

ARTIGO: TÉCNICAS DE PERSUASÃO

Por Sandra Regina da Luz Inácio

Persuasão não é uma técnica de lavagem cerebral, mas é a manipulação da mente humana por outro indivíduo, sem que o sujeito manipulado fique consciente do que causou sua mudança de opinião. Eu somente tenho tempo para apresentar umas poucas das centenas de técnicas em uso atualmente, mas a base da persuasão é sempre o acesso ao seu CÉREBRO DIREITO. A metade esquerda de seu cérebro é analítica e racional. O lado direito é criativo e imaginativo. Isto está excessivamente simplificado, mas expressa o que quero dizer. Então, a ideia é desviar a atenção do cérebro esquerdo e mantê-lo ocupado. Idealmente, o agente gera um estado alterado de consciência, provocando uma mudança da consciência beta para a alfa; isto pode ser medido em uma máquina de EEG (Eletro Encéfalo Grama).

Um exemplo de como distrair o cérebro esquerdo

Os Políticos usam esta poderosa técnica todo o tempo; advogados usam muitas variações, as quais eles chamam "apertar o laço".

Observe um por um momento um político fazendo um discurso. Primeiro, ele pode suscitar o que é chamado "SIM, SIM". São declarações que provocarão assentimentos nos ouvintes; eles podem mesmo sem querer balançar suas cabeças em concordância. Em seguida vem os TRUÍSMOS. Estes são, usualmente, fatos que podem ser debatidos, mas uma vez que o político tenha a concordância da audiência, as vantagens são a favor do político, que a audiência não irá parar para pensar a respeito, continuando a concordar. Por último vem a SUGESTÃO. Isto é o que o político quer que você faça, e desde que você tenha estado concordando todo o tempo, você poderá ser persuadido a aceitar a sugestão. Agora, se você ler o discurso político a seguir, você perceberá que as três primeiras sentenças são do tipo "sim, sim", a três seguintes são truísmos, e a última é a sugestão.

"Senhoras e senhores: vocês estão indignados com os altos preços dos alimentos? Vocês estão cansados dos astronômicos preços dos combustíveis? Estão doentes com a falta de controle da inflação? Bem, vocês sabem que o outro Partido permitiu uma inflação de 10% no ano passado; vocês sabem que o crime aumentou 60% por todo o país nos últimos 12 meses, e vocês sabem que seu cheque de pagamento dificilmente vem cobrindo os seus gastos. Bem, a solução destes problemas é eleger-me".

Mas você poderia atentar também para os assim chamados Comandos Embutidos. Como exemplo: em palavras chaves, o locutor poderia fazer um gesto com sua mão esquerda, a qual, como os pesquisadores têm mostrado, é mais apta para acessar o seu cérebro direito.

Os políticos e os brilhantes oradores de hoje, orientados pela mídia, são com frequência cuidadosamente treinados por uma classe inteiramente nova de especialistas, os quais estão usando todos os truques - tanto novos quanto antigos - para manipulá-lo a aceitar o candidato deles.

Os conceitos e técnicas da Neurolinguística são tão fortemente protegidos que eu descobri que, mesmo para falar sobre ela publicamente ou em impressos, isto resulta em ameaça de ação legal. Já o treinamento em Neurolinguística está prontamente disponível para qualquer pessoa que queira dedicar o seu tempo e pagar o preço.

Uma outra técnica que eu aprendi há pouco tempo é inacreditavelmente escorregadia; ela é chamada de TÉCNICA INTERCALADA, e a ideia é dizer uma coisa com palavras, mas plantar uma impressão inconsciente de alguma outra coisa na mente dos ouvintes e/ou observadores.

Exemplo: suponha que você está observando um comentarista da televisão fazer a seguinte declaração: "O SENADOR JOHNSON está ajudando as autoridades locais a esclarecer os estúpidos enganos das companhias que contribuem para aumentar os problemas do lixo nuclear". Isto soa como uma simples declaração, mas, se o locutor enfatiza a palavra certa, e especialmente se ele faz o gesto de mãos apropriado junto com as palavras-chaves, você poderia ficar com a impressão subconsciente de que o senador Johnson é estúpido. Este era o objetivo subliminar da declaração, e o locutor não pode ser chamado para explicar nada.

