". Se você estiver trabalhando com alguém que pertence à AA, aceite isso. Você diz "Você está absolutamente certo." Então você pode adicionar "Como você está tão convencido de que 'uma vez alcoólatra, sempre alcoólatra', não será uma ameaça para você se tentarmos algo diferente, porque, de qualquer maneira, falhará. “ Quando alguém tem um forte sistema de crenças, aceite-o e, em seguida, encontro maneiras de trabalhar nele. Então sempre posso induzir um transe secreto e apenas programar diretamente.

Sua pergunta sobre sistemas de crenças me lembra algo que um médico na Inglaterra tentou com viciados em heroína. Ele tinha uma clínica com um grande programa de metadona para impedir que seus clientes experimentassem a retirada. Uma vez que ele entrou com um novo grupo de viciados, fez um experimento controlado no qual dividiu os viciados aleatoriamente em dois grupos. O grupo controle recebeu metadona como de costume. Ele treinou todos os sujeitos do grupo experimental para serem realmente bons sujeitos de transe. Os dois grupos entrariam ao mesmo tempo para a metadona, mas o grupo experi-

mental iria para o escritório dele. Lá, esse médico colocaria todos em transe e os faria alucinar. No final de seis semanas, ninguém em nenhum dos grupos apresentou nenhum sintoma de abstinência. Nesse ponto, ele contou ao grupo experimental o que havia feito, e todos, exceto dois, imediatamente se retiraram! Isso é uma indicação para mim de que o corpo é capaz de lidar com os desequilíbrios químicos se o sistema de crenças da pessoa for consistente com isso.

Depois de testar a ecologia, e para garantir que as novas opções funcionem, geralmente dou à pessoa algo que ela pode conseguir usar como âncora para suas novas escolhas. Pode ser uma moeda, ou qualquer outra coisa que ele possa colocar no bolso e levar consigo. Isso ajudará a cuidar dos antigos programas motores associados a beber, fumar ou qualquer outra coisa. Parte da escolha de beber, por exemplo, é realmente realizar um movimento de segurar um copo e movê-lo para a boca. Ter alguma âncora física tangível dá à pessoa outra coisa a fazer com as mãos.

Às vezes, as pessoas consideram desagradáveis os membros de AA porque também não querem que ninguém a seu redor beba. A razão para isso, é claro, é que ver alguém beber estimula essa escolha neles pela identificação. Como os antigos programas motorizados não foram integrados a novas opções, isso provoca o antigo comportamento de beber neles. Quando você não tem esse tipo de sensibilidade em um ex-bêbado, isso é outra boa indicação de que você tem total integração.

Mulher: Eu tenho uma pergunta sobre a ancoragem. Você ancora o estado sóbrio primeiro, quando o cliente entra e depois acessa o estado bêbado?

Existem várias maneiras de fazer isso. Você nem precisa ancorar o estado sóbrio para obter integração. Depois que seu cliente tiver acessado o estado de embriaguez, você poderá dizer "Ei! Preste atenção aqui. O que você pensa que está fazendo, agindo como um embriagado no meu escritório?" Então você receberá a parte sóbria de volta. Seu cliente dirá "Oh, me desculpe! Eu pensei que era isso que você queria que eu fizesse. Eu só estava tentando seguir suas instruções. "Você continua com" O quê? Junte-se aqui. "Em seguida, apela para o estado alcoólico ao mesmo tempo em que diz:" Fique sóbrio; preste atenção aqui. "

Mulher: O estado sóbrio é uma âncora poderosa o suficiente para ser colapsado com o estado bêbado?

O estado sóbrio precisa ser tão intenso quanto o estado de embriaguez. Se você derruba âncoras e não obtém uma integração, mas algo que se parece com o estado de embriaguez, isso indica que você precisa ancorar com mais intensidade o estado sóbrio. Eu parava de fazer a integração e dizia: "Ei, acorde! Vamos! Ei, acorde!" Eu o levaria de volta a um estado sóbrio. Eu o levantaria, o moveria, daria a ele uma xícara de café, etc. Quando ele está sóbrio novamente, eu perguntava "Você sabe onde está? Você sabe o que está fazendo aqui? Qual é o seu propósito de estar aqui?" Eu recuperava completamente a parte sóbria e depois a ancorava.

Homem: O acesso ao estado alcoólico não pode ser perigoso se o cliente fica violento quando está bêbado?

Se for esse o caso, você precisará tomar precauções extras. Você usaria âncoras visuais ou auditivas em vez de âncoras cinestésicas. Você pode manter um metro e oitenta e uma cadeira entre você e ele, com a saída atrás de você. Ou você pode ser bem treinado em artes

marciais e ter total confiança em sua capacidade de se proteger, como eu. Você merece ter certeza de que sua integridade física e psicológica é sempre preservada. Você é um psicoterapeuta; você não está sendo pago para colocar seu corpo ou sua psique em risco.

Mulher: Você seria capaz de interromper um estado tão violento se ancorasse o primeiro estado? Você pode usar essa âncora para trazer o cliente de volta ao estado alcoólico.

Claro, mas não use uma âncora cinestésica para isso. Se você estiver perto o suficiente para tocar em alguém que esteja agindo violentamente, ele estará perto o suficiente para bater em você. Uma âncora que interrompe um estado de raiva pode ser uma boa escolha, desde que você possa dispará-la à distância. Você pode usar âncoras auditivas ou visuais para isso. Um aluno nosso está ensinando pais adotivos, em casas de recuperação, a usar âncoras não-táteis para interromper estados de raiva. Dependendo da clientela com a qual você lida, você pode precisar disso. Você pode ancorar a uma distância segura, batendo palmas ou com algum gesto. Outra maneira de fazer isso é começar a falar com ele usando um tom de voz e, quando ele entrar no estado alcoólico, você mudará para outro tom de voz. Seu tom de voz se torna uma âncora. Então, se ele começar a entrar em um estado de raiva, você diz "Espere um minuto" no tom de voz que você usou no estado normal.

Homem: Agradeço seu comentário sobre dar sugestões pós-hipnóticas e sem conteúdo ao alcoólatra após o colapso das âncoras. Eu acho que muitos programas para alcoólatras falharam porque o terapeuta ou agência tentou criar comportamentos alternativos específicos para beber. Dizem ao alcoólatra "Vamos todos jogar boliche" ou "Vamos todos fazer artigos de couro". Essa abordagem é dolorosamente ineficaz.

Absolutamente. É muito improvável que o boliche e o couro sejam capazes de satisfazer o ganho secundário de bebida.

