

RICHARD BANDLER

COCRIADOR DA PNL

Alessio Roberti & Owen Fitzpatrick

*A introdução definitiva à*

# PNL

[ PROGRAMAÇÃO  
NEUROLINGUÍSTICA ]

—  
Como construir uma  
vida de sucesso



**ALTA LIFE**  
EDITORA

# Índice

INTRODUÇÃO

CAPÍTULO 1: UM WORKSHOP COM O CRIADOR DA PNL

CAPÍTULO 2: UMA BREVE HISTÓRIA DA PNL

CAPÍTULO 3: COMO SE SENTIR BEM

CAPÍTULO 4: COMO SE TORNA UM COMUNICADOR MAGISTRAL

CAPÍTULO 5: COMO CRIAR UM VIDA MARAVILHOSA

CAPÍTULO 6: DEPOIS DO WORKSHOP

CAPÍTULO 7: O CADERNO DE JOE

CAPÍTULO 8: TÉCNICAS USADAS NESTE LIVRO

# INTRODUÇÃO

Um *workshop* entre duas capas, este é o livro de Richard Bandler mais acessível até hoje. É a história de um homem chamado Joe que assiste a um curso introdutório de um dia sobre PNL com o dr. Richard Bandler, ouve seus ensinamentos, pratica as técnicas que ele ensina, encontra outros participantes e aprende enquanto todos compartilham seus pensamentos e *insights* sobre como aplicar o conteúdo do curso em diferentes áreas de suas vidas pessoais e profissionais.

Lendo esse livro, você também pode se tornar um dos participantes do curso, ouvindo o que eles ouvem, vendo o que eles veem, vivenciando o que eles vivenciam e aprendendo o que eles

aprendem!

Decidimos escrever uma história na qual os participantes de um curso são os protagonistas porque são os participantes o centro de nosso treinamento, cada um com suas próprias necessidades, ambições, problemas e desejos, cada um buscando novas ideias, ferramentas e soluções.

Por muitos anos nós mesmos fomos participantes dos cursos de Richard. Então ambos nos tornamos treinadores, trabalhando como assistentes em seus cursos internacionais por mais de uma década. Atualmente, somos privilegiados por termos nos tornado treinadores internacionais, compartilhando o que aprendemos de Richard pelo mundo inteiro. Assim, é um grande prazer e

honra para nós sermos coautores deste livro com ele e compartilhar o que aprendemos dele e de seus alunos até aqui.

Nós escrevemos este livro porque acreditamos que há uma enorme necessidade da mensagem principal destas páginas ser compartilhada globalmente. O mundo está mudando rapidamente e trazendo com isso a paradoxal percepção de que nos foram dados mais recursos do que nunca, e a tecnologia moderna nos permitiu fazer coisas incríveis e maravilhosas; mas a depressão, a ansiedade, o medo, o pânico e o estresse ainda estão crescendo.

A mensagem principal deste livro é que existem ferramentas precisas que podem ajudá-lo(a) a tomar

controle da sua vida. Aqui, Richard vai ensiná-lo(a) como mudar seus pensamentos e sua vida, e como você pode ajudar os outros a mudar suas vidas também.

Nós começamos a escrever este livro em Roma, continuamos em Dublin, trabalhamos nele em Londres e Nova Iorque, e obtivemos retorno de pessoas em Los Angeles, Tóquio e até mesmo na Austrália. É o resultado de 20 anos entrevistando milhares de pessoas que assistiram a *workshops* de PNL, o produto de participantes que compartilharam suas próprias experiências conosco. É um projeto internacional focado não apenas na PNL, mas em como as pessoas aprendem a usar a PNL para mudar suas vidas.

Há uma enorme necessidade no mundo hoje de uma mudança de mentalidade. Há uma enorme necessidade de injetar esperança por um mundo melhor. Nós estamos diante de uma importante encruzilhada entre nos deixar levar pelo ímpeto acelerado das circunstâncias desafiadoras ou decidirmos guiar a nós mesmos para onde queremos ir. Precisamos de uma mudança de direção. Precisamos de uma mudança de consciência. Precisamos saber que nós podemos nos pronunciar sobre como o mundo muda.

PNL é um movimento. Você pode fazer parte disso. Comece agora, é a sua vez!

Alessio e Owen

# CAPÍTULO 1: UM WORKSHOP COM O CRIADOR DA PNL

Joe botou seu telefone de volta no bolso, tomou uma respiração profunda e se recompôs. Tendo acabado de discutir com sua namorada, ele certamente não estava em seu melhor humor. Dito isso, ele sabia que era realmente importante aproveitar o dia ao máximo. Ele caminhou até o saguão do hotel, onde imediatamente notou um rosto conhecido entre os assistentes cuidando das inscrições.

Joe sorriu. Ver Alan o animou um pouco.

‘Joe’, Alan chamou. ‘É fantástico

vê-lo novamente’.

‘Igualmente’, Joe respondeu. ‘Sim, eu realmente tenho ansiado por hoje. Finalmente eu decidi aprender mais sobre essa coisa de PNL.’

PNL são as iniciais de ‘Programação Neurolinguística’. Tendo visto muitos livros sobre o tema, Joe tinha uma noção do quanto isso era popular. Sabia que era uma atitude e uma metodologia que permitia às pessoas pensarem e se comunicarem mais efetivamente, e ele precisava de ambos. Até um ano antes, havia se resignado à ideia de que ele era do jeito que era e sua vida também, e não

havia nada a fazer a respeito. Mas então aprendeu que as coisas poderiam mudar, e agora realmente queria trabalhar consigo mesmo e fazer algumas melhorias.

‘Apenas para informá-lo sobre o que está por vir’, Alan começou, ‘você já viu Richard em ação. Hoje, você vai aprender sobre a própria PNL’.

Alan estava se referindo ao dr. Richard Bandler, o cofundador da PNL. Joe tinha conhecido Richar em um curso no ano anterior. Na ocasião, ele estava sozinho e deprimido. Para ajudar, sua irmã Maria lhe deu

um folheto de um curso de três dias intitulado ‘Escolha a Liberdade’, que incluía um *workshop* com o dr. Bandler. Foi ali que ele conheceu Alan, que tinha sido assistente no curso.

E agora Alan estava dizendo, ‘Como sempre, estarei por perto para ajuda-lo no que puder’. ‘Ótimo’, Joe respondeu.

‘Agradeço muito’.

Ao longo dos três dias do curso anterior, Joe gradualmente veio a perceber que era possível mudar as coisas mesmo quando os desafios pareciam insuperáveis. Agora ele estava ávido para aprender mais. ‘Então, o que tem de bom hoje?’

‘Bem, você vai aprender algumas estratégias impressionantes para acessar estados emocionais poderosos, melhorar na comunicação com os outros e realmente progredir em diferentes áreas da sua vida. Provavelmente o melhor jeito de descrever essa coisa é: a diferença que faz a diferença. É sobre como construir uma vida bem-sucedida.’

Joe realmente precisava ter sucesso naquele momento da vida. Ele estava enfrentando duas questões importantes. Pode se ver que, depois do primeiro curso, as coisas realmente mudaram para ele. Ele tinha um bom emprego e um bom relacionamento com uma garota pela

qual era louco. Ele tinha tudo que podia desejar. Mas isso significava que tinha muito a perder. De fato, ele estava se sentindo mais nervoso agora do que há 12 meses antes! Quando ele ainda não tinha tanto do que a vida podia oferecer, ele não se importava tanto com o que lhe acontecia ou com o que tinha feito. Mas agora sabia que precisava fazer algo, e logo, se quisesse manter as coisas que importavam para ele.

