

Aprenda a ser um vidente em 10 lições!

As leituras psíquicas e adivinhação são artes antigas – uma combinação de representação e manipulação psicológica. Enquanto alguns videntes são conhecidos por fazer batota e adquirir informação antecipadamente, as nossas 10 dicas vão focar-se na "leitura a frio" – ler alguém sem qualquer conhecimento prévio da pessoa. A nossa principal fonte de informação foi o esclarecedor e enciclopédico "*The Full Facts Book of Cold Reading/Os Factos Completos da Leitura a Frio*" de Ian Rowland (disponível em ianrowland.com). O que descrevemos aqui é apenas uma pequena amostra deste abrangente compêndio de um leitor a frio profissional que é sem dúvida um dos melhores do mundo.

Incluimos também informação de outros artigos publicados pela Skeptics Society, principalmente "*Psychic for a Day: How I Learned Tarot Cards, Palm Reading, Astrology, and Mediumship in 24 Hours / Vidente por um dia: Como eu aprendi a ler cartas de Tarô, quiromancia, astrologia e vidência em 24 horas*" de Michael Shermer escrito depois da sua presença como vidente na série de ciência orientada para adultos "*Eye on Nye/Olho no Nye*" de 2003, de Bill Nye e colocado no seu sítio (www.michaelshermer.com/science-friction/excerpt/). Nele, Shermer responde à questão, "Precisa de dominar as artes da vidência, ou elas são simples cortinas para as técnicas descritas neste panfleto?". Com apenas 24 horas para dominar a arte de ler palmas das mãos, leituras tarô, leituras de astrologia, e até falar com os mortos, Shermer não teve problemas em convencer pessoas que não conhecia, de que ele era um vidente. O facto de ele ter executado uma performance razoável com apenas um dia de preparação mostra quão vulneráveis são as pessoas a manipulações psicológicas.



Michael Shermer prepara-se para a sua estreia como vidente por um dia

1 PREPARE O PALCO PARA UMA EXPERIÊNCIA ÍNTIMA E CONFORTÁVEL. ESTABELEÇA A SUA AUTORIDADE COMO VIDENTE COM ACESSÓRIOS COMO GRÁFICOS DE ASPECTO IMPORTANTE OU ESTANTES CHEIAS DE LIVROS DE REFERÊNCIA.

Coloque cadeiras confortáveis com uma pequena mesa entre elas. Uma toalha de renda na mesa, velas, um tapete macio, luzes suaves e coloridas e incenso darão à sua leitura um ambiente "espiritual". O seu cliente deve sentir que está no centro de um ritual importante.



2 PROJECTE UMA PERSONALIDADE SIMPÁTICA. PONHA O SEU CLIENTE EM UM ESTADO DE ESPÍRITO RECEPTIVO E COOPERATIVO, EXPLICANDO QUE A LEITURA É UM ESFORÇO DE EQUIPA.



Use uma voz suave, uma atitude calma e simpática e linguagem corporal não conflituosa: um sorriso agradável, contacto visual constante, com a cabeça inclinada para um lado enquanto escuta. Encare o cliente com os pés juntos (não cruzados) e os braços desdobrados. Intitule-se um "Vidente intuitivo". Explique que os seus "clientes" vêm para vê-lo sobre várias coisas que podem estar a pesar em seus corações (o coração é o órgão preferido da espiritualidade da Nova Era), e que, como intuitivo tem a obrigação de usar o seu dom especial de intuição. Explique que todos têm esse dom, mas que você melhorou o seu através da prática. Para racionalizar as suas previsíveis falhas, explique logo que os videntes não podem prever o futuro perfeitamente: "Enquanto seria maravilhoso ter uma precisão de cem por cento, ninguém é perfeito. Até o Cristiano Ronaldo falhou muitos livres!

3 HÁ SETE COISAS DAS QUAIS AS PESSOAS MAIS QUEREM FALAR: AMOR, SAÚDE, DINHEIRO, CARREIRA, VIAGENS, EDUCAÇÃO, E AMBIÇÃO.



RESTRINJA-SE A ESTES TEMAS, FAZENDO MUITAS PERGUNTAS E MUITAS AFIRMAÇÕES SOBRE CADA CATEGORIA. ISSO TAMBÉM O IRÁ AJUDAR A LEMBRAR ONDE ESTÁ NA LEITURA.

art by John Coulter

4 COMECE COM A "LEITURA BARNUM" ¹ QUE OFERECE ALGO PARA TODOS:

☞ Você pode ser uma pessoa muito atenciosa, muito disponível para dar aos outros, mas se você for honesto, você reconhece um traço egoísta em si mesmo. Eu diria que, em geral pode ser bastante calmo, modesto, mas quando as circunstâncias são propícias, pode, se lhe apetecer, ser a estrela da festa.