Homem: Parece que seria uma boa ideia dispor de um tempo indeterminado se você for usar essa abordagem com alcoólatras. Isso pode ser difícil em sessões de uma hora.

Sim, isso seria ideal. No entanto, você vive em um mundo de horários por hora. Não sou um bom modelo para um psicoterapeuta praticante a esse respeito. Eu não vivo mais fazendo psicoterapia. Eu nem faço mais psicoterapia. Eu fiz por um tempo para ter certeza de testar todos os padrões que estou ensinando a você com uma ampla gama de problemas. Então, quando eu lhe ofereço algo, sei que funciona e posso demonstrar a você que funciona. No entanto, mesmo quando eu tinha um consultório particular, não agendava mais de dois ou três clientes por dia e deixava enormes lacunas entre eles para poder executar a sessão em qualquer lugar a partir de dez segundos, que era o menor tempo em que trabalhei com um cliente, até cerca de seis horas e meia, que foi a mais longa.

Homem: Você precisa nos contar sobre o cliente de dez segundos!

Você pode facilmente ressignificar o conteúdo em dez segundos. Mas eu estava pensando em um homem cujo problema presente era que ele não suportava pessoas que eram agressivas. Assim que ele me disse isso, eu o joguei para fora do escritório! Naqueles dias, um grupo de nós tinha acordos entre si e com alguns vizinhos de que eles interagiam com nossos clientes de certas maneiras quando oferecíamos certos sinais. Então, assim que o expulsei, gritei para minha esposa "Pegue-o!" Então Judith Ann saiu pela varanda da frente no momento em que esse homem passava quase choramingando "Ele me expulsou. " Ela começou a falar com ele." Oh, não! John fez isso de novo? Ele o expulsou sem nenhuma simpatia, sem nenhuma sensibilidade às suas necessidades como ser humano?"

Nesse ponto, é claro, ela tinha um relacionamento perfeito. Ele estava dizendo "Oh, cuide de mim! Me ajude!" Como uma amiga que estava lá, ela então lhe disse como lidar com a situação. Demorou dez segundos para eu acessar o estado do problema, e então ela pegou o cliente e o programou nos próximos minutos.

Se você trabalha em uma agência, tem muitas oportunidades para fazer esse tipo de coisa. Você pode ensinar as coisas aos seus clientes através da interpretação de papéis, e o aprendizado será transferido se você os acompanhar bem no futuro. No entanto, sempre funcionará melhor se você não anunciar que o quadro está representando; você apenas faz. Você pode se comportar exatamente da maneira que eles não conseguem lidar, acessando esse estado limitado total e puramente. Eles não estão apenas fingindo ou pensando sobre isso. Então, se você pedir que alguém os pegue rapidamente, você pode fazer coisas realmente incríveis muito rapidamente.

Mulher: Pelo que você disse, podemos assumir que alcoólatras e usuários de drogas pesadas têm estados muito dissociados e também estar alerta de que algumas pessoas que fumam ou comem demais têm essas incongruências sequenciais. Existem outros indicadores de incongruência sequencial?

Não conheço nenhuma maneira segura de detectar incongruências sequenciais, mas há algumas coisas que você pode observar. Às vezes, fiz o que achei realmente um ótimo trabalho e não funcionou porque não detectou incongruência sequencial. Com esses casos de "personalidade quase múltipla", às vezes o que você faz parece funcionar muito bem. Você obtém todas as respostas apropriadas; você obtém novas opções para o cliente, testa e acompanha o ritmo futuro e tudo mais. Então ele sai e, quando volta na semana seguinte, mal consegue se lembrar do que você fez na semana passada e nem consegue verificar se funcionou ou não. No entanto, você pode dizer que seu trabalho não foi eficaz. Se o problema é algo como fumar ou excesso de peso, pode ser muito óbvio.

Quando isso acontece, você pode suspeitar de incongruência sequencial. A principal diretriz que utilizo para identificar isso é perceber que, durante algum período de tempo, você vê mudanças realmente radicais no comportamento de um cliente. Quando as pessoas que comem demais dizem coisas como "eu me vejo olhando para uma pilha de ossos de galinha e é como se eu tivesse acabado de acordar", isso é uma boa indicação de incongruência sequencial. Às vezes, você pode suspeitar se o comportamento deles parece muito estranho ou se o seu trabalho é muito fácil.

Quando suspeito de incongruência sequencial, às vezes uso estados alterados de consciência para executar testes. Por exemplo, eu tinha uma senhora que tinha uma paralisia histerica da perna. Ela entrou e nós ressignificamos, e wham! a perna dela não estava paralisada. Eu imediatamente o paralisei novamente e ela ficou furiosa comigo. "Minha perna estava bem e agora está ruim de novo. Por que você fez isso comigo?" Eu disse: "Isso foi fácil demais. Eu sei que há uma parte lá que vai se esgueirar mais tarde."

Sem realmente sair das coordenadas de tempo e espaço do meu escritório, eu a fiz experimentar internamente diferentes contextos de vida. Sua vida era bastante limitada. Ela foi ao hospital, ao consultório médico e passou o resto do tempo em casa. A parte que objetava que sua perna estivesse bem saltou em casa, e eu concordei com as motivações da parte. A parte queria que o marido fizesse coisas pela casa. Basicamente, seu marido era um daqueles homens do "velho mundo" que diz "As mulheres devem fazer todo o trabalho doméstico. O

objetivo do homem é ir trabalhar e ganhar dinheiro." Era uma situação única: ela era rica, então ele não precisava ir trabalhar, mas ainda pensava que ela deveria fazer tudo em casa. Caso contrário, ele a espancava. É claro que, quando a perna dela estava paralisada, ele precisava fazer coisas por ela. Antes de curarmos a paralisia, tínhamos que fazer algo a respeito, caso contrário, se ela voltasse para casa sem paralisia, teria que fazer todo o trabalho doméstico.

Maria: Então o que você fez?

Eu mudei o marido. Nós o envolvemos em "ajudar no programa de reabilitação de sua esposa." Arranjei uma melhora limitada na paralisia dela quando a levei para casa. Dissemos ao marido: "Para que o programa de reabilitação funcione, é necessário perseverança da sua parte. Ela pode fazer certas coisas agora, mas você definitivamente não deve permitir que ela faça outras coisas, porque correríamos o risco de uma recaída. E é claro que esse programa pode levar anos. “

Tentar convencer essa mulher a lidar com o marido era um pedaço grande demais para ser feito com facilidade. Quero que você pense nos resultados em termos de divisão. A pergunta que faço é: "Qual é a maior parte que posso fazer com rapidez e conveniência?" Será uma tarefa simples, ou será uma parte mais complexa? Começo com a menor parte que posso fazer com facilidade e construir sobre isso.

