

「OS SEGREDOS DA」  
**PROPOSTA**  
「IRRESISTÍVEL」



Renato H. Hirata

OS SEGREDOS DA  
**PROPOSTA**  
IRRESISTÍVEL

Tudo o que você não deveria saber...



Hirata

São Paulo, 2011

Revisão de Texto

**Fernanda Secchin e Flávia Portellada**

Diagramação

**Julio Portellada**

Ilustrações e foto do autor

**Vinicius Hirata**

Informações sobre os eventos da Proposta Irresistível:

**[www.hirataconsultores.com.br](http://www.hirataconsultores.com.br)**

**[irresistivel@hirataconsultores.com.br](mailto:irresistivel@hirataconsultores.com.br)**

**(11) 3399-4818**

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**  
**(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Hirata, Renato H.

Os segredos da proposta irresistível — tudo o que você não  
deveria saber / Renato H. Hirata — São Paulo :

Hirata Consultores e Editora, Ltda. 201 l.

ISBN 978-85-65237-00-0

1. Administração de empresas 2. Negociação  
3. Sucesso em negócios I. Título.

**Índice para catálogo sistemático:**

1. Negociação : Administração de empresas.

Hirata Consultores e Editora Ltda.

Rua Nilo, 163 - Liberdade - São Paulo - SP

(11) 3399-4818

*Este livro é dedicado aos meus maiores e melhores clientes.*

*Em memória de meu grande pai, **Toshihide Hirata**,  
também conhecido como Zé Hirata;*

*à minha querida mãe que me ensina diariamente o que é  
resiliência, **Emi Hirata**;*

*à minha eterna coach, terapeuta, confidente, e também  
esposa, **Rosângela***

*e aos dois prêmios gigantes que Deus me deu: meus filhos  
**Vinícius e Wagner.***

***Que este transe de amor seja eterno!***



# Sumário

---

Introdução .....	9
O que este livro pode fazer por você? .....	13
Valores, ética e manipulação .....	15
Hipnose: mitos e conceitos.....	19
As leis da comunicação inconsciente.....	25
<i>A lei da reciprocidade</i> .....	28
<i>A lei do contraste</i> .....	32
<i>A lei da escassez</i> .....	38
<i>A lei da coerência</i> .....	42
<i>A lei do compromisso</i> .....	45
<i>A lei da conformidade</i> .....	49
<i>A lei da autoridade</i> .....	54
A ilusão da escolha .....	57
Ancoragem .....	63
O ressignificado do significado – <i>Reframing</i> .....	75
A linguagem da hipnose .....	85
<b>As ferramentas da Proposta Irresistível</b>	
Como desarmar pessoas sem usar armas.....	93
As perguntas são as respostas .....	109
Como fazer as pessoas dizerem SIM sempre .....	131
Como conduzir qualquer diálogo .....	135
Metáforas .....	151
Os truques da confusão mental .....	161
Palavras mágicas que magnetizam pessoas.....	165
Como deixar mensagens gravadas no inconsciente.....	173
Como escrever de forma irresistível .....	177
Bibliografia .....	189



# Introdução

---

“A ação emana daquilo que fundamentalmente desejamos... e o melhor conselho que se pode dar às pessoas que têm necessidade de convencer alguém, seja nos negócios, no lar, na escola ou na política, é despertar na outra pessoa um **desejo ardente**. Aquele que conseguir fazer isso terá todo o mundo ao seu lado. Aquele que não o conseguir, trilhará um caminho isolado.”

**Harry Overstreet**

autor do livro *Influencing Human Behavior*

**U**ma das coisas sobre vendas e negociação, e também sobre a vida, é que se você não torna as coisas mais interessantes elas se tornam desinteressantes. Isso também se aplica em relação às pessoas, às coisas, enfim, em relação a tudo.

Aqueles que conseguem fazer ofertas irresistíveis são capazes de criar um estado interno em todos ao seu redor, tornando qualquer atividade, em si, maravilhosa! Essas pessoas pensam na comunicação como um todo, de forma a manter qualquer um na condição de responder “SIM” constantemente. Elas fazem com que os outros sintam o “SIM” em cada fibra de suas almas, porque sabem que o importante numa proposta é o indivíduo olhar para o que decidiu fazer e se sentir bem, não importa qual a RAZÃO do “SIM”!

Pessoas que fazem ofertas irresistíveis vendem *emoções e sensações*. É só se lembrar de sua última compra. Você comprou porque *precisava* ou porque *queria*? Se você comprou porque queria, entendeu rapidamente o que significa sentir-se bem; se comprou porque precisava, provavelmente você tinha um problema para ser resolvido e o fato de ter solucionado causou um impacto sensorial em você! Bem, não importa se precisava ou se queria, o importante é que, no final, o seu sistema sensorial lhe deu uma resposta: SIM, estou satisfeito, e talvez muito feliz também!

O propósito deste livro é fazer com que você consiga abrir os canais de percepção sensorial das pessoas para que seus processos naturais trabalhem a favor da sua proposta. A **Proposta Irresistível** é uma forma de se comunicar que gera mudanças positivas no estado mental das pessoas, fazendo-as responder de forma entusiasmada à sua proposição. A **Proposta Irresistível** oferece aquilo que as pessoas querem!

