

COLD READING



LEITURA FRIA

o Grande Bronzini

INTRODUÇÃO:

Magia é a arte de tornar o impossível possível.

Um dos ramos da magia é o mentalismo. Este abrange as experiências que o mentalista (artista/mágico) realiza graças ao desenvolvimento (fingido) de habilidades psíquicas (percepção extrassensorial), que possibilitam os fenômenos de telepatia (a transmissão de pensamentos entre duas mentes); precognição (a capacidade de prever eventos futuros); clarividência (a visualização de coisas ocultas, fora da vista ou dos sentidos); e telecinese (a capacidade de mover objetos à distância com força psíquica).

O ápice do Mentalismo é a “LEITURA FRIA” das qualidades de uma pessoa desconhecida, dos fatos de seu passado, presente e provável futuro.

A priori, pressupõe uma inter-relação entre telepatia, clarividência e precognição.

Na realidade, num sentido prático e concreto, é uma combinação de técnicas que permitem analisar rapidamente um assunto, determinar qual(is) problema(s) levou(aram) a consultar um "Mentalista" (levando em conta que os conflitos, dúvidas e angústias das pessoas giram em torno de questões de "saúde, dinheiro e amor") e retornar toda essa informação, misturada com afirmações ambíguas, a respeito de seu "Passado" e "Presente", e prever o sucesso no "Futuro".

MÉTODO DE LEITURA FRIA

TÉCNICAS UTILIZADAS:

OBTENÇÃO DE INFORMAÇÕES DO CONSULTOR.

AValiação VISUAL DO CONSULTOR/ESPECTADOR

Observe a maneira como você anda (ela revela problemas físicos, humor, euforia, timidez ou confiança). Movimentos muito desajeitados ou pomposos podem sugerir uma personalidade que, até certo ponto, combina com o seu andar.

Analise suas roupas e acessórios:

A aparência pessoal pode indicar, até certo ponto, a autoestima e o nível de frivolidade de um paciente. Suas roupas fornecem informações sobre seu status social, situação financeira, estado civil e religião. Além disso, indicam se ele tem uma personalidade excêntrica ou artística. Elas destacam características como austeridade ou falta de asseio, etc.

Observe sua condição física:

A aparência estética de uma pessoa é seu cartão de visita; ela pode abrir ou fechar muitas portas. Uma pessoa que não é muito atraente pode ter sérios problemas de relacionamento com o sexo oposto. Por outro lado, uma pessoa muito bonita pode muitas vezes se sentir valorizada apenas por sua aparência física, o que pode ser incômodo.

Pessoas magras: (pode ser traduzido como hipercinéticas, com preocupações, com irregularidades no sono)

Pessoas obesas: (podem sofrer de possível ansiedade)

Condição do cabelo, mãos e unhas: esses detalhes indicam problemas emocionais, ansiedade ou depressão.

Analise a idade do consultor/espectador:

_ Adolescente: caracterizado por oscilações de humor, tem ideais e desejos, mas tem dúvidas e também se sente pressionado e oprimido pela sociedade e suas normas, sente-se incompreendido, é rebelde por conta da idade.

_ Adulto (20-30 anos): Tem planos, busca aceitação e se destaca no ambiente em que trabalha. Pensa no futuro, tentando construir um relacionamento/plano familiar.

_ Adultos (35-50 anos): Continuam a cuidar da família, mas começam a ter uma noção um tanto egoísta da vida. Concentram-se em si mesmos e em avançar em seu status social. Começam a cuidar do corpo. Começam com dietas, rotinas de exercícios e cirurgias estéticas.

_ Adultos (50-65 anos): A maioria das pessoas nessa faixa etária guarda um "segredo", questionando decisões passadas que consideram cruciais e responsáveis por seus problemas atuais.

Adultos (acima de 65 anos): Anseiam por velhos valores morais, têm mais memórias do que planos, temem esquecer seus parentes e entes queridos, temem a morte...

ANÁLISE DOS GESTOS E FORMAS DE RELACIONAMENTO DO CONSULTOR/ESPECTADOR

Maneiras das pessoas verem as coisas:

O olhar de uma pessoa pode revelar muito sobre seu estado interior. Seu humor, seus sentimentos e seu estado de ansiedade são perceptíveis em sua expressão facial, especialmente no olhar. Além disso, a direção do olhar pode indicar a personalidade do paciente.

Curvado para baixo: denota possível timidez ou medo, insegurança na hora de tomar decisões e no relacionamento com os outros.

