

67 ESTRATÉGIAS PARA

HIPNOTIZAR CONVERSANDO

O Único e Exclusivo Método
Que Permite Você Hipnotizar Qualquer
Pessoa Numa Simples Conversa
Sem Que Percebam

Por Luiz Souza, Trainer

67 Estratégias Para Hipnotizar Conversando

Luiz Souza



*Este e-Book é dedicado à
minha noiva Priscila, sem
ela, nenhuma letra teria
sido escrita.*

Amo você!

Sobre o Autor

Luiz Souza é fundador da Academia Mental, Master Trainer Internacional Em Programação Neurolinguística, Hipnose Ericksoniana e Facilitador De Processos De Aprendizagem, Criatividade, Liderança, Saúde e Vendas.

Sobre o e-Book

Seja bem-vindo ao material que vai te mostrar em detalhes o **único e exclusivo método** que permite você hipnotizar qualquer pessoa numa simples conversa sem que percebam.

O e-Book conta com 67 estratégias organizadas didaticamente, incluindo exemplos e tarefas.

Espero que você aproveite ao máximo tudo o que aprender aqui!



Índice

01. O Conhecimento Básico De Hipnose Conversacional Para Iniciantes.....	06
02. As 3 Simples Etapas Da Hipnose Conversacional.....	09
03. As 5 Palavras Que Colocam Em Transe Imediatamente.....	14
04. Como Manter Uma Pessoa Em Transe Durante a Conversa.....	18
05. Como Provocar Estados Emocionais Intensos Com Apenas 2 Frases.....	22
06. Como Dar Comandos e Ordens Sem Que As Pessoas Percebam.....	25
07. Como Transformar Qualquer Coisa Numa Sugestão Hipnótica.....	29
08. Como Fazer As Pessoas Concordarem Com Você, Sempre!.....	33
09. 48 Frases Hipnóticas Testas e Aprovadas, Prontas Para Usar.....	36
BÔNUS 1: Como Criar Suas Próprias Mensagens Subliminares.....	43
BÔNUS 2: 214 Palavras Hipnóticas Assustadoramente Persuasivas.....	52
CONCLUSÃO.....	65

01. O Conhecimento Básico De Hipnose Conversacional Para Iniciantes

Hipnose Conversacional e Sugestões

“Hipnose é toda comunicação que altera comportamento.” (Rogério Castilho)

A **Hipnose Conversacional** consiste em usar, numa conversa normal, processo de coaching ou terapia, as estratégias e padrões ericksonianos para induzir o transe enquanto nos comunicamos diretamente com a mente inconsciente de alguém.

Com isso, nosso objetivo é dar **sugestões** e comandos que são ignorados pela mente consciente (crítica) das pessoas, passando diretamente ao inconsciente, sem filtros.

Imagine se você pudesse dizer qualquer coisa, a qualquer pessoa, sem que ela analise ou perceba o que você está realmente comunicando... Seria incrível, não seria?

Um bom exemplo do que estou falando é você ler a seguinte frase: “Hoje de manhã, quando saí para correr, acabei esquecendo meu celular...”

Eu só disse que esqueci o celular, apenas isso. Mas existe algo mais... Quando mencionei que saí para correr, nesta frase, está subentendido que eu sou uma pessoa saudável, porque eu corro. Todavia, só a sua mente inconsciente captou essa mensagem, você provavelmente não.

Vou explicar essa técnica nos mínimos detalhes, mais tarde... Por enquanto, você precisa entender o que é o transe hipnótico →



O Transe Hipnótico

“Entrar em transe significa olhar para dentro, mais nada.” (Luiz Souza)

TRANSE HIPNÓTICO não significa fechar os olhos, dormir ou ficar inconsciente...

Muitas pessoas acreditam que entrar em transe é algo esquisito, fora do normal.

E isso acontece porque...



São poucos os que realmente buscam conhecimento e entendem este incrível estado.

Quando nossa atenção está direcionada para fora (lendo este material por exemplo), estamos em *Uptime*, ou seja, estado de alerta. Se a atenção estiver voltada para dentro (pensamentos, imaginação e lembranças), entramos em *Downtime*, o famoso transe hipnótico.

Então, toda vez que lembramos do trabalho, imaginamos o natal (que já está próximo) ou pensamos no que vamos fazer depois do cinema, estamos em transe. Entrar em transe é um processo natural.

A Hipnose Conversacional induz esse estado porque é nele que nós “conversamos” com a mente inconsciente das pessoas...

Para que tudo isso fique mais claro, vou te explicar as 3 simples etapas da Hipnose Conversacional →

02. As 3 Simples Etapas Da Hipnose Conversacional

A low-angle, close-up shot of a person's legs and feet as they run on a paved path. The person is wearing blue shorts and colorful sneakers with yellow, purple, and white accents. The background is a soft, golden sunset over a blurred landscape with trees and a body of water. The text is overlaid on the right side of the image.

*Chegou a hora de você dar
o seu primeiro passo...*

Etapa 1: Conexão

“Toda resistência indica falta de rapport.” (Milton H. Erickson)

Tudo começa com a Conexão, afinal, a outra pessoa precisa ouvir você.

Tendo isso em mente, a primeira coisa na **Hipnose Conversacional** é fazer com que o sujeito confie em você e se sinta a vontade na sua presença.

E como estabelecer uma **Conexão instantânea** com qualquer pessoa?

Existem inúmeras formas, vou te contar uma das mais eficazes:

PERGUNTAS DE CONEXÃO

Aqui, partimos do princípio de que gostamos de quem se interessa por nós. Então, inicie sempre com uma pergunta de Conexão sobre lugares, trabalho ou mesmo hobbies/diversão...

Lugares:

“O que dizem sobre a sua cidade é verdade? Lá...?”

Trabalho:

“Como é o seu trabalho?”

Hobbies:

“De que maneira você gosta de se divertir?”

O SEGREDO DA SEGUNDA CAMADA

Depois da pessoa responder, faça uma nova pergunta dentro do que ela falou. Por exemplo: “Como é o seu trabalho?”

