

Copyright © 2012 by Eldon Taylor

Originally published in 2012 by Hay House Inc. USA

Self-hypnosis and subliminal technology

Ascultați Hay House Radio la www.Hayhouseradio.com

COPYRIGHT © 2017 EDITURA FOR YOU

DTP : Felicia Drăgușin (Prosperity Exprim SRL)

Design copertă: Ionuț Pascu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

TAYLOR, ELDON

**Autohipnoză și tehnici subliminale : o colecție practică de
instrumente pentru creșterea puterii personale pe care le puteți**

folosi oricând / Eldon Taylor ; trad. din lb. engleză de Ana-Maria

Datcu. - București : For You, 2017

ISBN 978-606-639-152-8

I. Datcu, Ana-Maria (trad.)

159.9

Toate drepturile asupra versiunii în limba română aparțin Editurii For You. Reproducerea integrală sau parțială, sub orice formă, a textului din această carte este posibilă numai cu acordul prealabil al Editurii For You.

Tel./fax. 021/665.62.23

Mobil: 0724.212.695; 0724.212.691

E-mail: foryou@editura-foryou.ro, comenzi@editura-foryou.ro

Website: www.editura-foryou.ro

Facebook: Editura-For-You

Instagram: [@edituraforyou/](https://www.instagram.com/edituraforyou/)

Twitter: [@EdituraForYou](https://twitter.com/EdituraForYou)

Printed in Romania

ISBN: 978-606-639-152-8

ELDON TAYLOR

AUTOHIPNOZĂ ȘI TEHNICI SUBLIMINALE

*O colecție practică de instrumente
pentru creșterea puterii personale
pe care le puteți folosi oricând*

Traducere din limba engleză
de Ana-Maria Datcu

EDITURA FOR YOU
BUCUREȘTI, 2017

2-2 Jalan Pju 8/5E, Perdana Bus. Cntr. Bandar Damansara
Perdana

47820 Petaling Jaya
Selangor, Malaysia 011 60 37 729 4745
www.innertalk.com.my

Taiwan și China

Easy MindOpen
3F, No. 257, Ho-Ping East Rd. Sec. 2
Taipei, Taiwan, R.O.C
011 886 (227) 010-468(1)
www.iamone.com.tw

Informații despre distribuție

Pentru informații referitoare la distribuirea programelor
InnerTalk, pe plan național sau internațional, contactați:

Progressive Awareness Research, Inc.
PO Box 1139
Medical Lake, WA, 99022
1-800-964-3551
1-509-299-3377
www.innertalk.com



CUPRINS

<i>Cuvinte de apreciere pentru cartea Autohipnoză și tehnici subliminale.....</i>	5
<i>Cuvânt înainte</i>	11
<i>Introducere</i>	13

PARTEA I. Dorința de schimbare

Capitolul 1. De ce schimbarea poate fi dificilă	17
Capitolul 2. Explorarea granițelor minții	25

PARTEA a II-a. Hipnoza

Capitolul 3. Hipnoza: o scurtă istorie	47
Capitolul 4. Mituri și idei înțelese greșit.....	50
Capitolul 5. Mecanismele hipnozei	54
Capitolul 6. Introducere în hipnoză și nu numai.....	69
Capitolul 7. Alte întrebuințări ale hipnozei	101

PARTEA a III-a. Comunicarea subliminală

Capitolul 8. Comunicarea subliminală: scurtă prezentare.....	119
Capitolul 9. Tehnologia subliminală ca modalitate de dezvoltare personală	135
Capitolul 10. Programul subliminal făcut în casă	154
<i>Postfață</i>	163
<i>Note</i>	165
<i>Despre autor.....</i>	175
<i>Anexă.....</i>	177

CAPITOLUL 1 DE CE SCHIMBAREA POATE FI DIFICILĂ

„Toate schimbările, chiar și cele mai dorite, își au propria melancolie; întrucât ceea ce lăsăm în urmă este o parte din noi înșine; trebuie să murim pentru o viață înainte să putem intra într-o alta.“

Anatole France

Orice persoană pe care am întâlnit-o sau cu care am interacționat vreodată, orice persoană pe care am ascultat-o sau ale cărei lucrări le-am citit – de fapt, orice ființă umană care a făcut parte din experiența mea – a dorit, la un moment sau altul, să schimbe ceva la ea însăși. Pentru unii, schimbarea mult dorită poate implica obținerea unei slujbe mai bune, pierderea în greutate, îmbunătățirea memoriei, accelerarea abilităților de învățare sau îmbunătățirea charismei. Într-adevăr, există extrem de puțini oameni care să nu considere că au ceva de îmbunătățit.