Uma proposta irresistível é **feita sob medida**; ela é exclusiva e, por isso, se torna irrecusável. Emprega-se uma **sinergia** entre a mente consciente de quem a oferece e a mente inconsciente de quem a recebe. Quando você fornece informações que se conectam rapidamente ao pensamento e ao sentimento das pessoas e, em seguida, faz uma proposta baseada neste modelo mental, é praticamente impossível alguém resistir à sua oferta.

Todo este processo se resume em uma única competência: comunicar-se de forma excepcional! E foi exatamente nos meus estudos sobre hipnose que encontrei os recursos para me comunicar excepcionalmente, seja como palestrante, como negociador, como *coach* ou até mesmo como pai, desejando criar uma família mais harmônica, feliz e próspera.

“Toda comunicação eficaz é hipnótica”, disse o dr. Milton Erickson, pai da hipnose naturalista. Essa frase foi a principal inspiração para eu me aprofundar no tema. A curiosidade era tanta que, após a formação em hipnose, eu saí hipnotizando qualquer ser pensante que encontrasse pela frente.

Essa insistência na técnica servia para eu quebrar a minha crença na impossibilidade de hipnotizar qualquer pessoa. As dúvidas eram muitas, mas o mais importante para mim era dar um novo significado a esta crença impeditiva que eu tinha sobre a hipnose. Nessa trajetória de busca pela excelência da técnica, deparei-me com muitas dificuldades. Depois de várias experiências, aprendi a utilizar as técnicas com maestria e obtive os seguintes *insights*, aplicados no meu dia a dia como negociador e *coach*:

- Tenha uma **forte convicção** de que é possível levar alguém a um estado de transe. Desse modo pude compreender a necessidade da congruência entre o meu tom de voz e a minha intenção com as palavras.
- Hipnotizar pessoas nada mais é do que ser um “motorista particular” do prazer dos outros. A palavra sugestão significa apenas que eu dirijo o carro, mas o controle do destino é sempre da pessoa. **Não existe a relação de comandante e comandado**, e sim uma relação de alta sinergia mental entre duas pessoas.
- Não há fórmulas prontas para hipnotizar pessoas. No entanto, **seguir um roteiro é necessário**, até porque notei que os passos são sempre os mesmos e as variáveis vêm sempre do hipnotizado.
- Esteja **totalmente completo** na interação com a pessoa. É preciso estar também em transe para que o processo ocorra de forma intensa, “mergulhando” na questão da pessoa para criar soluções conjuntas.
- Demonstre **total confiabilidade**. A primeira coisa que aprendi é que quando você deseja ser o analista de alguém, com processos prontos de julgamento, ele se recolhe em seu modelo mental e resiste a entrar em transe. **As pessoas sempre têm suas próprias razões**, e isso me deixa sempre muito curioso. O mais interessante foi dissociar a razão do que é certo ou errado, o que me fez concluir que **“as pessoas sempre têm suas razões para agir e tomar decisões. Mas podem estar erradas!”**
- Faça com que a pessoa fique **altamente motivada**. Prender a atenção do ouvinte é a primeira etapa para focalizar a mente consciente e iniciar uma comunicação com o inconsciente.

Todos estes *insights* fizeram de mim um negociador com um poderoso arsenal de ferramentas, capaz de provocar mudanças nas pessoas e transformar ambientes de divergência em ambientes de convergência. Esta capacidade só foi possível com muito treino e muita disciplina.

Tudo que está neste livro é possível de ser praticado, e afirmo isso com a máxima convicção porque **eu pratico**. Este é o grande diferencial: eu escrevo e ensino apenas o que é possível ser colocado na prática. Basta paciência, perseverança e disciplina.

Antes de iniciarmos esta jornada de experiências, leia a seguinte história e reflita sobre o que acabei de escrever:

### ***O monge budista e a ajuda***

*“Um monge budista caminhava pelas ruas de uma grande cidade, tendo ao seu lado um discípulo. Ambos avistaram um homem caído no chão. O monge manteve o rosto impassível e seguiu seu caminho. O discípulo olhou para o mestre, virou-se para o homem caído e esboçou um gesto em sua direção, na intenção de ajudá-lo a se levantar. O mestre o impediu, indicando que continuasse a sua caminhada. Seguiram em silêncio, cada qual absorto em seus próprios pensamentos. O discípulo não compreendia a atitude de seu mestre, que sempre lhe ensinou a buscar a felicidade do próximo, a ter sentimentos de fraternidade... Como entender isso agora?*

*Depois de caminharem algum tempo, o mestre finalmente disse: você está buscando entender o que aconteceu, então vou lhe ensinar o seguinte: quando encontrar um semelhante caído, fazendo qualquer esforço para se levantar, nem que seja movendo apenas o dedo mindinho, ajude-o, mesmo correndo o risco de quebrar a espinha. Vale a pena. Mas, ao encontrar alguém caído, observe, se ele não faz sequer um gesto mínimo para se erguer, deixe-o e siga seu caminho, pois se tentar ajudá-lo, você certamente quebrará sua espinha.”*