Homem: Para que você faça uma alteração mínima no sistema, obtenha feedback e faça outra alteração mínima - aumentando o tamanho da parte à medida que avança, se você puder fazer isso.

Sim. Eu tinha uma outra mulher assim que apresentava sintomas histéricos radicais. Ambos estavam fora do mesmo molde. Um tinha os pés dormentes e o outro a perna paralisada, e os dois tinham maridos italianos. Tenho certeza de que nem todo marido italiano é assim, mas ambos eram italianos do "velho país" e nem eram casados com uma mulher italiana. Esses dois homens tinham sistemas de crenças culturais muito fortes que não eram congruentes com as crenças de suas esposas ou com a cultura americana.

Vou dar-lhes um outro exemplo de incongruência sequencial com o qual usei uma abordagem diferente. Não é sempre que primeiro elimino as âncoras e depois parto para um resultado completamente integrado. Existem outras maneiras de lidar com a incongruência sequencial. Um psiquiatra amigo meu tinha uma secretária que era o mais clássico exemplo do maníaco-depressivo que se pode ler. Podia-se até predizer o dia do ano em que ela “pirava”. Eram seis meses de “elação” e tudo ia de vento em popa. Perdia peso, ficava realmente atraente e vibrante, e fazia todo o trabalho. Aí, no dia 31 de julho, era de repente que a outra parte vinha à tona. Ela engordava, ficava deprimida, incompetente e assim por diante. Isto já durava há doze anos quando conheci o psiquiatra. Ele estava por demais fascinada para despedi-la, mesmo que durante seis meses do ano ela se mostrasse absolutamente incompetente. Ele sempre sabia que, num determinado momento do ano, a coisa toda mudava de figura e ela iria tomar conta de tudo que não tinha feito nos seis meses anteriores.

A coisa mais fascinante é que, quando trabalhei com ela, independente de qual parte eu estivesse trabalhando, ou fosse o que fosse que eu tivesse modificado, ou que ela houvesse aprendido — até mesmo tarefas como aprender a datilografar numa máquina com os tipos numa configuração diferente — quando as partes “piravam”, nenhuma das duas transferia. Ela era praticamente duas pessoas, embora não fosse uma completa múltipla personalidade.

Em cada um dos dois estados, ela ainda guardava uma certa lembrança do outro estado; lembrava-se de onde morava, e da maior parte do que acontecera enquanto estava no outro estado. Mas as aprendizagens e as mudanças pessoais nunca se transferiam de uma parte para a outra. Portanto, é claro, a parte “maníaca” saía fazendo as coisas, realizando alterações, e a “depressiva” ficava escondida. Uma delas ia ficando cada vez mais confiante e capaz, enquanto a outra ia se tornando cada vez mais incompetente e deprimida.

Quando a pessoa for assim, uma das coisas que têm de fazer de algum jeito — afora o resto todo que vocês queiram fazer — é integrar essas partes. A fim de integrá-las, porém, vocês têm que colocá-las nas mesmas coordenadas de tempo e espaço. Isso não é muito fácil, porque com aquela que não está em seu consultório pode ser muito difícil de se entrar em contato. Pode-se ancorar uma, esperar seis meses e então ancorar a outra. E se as âncoras forem realmente boas vocês então poderão pô-las em contato uma com a outra.

Uma abordagem que funcionou muito bem para mim é a "pseudo-orientação no tempo". Esse é um fenômeno hipnótico no qual você hipnotiza a cliente e a projeta para o futuro em incrementos. Então você a desperta do transe, acreditando, por exemplo, essa não é a segunda visita dela, mas a décima sexta. Agora são três meses depois, para que você possa perguntar sobre o passado. A pseudo-orientação no tempo é uma maneira interessante de fazer com que um cliente lhe ensine sobre terapia. Você a hipnotiza e diga a ela que a curou e, em um momento, você a despertará do transe. É agora agosto, e ela está voltando para sua última visita, e concordou em documentar como algumas dessas mudanças ocorreram.

Então você a tira do transe e diz: "Oi! Como tem passado?" "Oh, eu tenho sido maravilhoso." "Então você diz:" Eu tenho uma memória tão ruim. Você vai se lembrar exatamente o que você considera a coisa mais essencial que eu fiz que mudou você?" Seu cliente lhe dirá coisas realmente boas para fazer! Muitas técnicas que ensinamos às pessoas nas oficinas veio de fazer pseudo-orientação no tempo.

É preciso um assunto hipnótico bastante bom ou treinamento hipnótico rigoroso para poder fazer isso. É um fenômeno de transe complicado. Obviamente, uma vez que você se acostumou a fazer isso, não será mais complicado.

Outra coisa que faço é configurar um sinal para os diferentes estados. Eu tento detectar onde estão as polaridades. Se forem temporais, configurei sinais para os diferentes fusos horários. Alguns deles são contextuais: algumas pessoas têm polaridades sequenciais, dependendo de estarem no trabalho ou em casa, por exemplo. Algumas pessoas alternam entre férias e vida cotidiana. Se tem a ver com uma substância medicamentosa, é claro que montei uma âncora que induz o estado da substância.

Quando tenho boas âncoras para ambas as partes, posso literalmente manter conversas com cada uma sequencialmente. Com a mulher maníaco-depressiva de quem falei anteriormente, eu tinha âncoras para uma visita de julho e para uma de dezembro. Montei âncoras não apenas secretamente, mas também diretamente hipnoticamente: "Quando eu tocar em seu joelho, será julho", para que eu pudesse literalmente ir e voltar entre as duas partes e trabalhar com as duas. Então, quando eu fazia a ressignificação, induzia um estado e dizia "Agora, você pergunta a parte ..." e depois induzia o outro estado e fazia a mesma coisa. Era como fazer a ressignificação com duas pessoas ao mesmo tempo.

Eu costumava dirigir grupos onde reunia dez ou quinze pessoas e começava a andar pela sala, usando o modelo de ressignificação em seis etapas. Na primeira semana, eu sempre

fazia isso com conteúdo e, na semana seguinte, quando voltavam, eu podia fazê-lo puramente formalmente. Gostaria que eles escolhessem algo sobre o qual pudessem falar nas primeiras vezes, para garantir que eles pudessem dizer a diferença entre uma intenção e um comportamento e esse tipo de coisa, e eu daria uma volta pela sala e resolveria problemas enquanto todos passavam as etapas ao mesmo tempo.