“*Eu passo o dia inteiro atendendo clientes na loja.*”

Segunda camada: “E quantos clientes você atende num dia?” ← Isso reforça a Conexão e quebra o gelo!

Etapa 2: Atenção

“O que você foca, aumenta.” (Autor Desconhecido)

Esta etapa é muito importante! Nós temos dois modos de atenção. O primeiro deles é o Uptime e o segundo é o Downtime. Lembra que falamos sobre isso na parte do transe hipnótico?

A Hipnose Conversacional sempre acontece com o indivíduo em DOWNTIME, é por isso que você tem que se acostumar a “virar o interruptor” das pessoas e levá-las ao estado de transe. Tem quatro maneiras de fazer isso...

1ª → Comandos Diretos: Aqui você usa as famosas palavras de transe. São palavras que viram a chave (Uptime/Downtime) instantaneamente, induzindo o estado hipnótico.

“Imagine você usando a Hipnose Conversacional amanhã, no trabalho...”

2ª → Pesquisa Transderivacional: Toda vez que você **pergunta** alguma coisa, o sujeito é “obrigado” a buscar a resposta na própria experiência e voltar a atenção para dentro, ou seja, DOWNTIME.

3ª → Linguagem Vaga: Usar uma linguagem vaga também produz o DOWNTIME. Dizer, por exemplo: “vou comprar um carro...” Que carro? Se você não especificar, a outra pessoa vai imaginar, buscando na mente dela...

4ª → Histórias: Quando contamos uma história, metáfora ou anedota, nosso ouvinte vai imaginar tudo o que estamos dizendo e em questão de segundos entrará em DOWNTIME.

Bem simples, não é? Essas são as 3 formas mais simples

Etapa 3: Sugestão

“Eu só posso lhe mostrar a porta. Você tem que atravessá-la.” (Morpheus)

Chegamos no X da questão!

Todo esse e-Book gira em torno da sugestão.

É a sugestão que vai te levar para o próximo nível e transformar a sua comunicação...

Depois de estabelecer a conexão e direcionar a atenção, o que você vai fazer é usar **padrões de linguagem** para hipnotizar as pessoas sem que elas percebam.

Para isso, estudaremos muitas estratégias que compõem o terceiro passo: A SUGESTÃO.

Antes disso, vamos reforçar as técnicas de INDUÇÃO de transe...



Vem comigo...



03. As 5 Palavras Que Colocam Em Transe Imediatamente

Estratégia 01: Imagine...

Dizendo “IMAGINE”, você induz o Downtime instantaneamente, como já falamos...

Exemplos:

“Imagine um lindo dia de sol...”

“Imagine a casa dos seus sonhos...”

“Imagine parar de fumar para ter o flego de um garoto de dez anos...”

Estratégia 02: Pense...

Falar “PENSE” também internaliza a atenção das pessoas.

Exemplos:

“Pense no que quer fazer depois da aula...”

“Pense no seu maior objetivo...”

“Pense na reação das pessoas quando você emagrecer vinte quilos...”

Você já deve estar **pensando** em várias frases de transe aí, enquanto lê sobre essas palavras. Parabéns, continue assim!



Estratégia 03: Lembre/Lembra/Lembrar...

“LEMBRE/LEMBRA/LEMBRAR” dirigem o foco para as nossas memórias = DOWNTIME.

Exemplos:

“Quero que você se lembre do seu primeiro dia na escola...”

“Não sei se você lembra da última festa do Pedro...”

“Se você se lembrar das nossas conversas, vai saber do que eu estou falando...”

Estratégia 04: Sabe

O “SABE” é bem parecido com o lembre, só que ele pode direcionar tanto para o passado quanto para o futuro, já o “LEMBRE” só conduz a mente para o passado (“memórias”).

Exemplos:

“Você sabe fazer um bolo de chocolate?” (memórias/passado)

“Você não sabe como será legal o show do Metallica no Rock in Rio.” (imaginação/futuro)

“Você sabe como é entrar em transe?” (passado ou futuro, dependendo da experiência do sujeito)

Entendeu tudo até aqui? Então vamos continuar...

Estratégia 05: Sentir/Sentiu...

“SENTIR/SENTIU” são duas palavras muito fortes usadas na Programação Neurolinguística para produzir o estado de transe.

Exemplos:

“Do que você precisa para se sentir confiante?”

“Qual foi a última vez que você se sentiu animado?”

“Já sentiu que tudo vai dar certo, independentemente das circunstâncias?”

Tarefa:

Chegou o momento de praticar...

1. Construa pelo menos duas frases para cada uma das cinco estratégias que estudamos.
2. Pratique com algumas pessoas.

Essas cinco estratégias podem ser usadas a qualquer momento para induzir o transe numa conversa.



04. Como Manter Uma Pessoa Em Transe Durante a Conversa

Estratégia 06: O Que?

Eis aqui um grande segredo: PERGUNTAS ABERTAS. São essas perguntas que mantêm a nossa mente em transe lembrando, imaginando, pensando...

Uma vez que você induziu o transe, você precisa saber como MANTER uma pessoa no estado enquanto conversa, e a melhor forma de fazer isso é usar PERGUNTAS ABERTAS. Esse tipo de pergunta não pode ser respondida com “sim” e “não”. Na verdade, elas necessitam de uma maior elaboração da resposta = DOWNTIME.

Um dos quatro tipos de perguntas abertas é “O QUE?”. Quando perguntamos “O QUE?”, nós convidamos o outro a vasculhar a própria experiência, permanecendo em transe...

Exemplos:

“O que você faz quando quer relaxar?”

“O que podemos fazer para resolver isso?”

“O que você mais gosta de estudar?”

O contrário disso são as perguntas fechadas, que levam a uma resposta seca e objetiva. Perguntas fechadas só podem ser respondidas com “sim” e “não”.