Alan o puxou de lado. ‘E agora, como estão as coisas? E aquela sua namorada bonita?’

‘Ela está bem. Digo, nós estamos indo bem... mas nada é perfeito. Eu acho. E agora é isso – bem, nós estamos considerando

morar juntos.’

‘Morar juntos? Uau! Notícia fantástica, Joe. Eu espero um convite para o grande dia!’

‘Segura a onda, Alan. Casamento é totalmente outra história! Boa ideia, contudo.’

Joe parou. Ele sabia que não estava sendo convincente. ‘Obviamente, estamos conhecendo muito mais um ao outro agora... e temos nossas diferenças. E é difícil se acostumar com isso.’

Joe olhou para baixo, pensando na discussão que tinha acabado de ter com sua namorada.

‘Joe’, Alan disse seriamente, ‘se você sente que ela é única,

precisa ter certeza de mantê-la. Você vai se arrepender pelo resto da vida se não o fizer.’

Enquanto Joe levantava a cabeça, ele notou certa intensidade nos olhos de Alan. O que era aquilo? Ele sabia que Alan estava certo, mas mesmo falar sobre sua relação o fazia se sentir pior. Então decidiu mudar de assunto.

‘No trabalho estou bem melhor’, ele disse confiantemente. ‘Consegui uma promoção, então obviamente estou satisfeito com isso. Porém,’ ele continuou mais devagar, ‘eu tenho me pego estranhando a nova função às vezes. Eu tenho muito mais interação com os clientes agora e

isso é simplesmente... Eu acho que não sou uma pessoa tão boa.’

De repente ele percebeu que Alan estava o analisando, e se sentiu intimidado.

‘De qualquer jeito, eu faço soar pior do que realmente é. Eu apenas acho que há pouca coisa que a PNL pode fazer por mim. Você perguntou!’

Ele sorriu encabulado.

‘Apenas se lembre,’ Alan disse, sorrindo de volta, ‘de que não existe essa coisa de *pessoa popular*. O que pode ajudar é aprender a se sentir confortável em meio aos outros e melhorar sua comunicação com eles.’

Joe acenou com a cabeça.

‘O seminário deve ajudar,’ Alan disse reiteradamente. ‘É isso, você está inscrito, Joe. Desejo o melhor!’

‘Obrigado!’

Joe mal tinha virado e começado a entrar para o seminário quando viu outro rosto conhecido.

Teresa, uma médica irlandesa que ele conheceu em seu primeiro seminário com Richard Bandler, enlaçou-o com os braços.

‘Joe, que surpresa agradável! Permita-me apresentar minha linda filha, Emily.’

Emily parecia estar no final da adolescência. Ela tinha um longo cabelo ruivo e estava vestida com

calças jeans e camiseta da Minnie. Ela sorriu educadamente enquanto apertava a mão de Joe.

‘Então’, Joe disse, tentando quebrar o gelo, ‘você também é nova nisso tudo, ou eu sou o único?’ ‘Eu sou uma iniciante,’ Emily replicou. ‘Eu apenas li alguns livros que tinha em casa, isso é tudo. *Ela* é a expert em PNL da família.’ Ela apontou para a mãe com o polegar. ‘Você sabe o que quero dizer: “Uma vassoura velha sabe melhor onde estão os cantos sujos”.’

‘Muito engraçado, querida, mas os únicos cantos sujos que eu conheço estão no seu quarto!’

Teresa disse em sua voz materna e acolhedora. ‘Com certeza, eu tenho estudado PNL por alguns anos, e uso tanto na minha prática diária quanto na vida pessoal, mas não sou nenhuma expert. Na verdade, a melhor lição que aprendi da PNL é que “você nunca para de aprender”, como se diz. Então se você tem a sensação de que sabe tudo que há para saber, certamente está deixando passar algo! E a pior coisa é que você está tão cego pela própria certeza que sequer percebe que está perdendo algo.’

‘Uau’, Joe disse para Emily como um sorriso atrevido, ‘sua mãe é legal!’

‘A melhor’, Emily confirmou. ‘Às vezes eu me pergunto se ela é de verdade.’

‘Ah, vá, vocês dois!’ E com isso, Teresa amigavelmente deu um tapinha no ombro de Joe.

Enquanto os três abriam caminho pelo salão, Joe e Teresa começaram a recordar o que tinha acontecido desde o último encontro. Naquele ponto, eles pararam de falar por um momento quando repararam numa moça remexendo em sua bolsa. Ela estava vermelha e parecia extremamente preocupada. Então, justo quando Joe e Teresa iam perguntar se ela

estava bem, ela soltou um grande suspiro de alívio enquanto puxava um pequeno espelho da bolsa.

Joe e Teresa trocaram olhares, e ele balançou a cabeça. *Todo esse estresse por um espelhinho de maquiagem, ele pensou. Se este seminário for ao menos parecido com o último, ela realmente vai se beneficiar disso.*

Joe, Teresa e Emily entraram no salão e encontraram três assentos juntos no meio do corredor central. Joe estava entre Teresa e um homem quinquagenário vestindo um terno na medida e óculos vermelhos de grife.

‘Olá, eu sou Joe’.

‘Edgar Martin é o nome, mudando vidas no jogo’[\[1\]](#), disse o homem com uma risada. ‘Prazer em conhecê-lo, Joe. O que o traz aqui?’

Joe deu um sorriso forçado. ‘Para encurtar uma longa história? Há um ano eu estava em um lugar ruim da minha vida, brigando com as coisas. Minha irmã me convenceu a ir a um seminário e, bem, isso mudou algumas coisas. Eu sei que havia a PNL envolvida então estou aqui para aprender. E você?’

‘Você está num caminho interessante, Joe,’ Edgar disse. ‘Eu estou aqui para adicionar

algumas ferramentas à minha caixa, por assim dizer. Eu não sou um encanador, todavia. Bem, talvez um encanador da mente!’ Mais uma vez ele riu da própria piada. ‘Eu sou psiquiatra e psicoterapeuta.’

Joe sorriu educadamente. ‘Legal’, disse enquanto pegava seu caderno.

‘Belo caderno, Joe,’ Edgar comentou. ‘Você anota aí tudo que se passa?’

Joe acenou com a cabeça. ‘Bem, não o *tudo*.’ Ele piscou enquanto tentava igualar o senso de humor de Edgar, mas tudo que conseguiu foi um olhar vago em resposta. Ligeiramente

enrubescido, ele continuou, ‘eu sei pela vez passada que Richard Bandler ensina através de histórias, então você absorve muitas ideias inconscientemente. Mas eu ainda queria captar conscientemente alguns de seus memoráveis *insights* e observações ao longo do workshop. Eu acho que anotar é um grande jeito de rever os conceitos-chave e as técnicas.’

Edgar pareceu impressionado.

‘Não me ocorreu trazer um caderno, mas eu vou procurar um no primeiro intervalo. Embora fosse melhor eu ter trazido meu iPad – assim eu poderia ter sincronizado minha base de dados com minha memória

externa!’

Apontando para a própria cabeça, Edgar riu de novo, enquanto Joe acenou com a cabeça, dessa vez sem conseguir sorrir.