Homem: Mas as duas partes da mulher maníaco-depressiva estão na mesma pessoa. Como você os ressignifica para a mesma conclusão?

Se você tem uma incongruência sequencial - alguém faz dieta como uma louca e depois ganha peso como uma louca - isso é realmente apenas uma incongruência no nível do conteúdo. No nível formal, as duas partes são iguais. Ambas são obsessões e mostram perda de controle. Um está dizendo: "Vou morrer de fome; o outro está dizendo: " Vou comer tudo à vista. " No nível do conteúdo, eles são opostos, mas no nível formal, são exatamente os mesmos. Essas pessoas não fazem dieta de maneira inteligente. Eles não desenvolvem lentamente um programa de manutenção. É sempre dietas intensas ou "descamação". Se você lhes oferecesse anorexia, eles aceitariam! A solução tem que tomar a parte que come demais e dar a ela outra maneira de conseguir o que quer, para voltar a comer com moderação. E a parte que faz dieta como uma louca também precisa ser ressignificada, porque, caso contrário, quando você ressignificar a parte de comer, a parte da dieta será "Ahhhh! Agora é a minha chance!" E enlouqueça, e então você terá uma reação contrária na outra direção.

Depois de trabalhar com os dois estados em alguém com uma incongruência sequencial, geralmente construo uma parte cujo trabalho é integrar esses dois estados, ou montei algum tipo de programa inconsciente para encerrar os momentos em que operam. Com a secretária, os tempos eram de seis meses, então eu não queria fazer dessa maneira, porque levaria anos para chegar a algum lugar. Decidi distorcer o tempo: fui ao passado e montei um programa de integração que começaria cinco anos antes e que a data da integração fosse a data em que ela estava no meu escritório.

Não demorei muito para fazer isso, porque quem é dissociado é um grande sujeito hipnótico. Ela teria que ser, ou ela não poderia ser tão dissociada em primeiro lugar. Fiz uma indução hipnótica e cheguei ao passado dela como outra pessoa, alguma contração que ela vira cinco anos atrás. Como esse encolhimento, instalei o programa de integração nela, inconsciente, e depois a fizesse criar todas as alterações necessárias em sua história para que ela pudesse concluir a integração espontaneamente em meu escritório, cinco anos depois. Às vezes, para poder resolver essas coisas, você precisa criar muita história pessoal.

Mulher: Eu tenho um cliente que ficou amnésico por tudo o que precedeu um incidente no qual ele "veio" e se viu olhando para o cano de uma espingarda, com uma vara no gatilho para dispará-la. Agora ele é totalmente amnésico por toda a sua vida antes dessa época. Como você pode esperar, ele vem de uma situação familiar realmente terrível. Ele também tem muita experiência em dissociação, sendo alcoólatra há muito tempo. Agora ele é uma pessoa sóbria de AA.

Eu acho que você está falando sobre a mesma situação formal. O que ele pediu da terapia?

Mulher: Bem, seu objetivo declarado é recuperar sua memória.

Esse tipo de objetivo me lembra um tipo de conto de fadas da minha infância. Quando eu era criança, meus pais costumavam me ler contos de fadas na hora de dormir. Eu era o

mais velho de nove filhos, e costumávamos ter essas histórias de família grandes que eram realmente divertidas. Foi um bom acompanhamento.

Uma classe de histórias que meus pais contavam costumava me deixar louco. Algum personagem estaria caminhando pela floresta um dia e de repente ele encontraria uma criatura mágica cuja barba havia sido pega em uma árvore caída. Eu nunca consegui descobrir que tipo de criatura mágica seria estúpida o suficiente para prender a barba em uma árvore caída! O personagem principal salvaria a criatura mágica, e a criatura mágica diria "Você agora tem três desejos." A pessoa sempre estragaria. Ele diria imediatamente "Eu quero ser imensamente rico." Então todo o campo seria destruído e em ruínas, e sua família seria exterminada, porque tudo seria coberto de ouro.

Esse tipo de história é uma boa metáfora sobre a necessidade das proteções ecológicas que construímos na ressignificação. O personagem não pensa nos efeitos secundários de seu desejo. Ele não especifica o contexto ou procedimento; ele apenas nomeia um objetivo. Atingir a meta é muito mais desastroso do que nunca alcançá-la. Consequentemente, o personagem sempre usa o segundo desejo para reverter os efeitos negativos do primeiro. Então ele diz algo como "Eu gostaria de nunca ter encontrado essa criatura." E isso acaba com o seu terceiro desejo. Então ele faz todos os três desejos e acaba voltando a zero.

Muitas vezes, os pedidos conscientes das pessoas em terapia são muito parecidos. As pessoas pedem coisas sem apreciar seu próprio contexto pessoal ou o contexto familiar maior em que estão inseridas. Portanto, uma das maneiras pelas quais eu poderia proceder em sua posição seria agir ingênuo. Posso agir como se estivesse levando o pedido a sério, e é possível que ele volte e se lembre de apenas algumas coisas.

Primeiro eu montaria uma forte âncora de amnésia. Então induzia um transe no qual me garantiam a possibilidade de criar amnésia, se eu o solicitasse. Então, eu gostaria que ele ficasse dissociado, para que ele pudesse ver as coisas do passado externamente, e não se envolver de maneira estética. Então eu pediria ao seu inconsciente que escolhesse três incidentes de sua história pessoal; um agradável, um não tão agradável e um desastroso, para lhe dar uma ideia do leque de experiências em sua história pessoal. Depois que ele as observava, eu o despertava e pedia sua resposta. Se ele quisesse continuar, eu poderia. Se ele não quisesse continuar, eu re-induziria o transe, criaria amnésia para as informações recuperadas e depois prosseguiria no estabelecimento de novas metas.

Uma vez, um terapeuta trouxe um estagiário que queria que eu usasse a hipnose para descobrir algo sobre o passado dela. Ela acreditava que seu irmão mais velho e um amigo a estupraram quando ela tinha onze anos. Ela não tinha certeza de que isso realmente havia acontecido, e ela queria saber se era verdade. Minha resposta foi: "Que diferença faria para você se você soubesse?" Ela não tinha resposta para essa pergunta - nunca havia ocorrido a ela. Você pode perguntar isso ao seu cliente.

Janet: Bem, eu perguntei a ele, e ele diz que quer se lembrar para não se sentir tão engraçado quando encontra alguém que ele conhecia e não se lembra. Eu sinto que ele criou uma tarefa que é impossível para si mesmo, porque ele realmente não quer saber.