Dica ninja → Na hipnose, evite perguntas fechadas: “Quem?”, “A Quanto Tempo?”, “Onde?” e “Quando?”

Estratégia 07: Por Que?

Aqui está uma PERGUNTA ABERTA excelente, mas que deve ser usada com cuidado. O “POR QUE?” faz com que a nossa mente crie justificativas, sendo assim, se você pergunta “POR QUE?” quando uma pessoa está num estado negativo, você reforça esse estado. Exemplo: “Por que você está tão triste?”

Exemplos (positivos):

“Por que será que você é tão observador?”

“Por que você está sorrindo?”

“Por que você deseja aprender Hipnose Conversacional?”

Estratégia 08: Como?

Outra maneira de manter uma pessoa em transe enquanto conversa é perguntar “COMO?”. O “COMO” constrói, desconstrói ou modela um processo na nossa cabeça.

Exemplos:

“Como você vai fazer para superar o problema?” (construindo um processo)

“Como é que você faz para ajudar tantas pessoas?” (desconstruindo/aprendendo o processo)

“Como você lidera seus subordinados?” (modelando o processo)

Estratégia 09: De Que Maneira?

Semelhantemente ao “COMO?”, perguntar “DE QUE MANEIRA?” é uma ótima pergunta aberta, sem restrições!

Exemplos:

“De que maneira você vai aplicar tudo o que aprender neste e-Book?”

“De que maneira podemos encontrar uma saída?”

“De que maneira você prefere ler?”

Tarefa:

1. Troque perguntas fechadas (“Quem?”, “A Quanto Tempo?”, “Onde?” e “Quando?”) por perguntas abertas.
2. E faça perguntas abertas para você mesmo. Assim, na sua vida, você terá mais dinheiro, mais amigos e mais sexo. Perguntas abertas são ótimas para liberar nosso potencial.

Pergunta fechada: “Quando tenho que entregar esse trabalho?”

Pergunta aberta: “De que maneira posso entregar esse trabalho?”

Percebeu a diferença?

Praticando esses quatro tipos de perguntas abertas, você certamente vai manter uma pessoa em transe enquanto conversa!

05. Como Provocar Estados Emocionais Intensos Com Apenas 2 Frases

Estratégia 10: Intensificando Estados

Esta estratégia tem dois passos, o primeiro é provocar o estado, o segundo é intensificá-lo.

Parte 1. Provocando o Estado:

“Sabe quando...”

Exemplo: “Sabe quando você vai a uma festa e volta de lá extremamente animado?” (Estado = Animação)

Parte 2. Intensificando o Estado:

“E quanto mais... mais...”

Exemplo: “E quanto mais lembra de festa, mais animado fica...”

Exemplo (diálogo):

Ana: “Sabe quando você vê um sapato na vitrine e fica logo com vontade de comprar?”

Raquel: “Sim, sei sim...”

Ana: “O mais engraçado é que quanto mais olha a vitrine, mais da vontade de comprar...”

Raquel: “Nossa, é mesmo...”

Faça o teste e veja na prática como funciona...



*Seus estados emocionais dirigem
os seus comportamentos...*

06. Como Dar Comandos e Ordens Sem Que As Pessoas Percebiam

Estratégia 11: Uma Pessoa Pode...

Se dissermos: “Faça isso!” ou “Faça aquilo!”, você já sabe o resultado, não sabe?

No mesmo instante a outra pessoa cria uma resistência (salvas algumas exceções).

Mas existem algumas formas de dar comandos e ordens sem que percebam. Uma delas é dizendo...

“Uma pessoa pode...”

Exemplos:

“Uma pessoa pode praticar esses padrões agora...” (comando = Pratique esses padrões agora)

“Uma pessoa pode lembrar de dizer obrigado...” (comando = diga obrigado)

“Uma pessoa pode comprar esse produto...” (comando = compre esse produto)

Aqui, você não se dirige diretamente ao sujeito, deixando a entender que pode ser qualquer pessoa. Só que existe um grande segredo por trás disso:

A mente inconsciente do indivíduo assume que essa pessoa é ele mesmo.

Vamos ver algumas variações dessa estratégia →

Estratégia 12: Uma Pessoa é Capaz De...

Funciona da mesma forma, só que usando o final “capaz de...”, você orienta a mente do seu interlocutor a pensar em capacidades...

Exemplos:

“Uma pessoa é capaz de passar nesta prova...” (comando = você tem a **capacidade** de passar nesta prova)

“Uma pessoa é capaz de ler esse livro até o final...” (comando = você é capaz de ler o livro até o final)

“Uma pessoa é capaz de fazer todas as tarefas do dia...” (comando = você é capaz de fazer todas as tarefas)

Estratégia 13: Uma Pessoa Não Pode Saber...

Nesta estratégia, você dá um comando disfarçando-o de segredo.

Exemplos:

“Uma pessoa não pode saber como é fácil terminar um relacionamento...” (comando = é fácil terminar)

“Uma pessoa não pode saber como é simples usar essas técnicas...” (comando = é simples usar essas técnicas)

“Uma pessoa não pode saber como é complicado memorizar...” (comando = memorizar é complicado)

Incrível, não é?

Estratégia 14: Uma Pessoa Poderia...

Se o seu comando for forte demais ou muito autoritário, você pode camuflá-lo através do “poderia...”

Exemplos:

“Uma pessoa poderia querer terminar esse relacionamento...” (comando = termine esse relacionamento)

“Uma pessoa poderia pensar em vender esse carro...” (comando = venda o carro)

“Uma pessoa poderia ter vontade de ser mais produtiva aqui na empresa...” (comando = seja mais produtivo)

Pratique! Pratique! Pratique!

Tarefa:

Escolha qualquer um desses padrões de comandos, o que você mais gostou, e escreva pelo menos dez frases sobre ele. Depois (como sempre digo) PRATIQUE!

Quando você terminar essa tarefa, pode voltar ao e-Book para descobrir →

07. Como Transformar Qualquer Coisa Numa Sugestão Hipnótica

Estratégia 15: Quando Você Se Der Conta De... Você Vai...