‘Essa é minha primeira vez aprendendo com Richard,’ Edgar continuou. ‘É como... eu aprendi tanto de Alan, meu primeiro professor de PNL, que percebi que era hora de aprender com o mentor dele. De fato, Alan está aqui hoje, como assistente.’

‘Ah, sim, eu conheço Alan,’ Joe respondeu, repentinamente intrigado. ‘Então ele é professor?’

Antes que Edgar pudesse

responder, a música começou e Richard Bandler apareceu nos fundos da sala. Com um olhar e um aceno de cabeça, Edgar e Joe silenciosamente concordaram em postergar a conversa. O seminário estava prestes a começar.

# CAPÍTULO 2: **UMA BREVE HISTÓRIA DA PNL**

Enquanto Richard Bandler caminhava pelo palco, Joe olhou para ele curiosamente. Ele tinha ouvido falar que os melhores executivos, atletas olímpicos e até mesmo presidentes de países tinham se beneficiado da PNL mas ainda não tinha certeza sobre o que era aquilo tudo. Ele realmente queria entendê-la apropriadamente, e como Richard Bandler tinha sido um dos cocriadores da área no começo dos anos 70, o seminário pareceu o lugar perfeito para começar. Ele abriu o caderno

enquanto Richard começava a falar:

*Deixe-me começar com os fundamentos de tudo isso. De quando começamos – bem, foi realmente um acaso. Minha formação foi primeiramente em matemática, lógica e ciência, e quando eu estava na faculdade, me mudei para a casa de um psiquiatra, que estava cheia de livros. Sendo um ávido leitor, comecei a lê-los, esperando encontrar o ponto onde eles diziam ser possível ajudar um paciente.*

*Infelizmente o único livro que eu encontrei que dizia como fazer algo era o livro que lhe dizia como prescrever remédios. Se as pessoas estivessem*

*deprimidas, você poderia prescrever antidepressivos para elas. A pior parte era que muitas das pessoas que tomavam antidepressivos ainda estavam deprimidas. Não é muito bom quando você toma um remédio e acontece de ‘minha vida ainda estar toda ferrada.’*

*Sendo o cara prático que sou, eu não podia acreditar nisso, então comecei a investigar mais fundo.*

*Agora, se há algo que me manteve em movimento ao longo dos anos, é a vontade de encontrar jeitos simples de fazer coisas difíceis. E esta procura me proporcionou o*

*contato com alguns seres humanos realmente incríveis. Hoje eu vou contar um pouco sobre eles e as coisas que eu tive a chance de aprender através deles.*

*No começo, tudo que fiz foi sair e explorar como as pessoas se comportavam: eu estava convencido de que deveria haver um jeito melhor de organizar a informação sobre como seres humanos fazem coisas. Quando eu encontrei esquizofrênicos, eu achei que eles se pareciam muito com meus vizinhos – eu realmente não percebia a diferença. Eles simplesmente tinham modos de pensar diferentes das outras*

*peessoas. Seus modelos de mapas não se equivaliam às experiências alheias.*

*De fato, o conceito de que o mapa não é o território é uma das ideias que pavimentaram a fundação da Programação Neurolinguística. Isso significa que seu entendimento do mundo é baseado em como você o representa – seu mapa – e não no mundo em si.*

Joe teve a sensação de que isso era importante, então prestou uma atenção especial enquanto Richard continuou:

*A fim de entender o mundo, nós o mapeamos em nossos cérebros. Agora, para fazer um mapa, nós*

*passamos por três processos básicos.*

*Primeiro, você omite parte da informação. Num mapa de uma cidade, você não desenha os carros, você não vê como os telhados são, e assim por diante. E esse é um processo útil – até que você omite algo importante como bloco inteiro de edifícios.*

*Quantos de nós já vivenciamos isso: você está caminhando por uma rua familiar e de repente você repara no que parece uma loja nova. Você entra, pergunta há quanto tempo está aberta e descobre que estava lá há cinco anos!*

A plateia aquiesceu. Joe se lembrou de ter essa experiência frequentemente.

*Depois, quando você faz um mapa, você generaliza. Em um mapa, todas as estradas são representadas da mesma forma, a despeito de como elas realmente são, e quando você vê um desenho em azul você espera ser um lago ou o mar.*

*Generalizações são parte do processo de aprendizado. Se você brinca com fogo, e se queima, você aprenda a não tocar coisas quando estão muito quentes. É uma boa coisa. Mas quando você tem um*

*parceiro que a trai e você decide que todos os homens são porcos – isso deve ser um exagero. Não é o processo em si que é bom ou ruim, mas quando e como você o usa.*

*Por último, você distorce parte da informação. Um mapa de uma cidade é geralmente menor que a cidade em si, certo? E é plano: é uma impressão num pedaço de papel. Na vida, você distorce toda vez que toma as coisas desproporcionalmente, se você as faz maiores do que realmente são, ou se as faz menores.*

*Outra forma sutil de distorcer coisa é esta: você atrela significado a algo que aconteceu, ou a algo que alguém*

*disse ou fez. Uma colega entra na sala e ela não o cumprimenta: você conclui que ela está nervosa, chateada, ou ofendida.*

*E de novo, eu não quero dizer que distorção é necessariamente algo ruim. Na verdade, ela pode levar a conclusões realmente precisas. O que é importante é perceber que há um processo que se passa e que o jeito de ver as coisas e o jeito que elas realmente são pode ser muito diferente. E o mais importante de tudo: onde quer que você pense que está indo, quero lembrá-lo que é apenas um mapa. E não necessariamente coincide com o mapa das*

*pessoas ao redor.*

*Pense nisso da próxima vez que discutir sobre quem está certo e quem está errado. Tanto quanto você permanecer com seu próprio mapa, você estará convencido de que está provavelmente certo. E a outra pessoa estará convencida de que está provavelmente certa. Quando seu mapa e os mapas das outras pessoas ao redor não coincidem, é quando o problema começa.*

*Uma vez eu percebi que a fim de ter melhores opções, melhores sentimentos e melhores interações com os outros, você precisa expandir*

*seu mapa. Você precisa ser capaz de olhar para as mesmas coisas de perspectivas diferentes.*

*Quanto mais detalhado é o seu mapa, mais liberdade e flexibilidade você tem.*

Joe anotou em seu caderno o que estava entendendo daquilo. Ele pensou sobre seu relacionamento com sua namorada, as questões e desentendimentos que têm tido recentemente e como eles o fizeram dolorosamente ciente de quão temeroso ele estava de perdê-la. Ele a amava, mas se encontrava frequentemente se opondo ao que ela dizia e acreditando que ela não o

compreendia e estava se distanciando dele. Agora ele percebeu que ela obviamente tinha o próprio mapa e seu modo de pensar sobre a relação, tanto quanto ele tinha o próprio.

Enquanto continuava a ouvir Richard, Joe decidiu que seria uma boa ideia conversar com sua namorada e descobrir mais sobre o que ela estava pensando e sentindo em relação às coisas, em vez de apenas se focar em suas próprias percepções e preocupações.