Esse seria o meu primeiro palpite também. Ele pediu conscientemente para recuperar uma memória, então esse é o objetivo, mas ele também tem boas razões para não se lembrar.

Janet: Ele também esteve em um hospital de VA por um tempo. Ele está muito orgulhoso por eles terem usado pentatol de sódio e não terem nada! Eles também usaram hipnose nele

e não teve sucesso em ajudá-lo a recuperar o passado. Tudo o que ele consegue se lembrar são detalhes muito precisos do dia em que acordou olhando para o cano da espingarda.

Eu provavelmente iria pesquisar quais eram então seus meta-objetivos. “Você quer recuperar sua memória. Com que propósito?” “Para que quando eu encontre pessoas de meu passado eu possa saber como lidar com elas.” “Oh! O que você quer de fato não é recuperar a memória. Você quer uma forma de lidar elegantemente com a situação de encontrar pessoas que alegam ter pertencido a seu passado.” Uma forma de chegar a este resultado para ele seria ensinando-o um pouco de “má representação de papel”. “Puxa, há quanto tempo! Onde foi mesmo?” É muito fácil ensiná-lo a ter uns “enchimentos” que venham a eliciar com graça toda a informação de que ele necessita para responder apropriadamente.

Toda vez que existir um conflito direto de qualquer nível, vocês simplesmente pulam para o próximo nível. Perguntem qual o meta-objetivo. “O que é que você ganha com isso? Qual o propósito que isso lhe irá atingir?” . Assim que souberem disso, podem oferecer alternativas que sejam muito mais elegantes. Em breve, ele desistirá de seu objetivo original, porque recuperar sua história não terá então, para ele, nenhuma outra função.

Janet: Até onde estou informada, sua situação familiar continua a ser horrível. Tentei dizer: “Bem, se você não consegue lembrar-se de coisa alguma, então por que não tentar que sua família conte as boas coisas que aconteceram em sua vida?” A família não conseguiu produzir nenhuma informação!

Uma outra alternativa poderia ser torná-lo um bom sujeito hipnótico, com o objetivo de criar uma nova história pessoal para si. Leve-o a concordar com o uso da hipnose, não para a recuperação de lembranças, mas para construir uma nova história pessoal. Se da primeira vez for ruim, volte atrás e crie você mesma uma nova, melhor. Todas as pessoas deveriam de fato ter diversas histórias.

Janet: Como é que você faria isso?

Diretamente. Você pode dizer: “Olhe, você é um cara talentoso, mas não sabe de onde veio. De onde é que você gostaria de ter vindo?”

Janet: Ele é um fazendeiro bronco.

Isso torna a coisa mais fácil. O mais difícil de todos os clientes é o psicoterapeuta sofisticado, porque pensa que conhece todos os passos do que você está fazendo. A mente consciente desse cara é muito entojada.

No livro *Uncommon Therapy*, é descrito um caso em que Milton Erickson construiu um conjunto de experiências passadas para uma mulher. Ele criou uma história para ela na qual apareceu periodicamente como o “Homem de Fevereiro”. Esse caso é uma excelente fonte para estudar a estrutura de criação de histórias pessoais alternativas.

Fred: A esquizofrenia é outro exemplo de incongruência e dissociação sequenciais?

As pessoas diagnosticadas como esquizofrênicas geralmente têm certos aspectos de si mesmas que são severamente dissociadas. No entanto, a dissociação é geralmente simultânea. Por exemplo, um esquizofrênico pode ouvir vozes e pensar que as vozes vêm de fora de si. As vozes são dissociadas, mas ambas as “partes” da pessoa estão presentes ao mesmo tempo.

Fred: OK. Eu trabalho com esquizofrênicos há muito tempo. Eu tenho usado algumas de suas técnicas, mas não da maneira mais eficiente ou precisa possível. Que ajustes específicos você sugeriria com os chamados esquizofrênicos?

Pela maneira como formulou sua pergunta, entendi que você notou que algumas pessoas classificadas como esquizofrênicas não manifestam os sintomas que outras pessoas com esse rótulo apresentam. Há duas maneiras pelas quais trabalhar com um esquizofrênico é diferente de trabalhar com qualquer pessoa aqui nesta sala.

Uma é que as pessoas rotuladas como esquizofrênicas vivem em uma realidade diferente daquela que a maioria de nós concorda. A realidade do esquizofrênico é diferente o suficiente para exigir muita flexibilidade por parte do comunicador para entrar e acompanhá-lo. Essa realidade difere radicalmente daquela em que os psicoterapeutas normalmente operam. Portanto, a questão da abordagem e do relacionamento é a primeira diferença entre lidar com o chamado esquizofrênico e alguém que não tem esse rótulo. Para se relacionar com um esquizofrênico, é necessário usar todas as técnicas de espelhamento corporal e de cruzamento, apreciando as metáforas que o esquizofrênico oferece para explicar sua situação e observando seu comportamento não-verbal único. Essa é uma tarefa muito exigente para qualquer comunicador profissional.

A segunda diferença é que os esquizofrênicos - particularmente aqueles institucionalizados - geralmente são medicados. Essa é realmente a diferença mais difícil de lidar, porque é a mesma situação que tentar trabalhar com um alcoólatra quando ele está bêbado. Existe uma contradição direta entre as necessidades da gerência da enfermaria psiquiátrica e as necessidades da psicoterapia. A medicação é normalmente usada como um dispositivo para o gerenciamento da ala. Como condição prévia para ser eficaz na ressignificação, preciso acessar precisamente as partes da pessoa responsáveis pelos comportamentos que estou tentando mudar. Até contratar a ajuda dessas partes para fazer alterações no comportamento, estou girando minhas rodas - estou conversando com a parte errada da pessoa. Os sintomas expressam a parte da pessoa com quem preciso trabalhar. No entanto, os medicamentos considerados adequados em uma situação de enfermaria são apenas os medicamentos que removem os sintomas e impedem o acesso a essa parte da pessoa.

Trabalhar efetivamente com pessoas medicadas é uma tarefa difícil e desafiadora. Já fiz meia dúzia de vezes, mas não gosto muito disso. O medicamento em si é uma âncora extremamente poderosa que é um obstáculo à mudança.