Eis uma estratégia perigosa e altamente persuasiva. Usando este padrão, você aponta para algo real e observável enquanto constrói uma sugestão na mente da outra pessoa.

Exemplo:

“Quando você se der conta de que estamos quase chegando (algo real e observável), você vai ficar curioso para descobrir (sugestão hipnótica) a surpresa...”

Lembrando: Fato + Sugestão

“Quando você se der conta de (fato), você vai (sugestão)...”

Outros Exemplos:

“Quando você se der conta de que está lendo este padrão, você vai ficar ansioso por aprender o próximo...”

“Quando você se der conta de que estamos conversando a mais de uma hora, você vai pedir uma bebida...”

“Quando você se der conta de gosta muito de hipnose conversacional, você vai contar isso para seus amigos...”

Entendeu? Com isso você pode transformar QUALQUER COISA numa sugestão hipnótica...



*Construa seus próprios
padrões hipnóticos...*

Estratégia 16: Quando Você Realmente Começar a... Logo...

Uma variação perfeita da estratégia anterior!

“Quando você realmente começar a (fato), logo (sugestão)...”

Exemplos:

“Quando você realmente começar a praticar essas técnicas, logo vai se surpreender com os resultados...”

“Quando você realmente começar a ler esse livro, logo vai amar praticá-los com seus amigos...”

“Quando você realmente começar a ver o filme, logo ficará louco de curiosidade pelo final...”

Estratégia 17: Quando Você... Então...

Essa é a maneira mais simples de transformar qualquer coisa numa sugestão hipnótica. Você vai adorar!

“Quando você (fato), então (sugestão)...”

Exemplo:

“Quando você se aprofundar em Hipnose Conversacional, então terá o mundo aos seus pés...”

Vou passar uma tarefa pequena neste capítulo: releia esses padrões! Vale a pena!

08. Como Fazer As Pessoas Concordarem Com Você, Sempre!

Estratégia 18: Não é? Não Pode? Não Vai? Não Sabe? Não Gosta?

Toda vez que você coloca uma pergunta (num tom de afirmação), no final da frase, a outra pessoa se sente pressionada a concordar rapidamente com você, é incrível o efeito disso...

Exemplos:

“Você é estudiosa, não é?”

“Você pode ler todo este e-Book, não pode?”

“Você vai na festa hoje, não vai?”

“Você já sabe como fazer isso, não sabe?”

“Você gosta de dormir tarde, não gosta?”

Perceba que o início da frase é um comando e a pergunta disfarça esse comando.

“**VOCÊ VAI DORMIR CEDO** (tom de afirmação), não vai?”

Quando aplicar essa estratégia, 9 em 10 pessoas passarão a concordar com você.

Está gostando? Então você vai se surpreender ainda mais com o próximo padrão de linguagem →

Estratégia 19: Não... a Menos Que...

Outra forma de incitar concordância é fazendo uma sugestão e logo depois dar um benefício para o cumprimento dessa sugestão (uma espécie de recompensa).

Não (sugestão) a menos que (benefício).

Exemplos:

“Não leia este e-Book a menos que queira tornar-se um mestre em Hipnose Conversacional.”

“Não compre esse carro a menos que deseje parecer um milionário.”

“Não estude tanto a menos que esteja pensando em realmente passar na prova.”

Tarefa:

Pense em 3 situações onde você gostaria que as pessoas concordassem com você e use as perguntas finais e também a poderosa estratégia de concordância que acabou de conhecer o/

*09. 48 Frases Hipnóticas Testadas e
Aprovadas, Prontas Para Usar*

48 Frases (Estratégicas) Para Hipnotizar Conversando

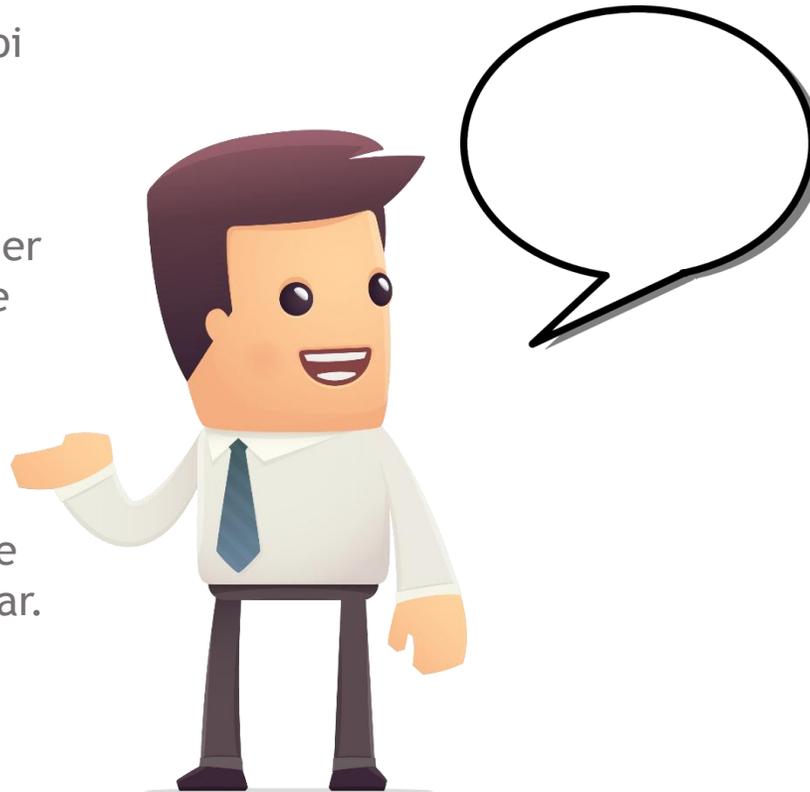
“Não quero que você entre em transe tão rápido.” (Milton H. Erickson)

Quando planejei este e-Book, meu intuito foi torná-lo o mais prático possível. Com isso, agora que você já sabe os fundamentos da Hipnose Conversacional, preparei 48 frases estratégicas, que você poderá usar a qualquer momento para produzir o estado hipnótico e fazer suas sugestões.