În vreme ce majoritatea oamenilor găsesc peste măsură de dificil – dacă nu chiar imposibil uneori – să creeze schimbarea pe care o doresc, există câțiva care reușesc cu adevărat să modifice cu succes diferite aspecte ale comportamentului și convingerilor lor. Întrebarea pare evidentă: de ce anume e nevoie pentru a ne realiza potențialul deplin? De ce reușim uneori, iar alteori obținem doar rezultate care ne dezamăgesc?

Când vine vorba despre dezvoltare personală, există o multitudine de așa-numiți experți, care au câte o soluție pentru fiecare problemă ce există. Însă toți acești specialiști sugerează, dacă nu chiar afirmă direct, că adevărata putere pentru dezvoltarea umană o reprezintă cea a minții subconștiente – fie și numai prin prisma obiceiurilor noastre. Dacă așa stau lucrurile, de ce nu-mi pot instrui subconștientul să gândească diferit, pentru a produce rezultatele pe care le doresc? Răspunsul la această întrebare vizează două aspecte. Primul se referă la definirea corectă a schimbării care trebuie să se petreacă; al doilea reprezintă înțelegerea modului în care mintea subconștientă acceptă informații și a cauzelor pentru care acest lucru poate crea probleme.

Ce este schimbarea?

Ce este schimbarea? Conceptul pare destul de simplu. Pentru unii, este un lucru, deseori considerat un lucru folositor. De exemplu, dorim mai multă prosperitate în viață. Dovada succesului nostru o reprezintă banii. Așa că schimbarea, în acest caz, înseamnă bani. Oare așa să fie? Nu, banii sunt doar simbolul exterior ce reprezintă schimbarea.

Factorul activ al schimbării se găsește în interiorul fiecăruia dintre noi. Nu este un lucru. Pentru ca o persoană să devină mai prosperă, ea trebuie să gândească la un nivel diferit sau la o scară diferită față de persoanele care se mulțumesc doar cu ceea ce realizează. Trebuie modificat cel puțin un element din strategia de viață înainte ca schimbarea să poată avea loc.

Strategii competiționale

Pentru ilustrare, să spunem că ipotetica persoană care dorește să fie mai prosperă a fost crescută cu credința că banii sunt sursa tuturor relelor. O strategie subconștientă poate

lucra, prin urmare, la sabotarea oricărui efort de a obține succesul financiar real. Cu alte cuvinte, în această privință egoul percepe că este în siguranță dacă evită răul – adică banii.

Pe de altă parte, această persoană ipotetică poate crede că doar banii contează. Totuși, există și aici strategii subconștiente care să-i stea în cale. De exemplu, să presupunem că această persoană caută să construiască o mare companie, dar îi este teamă să vorbească în public. Cum își va construi ea o organizație mare și de succes fără să comunice? Când anume strategia fricii (vorbitul în public) va lovi și va face praf strategia obiectivului (compania cea mare)? Cum vor concura cele două strategii?

Strategii conflictuale există aproape în fiecare dintre noi. Ele stau deseori la baza a ceea ce psihologii numesc „disonanță cognitivă”: conflictul ce apare din deținerea a două convingeri care se exclud reciproc. Mai mult decât atât, strategiile contrastante se găsesc și la baza multor procese de „sublimare”: să acționezi prin prisma unor fantezii inacceptabile într-o manieră acceptabilă din punct de vedere social.

Schimbarea înseamnă renunțarea la ceva

Este ușor de observat de ce schimbarea poate fi destul de dificilă, îndeosebi atunci când presupune și renunțarea la ceva. Acel „ceva” poate reprezenta o credință contraproductivă, o strategie competitivă sau ceva palpabil, precum sentimentul de împlinire pe care li-l oferă unora mâncarea. Pentru majoritatea oamenilor, renunțarea la un lucru înseamnă înlocuirea lui cu altceva. Un fumător se întreabă cu ce anume va înlocui țigara – cu gumă de mestecat sub formă de țigară?

Renunțarea, ca și schimbarea însăși, reprezintă doar o acțiune în forma sa cea mai extremă. A te opri din fumat nu ține de țigări, ci mai degrabă de senzațiile asociate lor. Aceasta poate

implica 10, 20, 30 sau mai multe strategii conflictuale și competitive, care produc dezordine maximă în comportamentul exterior.

Ori de câte ori renunțăm la ceva, trebuie totodată să ne confruntăm cu așa-numitul „necunoscut“. Iar acest lucru dă naștere, deseori, sentimentelor de nesiguranță. Mulți se simt extrem de inconfortabil când nu își pot anticipa emoțiile sau reacțiile. Frica de necunoscut devine atunci un alt obstacol în calea persoanei care alege să se schimbe.