Técnicas de persuasão são também frequentemente usadas em pequena escala com muita eficácia. O vendedor de seguro sabe que a sua venda será provavelmente muito mais eficaz se ele conseguir que você visualize alguma coisa em sua mente. É uma comunicação ao cérebro direito. Por exemplo, ele faz uma pausa em sua conversação, olha vagarosamente em volta pela sua sala, e diz, "Você pode imaginar esta linda casa incendiando até virar cinzas?". Claro que você pode! Este é um de seus medos inconscientes, e quando ele o força a visualizar isto, você está sendo muito provavelmente manipulado a assinar o contrato de seguros.

Algumas pessoas operam nos aeroportos, usam técnicas de CHOQUE E CONFUSÃO para distrair o cérebro esquerdo e comunicarem-se diretamente com o cérebro direito. A sua técnica era a de saltar na frente de quem passasse. Inicialmente, sua voz era alta; então ele abaixava o tom enquanto pedia para que a pessoa levasse um livro, após o que pedia uma contribuição em dinheiro para a causa. Usualmente, quando as pessoas ficam chocadas, elas imediatamente recuam. Neste caso, eles ficavam chocados pela estranha aparência, pela súbita materialização e pela voz alta do indivíduo. Em outras palavras, as pessoas iam para um estado alfa por segurança, porque elas não queriam confrontar-se com a realidade à sua frente. Em alfa, elas ficavam altamente sugestionáveis, e por isto aceitavam a sugestão de levar o livro; no momento em que pegavam o livro, sentiam-se culpadas e respondiam a uma segunda sugestão: dar dinheiro. Nós estamos todos condicionados de tal forma que, se alguém nos dá alguma coisa, nós temos de dar alguma coisa em troca - neste caso, era dinheiro.

Programação Subliminar

Subliminares são sugestões ocultas que somente o nosso subconsciente percebe. Podem ser sonoras, ocultas por entre a música; visuais, disfarçadas

em cada quadro e mostrados tão rapidamente na tela que não são vistos; ou espertamente incorporados ao quadro ou desenho.

Muitas fitas de áudio de reprogramação subliminar oferecem sugestões verbais gravadas em baixo volume. Eu questiono a eficácia desta técnica, se as subliminares não são perceptíveis, elas não podem ser efetivas, e subliminares gravadas abaixo do nível de audição são, por esta razão, inúteis. A mais antiga técnica de áudio subliminar usa uma voz que segue o volume da música de tal modo que as subliminares são impossíveis de detectar sem um equalizador paramétrico. Mas esta técnica é patenteada.

Se nós podemos criar esta técnica tão facilmente como o fizemos, podemos imaginar quão sofisticada a tecnologia se tornou, com fundos ilimitados do governo e da publicidade. E eu estremeço só de pensar na manipulação dos comerciais de propaganda a que estamos expostos diariamente.

Não há simplesmente nenhuma maneira de saber o que há por trás da música que você ouve. E pode mesmo ser possível esconder uma segunda voz por trás da voz que você está ouvindo.

A grande questão sobre subliminares é: eles funcionam? Sim, elas funcionam. Não somente devido àqueles que usam fitas, mas também dos resultados de tais programas subliminares por trás das músicas das lojas de departamentos. Supostamente, a única mensagem eram instruções para não roubar: uma cadeia de lojas de departamentos da Costa Leste reportou uma redução de 37% em furtos nos primeiros nove meses do teste.

Um artigo de 1984 no jornal "Brain-Mind Bulletin" declara que até 99% de nossa atividade cognitiva pode ser "não-consciente", de acordo com o diretor do Laboratório de Psicofisiologia Cognitiva da Universidade de Illinois. O longo relatório termina com a declaração, "estas ferramentas apoiam o uso de abordagens subliminares tais como sugestões gravadas em fita para perder peso, e o uso terapêutico da hipnose e Programação Neurolinguística".

Abuso das Massas

Um grupo, a reuniões no auditório de Los Angeles, onde mais de dez mil pessoas se reúnem para ouvir uma figura carismática. Vinte minutos depois de entrar no auditório eu percebi que estava indo e vindo de um estado alterado de consciência. Todos que me acompanhavam estavam experimentando a mesma coisa. Como este é o nosso negócio, nós percebíamos o que acontecia, mas os que nos rodeavam nada percebiam. Por cuidadosa observação, o que parecia ser uma demonstração espontânea era, de fato, uma astuta manipulação. A única maneira que eu podia imaginar pela qual se poderia fazer a indução ao transe era por meio de uma vibração de 6 a 7 ciclos por segundo que soava juntamente com o som do ar condicionado. Esta vibração em particular gera um ritmo alfa, a qual tornará a audiência altamente susceptível às sugestões. De 10 a 25% da população é capaz de ir para um estado alterado de consciência sonambúlico; para estas pessoas, as sugestões do locutor, se não-ameaçadoras, podem potencialmente ser aceitas como "comandos".