Essas frases são como “templates” ou “fórmulas”, você só precisa manter o essencial, ou seja, o conteúdo em **negrito**, e criar suas próprias combinações como desejar.

Tudo bem simples e direto ao ponto.

Vamos lá...





Seja estratégico!

- Estratégia 20:** E quanto mais você lê este e-Book, **mais** se surpreende com ele...
- Estratégia 21:** Mais cedo ou mais tarde você vai gostar deste carro...
- Estratégia 22:** Eu fico me perguntando se você pode se sentir bem agora...
- Estratégia 23:** Você poderia se perguntar se é fácil fazer exercícios...
- Estratégia 24:** Você já sabe como se sentir bem...
- Estratégia 25:** Talvez você não se importe em perceber como está mais relaxado...
- Estratégia 26:** É provável que você já tenha pensado na solução...
- Estratégia 27:** Em algum momento você poderá imaginar-se gostando disso...
- Estratégia 28:** Você já sabe como se sentir bem...
- Estratégia 29:** Talvez você não se importe em perceber como está mais relaxado...
- Estratégia 30:** É provável que você já tenha pensado na solução...
- Estratégia 31:** Você prefere praticar enquanto lê **ou prefere** ler enquanto pratica?
- Estratégia 32:** Quero que tente resistir e não entre em transe tão rápido...

- Estratégia 33:** **É fácil** lembrar da matéria, **não é?**
- Estratégia 34:** **Não pense** em ficar feliz com isso agora...
- Estratégia 35:** **Não se sinta** ansioso pelo nosso encontro agora...
- Estratégia 36:** **Não imagine** um gato preto...
- Estratégia 37:** **Obviamente,** você já está animado com esta notícia...
- Estratégia 38:** **Você provavelmente já sabe** que lembrará disso daqui a pouco...
- Estratégia 39:** **Em algum momento você se dará conta** de que já bom em hipnose...
- Estratégia 40:** **Eu não preciso lembrá-lo de** praticar esses padrões...
- Estratégia 41:** **Me pergunto se você está disposto** a aprender novas habilidades...
- Estratégia 42:** **Podemos imaginar** que você já passou por isso, **não podemos?**
- Estratégia 43:** **Continue deixando o seu inconsciente** trabalhar nos sintomas...
- Estratégia 44:** **Você vai se sentir confortável em saber** que tudo já está resolvido...
- Estratégia 45:** **Me pergunto quando** vamos fechar aquele acordo...

- Estratégia 46:** **Algum dia** você vai repensar essa decisão...
- Estratégia 47:** **Em algum lugar** isso fará mais sentido para você...
- Estratégia 48:** **Como você se sente quando** pensa nos seus objetivos?
- Estratégia 49:** **O quão rapidamente você pode** se livrar daquele problema?
- Estratégia 50:** **Não** comece a fazer exercícios **tão rapidamente** agora...
- Estratégia 51:** **Eu não sei exatamente como** VOCÊ VAI PRATICAR ESSES PADRÕES...
- Estratégia 52:** **Como você se sentiria se** pudesse superar essa crise?
- Estratégia 53:** **É muito bom saber que** tudo vai dar certo...
- Estratégia 54:** **É ótimo saber** do poder dessas estratégias...
- Estratégia 55:** **Alguém pode** adorar experimentar o transe hipnótico...
- Estratégia 56:** **Eventualmente** você lerá esse livro outra vez...
- Estratégia 57:** **Conscientemente** você estudou **mas inconscientemente** já sabe tudo...
- Estratégia 58:** **Pare por um momento e** sinta o poder que vem das suas escolhas...

Estratégia 59: Não há necessidade de você imaginar uma simples solução...

Estratégia 60: Não lembre de não pensar em não se sentir confiante agora...

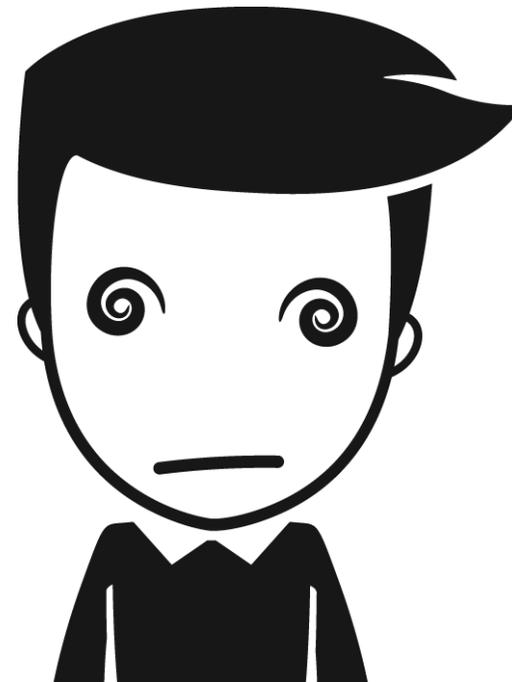
Estratégia 61: Antes de hoje ou amanhã no passado você é um vencedor...

Estratégia 62: As cores de todos esses sons me fazem pensar nas minhas qualidades...

Estratégia 63: É tarde para imaginar que é cedo para entrar em transe agora...

Estratégia 64: É fácil se lembrar de esquecer o quanto você é especial?