Olhar nos olhos do mentalista: indica uma pessoa confiante, mas com dúvidas, por isso consulta o mentalista.

Formas de falar das pessoas:

A maneira como uma pessoa fala, incluindo gramática, semântica, entonação, volume e sotaque corretos, entre outros, pode fornecer muitos insights valiosos sobre sua vida. Podemos aprender sobre sua formação sociocultural, seu nível educacional, seus possíveis interesses e assim por diante. Ela nos diz sobre seu "presente", a partir do qual podemos deduzir os motivos de sua indagação.

Atitude corporal:

_ Braços cruzados, pernas cruzadas, pés cruzados, mãos cruzadas: (mecanismos de defesa).

_ Mãos nervosas: (atitude de curiosidade, ansiedade, medo, angústia)

_ Atitude relaxada: (pessoa confiante, pode ser autocontrolada).

PROCESSAMENTO DE DADOS E PREPARAÇÃO DE LEITURA

Com os dados e conclusões extraídos, utilizando as técnicas explicadas abaixo, começamos a construir um perfil, uma descrição psíquica do cliente.

Técnica de “atirar no rebanho”. Tiro de espingarda

Essa técnica é assim chamada porque é análoga a disparar uma espingarda contra um bando de pássaros: você dispara uma espingarda cheia de pequenos projéteis, esperando que um ou mais tiros atinjam o alvo.

O leitor/artista oferece rapidamente uma grande quantidade de informações muito gerais, de modo que, para os clientes, é provável que sejam precisas, quase precisas ou, pelo menos, provocativas ou evocativas. O leitor/artista observa as reações (especialmente a linguagem corporal) e redefine as declarações de acordo.

A “Espingarda para o Rebanho” poderia incluir uma série de declarações vagas, como:

Vejo um problema cardíaco em alguém próximo a você, como uma figura paterna em sua família..., um pai..., um avô..., um tio..., um primo...
Definitivamente estou vendo uma dor no peito aqui, em uma figura paterna, em sua família.

Vejo uma mulher, talvez uma parente... alguém próximo... da infância, uma tia, uma amiga da mãe, madrasta... A presença dela o fazia se sentir confortável, amado, protegido...

Há ou houve uma figura masculina mais velha em sua vida. Ele pode ter tido desentendimentos com você, mas você o amava.

Ele não se sente muito confortável em seu trabalho.

Vejo uma cicatriz, um acidente na infância

Existe alguém próximo a você que lhe faz sofrer ou lhe preocupa.

Em setembro, outubro, há um evento especial em sua vida.

Vejo o número 5, marcando eventos em sua vida...

O número 2 me aparece, identificando sua vida.

Você está considerando um projeto que o preocupa.

Você tem uma lembrança próxima, um presente de alguém de quem você sente falta.

Técnica de aplicação do “efeito Forer” ou “afirmações do tipo Barnum”

As "declarações de Barnum" (em referência a P. T. Barnum, o empresário americano) são outra técnica comumente usada. Elas envolvem fazer afirmações, declarações e declarações que parecem personalizadas, mas que, ainda assim, são aplicáveis a muitas pessoas. E, embora inicialmente pareçam específicas, são elaboradas para fazer com que o cliente se identifique com elas.

O efeito se baseia, em parte, na ânsia das pessoas em preencher os detalhes e estabelecer conexões entre o que é dito e suas experiências; elas inconscientemente filtram o que não se aplica e reinterpretam as declarações para que se ajustem às suas próprias vidas. O "talento e o carisma" do Mentalista são importantes ao apresentar as declarações.

Declarações deste tipo podem ser:

Percebo que às vezes você fica um pouco inseguro, principalmente perto de pessoas que não conhece bem.

Você é muito inteligente.

Você é uma pessoa com muito talento, capacidade de inovação e espírito criativo.

Ele é otimista, tem boas habilidades de comunicação e, em geral, é muito empreendedor.

Ele é um ótimo trabalhador, muito eficiente no que gosta.

Você tem um grande senso prático e capacidade de se destacar em tudo que faz.

Possui grande facilidade em se adaptar a diferentes situações, lugares e pessoas.

Ele é minucioso, detalhista e perfeccionista.

Você tem um grande senso de harmonia, arte e beleza.

Ele é caracterizado por sua sociabilidade, carisma e magnetismo pessoal.

Ele tem uma força interior que o ajuda a superar os momentos difíceis da vida.

Tem uma caixa, uma gaveta, com fotos antigas e memórias.

Ele tem habilidades e talentos que não desenvolveu, mas que lhe serão úteis no futuro.