E Richard estava oferecendo uma orientação valiosa:

*Um bom conselho é esse: faça um exame da realidade de tempos em tempos. Esteja certo de que seu mapa esteja atualizado, porque quando as*

*As pessoas param de olhar para o que há ali e apenas se valem do seu próprio mapa, elas se perdem de uma dessas duas maneiras: ou imaginam limites e restrições que não estão ali, ou agem como se algo fosse funcionar, e quando não funciona, simplesmente fazem mais do mesmo.*

*Eu sei que muitos de vocês generalizam as experiências que tiveram há muito tempo e então as projetam no seu futuro. O fato é que seu futuro ainda não foi escrito. A vida é cheia de oportunidades, a as oportunidades estão à frente, no futuro. Não deixe ninguém, nem mesmo seu próprio mapa, convencê-lo do contrário.*

*Por exemplo, apenas porque você teve algumas experiências negativas com seus parceiros de trabalho, não significa que todos os seres humanos vão te apunhalar pelas costas por dinheiro. Talvez isso signifique que você deveria aprender a proteger seus interesses; talvez isso signifique que você deveria mudar o modo como escolhe seus parceiros de trabalho.*

*Imagine o que seria a vida se o futuro pudesse ser apenas uma repetição do que já foi vivido no passado: que mundo extremamente triste seria esse. Sem mencionar o fato de que ainda estaríamos vivendo em*

*cavernas e nos alimentando de carne crua e raízes amargas.*

*Por sorte, há um direcionamento evolutivo no universo, uma força tão intensa que desafia o caos, e essa força é o que anima os seres humanos.*

Joe sentiu uma sensação de iluminação enquanto chegava a uma percepção. Em seu caderno, ele escreveu: ‘Não se trata de quem está certo e quem está errado. Não é sobre o que é “verdade” também. Um bom mapa é um mapa que o leva a ver coisas de diferentes perspectivas e o ajuda a se sentir o mais cheio de recursos possível sobre sua situação.’

Richard estava chegando no mais

importante:

*Agora, PNL não é algo que você possa aprender apenas lendo ou conversando a respeito. Você aprende PNL pela prática! É por isso que o programa de hoje está cheio de técnicas e exercícios.*

*Tudo isso começou com uma simples ideia: eu sairia e procuraria pessoas que tinham feito algo de maneira bem-sucedida, e então descobriria o processo inconsciente que essas pessoas usaram.*

Joe ouviu Emily cochichar para Teresa. ‘O que ele quer dizer com

“processo inconsciente?””

Teresa respondeu baixinho,  
‘Processos inconscientes são as  
fórmulas que você segue para  
produzir pensamentos,

e

comportamentos. Tornando-se ciente  
desses processos, você pode  
deliberadamente melhorá-los ou  
mudá-los.’

Emily acenou com a cabeça  
enquanto pensava nisso.

*Eu então ensinaria às pessoas  
a se dedicarem conscientemente  
a esses processos, para que seus  
problemas sejam resolvidos ou  
para que possam adquirir novas  
habilidades.*

*O que as pessoas dizem que fazem, ou acreditam que fazem – bem, isso é frequentemente distante do que elas realmente fazem.*

*O que, para mim, faz a PNL ser revolucionária é isso: é a primeira vez que nós temos sido capazes de deliberadamente reformular o interior de nossas mentes. Nós temos as ferramentas para encontrar onde está o lixo que não queremos e substituí-lo por coisas que nós realmente queremos.*

Joe não estava convencido. Embora sua vida tenha mudando um tanto radicalmente desde sua primeira

experiência num seminário com Richard, a ideia de que poderia reformular o interior de sua mente pareceu um pouco inverossímil para ele.

Richard, contudo, seguia em frente:

*Você não nasceu com seus maus hábitos. Você não nasceu com suas habilidades. Você não nasceu com suas crenças. A grande maioria das coisas que você faz, você aprendeu – tanto quanto aprendeu a caminhar ou apertar as mãos automaticamente.*

*Até mesmo medos são aprendidos! Você sabia que só existem dois medos naturais? O medo de barulhos fortes e o*

*medo de cair – isso é tudo. Todo o resto é aprendido. Embora alguns medos sejam úteis, como o medo de cascavéis, há alguns que são menos úteis. Você não quer se livrar de todos os medos; você simplesmente quer aprender a ter medo da coisa certa na hora certa. Algo como ter uma fobia de trair seu companheiro! Essa é uma fobia que vale a pena ter.*

*Mas eu não sou uma pessoa compreensiva. Eu me recuso a aceitar crenças limitantes só porque me disseram. Eu acredito que é mais frequente as pessoas mudarem rapidamente sem nada desse nonsense. Quero dizer,*

*todo tipo de coisa acontece. Você assiste a um filme ou lê um livro, fala com um amigo, ou mesmo um estranho num ônibus, e sua vida é transformada por isso. Instantaneamente. Você não precisa ler a mesma frase por 13 anos – você apenas a lê uma vez e pensa, ‘Uau! Isso faz muito sentido!’*

*Não dá para competir com a lógica desse homem, Joe pensou consigo mesmo.*

*E aqui vai outra dessas coisas que as pessoas ainda repetem: elas chegam para mim e dizem ‘Você tem que descobrir quem você realmente é e se aceitar.’*

*Bem, eu estou aqui para dizer que não. Você não tem que ser nada que não queira. Porque você agiu como uma pessoa tímida até agora não significa que você está condenado ao papel de tímido pelo resto da vida. O fato de você ter agido como um preguiçoso ou irresponsável não o faz ser como tal – é apenas um padrão comportamental, não quem você é. Você pode ser que quer que escolha ser.*

*Mudanças ocorrem o tempo todo – é a única constante na vida. O ponto é, se você vai escolher a direção que sua vida tomará e o tipo de pessoa que se*

*tornará, ou vai apenas se sentar e esperar a vida acontecer?*

*Com a PNL, você consegue mudar como você pensa, se sente e se comporta. Você consegue pegar o que está fazendo – tanto dentro da cabeça quanto no mundo real – e se reprogramar de modo que possa fazer mudanças poderosas em sua mente. Então, vejam, aqui vocês têm a chance de tomar controle da sua vida, mas só funciona se vocês fizerem isso – se vocês realmente se comprometerem a fazer o que for preciso para mudar as coisas, e então ir lá e fazer acontecer.*

*Eu quero compartilhar com*

*vocês como vocês podem não apenas se sentirem tão bem quanto já se sentiram no passado, mas ainda melhor que isso. Estou falando de ‘tunar’ o cérebro!*

Joe riu. Ele adorou a ideia de que poderia fazer mudanças na mente tanto quanto naquele programa de TV onde eles pegavam latas-velhas enferrujadas e os transformavam em carrões brilhantes. Ele se lembrou do quão cético tinha se sentido quando sua irmã sugeriu que ele fosse ao primeiro seminário. Até aquele momento ele tinha se sentido estagnado, sem opções, e a ideia de que ele podia escolher quem podia

ser – bem, isso soou simplesmente como pensamento positivo. Agora, ele se sentia diferente. Ele ouvia atentamente enquanto Richard continuava: Um dia, o dono da casa onde eu morava me chamou e me disse que Virginia Satir estaria na área, então eu poderia ficar de olho nela e ter certeza de que ela estaria confortável com isso. Agora, Virginia foi a razão pela qual eu fui desviado da matemática e das ciências e acabei cocriando a PNL: ela era uma psicoterapeuta muito talentosa que poderia realmente produzir resultados consistentes.