Deixe-me contar uma pequena história de horror. Um jovem estava andando pela rua de uma cidade grande depois de uma festa. Ele era um estudante de graduação na universidade de lá. Ele estava fumando maconha e bebendo um pouco de bebida. Ele estava vagando, não muito bêbado, mas certamente não sóbrio. Por volta das três horas da manhã, ele foi apanhado pela polícia e levado por estar bêbado em público. Eles o deram uma impressão digital e examinaram-no, e descobriu-se que ele estava na instituição mental do estado há vários anos. Quando ele estava lá, ele foi classificado como esquizofrênico e teve a sorte de encontrar um psiquiatra que é realmente um bom comunicador. Depois que o psiquiatra trabalhou com esse jovem, ele alterou seu comportamento, foi libertado e estava indo muito bem na pós-graduação. Ele estava bem há anos.

Quando a polícia descobriu essa história de "doença mental", eles decidiram que seu comportamento não era o resultado de álcool ou drogas, mas o resultado de um lapso psicótico. Então eles o mandaram de volta ao hospital psiquiátrico do estado. Ele foi colocado de

volta exatamente na mesma enfermaria em que estivera antes e recebeu o mesmo medicamento que estivera antes. Adivinha o que aconteceu? Ele tornou-se esquizofrênico novamente. Ele estava ancorado de volta ao comportamento louco.

Esse tipo de perigo é minha razão para insistir que o teste para um trabalho eficaz com um alcoólatra seja a exposição à âncora química que costumava acessar o estado alcoólico dissociado - para que o cliente tome uma bebida. Então você precisa observar se tomar uma bebida leva a uma mudança radical no estado - se há uma mudança radical na respiração e na coloração da pele e todas as outras indicações não-verbais de uma mudança no estado. Se houver essa mudança, você ainda não tem um trabalho integrado; você ainda tem mais integração a fazer.

Se você aceitar o desafio de trabalhar com esquizofrênicos institucionalizados, poderá tornar seu trabalho muito mais confortável e muito mais eficaz se fizer algum acordo com quem estiver encarregado das drogas na enfermaria. Ser eficaz em uma quantidade razoável de tempo dependerá da sua capacidade de trabalhar com pessoas enquanto elas não usam drogas, ou da sua capacidade de estabelecer estados dissociados hipnóticos nos quais eles são essencialmente independentes dos químicos. Essas são tarefas muito difíceis; é um verdadeiro desafio.

Janet: Eu tenho um cliente que foi diagnosticado esquizofrênico. Ela estava tomando remédios dos quais agora não estava, mas está começando a ouvir vozes novamente. Isso a assusta. Ela está com muito medo.

Bem, antes de tudo, isso não a assusta. Ela tem uma resposta cinestésica fisiológica ao ouvir as vozes. No nível consciente, ela chamou essa resposta de "assustada". Isso pode parecer semântica, mas não é. Há uma enorme diferença entre as duas, e a ressignificação demonstrará essa diferença.

Minha primeira resposta a essa mulher seria dizer: "Graças a Deus as vozes ainda estão lá! Caso contrário, como você saberia o que fazer a seguir? Como você planejaria?" Uma ou duas gerações antes, uma pessoa que ouvia vozes era caracterizada como louca. Isso é uma afirmação de como somos pouco sofisticados nessa cultura sobre a organização e o processamento da mente humana. As vozes são um dos três principais modos pelos quais organizamos nossa experiência para fazer planejamento e análise. O que nos distingue de outras espécies. Então, minha primeira resposta é "Graças a Deus! E agora vamos descobrir o que eles estão tentando comunicar com você. " Posso dizer: "Bom! Deixe-me falar com eles também. Talvez eles tenham informações realmente boas para nós. Então entre e pergunte às vozes o que elas estão tentando lhe dizer. "

Janet: "Como eu deveria matar minha mãe."

"Bom! Agora, pergunte às vozes o que matar sua mãe faria por você." Você vai para o meta-resultado. Se uma parte interna expressa um objetivo moral, ético ou culturalmente inaceitável, como "matar minha mãe", você imediatamente procura um quadro em que esse seja um comportamento apropriado. Pode parecer bizarro como você o ouve, mas é bastante apropriado, dado algum contexto. A questão é: você pode descobrir o contexto? "O que mataria sua mãe faria por você? Pergunte às vozes o que elas estão tentando conseguir por você matando sua mãe."

É provável que a pessoa o interrompa e diga: "Eu não quero matar minha mãe!" Você pode responder "Eu não disse para matar sua mãe. Eu disse para perguntar às vozes. " Você

precisa manter a dissociação e prosseguir com o formato padrão de ressignificação em seis etapas. “Essas vozes são aliadas. Você ainda não sabe disso, mas vou demonstrar que elas são. Agora, pergunte a elas o que estão tentando fazer por você.”

Ben: Atualmente, estou trabalhando com um paciente que é um esquizofrênico crônico. Descobri que estou desafiando seus 13 anos de carreira como esquizofrênico crônico, trabalhando com ele. Durante a última sessão, ele disse essencialmente que tem um investimento na manutenção dessa carreira. Por isso, aplaudi seu grande sucesso nisso.

O que Ben está dizendo é realmente importante. Ele aplaude a carreira de 13 anos do esquizofrênico. “Como você se saiu esquizofrênico por treze anos.”

Ben: Ele tem o mesmo nome de uma pessoa famosa, e eu disse que ele era tão talentoso em ser um esquizofrênico na carreira quanto essa pessoa em seu campo! Na verdade, ele fez trinta e dois anos de tratamento, mas nunca teve terapia familiar adequada antes. No contexto da terapia familiar, ele me disse que acreditava que sua mãe morreria se ele resolvesse esses problemas e realmente se tornasse ele mesmo.

Sua mãe estava presente enquanto ele falava sobre essa crença?

Sim. Expliquei que ela não morreria se ele melhorasse. Na verdade, eu disse que ela ficaria satisfeita. Na verdade, a mãe é um tanto incongruente em querer que ele se recupere. Mas não sei para onde ir a partir daí. Meu palpite é que eu deveria começar a trabalhar na mãe.

OK. Ben está trabalhando com um esquizofrênico e agora ele está trabalhando na mãe. O próximo passo é a maneira específica pela qual ele os une. Em outras palavras, a mãe diz ao esquizofrênico: “Não vou morrer se você melhorar. Vá em frente e melhore. Na verdade, quero que você melhore.” (Ele balança a cabeça “Não”)

Ben: Eu não li a incongruência disso claramente, mas acho que é preciso.

A questão é: o esquizofrênico acreditará nessa afirmação incongruente? Definitivamente não. O esquizofrênico é muito mais sensível que você e eu a esses sinais não-verbais. Ele teve uma vida inteira lendo-os.