*Praticando todos esses padrões você pode criar
infinitas conversas hipnóticas!*



*Bônus 1: Como Criar Suas Próprias
Mensagens Subliminares*

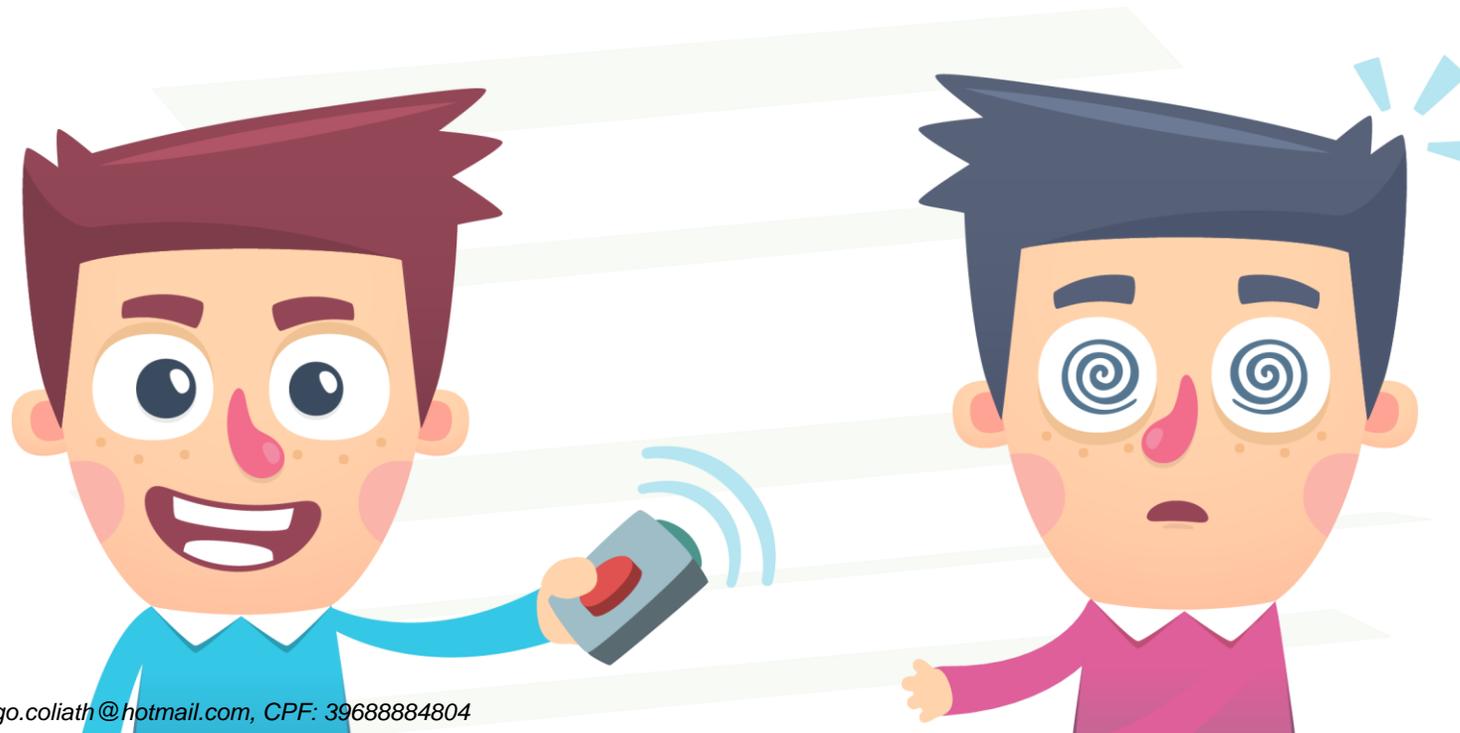
*Use esse conhecimento
para o bem e evite o "lado
negro da força".*



Estratégia Bônus: Como Criar Suas Próprias Mensagens Subliminares (ATENÇÃO)

Você está diante de um assunto inédito no Brasil. Essa técnica é uma das poucas que sempre evitei compartilhar, desde o dia em que aprendi. Trata-se de uma maneira de construir mensagens subliminares, ou seja, uma comunicação que está abaixo da linha de consciência...

Agora, eu tenho um pedido a lhe fazer: Use esse conhecimento com ética e responsabilidade. Evite todo tipo de manipulação e controle da mente, isso não leva a lugar nenhum... Estamos combinados?



As 3 Camadas Da Linguagem: TARGET

Uma coisa que poucas pessoas dizem é que a linguagem tem 3 camadas. É bem provável que você nunca tenha ouvido falar disso...

A primeira camada chama-se TARGET (que significa alvo). É aqui que você entende, conscientemente, o que a outra pessoa deseja comunicar.

Por exemplo:

Ontem recebi uma ligação da Bruna, uma das minhas amigas, me convidando para assistir o novo filme dos Vingadores com o pessoal...

O TARGET aqui é: eu recebi o convite de uma amiga para assistir o novo filme dos Vingadores.

Guarde isso: TARGET é o que está claro e objetivo na comunicação. É o que eu quero de fato dizer...

Fácil até aqui, não é?

“É impossível não comunicar.” (Programação Neurolinguística)

As 3 Camadas Da Linguagem: PRESUPPOSITION

A segunda camada é a PRESUPPOSITION (pressuposição).

Os melhores profissionais costumam chegar até aqui. A pressuposição é o que fica no cenário, no pano de fundo da mensagem.

Vamos analisar o mesmo exemplo da página anterior:

Ontem recebi uma ligação da Bruna, uma das minhas amigas, me convidando para assistir o novo filme dos Vingadores com o pessoal...

PRESUPPOSITION → Ele tem mais amigas (“uma das minhas amigas”), Ele tem muitos amigos (“com o pessoal”).

Isso foi dito na comunicação, mas está no pano de fundo, entendeu?

A PRESUPPOSITION é o cenário que fica atrás do TARGET.

Um outro exemplo de PRESUPPOSITION é dizer assim:

“Vou te contar a melhor forma de ganhar 100 mil reais.” A pressuposição aqui é que eu já tenho 100 mil reais, afinal, vou te contar como ganhar essa quantia.

As 3 Camadas Da Linguagem: **SUBLIMINAL FORCE**

A força subliminar (SUBLIMINAL FORCE) é o que NÃO FOI DITO (terceira camada).

Para guardar uma informação, nosso cérebro precisa equalizá-la de acordo com a nossa experiência. Ele então organiza a mensagem e **COMPLETA O QUE ESTÁ FALTANDO**.