*Da primeira vez que a vi, eu estava fora de casa trabalhando no meu carro,*

*trocando o filtro de óleo, e de repente essa mulher surgiu da estrada. Ela era uma miragem: muito alta e usando um vestido Day-Glo verde, sapatos de salto vermelhos brilhantes e óculos grandes de armação grossa. Ela estava olhando para mim com um grande sorriso, então eu me levantei, olhei para ela e disse ‘Posso ajuda-la?’.*

*E ela disse, ‘Eu certamente espero que sim. Eu nunca usei um fogão a lenha e eu não quereria botar fogo na casa.’*

*Enquanto andávamos pelo local, eu disse ‘Então você é Virginia. Todos dizem que você é uma grande psicoterapeuta. O*

*que exatamente você faz?’*

*‘Bem,’ ela disse, ‘Eu realmente não faço o que outras pessoas fazem. Eu tento tornar meus clientes felizes.’*

*Aquilo fez muito sentido para mim, então eu perguntei, ‘E funciona?’*

*E ela disse, ‘Eu tenho tido sucesso, porque tenho sido capaz de ajudar muitas pessoas que ninguém mais podia.’*

*‘Quem, por exemplo?’ eu perguntei.*

*‘Bem, eu trabalho com muitos esquizofrênicos que são internados, e eu descobri que se você trazer toda a família,*

*alguns deles não parecem mais tão loucos.’*

*Sendo alguém que estudava sistemas, eu achei aquilo bem interessante.*

*Então, Virginia me ofereceu a chance de acompanhá-la. Ela estava fazendo um treinamento em um hospital psiquiátrico e então eu a observei trabalhando, tudo que ela praticava fazia total sentido para mim. As perguntas que ela fazia eram muito efetivas e muito sistemáticas, mas tudo que eu ouvia dos funcionários eram coisas como ‘Oh, ela faz milagres! Ela não é intuitiva?’ Traduzindo para humanos: ‘Não*

*é minha responsabilidade aprender essas habilidades, porque elas são baseadas no que ela é, não no que ela faz.'*

*Virginia entendeu que o mapa não era o território e levou o conceito a um nível que, para mim, era uma revelação. Claro que ela fez muitas coisas – algumas delas vocês conseguirão aprender mais tarde hoje – mas basicamente o que ela fez foi, em vez de interpretar o que as pessoas diziam num sentido metafórico, ela tomava no sentido literal. Quando alguém lhe dizia coisas como não 'parecer' bem, ela assumia que eles estavam*

*falando sobre uma imagem dentro de suas cabeças. E se elas diziam algo sobre como as coisas 'soavam', ela sabia que estavam se referindo a um som interno. E o mais importante, ela entendeu que as pessoas precisavam de alguém que pudesse 'falar sua língua', 'ver as coisas do jeito delas', ou, se você preferir, 'tocar seu mundo interno'.*

*Joe estava confuso. O que Richard queria dizer com isso?*

*Agora, deixem-me dar um exemplo que vai tornar as coisas*

*mais claras para vocês. Um dia Virginia está trabalhando com um casal porque eles estavam brigando tanto que seu casamento estava quase arruinado.*

*‘Ele nunca faz nada em casa,’ a esposa começa. ‘Nem parece que ele vive aqui. Eu corro o dia inteiro para fazer o lugar parecer decente e ele simplesmente vem e bagunça tudo.’*

*E Virginia diz, ‘Eu vejo o que você quer dizer, Lucy.’*

*Rapazes, essa mulher segue descrevendo suas imagens, e Virginia reconhece isso.*

*Então Virginia olha para o*

*marido e diz, 'E você, Bob?'*

*Bob diz, 'Ela só grita o tempo todo. É impossível conversar com ela. Num minuto está tudo quieto, e então a próxima coisa que percebo é que ela está se lamentando por algo que eu nem sei o que é.'*

*O marido tende a usar muitas palavras auditivas ou relativas a sons. Vocês ouviram isso?*

*Bom. Então Virginia diz, 'Eu o ouço, Bob. Agora, Lucy, você já tentou contar essas coisas para ele antes de se enfurecer?'*

*'É impossível,' Lucy diz. 'Veja bem, eu ponho o lixo próximo à porta para que ele enxergue*

*quando sair. Ele vai levar para fora? Não. Então eu espero para ver se ele vai levar quando voltar. Pela manhã ainda está lá. Então eu tenho que ver isso sozinha e quando ele se aparece, eu já estou soltando fumaça.'*

*'OK,' diz Virginia, 'deixe me ver se eu posso lhe dar uma imagem mais clara. Bob, você ouviu sua esposa. Qual a sua versão?'*

*'É como eu lhe disse, é como se ela pudesse me sintonizar ou algo do tipo. Como eu poderia supor o que está acontecendo se ela não fala comigo? Não que eu goste dos berros e gritos costumeiros.'*

*Depois de uma breve negociação, sempre ajustando suas palavras àquelas da pessoa a quem se dirigia, Virginia leva Lucy a concordar em tentar falar para Bob o que ele deveria ver. Prosseguindo, Lucy aborda outro assunto difícil.*

*‘Ele diz que me ama o tempo todo,’ Lucy diz, ‘mas ele nunca demonstra isso para mim’.*

*‘E com ele deveria demonstrar isso para você?’  
Virginia pergunta.*

*‘Eu queria que ele notasse quando eu visto algumas roupas bonitas ou fiz meu penteado. E adoraria que ele viesse para casa com flores.’*

*‘Eu vejo bem como é isso,’ diz Virginia. ‘Deixe que eu lhe mostre algo, mas você precisa imaginar as palavras também.’*

*Esse é o jeito que Virginia ajusta a experiência visual de Lucy com sua habilidade de falar e ouvir. Isso é o que fez dela o gênio que era.*

*Então ela vira para Bob e traduz a experiência de Lucy de um jeito que ele consiga entender: ‘Agora, me ouça. Você tem noção de que quando sua esposa põe um novo vestido e você não olha para ela, é como se você a dissesse com sua voz mais doce o quanto a ama e ela lhe fizesse ouvidos moucos?’*

*‘Bem’, Bob retruca, ‘é*

*exatamente o que ela faz.'*

*'É porque ela precisa que você lhe diga o quanto a vê, o quanto a observa, que presta atenção em como ela se apresenta. Você está me ouvindo?'* *'Alto e claro.'* Então se vira para a esposa: *'É quando eu olho para você e vejo o quanto você está bonita que eu sinto vontade de lhe dizer o quanto a amo. Eu apenas não tinha percebido que precisava dizer isso em voz alta. Me desculpe.'*

Um sorriso preencheu o rosto de Joe. Sua namorada falava um tanto aborrecida sobre como ela *via* a

relação, enquanto ele preferia *discutir* as coisas. ‘Uau, isso é algo que eu realmente poderia provar ser útil em fortalecer nossa relação,’ Joe disse para si mesmo, com sua voz interna repentinamente mais confiante.

Richard também achou que isso fosse útil:

*Então, nos primeiros livros nós lançamos padrões de design que qualquer um seria capaz de aprender. Todos poderiam aprender a ouvir ao que Virginia ouviu e perguntar as mesmas perguntas que ela. De fato, vocês vão aprender mais sobre isso essa tarde. Está certo, Alan?*

Todas as cabeças se viraram. No fundo da sala, Alan aquiesceu com um sorriso conhecido.