Mintea subconștientă

Cealaltă provocare în crearea schimbării reale în viață se găsește în mintea subconștientă. Această parte din noi acceptă informațiile efectiv fără selecție. Problema are două aspecte: mai întâi, e vorba de anii de acceptare fără critică din partea minții și, apoi, de acțiunea pe baza încrederii în aceste informații.

Toate afirmațiile ce au fost acceptate vreodată sunt prezente în mintea noastră subconștientă și, în cazul multora dintre noi, e vorba de programare negativă. Unii psihoterapeuți au menționat chiar cifre, iar acestea indică faptul că, pentru fiecare intrare de mesaje pozitive, există 100 biți din cele negative!

De câte ori ne spunem nouă înșine lucruri precum „Nu pot să o fac“ sau „La mine nu merge niciodată“? De câte ori fiecare dintre noi a auzit afirmații de genul „Nu ești suficient de mare“, „Ești prost“, „Banii sunt sursa tuturor necazurilor“, „Viața e grea și apoi mori“, „Slavă Domnului că e vineri“, „Asta nu va funcționa niciodată“ și „N-o să realizezi nimic niciodată“?

Programarea noastră interioară este esențialmente negativă

În glumă, am început odată o listă de afirmații pe care le-am auzit sau pe care mi le-am spus mie însumi și care au

creat așteptări negative. Am renunțat când mi-am dat seama că, pentru a termina lista, mi-ar fi luat mai mult timp și mai multă hârtie decât eram dispus să aloc unei astfel de sarcini fără rost. Totuși, mesajul era clar: limbajul ce programase multe dintre convingerile mele era esențialmente unul negativ! Gândiți-vă la asta. În fiecare zi, companiile de publicitate ne spun că ne lipsește ceva – că avem nevoie de una sau alta pentru a ne împlini viața, motiv pentru care ar trebui să le consumăm produsele.

Consecința acestei programări negative a fost asemuită cu funcționarea unui computer. Bio-computerul minte/creier acceptă informațiile negative în același mod în care calculatorul acceptă numerele negative. Apoi, noi îi adăugăm programului câteva numere pozitive și așteptăm cumva o schimbare.

Mecanismele de apărare ne zădărnicesc deseori scopurile

Ideea că acționăm pe baza încrederii în informația acceptată fără selecție de către mintea subconștientă constituie o problemă universală. Aceasta înseamnă că, dacă mesajele negative ne-au provocat durere sau frică, ne adaptăm comportamentele și convingerile pentru a evita asemenea situații și rezultate.

Împreună cu adaptarea vin alegerile. Majoritatea alegerilor de acest fel își au sălașul adânc în subconștient. Convingerile subliminale – cele din subconștient, care izvorăsc din dorința noastră de a fi acceptați și de a evita frica, durerea, umilința și respingerea – ne determină acțiunile. Toate comportamentele provin din alegere, chiar și deciziile luate la nivel subconștient. Iar noi ne construim mecanisme de apărare pentru a ne proteja de experiențele neplăcute trecute și de posibilele respingeri viitoare.

Aceste mecanisme de apărare ne zădărnicesc deseori cele mai bune interese. De multe ori, pentru cei mai mulți

dintre noi, cel mai înverșunat adversar suntem chiar noi înșine. E ușor de constatat motivul pentru care peste 90% dintre oamenii care participă la întâlniri motivaționale sau folosesc produse motivaționale nu au succes: nu sunt conștienți de această dinamică. Ideea e că, ori de câte ori ne spunem nouă înșine ceva de genul „Sunt bun!“, subconștientul îi oferă conștientului un gând de genul „Serios? Bun la ce?“.

Chiar și atunci când comportamentul dorit este ceva simplu, precum succesul la locul de muncă, aceste convingeri subliminale intră în joc.

De exemplu, atunci când întreb un grup de oameni câți dintre ei ar dori să vină să vorbească în fața publicului timp de cinci minute despre un subiect desemnat, rareori se găsește vreun voluntar. Cel mai adesea, ei se tem că vor suferi o adâncă jenă, umilință sau mai rău.

Dar același grup va reacționa aproape în unanimitate la întrebarea simplă și directă „Vrei să ai succes în afaceri?“ cu răspunsul „Da“!

Pentru a avea succes în afaceri, trebuie să înveți să vorbești. Dacă există atât frica profundă de a vorbi în public, cât și dorința de a avea succes, asta înseamnă că în psihicul persoanei respective se găsesc idei contradictorii. Astfel, când ea ajunge la un anumit nivel de succes, totul se prăbușește dintr-un motiv aparent inexplicabil.

