



LINGUAGEM HIPNÓTICA & PERSUAÇÃO

ABDALLAH SAID

Sumário

Introdução	Pág. 03
Hipnose Conversacional	Pág. 06
Persuasão	Pág. 10
Pilares da Persuasão	Pág. 13
Linguagem Hipnótica	Pág. 30
Comandos Embutidos	Pág 36
Conclusão	Pág. 43
Convite VIP	Pág. 45

Introdução

Desde muito cedo muitas pessoas se perguntavam como eu sempre conseguia com que os outros fizessem o que eu queria, até eu mesmo não sabia exatamente o que eu fazia.

Depois de muitos anos de estudo eu percebi que estava utilizando técnicas de **persuasão** e **linguagem hipnótica** sem mesmo ter noção disso.

E o melhor de tudo isso é que todo mundo pode ter acesso a essas informações, ainda mais nos dias de hoje que a tecnologia avançou muito.

Através desse e-book vou passar todas informações que obtive e habilidades que treinei para desenvolver cada vez melhor a linguagem hipnótica e a persuasão, com o intuito de ajudar as pessoas a terem acesso aos seus próprios recursos internos, para resolver problemas e realizar induções que desejam e fazer as outras pessoas realizarem também.

Iremos identificar os facilitadores para a indução ao transe, assim como reconhecer os principais sinais do transe hipnótico e abordar e praticar os padrões de linguagem hipnóticas de Milton Erickson.



“

A beleza do aprendizado é que
ninguém pode roubá-lo de você.

BB King

Hipnose Conversacional

Em uma das noites em que sai para descontraí com meus amigos em um bar da região, o barman que estava a nos servir aparentemente se demonstrava deprimido e nervoso em estar naquele local.

Antes de me aproximar dele eu observava de forma discreta o atendimento e realmente pude perceber sua insatisfação.

Assim como meus amigos foram até lá para pedir suas bebidas, e voltavam realmente insatisfeitos pelo serviço prestado.



Como eu estava saindo para descontraír, resolvi brincar com ele de forma sutil, quando fui pedir a ele uma bebida, ao servir no meu copo sutilmente toquei no seu braço e lhe disse:

“Que pena você esquecer a última conquista que teve, e o orgulho próprio que sentiu naquele dia com aquelas pessoas e a sensação que passou por você naquele dia”.

Por segundos seu semblante ficou paralisado e mudou totalmente, sem entender.

Ficou me perguntando se eu o conhecia antigamente, e espantado por ser a primeira vez que o viria. Peguei minha bebida e voltei na roda dos meus amigos. Quando voltei novamente, simplesmente mudou totalmente a fisiologia e melhorou completamente seu comportamento.

Ainda sim lhe disse: “É muito bom quando lembramos dessas sensações felizes nossos pensamentos, parecia que foi ontem, não é mesmo? ”. Não voltei mais a barra, mas pelo que a vi a mudança foi significativa. Ao sair do bar, ele fez questão de nos oferecer uma bebida por conta dele.

Eu não faço a mínima idéia de como ele interpretou minha mensagem, mas ele pode preencher sua experiência positiva na lacuna e essa memória que ele reviveu o mudou completamente naquela noite.

"O passado é história, o futuro um mistério e o presente uma dádiva."

Provérbio Chinês



Persuasão

A persuasão é a arte em ajudar as pessoas a dizerem sim para elas mesmas, é uma negociação onde todos ganham, assim como o jogo do frescobol.



Não acredite em tudo que está lendo, acredite apenas no que é viável para você.

As técnicas de persuasão assim como a hipnose podem ser usadas para dois fins. Tanto para o lado do bem quanto para o lado do mal. Eu lhe sugiro que use o senso ético e esqueça de usar para o lado da manipulação onde apenas um lado ganha, esqueça isso! Pois como tudo na vida tem volta.