*Agora, de volta à Montanhas de Santa Cruz, um de meus vizinhos era um inglês chamado Gregory Bateson.*

*Um homem brilhante, tinha muito de intelectual, muito conhecido, Gregory tinha lido meu primeiro livro – na verdade, o achou tão interessante que acabou me escrevendo a introdução – e um dia me disse: ‘Richard, tem algo que você precisa fazer!’*

*‘O quê, Gregory?’*

*‘Você precisa ir ao Arizona*

*conhecer Milton H. Erickson.’*

*‘Quem é Milton Erickson?’*

*‘Ah, ele é um médico e um terapeuta muito famoso! Eu já enviei várias pessoas para verem o que ele está fazendo e nenhuma sequer se lembrou de ir para lá.’*

*‘Legal! Aí está algo que eu gostaria.’*

*Então nós corremos para o Arizona para conhecer esse cara que era considerado – com toda razão – um dos melhores terapeutas vivos. Nós vimos Milton trabalhando com seus clientes, e quando voltamos, escrevemos um livro explicando como ele usava a linguagem.*

*Vejam, Milton me marcou por*

*três motivos. Primeiro, ele foi o pioneiro em teorizar que o inconsciente estava sempre ouvindo e que você poderia se comunicar em diferentes níveis de entendimento mesmo no que parecia ser uma conversa comum.*

*Segundo, Milton percebeu que sentimentos eram contagiantes.*

*Isso significa que se você quer que alguém se sinta bem, você tem que começar pondo a si mesmo em um estado maravilhoso.*

*Por último, o que era realmente admirável sobre Milton era que, não importava o quão louco alguém era, ele nunca olhava o fato de ser 'louco' como algo ao qual você deveria estar atrelado pra sempre, e*

*ele nunca olhou para remédios como sendo a solução por tomarmos decisões estúpidas.*

*Milton e Virginia nunca desistiam das pessoas. Quando Virginia começava a trabalhar com alguém, não parava até que mudasse. Ponto. Não importava para ela se levaria uma hora ou 25 – quando ela punha na cabeça que alguém era capaz de mudar, ela simplesmente nunca pararia. Milton era bastante parecido, e eu peguei isso deles. Esse tipo de determinação incansável é absolutamente necessária para ser eficiente no que fazemos.*

*Agora, o assunto do qual a*

*PNL trata é a promoção do que eu gosto de chamar de liberdade pessoal. Isso significa sua habilidade para escolher como você lida com seu cérebro, seu comportamento e sua vida. Mas antes que mergulhemos nisso, vamos fazer um intervalo de 10 minutos.*

Joe aproveitou a chance de pegar um café, então retornou a seu assento e retomou sua conversa com Edgar.

‘Então, você ia me falar do Alan...’ ‘Ah, sim. Eu o acho um excelente professor. Ele é como o Obi-Wan Kenobi da PNL. A força é forte nele LOL[2].’

Ele realmente disse as letras ‘L O L’ bem alto! Joe não podia acreditar. Tudo que podia fazer era evitar se retrair.

Desatento, Edgar continuou, ‘Logo no começo ele me deu a sensação de que sabia do que estava falando e, mais importante, ele sabia como abordar o assunto. É como se ele sempre soubesse exatamente onde está a plateia e como capturar sua atenção: dando um exemplo extra na hora certa, mandando uma piada aqui e ali, mostrando como ideias e técnicas diferentes trabalham juntas para criar um processo integrado.’ Edgar fez uma voz alta chiante para soar como o Yoda de *Guerra nas Estrelas* e acrescentou: ‘Como usar lado bom da

força, ele entende.’

Joe não conseguiu evitar rir. Edgar era de fato engraçado – do seu jeito, muito particular. ‘Eu nunca tive o prazer de vê-lo no palco’, ele respondeu, ‘mas eu posso concordar com o que você diz. Tê-lo como um dos assistentes no curso anterior realmente fez a diferença. Ele me ajudou a esclarecer minhas dúvidas em qualquer momento em que surgissem.’

Foi quando Joe notou, com o canto do olho, que Emily parecia bem mal. Sua mãe tinha saído por um momento e ela estava simplesmente sentada sem se mover em sua cadeira, sua mão direita cobrindo os olhos. Justo quando Joe estava prestes a

pedir licença e ver se ela estava bem, Teresa retornou para o lugar dela. Imediatamente Emily fixou um grande sorriso em seu rosto.

Não era da conta de Joe, mas ele queria saber o que estava acontecendo com Emily. Ele prometeu ficar de olho nela

# CAPÍTULO 3: COMO SE SENTIR BEM

Depois do intervalo, Richard retornou prontamente ao palco.

*Agora, provavelmente uma das lições mais importantes que aprendi estudando Virginia e Milton é que eles sempre se focavam em levar o cliente a um estado emocional diferente enquanto pensavam em seus problemas.*

*Se eles pudessem levar o cliente a pensar sobre o problema enquanto se sentissem bem, isso os ajudaria a fazer mudanças*

*poderosas.*

*A PNL foi criada para dar às pessoas mais controle sobre suas mentes. Isso é essencialmente o que estamos fazendo aqui. Você tem que perceber que pode criar qualquer estado que queira, quando quiser. Você pode aprender a olhar para o mesmo trecho de uma história pessoal de um jeito diferente... Porque a verdade é que não é sua história que faz você ser quem é, mas sim sua resposta a ela.*

Esse era um conceito particularmente importante para Joe. *Não é meu passado que me faz ser*

*quem eu sou, mas como eu respondo a ele.*  
Ele pensou sobre isso enquanto Richard continuava:

*Tudo que eu tenho feito nos últimos 40 anos tem sido sobre ter liberdade – ou seja, a liberdade de escolha. Eu não quero fazer isso de modo que você não consiga sentir raiva ou medo nunca mais. Eu quero que você tenha certeza que pode escolher quando se sentir com raiva ou com medo e com o que se sentir raivoso ou com medo. Desse modo, você pode começar a fazer todas as coisas serem úteis. O medo o mantém seguro e longe de problemas, mas*

*medo de elevadores? S\u00e9rio?*

*Voc\u00ea pode ficar aterrorizado com coisas que valem a pena temer, como desperdi\u00e7ar sua vida remoendo o passado!*

Joe sabia que recentemente ele n\u00e3o estava indo t\u00e3o bem com a sua namorada em parte porque ele estava se sentindo pressionado, e que algo similar estava acontecendo com ela. *Eu preciso ter mais controle sobre meu humor*, ele pensou.

*Agora, a primeira coisa que eu quero que voc\u00eas fa\u00e7am hoje \u00e9 um exerc\u00edcio dif\u00edcil.*

*O que quer que pensemos, fazemos de tr\u00eas modos prim\u00e1rios:*

*criamos imagens e filmes mentais, conversamos conosco mesmos e temos sensações.*

*Bem, durante anos todos estavam perguntando sobre o que aconteceu em sua vida em vez de como você pensava sobre isso. O que eu descobri é que o jeito que você pensa sobre as coisas era o que determinava como você se sentia. O que isso significa é que você pode ajudar as pessoas a mudar quando as ensina a assumir o controle dos filmes que fazem em suas mentes e do jeito que falam consigo mesmas.*

*Eu acho que todos aqui vão ao cinema de vez em quando, então*

*vocês devem estar familiarizados com a sensação de ver um filme em uma grande tela e realmente apreciá-lo, então vê-lo novamente algum tempo depois em uma pequena televisão e não achar nem metade tão bom quanto você se lembrava.*

Joe sabia exatamente sobre o que Richard estava falando. De fato, ele tinha recentemente visto um filme na TV e não apenas pareceu pior – até mesmo a história fazia menos sentido do que no cinema!