Ceea ce poate fi considerat drept împrejurări exterioare reprezintă, în realitate, conflict interior. În cazul fricii de vorbit în public, cu cât mai aproape este acea persoană de succes, cu atât mai puternic este efortul proceselor subconștiente de a elimina amenințarea iminentă.

Mecanismele și factorii conflictuali ai propriului psihic ne zădărnicesc deseori dorințele declarate, fără ca noi să fim conștienți de acest lucru.

Rezistența la schimbare

Schimbarea poate produce foarte ușor rezistență! Așa se declanșează procesul evitării schimbării. Poate lua multe forme, precum amânarea, senzații de disconfort sau iritare, strategii de autosabotare și chiar o atitudine ce comunică „La urma urmei, nici măcar nu o vreau!“. Ideea simplă este însă următoarea: adevărata schimbare nu se petrece niciodată fără efort și poate presupune foarte mult angajament. Acestea fiind spuse, scopul cărții de față este acela de a vă prezenta câteva tehnici ce vizează miezul problemelor. Sunt tehnici pe care le puteți utiliza oricând.

Puterea hipnozei și a comunicării subliminale constă, în mare măsură, în faptul că ele comunică direct cu subconștientul. În general, mintea conștientă este suspendată în timpul hipnozei, deși mecanismele noastre de apărare pot juca încă un rol semnificativ în rezultatul obținut. Avantajul comunicării „sub nivelul pragului“ (subliminal) constă în faptul că ea poate evita conștiința stării de veghe. Spre deosebire de hipnoză, acolo unde atenția și sprijinul conștient sunt deseori necesare, mesajele subliminale nu sunt audiate de mintea conștientă în niciun fel. Din acest motiv, putem decide pentru noi înșine cum să ne „impregnăm“ mintea subconștientă cu ajutorul acestei tehnologii.

Vă puteți rescrie dialogul interior

Așadar, prin folosirea hipnozei, este posibil să accesați cotloane ascunse ale minții pentru a descoperi sursa unui conflict și soluțiile la el. De asemenea, hipnoza ne permite să „plantăm“ în mintea subconștientă tipare de gânduri și idei care ne pot fi de folos, în loc să ne saboteze. Însă, pentru mine, cea mai captivantă întrebuințare a hipnozei este aprofundarea

exercițiilor de meditație și folosirea acestora pentru a accesa informația de la sinele meu superior.

Comunicarea subliminală funcționează astfel: ea le permite mesajelor sau afirmațiilor pozitive să contrabalanseze, în cele din urmă, informațiile negative conținute în subconștient. Aceste date noi rescriu dialogul nostru interior, făcând să aibă întâietate convingerile pozitive despre sine, care încep ciclul profețiilor autoîmplinite*. Când acest lucru are loc, convingerile subliminale care anterior erau autolimitatoare încep să se transforme. Pe măsură ce ele se transformă, ne schimbăm și noi!



* O profeție autoîmplinită este o predicție care se adevărește prin chiar termenii săi, ca urmare feedbackului acordat de acela care o emite. De exemplu, o convingere personală de tipul „Colegii noi sunt neprietenoși” este însoțită de manifestarea unei anumite ostilități față de nou-veniți, ceea ce atrage un comportament neprietenos al acestora. Astfel, acela care a emis teoria interpretează faptele drept simple confirmări ale convingerii sale. (n. red.)

CAPITOLUL 2

EXPLORAREA GRANİTELOR MINȚII

„Oamenii nu sunt prizonieri ai sorții, ci doar ai propriei minți.”

Franklin D. Roosevelt

Care este limita puterii minții? De ani de zile, puterea gândirii pozitive a fost proclamată ca fiind aproape o forță supremă de a atrage și crea bogăție, putere, relații, succes și prosperitate de orice fel. Recent – sau, cel puțin, în ultimii 30–40 de ani – puterea minții a fost promovată ca reprezentând cel mai mare vindecător al trupului. Pentru a ilustra schimbul de idei cu privire la această interfață, aparent miraculoasă, dintre minte și trup au fost adăugate în vocabular cuvinte și abrevieri noi precum *psihoneuroimunologie* (sau PNI, pe scurt). Mai recent, numeroase cercetări au făcut un pas înainte, aducându-ne la cunoștință faptul că gândurile noastre, cheștiile din minte, angrenează și activează molecula de ADN, iar în acest scop au fost adăugate alte structuri în vocabularul nostru: denumiri precum *neurogeneza* „*novelty-numinosum*” sau *genomica psihosocială*.

Oare puterea minții cunoaște limite?

Gândiți-vă puțin: care este limita minții? E posibil să se găsească oare printre puținele frontiere rămase neexplorate?