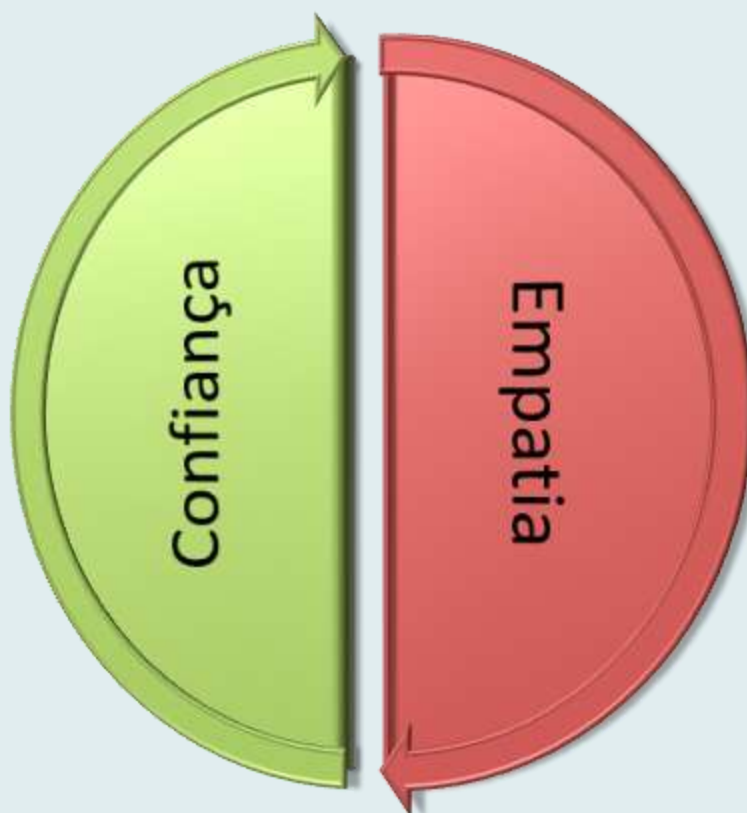
Tudo que você emite para o universo volta para você. Imagine que interessante seria se sentisse protegido da mídia não lhe manipular ou de outras pessoas não lhe manipular, isso seria ótimo, não é?

Esse poder pode transformar vidas, digo isso porque, a todo o instante nós estamos vendendo, seja nossa imagem seja nosso produto seja o que for.

E levando as pessoas a dizerem sim conforme o seu planejamento, faz com que todos saem felizes desse processo, isso significa que com essa habilidade você vai poder comover massa e comover pessoas. Com isso você pode se sentir mais protegido para dizer sim no que realmente você quer e precisa.



Pilares da Persuasão



Somente no momento em quando nos sentirmos confiante com a pessoa em que estamos conversando ou negociando a dizer sim, sem essa confiança nós internamente dizemos não a todo o instante.

E quanto maior o grau de confiança maior nossa habilidade em persuadir. Nós tendemos a confiar em pessoas que se pareçam conosco, não apenas fisicamente, mas sim nos comportamentos.

Podemos analisar grupos e amizades, sempre buscando se parecerem iguais em tudo, tanto na roupa, quanto nos lugares que frequentam, até mesmo estilos de músicas e esporte. Compartilhando valores semelhantes.



Para tudo isso acontecer nós temos que ter um bom

RAPPORT. Mas afinal, o que seria esse RAPPORT?

Muito utilizado na PNL e Hipnose. Essa palavra de origem francesa, se for traduzir ao português quer dizer, estabelecer empatia, conexão com a outra pessoa, entrar no mundo da outra pessoa.



Podemos estabelecer rapport pessoalmente, no telefone e até mesmo por conversas nas redes sociais.

Se você souber utilizar um bom “rapport”, você cria confiança, de maneira instantânea.



Em algum momento da sua vida você conheceu uma pessoa pela primeira vez logo disse: “Meu santo não bateu com o dele”, ou também: “ Não sei porque gostei dessa pessoa”.

Estratégia para criar um bom rapport:

Acompanhe + Acompanhe + Acompanhe e CONDUZA.

Acompanhe + Acompanhe + CONDUZA.

Acompanhe + CONDUZA.

CONDUZA.



1. Sorriso

Em outras palavras, como fazer rapport? A primeira coisa que você deve praticar diariamente é o SORRISO.

O sorriso cria um grau de positividade nas pessoas, se a primeira vez que você se apresenta a uma pessoa sorrindo, isso passa para o seu inconsciente como se for uma pessoa agradável e alegre, seja uma pessoa conhecida ou não.



Promovendo um grau de empatia maior e por consequência conseguir um SIM com mais facilidade.