*Isso é porque o tamanho da figura importa quando nos referimos a se sentir mais ou*

*menos envolvido. Mesmo que o conteúdo permaneça o mesmo, quando você muda a qualidade da figura – seu tamanho, seu brilho, sua distância e sua cor – toda a experiência muda.*

*Agora, pense em algo que lhe aconteceu recentemente e ainda o incomoda, algo que você gostaria de tirar da sua mente...*

Um episódio veio à mente de Joe: a discussão que tinha tido com um cara bêbado que vinha batendo na sua namorada há algumas noites.

*É possível que você está imaginando uma cena em*

*tamanho real, tão vividamente quanto se estivesse acontecendo agora, acertei?*

Quando Joe pensou sobre isso, era verdade: ele estava se lembrando do evento como se fosse um filme passando na frente dele.

*Pegue esta figura e comece a torná-la menor. Então a mova para longe e tire sua cor. Se você ouvir as vozes e sons da cena, diminua seu volume junto com o brilho da cena. Faça com que as figuras fiquem tão pequenas que você tenha que apertar os olhos para vê-las, e então as diminua mais ainda.*

*Quando estiver do tamanho de uma migalha, você pode simplesmente escová-la – desse jeito.*

Joe seguiu as instruções à risca. Enquanto tornava a imagem menor, ele também fez a voz do cara mais silenciosa e imaginou a figura se afastando mais e mais. Enquanto fazia isso, se sentia muito melhor sobre o ocorrido.

*Melhor agora, não?*

Quase todos  
aqui esceram.

*Bom. Agora eu sugiro que*

*vocês deixem isso onde está!*

*Vejam, esse é o ponto onde as pessoas me perguntam, 'E se voltar?' Bem, se voltar, apenas tome mais dez segundos do seu tempo – e realmente não deveria ser mais do que isso – e faça de novo. Depois que tiver feito algumas vezes, seu cérebro vai pegar o jeito e fazer tudo sozinho.*

*Então, eu quero que vocês pensem em algo incrivelmente engraçado, e juntos vamos explorar nossa sala de controle pessoal. Esse é o lugar onde a mágica acontece e você pode*

*modelar as coisas do jeito que quiser.*

*Imagine uma tela bem em frente à você, de modo que você possa ver o que quiser nela.*

*Agora, relembre uma experiência passada, uma em que você realmente se divertiu. Em que você se divertiu de verdade – se não o faz rir agora mesmo, não é o que você procura.*

*Veja o que você viu naquele momento, ouça o que ouviu e sinta o que sentiu. Realmente imagine que você está de volta para lá, e que isso está acontecendo agora.*

Joe se lembrou de um passeio de barco que teve recentemente com sua namorada. Ele se lembrou de como ambos gargalharam de uma careta engraçada que Joe fez para ela. Foi uma tarde tão incrível que ele começou a sorrir só de pensar nisso. Enquanto isso, uma mulher em uma das fileiras da frente explodiu numa risada bastante peculiar. Richard olhou para ela.

*Isso mesmo, você obviamente entendeu o que eu quis dizer!.E quando o resto de vocês encontrarem uma memória que seja boa desse jeito, mantenham, para fazer uma mágica.*

*Agora, o que eu quero é que vocês imaginem uma alavanca onde esteja escrito “diversão” e lentamente movam-na. Para fazer parecer ainda mais real, façam o gesto mesmo. Isso aí.*

*Eu sei que alguns de vocês acham isso algo ridículo de se fazer. Aqui está meu conselho para vocês: façam o exercício. Imaginem a alavanca, segurem-na, e quando vocês chegarem ao ponto onde vocês realmente sintam que é algo estúpido de se fazer, considere isso: as coisas que você faz que tornam sua vida desagradável são ainda mais estúpidas.*

Enquanto Joe se lembrava do passeio de barco vividamente, um sorriso enorme apareceu em sua face. Enquanto um sentimento maravilhoso percorreu seu corpo, ele se imaginou segurando uma alavanca e começou a movê-la.

*Agora, enquanto você permite que a imagem dessa memória revigorante se aproxime e cresça mais e mais, comece a empurrar a alavanca para cima devagar, apenas num ritmo que combine com as mudanças na sua fisiologia. Permita que essa memória revigorante se aproxime e cresça mais e mais. Adicione cor às imagens do*

*momento, faça-o brilhar, olhe para os detalhes...*

*Enquanto faz isso, ouça uma voz dentro da cabeça dizer, 'Que comece a diversão.'*

Joe pode se sentir decolando enquanto o filme se tornava maior e mais vívido e ele movia a alavanca para cima.

*Essa técnica de PNL é chamada 'ancoragem'. Você pega uma sensação e associa-a a estímulos – nesse caso, a alavanca e o painel de controle da sua mente. Desde que as duas coisas venham juntas, seu cérebro decide que elas devem estar associadas. Essa técnica maravilhosa permite que você*

*capture qualquer sentimento e o associe com uma imagem interna como a alavanca, ou um toque, uma palavra, ou um movimento; desse jeito você pode usar um estímulo posterior para disparar esse sentimento quando precisar dele.*

Joe pôde se sentir muito, muito bem, enquanto Richard deu a todos alguns momentos para curtir seus filmes internos antes de dizer.

*OK, agora voltem à Terra. Eu quero lhes mostrar algo. Você não precisa tomar tempo para criar esses sentimentos no futuro porque você tem sua*

*alavanca. Então, agora que a maioria de você está de volta ao planeta Terra, tentem isso: na sua mente, fechem os olhos e apenas segurem essa alavanca novamente e a movam para cima, enquanto dizem a si mesmos, 'Que comece a diversão.'*

Joe tentou, e a sensação revigorante veio na hora. Ele estava ansioso para praticar isso!

*É assim que âncoras funcionam na PNL. O número de horas que as pessoas passam se sentindo mal é absolutamente ridículo e o número de horas em*

*que você não mergulhou dentro de si para apreciar a mágica de estar vivo, porque estava ocupado demais, é insano. Eu sei que estamos em tempos frenéticos, mas se você for se apressar de alguma forma, deveria pelo menos apreciar isso. Você pode fazer mágica de cada coisa que faz, especialmente quando está com outras pessoas: apenas lembre-se de ir ao estado certo.*

*A pergunta que eu peço para as pessoas fazerem a si mesmas é, ‘O quanto você consegue se sentir bem por motivo nenhum?’. E se você pensa que esse é um conceito maluco, pense nisso: as*

*peessoas realmente revivem brigas que não tiveram! Isso não é bizarro? E não fazem isso sequer por diversão: elas o fazem para se sentirem mal. Elas têm brigas imaginárias e então se lembram delas de novo e de novo.*

*Ouçam isso: uma mulher – um ser humano perfeitamente inteligente, com PhD e tudo – veio até meu consultório e me disse, ‘Eu tenho frequentado terapia por 16 anos, e ainda brigo com minha mãe o tempo todo.’*

*‘Onde está sua mãe?’ Eu perguntei.*

*‘Minha mãe morreu’*

*Agora, eu não sei vocês, mas isso me deixou preocupado. 'E você briga com ela o tempo todo'.*

*'Na minha cabeça,' ela especificou, como se isso fizesse a situação melhor.*

*Eu estive em muitos lugares na vida, vi muitas coisas estranhas, mas eu nunca ouvi coisas mais assustadoras do que quando as pessoas me contam do que têm dentro das suas cabeças... De fato, eu lhe perguntei, 'Você já pensou em simplesmente não fazer isso?'*