Ele é muito autocrítico e não tolera a estupidez das pessoas.

Ele busca equilíbrio emocional; neste momento ele “parece” ter uma profunda necessidade espiritual de compreensão.

Infelizmente, ele percebeu que a franqueza e a sinceridade podem causar problemas com seus entes queridos.

Ele se sente confortável tomando decisões.

Busca respeito e reconhecimento do ambiente em que atua.

Técnica “Arco-íris”

A técnica consiste em oferecer ao cliente, na forma de uma afirmação, uma declaração que descreve um traço de personalidade específico e, ao mesmo tempo, a descrição oposta desse traço. Em termos práticos, isso é preto e branco ao mesmo tempo, na mesma declaração. É descrever "os dois lados de uma moeda". Com essa declaração, todas as possibilidades podem ser cobertas, e o cliente sente que é uma dedução precisa, mesmo que a frase seja "vaga e contraditória".

Declarações deste tipo podem ser:

Você é uma pessoa otimista por natureza, mas às vezes sente um certo pessimismo.

Você é uma pessoa gentil e calma, mas às vezes a raiva toma conta.

Você pode dizer que parece quieto e até tímido, mas já se viu em situações em que se comporta de forma ousada.

Ele gosta de solidão, mas gosta de passar tempo com seus verdadeiros entes queridos.

Você é uma pessoa absolutamente fiel somente quando ama seu parceiro intensamente.

Resumindo, você pensa em um traço de personalidade, encontra seu oposto e os junta em uma única frase.

LEITURA FRIA, FALA CORRETAMENTE

A combinação dos dados extraídos pelas técnicas explicadas com as "frases ambíguas" mais apropriadas nos permite elaborar uma "leitura", que oferecemos ao cliente como uma "descrição psíquica pessoal". Em seguida, oferecemos uma leitura do seu "passado", "presente" e uma interpretação do seu "futuro". Sempre explicamos que não somos 100% precisos; dependemos da predisposição e da conexão do cliente.

A forma como nos expressamos é fundamental, devemos gerir as "pausas" (não estamos a "duvidar", estamos a visualizar os factos...), estas permitem-nos observar as reacções do consultor e "pescar" (analisando a sua linguagem corporal e respostas específicas), informações sobre os factos e problemas da sua vida, que mais tarde iremos "revelar".

Exemplo de “Leitura do Passado”:

"Você teve... não, alguém próximo... sim, houve dor... tristeza... uma angústia muito grande, sua vida mudou a partir daquele momento, (analisamos, a cada pausa, o cliente, olhamos para ele, deixamos que ele fale, tiramos conclusões e continuamos "revelando"). Com firmeza e convicção, dizemos a ele: "Você decidiu começar uma nova vida e estabelecer novos horizontes e desafios para si mesmo."

Se analisarmos o parágrafo anterior, veremos que usamos frases “CHAVE”; essas afirmações são vagas e gerais (que ser humano não sofreu angústia?), mas servem para “abrir” novos dados (morte de um familiar, falência, doença, etc.), que depois “revelaremos”.

Para nos referirmos ao "Presente", precisamos nos referir aos desejos normais dos seres humanos. Lembre-se de que a idade da pessoa e a análise visual fornecem um bom ponto de partida. Descrever as virtudes e os aspectos positivos da pessoa é muito eficaz.

Em seguida, chegaremos ao clímax da sessão, a leitura do "Futuro". Estas são as previsões e profecias para o seu futuro. Esta é a parte mais fácil da leitura, já que quaisquer imprecisões não podem ser descobertas imediatamente; elas devem esperar pelo que acontece no futuro...

Em resumo, temos duas formas de abordar a leitura do futuro do consultor:

Felicidade absoluta: todos os seus projetos e ambições se tornam realidade.

Atenção: O “sucesso” é alcançado, mas há processos difíceis que devem ser superados para alcançá-lo.

Lembre-se: “Ninguém quer uma tragédia no futuro”.

NOTA IMPORTANTE:

Questões médicas e/ou legais: Aconselhe o cliente a procurar profissionais da área e assim “evitar males maiores” (tanto para o cliente quanto para o mentalista...).

CONCLUSÃO:

“A prática leva à perfeição.” Esta frase esconde a única verdade.

Lembre-se de que sua “EXPERIÊNCIA DE VIDA” tornará a “Leitura Fria” mais fácil e que o único sentido desenvolvido que você deve usar é o “BOM SENSO”.

SUCESSO....

O GRANDE BRONZINI