Ao fazer isso, ele capta a terceira camada da linguagem sem que você perceba.

Voltemos ao nosso exemplo:

Ontem recebi uma ligação da Bruna, uma das minhas amigas, me convidando para assistir o novo filme dos Vingadores com o pessoal...

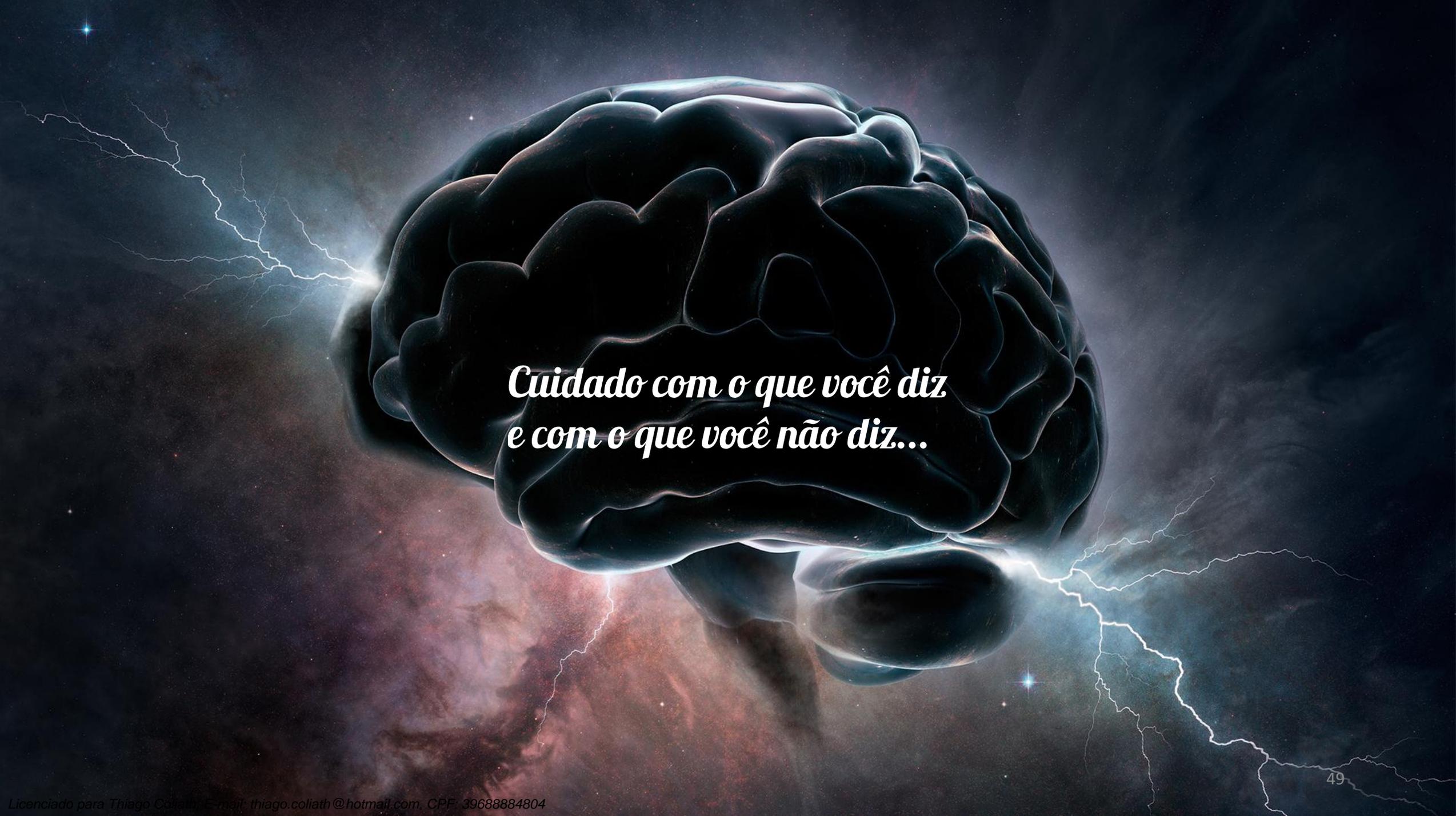
Vamos analisar justamente O QUE NÃO FOI DITO, mas que está na comunicação SUBLIMINAR, abaixo da linha de consciência...

Bruna gosta dele.

Ele é um cara popular e sua presença é agradável.

Ele faz amizades facilmente, tem bastante habilidade social. Inclusive, pode ser que ele seja um sedutor.

Nada disso foi dito, mas é fácil de deduzir com base NO QUE NÃO FOI DITO mas **COMPLETA** a mensagem.

A glowing, translucent brain is centered in the frame, set against a dark, starry space background. Several bright, jagged lightning bolts strike the brain from the left and right sides, creating a dramatic, high-contrast scene. The brain's surface is highly detailed, showing the characteristic folds and grooves of the cerebral cortex. The overall color palette is dominated by deep blues, blacks, and the bright whites and yellows of the lightning and stars.

*Cuidado com o que você diz
e com o que você não diz...*

Entendendo a Força Subliminar

Existe algo que é claro e objetivo = TARGET (OBJETIVO/ALVO).

Existe algo que fica no pano de fundo/cenário = PRESUPPOSITION (PRESSUPOSIÇÃO).

Existe algo que NÃO FOI DITO, mas que completa a comunicação = SUBLIMINAL FORCE (FORÇA SUBLIMINAR).

Usarei outro exemplo:

“Gosto de ler logo cedo, quando acordo, antes de sair para correr.”

TARGET: Ele lê antes de sair para correr.

PRESUPPOSITION: Ele tem o hábito de ler e de correr.

O QUE NÃO FOI DITO, MAS ESTÁ ALI?

SUBLIMINAL FORCE:

- Ele é intelectual, alguém que ama a leitura, uma pessoa inteligente.
- Ele é um sujeito saudável, deve estar em boa forma e se alimentar bem.
- Ele tem uma boa vida, pode ser que tenha dinheiro, afinal, ocupa sua manhã com leitura e corrida.