☞ Às vezes você é muito honesto sobre seus sentimentos e revela demasiado sobre si mesmo. Gosta de pensar nas coisas e quer ver a prova antes de mudar de ideia sobre qualquer assunto. Quando você se encontra em uma situação nova, é muito cauteloso, até descobrir o que está a acontecer, e então começa a agir com confiança.

☞ Vejo aqui que é alguém em quem geralmente se pode confiar. Não é um santo, não é perfeito, mas vamos apenas dizer que quando realmente importa é alguém que entende a importância de ser confiável. Você sabe como ser um bom amigo.

☞ Você é capaz de se disciplinar para parecer que se está a controlar, mas na verdade, às vezes sente-se um pouco inseguro. Você gostaria de ser um pouco mais à vontade em seus relacionamentos interpessoais do que é agora. Você é sábio nos caminhos do mundo, uma sabedoria adquirida através da experiência difícil ao invés de ler livros.

SKEPTIC.com

¹ NT : Barnum foi um Norte-Americano recordado por promover logros e por fundar o circo Ringling Bros. and Barnum & Bailey Circus. Os seus espectáculos tinham de tudo um pouco para agradar a todos.

5 DEPOIS DE "DECLARAÇÕES GERAIS", PODE COMEÇAR A ENTRAR EM DETALHES QUE SE APLICAM À MAIORIA DAS PESSOAS, FAZENDO REFERÊNCIA A COISAS COMO:

- Jóias de um familiar falecido
- Medicamentos fora do prazo
- Brinquedos, livros, lembranças da infância
- Uma caixa de fotografias antigas, a maioria não colocada em álbuns
- Relógio que já não funciona



• Aparelho electrónico que já não funciona

• Nota desactualizada no frigorífico ou perto do telefone

• Livros sobre um passatempo não prosseguido

• As chaves que você não consegue lembrar o que abrem

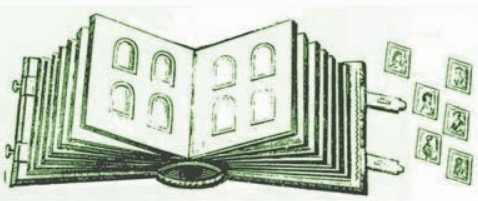
• A gaveta que está presa ou não abre devidamente



222

E PECULIARIDADES SOBRE A PESSOA:

- Acidente na Infância envolvendo água
- Número 2 na morada
- Cicatriz no joelho
- Usava o cabelo longo quando criança, em seguida, corte de cabelo mais curto
- Vestuário nunca usado
- Fotografias dos entes queridos na carteira
- Um brinco a que falta o par



6

EXTRAIA INFORMAÇÕES DO SEU CLIENTE COM PERGUNTAS DISFARÇADAS DE DECLARAÇÕES.





7 RECORRA À AUTORIDADE DA SABEDORIA ANTIGA.

Ian Rowland chama a esta técnica "*the jargon blitz/tempestade de jargão*" e diz que é uma das suas favoritas. O uso de termos arcanos faz o discurso do vidente impossível de acompanhar logicamente, e reforça a ideia de que o vidente é uma figura de autoridade com conhecimento secreto. Apelar para a sabedoria antiga também promove uma sensação de ritual que incentiva a cooperação e desencoraja quaisquer dúvidas ou protestos.

O vidente pode, então, questionar o cliente para obter informações sob a cobertura de que "as cartas" ou "estrelas" indicam um número de possibilidades e, em seguida, pedir ao cliente que está distraído pela linguagem qual a que melhor se adapta à sua situação.

Rowland mostra como a questão é colocada no final neste exemplo: "Curiosamente, Vejo que temos o 'Cinco de Espadas', uma carta importante dentro do arcano menor, tradicionalmente associada com o desafio e a luta em assuntos do coração. O que é intrigante é que, no mesmo conjunto já tivemos "O Eremita", originalmente uma das mais baixas cartas da tríade, mas agora geralmente considerada como uma indicação não só de solidão... mas também a realização de objectivos pessoais... É como se as cartas estivessem sugerindo que os seus objectivos pessoais são, neste momento, prioritários sobre o romance. Não sei se isso faz sentido para si...