Isso também pode e utiliza-se muito nas empresas de telemarketing, quando estão oferecendo produtos ou serviço, mesmo sem a pessoa estar vendo, ele transmite o sorriso.

Sempre quando for atender um telefone ou cumprimentar alguém SORRIA!



2. Tratar a Pessoa Pelo Nome



O nome é a palavra mais familiar que cada pessoa pode ter.

Tente lembrar, nas lojas em que você foi bem atendido, como foi a abordagem, normalmente a primeira coisa que a pessoa pergunta é o nome, e logo ao longo da negociação, o vendedor deve ter pronunciado mais que uma vez seu nome.

O nome nos remete a uma parte do cérebro que ativa nossas figuras emocionais, como os pais parentes irmãos amigos, etc.

E essas pessoas nós tendemos a confiar, não é mesmo? Com isso o vendedor sai da parte da pessoa desconhecida e passa a ser uma pessoa conhecida para nosso inconsciente, tendo uma probabilidade maior em persuadir e influenciar as pessoas.

3. Ouvir

Antes de qualquer abordagem, ouça, ouça, ouça, após isso faça perguntas do que você ouvir, ouça mais do que fala.

Algumas pesquisas dizem que os melhores especialistas em persuasão e influentes do mundo, são aquelas pessoas que costumam ouvir mais do que falar, talvez seja por isso que temos dois ouvidos e uma boca.

Após ouvir tudo o que a pessoa tem a falar, utilize na sua argumentação, para convencê-la de uma idéia ou de uma negociação.

4. Otimismo

O otimismo é uma energia contagiante, se de fato for real, contagia as pessoas na sua volta, isso cria um estado propício para conseguir o SIM da outra pessoa.

Além dessas chaves, podemos conseguir o RAPPORT através do “espelhamento” seja ele direto ou cruzado.

Espelhamento direto: A pessoa fala normalmente gesticulando braço, mão cabeça e etc, e você ouve atentamente o que a pessoa tem a falar e observa seus movimentos, na hora de você falar, simplesmente faça os mesmos movimentos, nunca imitando e sim acompanhando, pois se parecer mímica a pessoa vai notar e não vai achar agradável.

Espelhamento cruzado: Quando a pessoa mexe ou cruza os braços você pode cruzar as pernas, isso faz com que ative os neurônios espelhos, com isso, passa para o nosso cérebro que a pessoa é parecida conosco e quanto mais parecida mais tendemos a confiar.

Outra característica importante é análise comportamental e micro expressões faciais. Por exemplo, se uma pessoa faz cara de alegria e entusiasmo, você não pode ficar com uma cara fechada ou triste, faça ou tente fazer a mesma expressão, assim como se a pessoa lhe vem com uma cara triste, procure acompanhar a mesma expressão.

Fazendo isso você estará demonstrando para a pessoa, que você a entende, pois você estará se igualando a pessoa, quanto mais semelhante melhor!

Tonalidade E Velocidade Da Fala

Se a pessoa fala de maneira rápida procure falar de maneira rápida. Se a pessoa falar de maneira pausada, fale desse modo. A tonalidade é um pouco mais difícil, mas com o treino você consegue acompanhar.



Outro aspecto importante, são os jargões e gírias. Se você está falando com pessoas que não tem muita formação e falam de maneira equivocada, procure falar do mesmo modo, ou se está lidando com médicos ou advogados também procure falar do modo deles.



É possível também criar um laço de confiança na escrita. Se você estiver conversando por facebook ou outra plataforma.



Se a pessoa com quem você está conversando de maneira acelerada na resposta, procure sempre acompanhar a velocidade de resposta, assim como os jargões etc.

Outro aspecto importante são os “emoticons”, se a pessoa está conversando com você sobre algo triste, procure mandar um “emoticons” com expressão de triste, e se a pessoa está conversando com entusiasmo procure acompanhar com “emoticons” de entusiasmo.

Isso passa no inconsciente da pessoa que você entende perfeitamente o que a pessoa está passando.



Joy



Accepted



Aware



Angry



Sadness



Rejected



Surprised



Fearful



“

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

Carl Jung

LINGUAGEM HIPNÓTICA

Estrutura da Linguagem

Segundo a gramática transformacional de Noam Chomsky, conceitos, idéias e pensamentos, não estão inerentemente ligados a nenhuma forma de linguagem, mas podem ser expressos através de uma variedade de expressões linguísticas.