Percebeu? NADA DISSO FOI DITO, mas a nossa mente inconsciente capta tudo. Entendeu como isso é forte?

Usando a Força Subliminar

O primeiro exercício é você abrir o seu perfil no Facebook ou em outra rede social e analisar suas próprias mensagens e comentários, percebendo as 3 camadas da linguagem.

Em seguida, analisar os comentários dos outros. Note que, muitas pessoas não tem sucesso na vida porque não sabem se posicionar na mente dos seus familiares, amigos, alunos...

Isso acontece por dizerem uma coisa e a Força Subliminar dizer outra. A comunicação acaba sendo incongruente. Você vai perceber isso muitas vezes daqui para frente.

COMO CRIAR SUAS PRÓPRIAS MENSAGENS SUBLIMINARES

Você pode dizer o que quiser a qualquer pessoa sem que essa pessoa se dê conta disso. É só colocar o que você quer REALMENTE dizer na terceira camada. E como fazemos isso? Apenas 3 perguntinhas...

Sobre o que eu vou falar? = TARGET.

Em que contexto? = PRESUPPOSITION.

O que tudo isso significa? = SUBLIMINAL FORCE.

Fazendo suas análises e respondendo a essas 3 perguntas, você conseguirá facilmente criar suas próprias MENSAGENS SUBLIMINARES. Políticos, Pastores, Vendedores, Empresários... Muitos deles fazem isso, perceba!

*Bônus 2: 214 Palavras Hipnóticas
Assustadoramente Persuasivas*

Palavras Poderosas (Parte 01)

Segue agora o seu arsenal de palavras mágicas cuidadosamente escolhidas, para triplicar o poder da sua comunicação.

Abrir
Acaba hoje
Acelerado
Adaptável
Adquirir
Aja agora
Alavancado
Além das Expectativas
Alto Impacto
Alucinou
Ambição
Amor
Amplificado
Anabolizado
Anabolizante
Ancestral
Ataque
Atendimento



Palavras Poderosas (Parte 02)

Atômico
Atraente
Atrair
Atualizado
Autenticado
Atlético
Automatizado
Autosugestibilidade
Avançado
Barganha
Baseado em fatos reais
Beneficiário
Benefícios
Bombado
Bônus
Brilhante
Brutalmente



Palavras Poderosas (Parte 03)

Certificado
Certo
Cheiroso
Cientificamente
Claro
Como
Completo
Comprovado
100% Comprovado
Congelado
Conhecimento
Conquistar
Coração
Coragem
Culpa
Curiosidade
Delicioso
Desejo
Deus



Palavras Poderosas (Parte 04)

Certificado
Certo
Cheiroso
Cientificamente
Claro
Como
Completo
Comprovado
100% Comprovado
Congelado
Conhecimento
Conquistar
Coração
Coragem
Culpa
Curiosidade
Delicioso
Desejo
Deus



Palavras Poderosas (Parte 05)

Em testes
Energético
Entusiasmo
Epidemia
Eróticos
Expansível
Esquecido
Essencial
Estonteante
Exato
Excitante
Excitar
Exclusivo
Exótico
Expandir
Experimentar
Explodir
Explosivo
Exponencial



Palavras Poderosas (Parte 06)

Fabuloso
Fácil
Facilmente
Fantasia
Fama
Família
Fascinante
Fashion
Feito a Mão
Feriado
Ferramentas
Ficção
Final Feliz
Fissurado
Flexível
Fogo
Fórmula Avançada
Fortes
Frete Grátis



Palavras Poderosas (Parte 07)

Funcional
Fundadores
Garantido
Generosidade
Gênio
Genuíno
Gostoso
Grátis
Grilado
Habilidade
Hackear
Heroísmo
Hiperativo
Hipnótico
Histórico
Ilegal
Iluminado
Imbatível
Imediatamente



Palavras Poderosas (Parte 08)

Impacto
Impressionante
Imune
Incidente
Incrível
Independência
Infinito
Inflação
Influente
Ingrediente
Inocente
Instantâneo
Instruções exatas
Integridade
Intocável
Invadir
Investigado
Investimentos
Item de Colecionador



Palavras Poderosas (Parte 09)

Jovem

Juntos

Legal

Legítimo

Liberdade

Limitado

Lucros

Luxo

Magnífico

Mãos para cima

Massa

Máximo

Melhor

Mentiras

Motivar

Nasceu de novo

Nerd

Nitro

Nós



Palavras Poderosas (Parte 10)

Novo
Obscenos
Oportunidades
Otimizado
Parabéns
Passo a passo
Penetrar
Picante
Plano de jogo
Poder
Poderoso
Popularidade
Por Pouco Tempo
Potencia
Preço Baixo
Prestígio
Profissionalismo
Proibido
Promissor



Palavras Poderosas (Parte 11)

Promoção

Qualidade

Queima de Estoque

Quente

Razões Quentes

Realçar

Realize

Redução de custos

Reforçar

Reinvenção

Remorso

Respeito

Resultados Comprovados

Retorno

Sabor

Seduzir

Segredos

Seguro

Sensual



Palavras Poderosas (Parte 12)

Sexo
Sexy
Simplicidade
Sobrenatural
Sobrevivência
Status
Super
Tendências
Tranquilamente
Trapaças
Triplicar
Truques
Turbinar
Um passo a frente
Válida por tempo limitado
Vantagem
Visualize
Voando alto



Conclusão

Espero que você aproveite bastante todo esse conteúdo!

Caso fique com alguma dúvida, envie um e-mail para
luizsouzatrainer@outlook.com

Um Forte Abraço,
Nos vemos nas melhores praias do mundo!

A handwritten signature in black ink that reads "Luiz Souza". The signature is stylized, with the first letter of "Luiz" being a large, sweeping 'L' and the 'S' in "Souza" being a large, continuous loop.