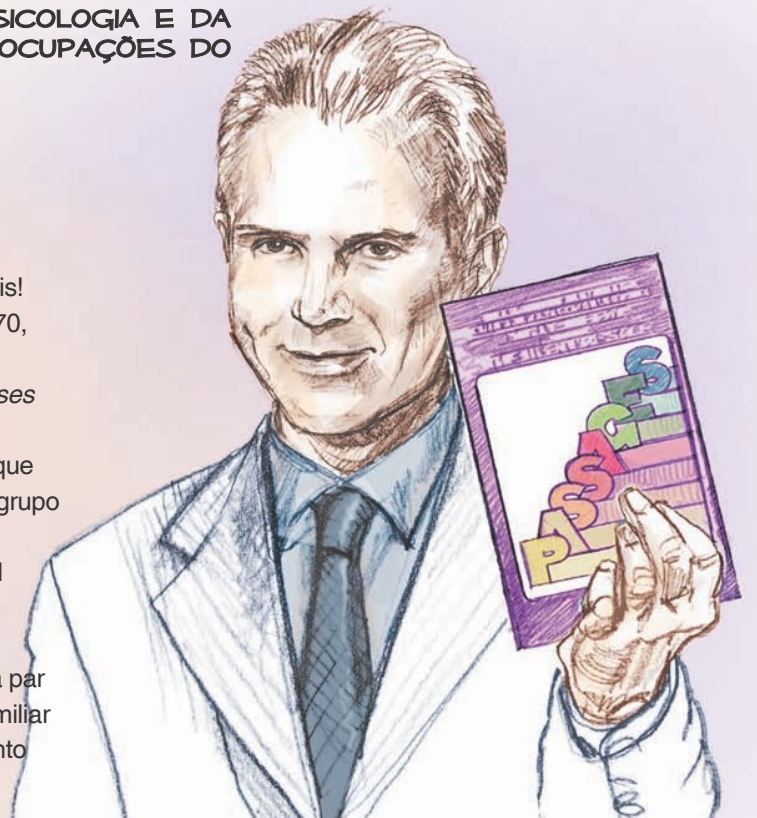
8 NÃO TENHA VERGONHA DE USAR UM POUCO DE CONHECIMENTOS CIENTÍFICOS DA PSICOLOGIA E DA SOCIOLOGIA PARA DEDUZIR AS PREOCUPAÇÕES DO SEU CLIENTE.

Um profissional experiente, Ian Rowland, oferece este conselho:

"Não consulte os livros mofados [sobre o oculto e paranormal] que você utilização como adereços! Livros sobre a terapia e aconselhamento são mais úteis! O meu favorito é um best-seller escrito na década de 70, por Gail Sheehy, chamado "*Passages/Passagens*". O subtítulo diz tudo: "*Predictable Crises of Adult Life./Crises previsíveis da vida adulta*".

Outros videntes guiam-se por revistas que revelam o que interessa a alguém de uma determinada idade, sexo, grupo social.

Para sua tarefa como um vidente "por um dia" Michael Shermer usou o modelo de cinco factores da personalidade: abertura à experiência, extroversão, consciência, socialização e estabilidade emocional – a par com a pesquisa de Frank Sulloway sobre dinâmica familiar para prever, entre outras coisas, a ordem de nascimento dos seus "clientes" (primogénito, "filho do meio", ou benjamim).



9

NÃO SE ESQUEÇA DO ÓBVIO. BAJULAR OS SEUS CLIENTES. DIGA A ELES O QUE ELES QUEREM OUVIR.



"O romance vai acabar, seus problemas financeiros serão resolvidos, você está a trabalhar duro, justo, independente e sabiamente. Videntes sofisticados, não se limitam a deixar escapar estas declarações lisonjeiras, tecem-nas numa apresentação pormenorizada que disfarça a sua natureza manipuladora. Clientes a ouvir declarações generalizadas que se poderiam aplicar a qualquer pessoa aplicam-nas a algo muito específico em suas próprias vidas, e acham a leitura como surpreendentemente precisa. E se o romance não funcionar? Lembre-se que as pessoas têm tendência para lembrar os palpites certos e esquecer os errados, principalmente, se estão a lidar com muita informação.

10

TENHA AS SUAS DESCULPAS PRONTAS. TRANSFORME CADA ERRO A SEU FAVOR.

- ↗ Como mencionado anteriormente, admita de início que você não é 100% certo.
- ↗ Se um cliente diz que o vidente está errado sobre uma declaração específica, o vidente poderia alegar que foi algo que aconteceu no passado distante e suavemente indicar que é culpa do cliente se ele não se lembra. Ou pode sugerir que é algo que vai acontecer no futuro.
- ↗ Resgate um palpite mau sobre uma mensagem de um ente querido, alegando que o espírito em questão teve uma mudança de coração que ele queria que o cliente soubesse.
- ↗ Culpe pausas inábeis ou falta de progresso nas más conexões espirituais.
- ↗ Ou, melhor ainda, responsabilize os seus clientes, sugerindo que eles precisam se esforçar mais.