Idéias e pensamentos complexos chegam à superfície como linguagem, depois de transformações os convertem em frases bem formuladas. Estas transformações agem como um tipo de filtro para as nossas experiências profundas. O processo de transformação de estrutura profunda em estrutura superficial (linguagem) é chamado “derivação”.

A hipnose envolve uma comunicação de ideias a mente. Essa comunicação envolve palavras e gestos. Envolve também o que dizemos e como dizemos.

Quando Bandler e Grinder (criadores da PNL) modelaram a Erickson na hipnose, identificaram seus padrões, como também a estrutura geral da hipnose.

A partir disso criaram a linguagem que detalhada como “a estrutura da magia”. Este modelo consiste em onze distinções linguísticas que nos permitem identificar a vagueza em nosso uso da linguagem. Isso é o que “hipnotiza”. **É a arte de usar com precisão a linguagem.**

Essa habilidade permite observar a presença de substantivos inespecíficos, verbos, referencias, etc, para fazer notar a linguagem que hipnotiza. Esse é a linguagem que nos força a ir para dentro para construir significados.

Quando utilizamos esse modelo para hipnotizar, usamos uma linguagem inacabada que faz com que uma pessoa se comprometa a pôr as peças que faltam com sua própria história pessoal ou imaginada. Com isso, identificamos os estados de transe naturais que, sem saber, criamos diante o uso da linguagem.

Se esse modelo intensifica a forma e a estrutura do transe, sua genialidade também consiste em suas perguntas. Diante a linguagem do questionamento, o modelo nos tira do transe. Isso significa que quando sabemos como funciona a magia da linguagem para entrar, nos damos conta dos segredos para evitar os transe hipnóticos negativos que minam todos nossos recursos.

2 Maneiras de Utilizar:

1. Para de-hipnotizar.

Podemos utilizar as perguntas de modelagem para reduzir a complexidade e vagueza das expressões na linguagem, para separar as construções linguísticas e para desmarcar. Dessa maneira, o uso desse modelo “mata e doma os dragões”.

Funciona como um de-hipnotizante para tirarmos dos transes negativos.

2. Para hipnotizar.

Podemos de igual maneira utilizar as perguntas de modelagem para criar transes construtivos, já que a linguagem nos pode mover até em cima na escala de abstração a fim de definir melhor a realidades conceptuais.

O subir nos permite construir novas generalizações, o que chamamos de crenças, entendimentos, paradigmas, etc.

Quando usamos essa linguagem, nos estabelecemos, a nos mesmo e aos demais, ao estabelecer novos e mais poderosos marcos.

Uso Do Modelo Hipnótico

Conforme criamos padrões internos – entramos a uma Realidade estabelecida – um estado hipnótico.

Comandos Embutidos

Os poderes desses comandos embutidos são realmente fascinantes. Você pode utilizar esses comandos em sentenças longas. Por exemplo: “Será muito fácil **fecharmos o negócio agora uma vez que já conhece todos os benefícios dessa aquisição.**”

Em negrito destaque os comandos embutidos, em frases para que causem mais efeito na negociação.

Também podemos utilizar uma tonalidade de voz diferenciada para os comandos ou também esticando o comprimento da palavra que seja o seu comando, além de fazer uma pequena pausa após o comando.

Na medida em que você for lendo os modelos hipnóticos, já vai imaginar como poderá aplicá-los no dia a dia e principalmente, vai perceber o quão importante é se aprofundar nesse tema.

Como usar?

**Padrão: "Eu não lhe diria _____,
porque ..."**

Explicação: De qualquer forma já estou dizendo, porém, minha negativa inicial quebra a resistência, e a palavra mágica “porque” atribui autoridade ao que digo ao mesmo tempo em que desvia a atenção do comando embutido.

Função: *Quebrar a resistência inicial e dar um Comando Embutido*

Exemplos:

“Eu não lhe diria para *se decidir agora*, porque você já sabe que este é o **melhor momento.**”

“Eu não lhe diria para *acreditar em mim*, porque você certamente já sabe **que estou falando a verdade.**”

“Eu não lhe diria para *fechar essa venda agora*, porque nessas condições **essa é a melhor decisão que** você pode tomar.”