Vibrato

Vibrato é o efeito de trêmulo feito por alguma música instrumental ou vocal, e a sua faixa de frequências conduz as pessoas a entrarem em um estado alterado de consciência. Em um período da história inglesa, aos cantores cuja voz possuía um vibrato pronunciado não era permitido cantarem em público, porque os ouvintes entravam em um estado alterado de consciência, quando então tinham fantasias, inclusive de ordem sexual.

ELF

Há também ondas de frequência extra baixa (ELFs) inaudíveis. Elas são eletromagnéticas por natureza. Um dos usos básicos das ELFs é a comunicação com nossos submarinos. O Dr. Andrija Puharich, um altamente respeitado pesquisador, em uma tentativa de alertar os oficiais americanos acerca do uso pelos russos das ELFs, realizou uma experiência. Voluntários tinham conexões ligadas aos seus cérebros de modo a que as ondas pudessem ser medidas em um EEG. Eles eram isolados em uma sala de metal que era imune à penetração de qualquer sinal normal. Então, irradiou ondas ELF para os voluntários. As ondas ELFs passam direto através da Terra, e, claro, atravessam paredes de metal. Os que estavam isolados não sabiam se o sinal estava ou não sendo enviado, e Puharich observou as reações em um aparelho: 30% dos que estavam na sala acusavam o sinal de ELF em seis ou dez segundos (o seu comportamento seguia as mudanças prevista para frequências muito precisas).

Ondas abaixo de seis ciclos por segundo causavam perturbações emocionais e até a interrupção de funções físicas. Para 8.2 ciclos, eles sentiam um bem alto, um elevado sentimento, como se estivessem em uma poderosa meditação, aprendida à custa de muitos anos. Onze até 11,3 ciclos induziam ondas de depressão e agitação, que conduziam a um comportamento turbulento.

O Neurofone

É um instrumento eletrônico que podia, com sucesso, transmitir sugestões diretamente através do contato com a pele. Usando o dispositivo, você não ouve ou vê nada; ele é aplicado à pele, a qual afirma que é a fonte de sentidos especiais. A pele contém mais sensores de calor, toque, dor, vibração e campos elétricos do que qualquer outra parte da anatomia humana.

Em testes, conduziu-se dois idênticos seminários para uma audiência militar - um seminário em uma noite e outro na seguinte, porque a sala não era bastante grande para acomodar todos ao mesmo tempo.

Quando o primeiro grupo provou ser muito pouco receptivo e relutante em responder, para tocar no segundo seminário. A fita instruída a audiência a ser extremamente calorosa, sensível e para que as suas mãos "formigassem". A fita foi tocada através do neurofone, o qual foi conectado por um fio que foi colocado ao longo do teto da sala. Não havia locutores, e assim nenhum som podia ser ouvido, e ainda assim a mensagem foi transmitida com sucesso através do fio diretamente para a mente dos que assistiam ao seminário. Eles foram calorosos e receptivos, suas mãos formigaram e eles responderam à programação.

Quanto mais procuramos descobrir sobre como os seres humanos agem, através da altamente avançada tecnologia de hoje, tanto mais aprendemos a controlá-los. E o que provavelmente mais me assusta é que o meio para os dominar já está aí. A televisão em sua sala e quarto está fazendo muito mais do que apenas dar-lhe entretenimento.

Quando você vai para um estado alterado, você passa a usar o lado direito do cérebro, o que resulta na liberação dos opiláceos internos do corpo: acefalinas e beta-endorfinas, que quimicamente são quase idênticas ao ópio. Em outras palavras, dá uma boa sensação, a qual você sempre irá querer mais.

Os comerciais ou sugestões apresentadas pelas emissoras seguindo esta indução ao transe-alfa são muito mais comumente aceitas pelos telespectadores. A alta porcentagem da audiência que atinge o sonambulismo profundo pode muito bem aceitar as sugestões como comandos, pelo menos enquanto estes não contrariarem suas convicções morais, a religião ou sua autopreservação.