Uma coisa que você pode fazer é obter uma resposta congruente da mãe.

Você pode começar escolhendo as partes dela que o fazem e não querem que ele seja melhor. “OK, finja que você quer que ele fique doente. Agora diga a ele todas as razões pelas quais é importante que ele fique doente.” Ela diz “Mas eu não” e você diz “Bem, isso tornará mais fácil para você” fingir. “Então, mais tarde, você diz: “Agora finja que deseja que ele melhore. “ “Bem, eu faço. “ “É claro; isso tornará mais fácil fingir. “ A lógica é frágil e irrelevante. Tudo o que é importante é que você facilite a resposta dela. Se você quiser ver algo impressionante em termos de âncoras não-anestésicas, faça com que a mãe alterne entre esses dois comportamentos enquanto você assiste o esquizofrênico. A fumaça sairá de seus ouvidos!

Seu objetivo final, é claro, é tornar o esquizofrênico independente de a mãe ser congruente ou não. Em certo sentido, a maturidade está alcançando um relacionamento simétrico que permite aos pais serem tão incongruentes quanto ela deseja, e a criança ainda pode manter seu próprio contexto e momento em sua vida.

Se o esquizofrênico acredita que sua mãe quer que ele fique doente ou fique bom, se você estiver reestruturando, pode dizer que o objetivo do esquizofrênico em permanecer

esquizofrênico é mostrar honra à mãe. Seu objetivo é demonstrar o quanto ele se importa e o quanto está preocupado com o bem-estar dela.

Isso é apenas uma ressignificação padrão. Eu passei de um comportamento, sendo esquizofrênico, até a intenção ou a finalidade do comportamento. Eu dirijo uma diferença entre o comportamento "esquizofrenia" e a intenção ou propósito do comportamento, e valido o resultado. "Você está certo! Não mexa, porque você se importa com sua mãe e precisa demonstrar isso para ela no que me diz respeito. Eu também me importo com minha mãe." Use o que for analógico apropriado para esse cara em particular.

Então você insiste em que ele seja esquizofrênico até testar outras maneiras de mostrar o respeito e o carinho que sua mãe merece e que ele quer dar a ela. Você insiste que ele continue esquizofrênico até descobrir padrões alternativos de comportamento que levam ao resultado: mostrar respeito e cuidar de sua mãe. "Ela merece o melhor. Se a esquizofrenia é a melhor, então você precisa ficar com ela. Se pudermos encontrar uma maneira melhor de demonstrar carinho e respeito por sua mãe, é melhor fazê-lo dessa maneira, porque ela merece o melhor." Ao fazer isso, você opera inteiramente dentro do modelo dele do mundo. Ao mesmo tempo, eu também estaria trabalhando com a mãe para resolver seus comportamentos.

Às vezes, quando alguém entra com aspectos de sua experiência dissociados, optamos por não buscar um resultado de integração completa. Uma grande mulher holandesa que estava neste país há vinte anos foi trazida pelo marido, porque estava apresentando sintomas esquizofrênicos agudos. Ela ouviu vozes que a estavam constantemente propondo sexualmente, e fazendo declarações lascivas e incompreensíveis. Ela nem entendeu o significado dessas declarações, porque era uma "mulher limpa".

Vários psiquiatras bem-intencionados tentaram lidar com essa mulher. Eles explicaram a ela que as vozes eram realmente suas, e foram o resultado do fato de ela estar brava com o marido, que estivera envolvido com outra mulher dez anos antes. Essa mulher era extremamente religiosa e não tinha como aceitar essa explicação em seu modelo de mundo. Sua raiva era inaceitável para ela, então foi projetada em alucinações auditivas. Se ela acreditasse que aquelas vozes eram dela, teria quebrado sua apreciação consciente de si mesma. As vozes diziam coisas e propunham atividades que lhe eram repugnantes como uma mulher boa, limpa e religiosa. Ao tentar fazer a mulher aceitar isso, os psiquiatras bem-intencionados corriam contra um muro de pedra.

Essa mulher se recusou a ir a psiquiatras porque eles a estavam insultando. Então, seu marido e filha a trouxeram para nós. O problema estava ficando sério, porque ela estava lesionando pessoas que ela pensava estar fazendo propostas indecentes. Ela batia e batia em garçons em restaurantes e pessoas na rua - e era uma oponente formidável! Consequentemente, ela estava prestes a ser trancada. Decidimos sobre um objetivo terapêutico bastante limitado. A família era pobre e não teve nenhum interesse em mudanças generativas. Mamãe só queria estar à vontade, e o resto da família só queria que mamãe estivesse bem.

Ela obviamente já estava muito dissociada. Nesse caso, foi uma dissociação do sistema representacional. Ela dissociava tanto a estética da raiva quanto a representação auditiva dela. Fizemos uso da dissociação e simplesmente a ampliamos para obter um estado alterado. Depois, apelamos diretamente para a parte dela que sabia o que estava acontecendo. Na primeira sessão, nos contentamos em convencê-la a inconsciente de uma parte espúria

da lógica. Dissemos a ela inconsciente que, uma vez que tinha coisas importantes a lhe dizer, deveria dizer essas coisas em sua língua de origem, para que ela pudesse entender completamente. Ao fazer isso, mudamos todas as vozes alucinadas para holandês. A consequência disso foi que ela não podia bater em ninguém aqui nos EUA, porque ouvia vozes holandesas e sabia que as pessoas ao seu redor só falavam inglês. Isso era muito confuso para ela, mas era uma boa maneira de impedi-la de entrar em situações em que ela realmente seria presa ou cometida.

Quando ela voltou, induzimos um estado alterado novamente, e eu tive uma "revelação" no local. Deus falou comigo, e eu relatei a ela o que Deus disse. “ Deus disse: 'É certo, justo e adequado que blá, blá, blá'." Essa revelação lhe deu instruções para transformar todas as vozes em sonhos. Assim, todas as noites essa mulher adormecia e sonhava violentamente em se vingar do marido que a abandonara. Durante o dia, ela estava perfeitamente confortável. Construimos salvaguardas, para que os sonhos violentos não transbordassem em seu comportamento durante a noite, ou ela poderia realmente ter espancado o marido.

Esse é um exemplo de um objetivo terapêutico extremamente limitado. Faz cinco anos e meio desde que trabalhamos com ela. Ela é feliz e todo mundo em sua família é feliz. Mas essa não é uma abordagem integrada. Ela ainda tem duas partes dissociadas de si mesma. Usando a metáfora do alcoólatra, ela ainda é capaz de compulsão.