As palavras em vermelho são os comandos embutidos e as **palavras em negrito** são os reforços.

Quando usar?

Você poderá utilizar esse padrão em palestras, emails, ao telefone, em vendas e negociações. Poderá utilizar também sempre que encontrar uma resistência por parte de alguém e sempre quando quiser introduzir um comando em sua comunicação.

Eu não vou te dizer que esse padrão é incrível, porque você vai perceber isso mais cedo ou mais tarde quando começar a utilizá-lo em sua comunicação.

Padrão: Eu poderia lhe dizer que _____, mas ...

Explicação: Você não pode colocar nenhuma objeção, já que eu apenas estou comunicando algo. O “mas” desconsidera o dito e engana a atenção consciente, enquanto uma meta mensagem é enviada para o inconsciente.

Função: Comunicar algo sem que haja objeções e dar um comando embutido.

Exemplos:

“Eu poderia lhe dizer que nesse Livro digital você terá acesso as melhores estratégias para você elevar a sua persuasão, mas **prefiro que você descubra por si mesmo.**”

“Eu poderia lhe dizer que um curso em vídeo sobre hipnose será fundamental para a sua vida, mas **acredito que você já saiba disso.**”

“Eu poderia lhe dizer para imaginar o quanto sua vida vai mudar quando começar utilizar efetivamente esse conhecimento, mas **você, talvez, já está fazendo isso.**”

Quando usar?

Você poderá utilizar esse padrão em palestras, emails, ao telefone, em vendas e negociações. Poderá utilizar também sempre que encontrar uma resistência por parte de alguém e sempre quando quiser introduzir um comando em sua comunicação.

Eu não vou te dizer que esses padrões hipnóticos vão fazer você ter muito mais confiança e resultados em sua vida, pois no momento em que você colocar eles em prática vai perceber por si só.

Padrão: Tente resistir...

Explicação: A pressuposição é de que qualquer resistência será inútil. Este padrão contém um duplo vínculo: ou o cliente tenta resistir, obedecendo ao comando direto ou não resiste, atendendo ao comando indireto. Não há como não obedecer.

Função: Gerar uma comunicação de duplo vínculo e assim fazer um comando indireto.

Exemplos:

“Tente resistir a esta oferta matadora.”

“Tente resistir a essa tentação de doce.”

“Tente resistir a esse novo modelo de produto/serviço.”

Quando usar?

Você poderá utilizar esse padrão principalmente em vendas e negociações, no convívio social e até mesmo para aumentar seu ciclo de amizade e relacionamentos.

Eu não vou te dizer que esses padrões hipnóticos vão fazer você ter muito mais confiança e resultados em sua vida, pois no momento em que você colocar eles em prática vai perceber por si só.

Conclusão

Ao fim desses estudos, posso concluir que o uso desses conhecimento me fez “enxergar” o mundo, as pessoas e os acontecimentos de uma forma que talvez sem esses conhecimentos seria difícil.

A partir do momento em que você torna consciente dos “atos” inconsciente você terá mais capacidade de administrar seus sentimentos e talvez, por que não, as das pessoas em que você convive. Com isso melhorando seu convívio social no trabalho e nas áreas que desejar.

Afeto e conhecimento se você guarda, você acaba perdendo, e por esse motivo que compartilho parte do meu conhecimento e com muito carinho e amor em saber que você chegou até aqui, isso significa que minha mensagem chegou até você.

“

A nossa sorte está em nossas próprias mãos, como está nas mãos do escultor a matéria prima que ele converterá em obra de arte. Com essa atividade artística acontece o mesmo que com todas as outras: simplesmente nascemos com o potencial de fazê-la. A habilidade para moldar o material no objeto almejado deve ser aprendida e cultivada com empenho.”



– JOHANN WOLFGANG VON GOETHE,
escritor e pensador alemão



Você Quer Aprender Como Transformar Clientes em Fãs e Como Fechar Muitas Vendas?

[Clique Aqui e Conheça Agora](#)

[Meu Programa de Acompanhamento](#)

[***VIP - Vendedores Inteligentes e Persuasivos***](#)



ABDALLAH SAID