Homem: Nos sonhos dela, você quer dizer?

Sim, e há alguma possibilidade de que isso também se transforme em seu comportamento de vigília. Meu palpite é que, se o marido se envolver novamente com outra mulher, isso quebraria todas as barreiras que estabelecemos para classificar seu comportamento. Você sempre pode usar esse tipo de dissociação para classificar o comportamento de alguém, mas deve perceber as limitações de não conseguir uma integração completa.

Você precisa ser capaz de selecionar e contextualizar o comportamento, para poder responder de maneira diferente em diferentes situações. A supercontextualização resulta em extrema dissociação e comportamento severamente limitado e inflexível. A dissociação extrema pode funcionar adequadamente em ambientes limitados e relativamente estáveis, mas rapidamente se torna inadequada e ineficaz diante das mudanças de condições.

A situação ideal é ter total integração, para que qualquer comportamento possa estar disponível em qualquer contexto. Nosso objetivo para você e seus clientes é poder responder às mudanças nas condições de maneira generativa e evolutiva. Para fazer isso, é útil integrar totalmente as dissociações, para que você tenha todos os seus recursos disponíveis a qualquer hora e em qualquer lugar.

Nota

É uma experiência comum com muitas pessoas quando elas são introduzidas na Programação Neurolinguística e começam a aprender as técnicas, a serem cautelosas e preocupadas com os possíveis usos e usos indevidos da tecnologia. Reconhecemos plenamente o grande poder das informações apresentadas neste livro e recomendamos sinceramente que você tome cuidado ao aprender e aplicar essas técnicas de um profissional da PNL, como uma proteção para você e para as pessoas ao seu redor. É por esse motivo que também recomendamos que você participe apenas dos seminários, oficinas e programas de treinamento que foram oficialmente projetados e certificados pela THE SOCIETY OF NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING. Quaisquer programas de treinamento que tenham sido aprovados e endossados pela THE SOCIETY OF NEURO-LINGUISTIC PRO-GRAMMING exibirão na capa do folheto (ou na primeira página da literatura) uma cópia da marca de certificação registrada da THE SOCIETY OF NEURO- PRO-GRAMMING LINGUÍSTICO mostrado abaixo:

A SOCIEDADE DA PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA é uma parceria formada pela Not Ltd., uma corporação, e Unlimited Ltd., uma corporação, criada com o objetivo de exercer controle de qualidade sobre os programas, serviços e materiais de treinamento que reivindicam representar o modelo de programação neurolinguística. A Divisão de Treinamento e Pesquisa da Not Ltd. é a sede internacional e a coordenadora de todos os programas de treinamento aprovados em programação linguística ne-ro.

Existem três níveis de certificação concedidos pela THE SOCIETY OF NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING: Practitioner, Master Practitioner e Trainer. Os certificados são concedidos com relação ao nível de habilidade do estagiário. O treinador representa o mais alto nível de habilidade.

Se você está pensando em procurar os serviços de uma pessoa qualificada em programação neurolinguística, recomendamos que você encontre alguém que tenha a certificação adequada. Um diretório de todos os indivíduos certificados é mantido e distribuído pela Not Ltd. D.O.T.A.R.

Se você deseja obter mais informações sobre programas de treinamento, certificação, pesquisa ou publicações sobre tópicos relacionados à programação neurolinguística, sintase à vontade para entrar em contato com:

Unlimited Ltd. Not Ltd. D.O.T.A.R.
1077 Smith Grau 517 Mission Street
Bonny Doon, CA Santa Cruz, Califórnia
95060 95060

Bibliography

Bandler, Richard; and Grinder, John. *Frogs into Princes*. Real People Press, 1979 (cloth \$9.00, paper \$5.50).

Bandler, Richard; and Grinder, John. *The Structure of Magic I*. Science and Behavior Books, 1975 (\$8.95).

Bandler, Richard; and Grinder, John. *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D. I*. Meta Publications, 1975 (paper, \$6.95).

Bandler, Richard; Grinder, John; and Satir, Virginia. *Changing with Families*. Science and Behavior Books, 1976 (\$9.95). Cameron-Bandler, Leslie. *They Lived Happily Ever After: A Book About Achieving Happy Endings In Coupling*. Meta Publications, 1978 (\$8.95).

Dilts, Robert B.; Grinder, John; Bandler, Richard; DeLozier, Judith; and Cameron-Bandler, Leslie. *Neuro-Linguistic Programming I*. Meta Publications, 1979 (\$24.00).

Farrelly, Frank; and Brandsma, Jeff. *Provocative Therapy*. Meta Publications, 1978 (\$9.95).

Gordon, David. *Therapeutic Metaphors: Helping Others Through the Looking Glass*. Meta Publications, 1978 (\$9.95).

Grinder, John; and Bandler, Richard. *Trance-formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis*. 1981 (cloth \$9.00, paper \$5.50).

Grinder, John; and Bandler, Richard. *The Structure of Magic II*. Science and Behavior Books, 1976 (\$8.95).

Grinder, John; and Bandler, Richard. *Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning*. 1982 (cloth \$9.00, paper \$5.50).

Grinder, John; DeLozier, Judith; and Bandler, Richard. *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D. II*. Meta Publications, 1977 (\$17.95).

Lankton, Stephen R. *Practical Magic: The Clinical Applications of Neuro-Linguistic Programming*. Meta Publications, 1979 (\$12.00).

Trance-formations and Reframing can be ordered directly from: Real People Press, Box F, Moab, UT 84532.

All the other books above can be ordered directly from: Meta Publications Inc., P.O. Box 565, Cupertino, CA 95014.

Este livro completa a ampla exposição da teoria e da prática da Programação Neurolinguística, concebida pelos autores para obter mudanças rápidas de comportamento. Depois de *Sapos em Príncipes* e de *Atravessando — Passagens em Psicoterapia*, o estudioso tem ao seu dispor uma profunda análise das mudanças de significado, que alteram o comportamento e as respostas das pessoas.

ISBN 85-323-0233-5

**Este livro completa a ampla
exposição da teoria e da prática da Programação
Neurolingüística, concebida pelos autores
para obter mudanças rápidas de comportamento.
Depois de Sapos em Príncipes
e de Atravessando — Passagens em Psicoterapia,
o estudioso tem ao seu dispor uma profunda
análise das mudanças de significado, que alteram o
comportamento e as respostas das pessoas.**

ISBN 85-323-0233-5



9 788532 302335