*Ela me olhou como se eu fosse louco. E ela estava sentada lá tendo brigas com sua mãe, indo*

*e voltando, em vez de ter uma vida!*

*Vejam, essa é a verdadeira diferença entre o interior e o exterior da sua mente, e vocês devem entender que é apenas o seu cérebro e vocês podem fazer dele o que quiserem. Você apenas precisa ser capaz de perceber que as vozes dentro da sua cabeça têm controles de volume. Se você pode fazê-las mais altas, também pode fazê-las mais suaves, pode fazê-las dizer o que você quiser – e em qualquer tom de voz que queira.*

Enquanto Joe anotava o que Richard tinha acabado de dizer, sua

mente voltou à sua namorada e da primeira vez que eles se encontraram. Pensou no quanto a vida seria diferente agora, se na ocasião ele não tivesse assumido o controle dessa voz pertinaz em sua própria cabeça. Mas agora estava ficando fora de controle e ameaçando a relação toda. Ele tinha que voltar aos princípios e se recusar a deixá-la ditar seus pensamentos e sentimentos do jeito que têm sido recentemente.

*E agora eu quero lhes falar sobre isso. Um grupo de pessoas – e não me perguntem como tiveram essa ideia – pegaram uma cultura de bactérias de iogurte, dividiram-na em duas*

*metades e a atrelaram uma delas a algo que pudesse medir sua atividade elétrica.*

*Então derramaram o leite sobre a outra metade – como vocês sabem, é disso que iogurte se alimenta: leite.*

*Então, quando essa metade se alimentou, a outra metade – aquela com os sensores – começou a responder – ela sabia que a outra metade estava sendo alimentada.*

*Então me perguntaram, ‘Richard, como podemos explicar que quando alimentamos as bactérias de um lado, a outra metade sabe?’*

*‘Porque são gêmeas.’*

*‘Bem, isso não explica muita coisa.’*

*‘Bem, há uma outra explicação simples: as bactérias do iogurte se conhecem.’*

*Eles então olharam para mim totalmente confusos, mas eu sabia que tudo tem vida do seu próprio jeito. Até mesmo ideias têm vida. Isso é o que as faz tão importantes.*

*Depois os pesquisadores tentaram pôr barreiras entre as duas metades da cultura de bactérias. Primeiro fizeram com madeira, então de diferentes metais, depois tentaram barreiras eletromagnéticas, e ainda assim quando eles*

*alimentavam uma metade da cultura, a outra ficava louca.*

*Eles disseram, ‘Nós simplesmente não entendemos.*

*Deve haver uma explicação para tudo isso.’*

*Eu lhes contei que havia uma e que se eles me deixassem sozinho ali, eu poderia construir uma barreira pela qual as bactérias não poderiam se comunicar.*

*Eles disseram, ‘Isso é impossível, Richard. Tentamos de tudo.’*

*E eu respondi: ‘Não, não tentaram’.*

*Mas isso é o que acontece quando você faz do mapa o*

*território que deveria descrever. Quando as pessoas se recusam a aceitar que a realidade deve ser um pouco mais complexa e variada do que suas representações dela, elas não deixam espaços para melhorias.*

*Quando esses caras voltaram, uma semana depois, eu tinha construído a barreira. Eles fizeram o experimento e as bactérias não responderam, então me perguntaram, ‘Do que essa barreira é feita?’ Na verdade, era um aquário cheio de iogurte. Porque quando uma das bactérias vibrava dentro da barreira de iogurte, a vibração era absorvida. Não poderia ir*

*tão longe.*

*É por isso que é tão importante para você perceber que o estado no qual você está é a ferramenta primária com a qual estamos trabalhando. Você não pode estar deprimido e esperar ajudar as pessoas a pessoas a serem alegres.*

*Enquanto tudo isso acontecia, quando eu construí a barreira de iogurte, eu entendi que as coisas vibram juntas. Quando você toca uma corda de piano, todas as cordas com essa harmonia vibrarão. É como se as coisas conhecessem umas às outras. O que significa que se você sair mal-humorado você vai*

*encontrar gente mal-humorada, ou as pessoas ficarão mal-humoradas perto de você. Você colhe o que planta.*

*Iogurte conhece iogurte como pessoas conhecem pessoas. Se você quer que as pessoas sintam algo, você deve sentir primeiro.*

Ouvindo isso, subitamente ocorreu a Joe que seus estados emocionais definitivamente afetavam sua namorada significativamente. Sempre que chegava em casa do trabalho estressado e ela vinha conversar com ele, ele a via se tornar mais e mais irritada enquanto a noite passava. *Bem, talvez essas grandes mudanças de humor não sejam de*

*todo delas. Talvez seja meu estado que a afeta,* ele pensou. Essa era uma revelação e tanto.

Richard estava falando sobre as diferenças que os estados poderiam fazer

*Por exemplo, eu trabalhei com um cara que era dono de uma empresa. Seu problema era que ele tinha medo de se encontrar com mulheres. A loucura disso era que quando eu perguntei o que fazia por hobby, ele disse, ‘Saltar de esqui.’*

*‘Aquilo em que você salta de uma montanha e voa pelo ar?’*

*‘Sim’, ele disse.*

*‘E você tem medo de*

*mulheres?’ ‘Sim!’*

*‘Claro,’ eu concordei com ele,  
‘elas podem ser muito  
assustadoras.*

*Especialmente quando brigam  
pelo último par de sapatos da  
loja!’*

*Todos riram.*

*Aqui é onde você tenta fazer  
as pessoas perceberem o quão  
estupidamente estão agindo.  
Pelo fato das pessoas não se  
sentirem tão estúpidas enquanto  
estão agindo, elas começam a  
levar seus problemas muito a  
sério. E se você leva problemas*

*muito a sério, eles simplesmente se fazem mais reais, porque, veja bem, essas coisas não são reais, são ilusões. Pisar num prego que atravessa seu pé – isso é real, isso machuca, embora as pessoas possam aprender a controlar até mesmo a dor.*

*De qualquer modo, esse cara me contou que quando olhava para mulheres, ficava absolutamente petrificado. Então olhei para ele e disse, ‘OK, vamos direto ao ponto: você põe um par de tábuas nos pés, engraxa, desce uma montanha numa velocidade absurda, se lança da montanha pelo espaço, voando pelo ar por*

*centenas de metros sem um paraquedas... e isso, não te assusta?’*

*‘Não, isso é excitante.’*

*‘E você vê uma pessoa sentada numa mesa, bebendo café. Ir até ela e dizer olá o amedronta.’*

*‘Sim, absolutamente.’*

*‘Pular de uma montanha... versus dizer olá. De alguma forma me parece discrepante.’*

*Ele me olhou encabuladamente e disse, ‘Eu sei que parece loucura.’*

*‘Porque é mesmo!’ Eu lhe disse. ‘Vamos mudar isso. Sabe aquela sensação de excitação que você tem logo antes de*

*pular?’*

*‘Sim, sim!’*

*‘OK. Tome esse sentimento e gire dentro do seu corpo. Torne o mais e mais intenso. Agora, eu quero que você desça e, enquanto gira esse sentimento, apenas caminhe até as pessoas e diga olá. Encontre as pessoas com quem nunca conversaria. Se você começar a sentir medo, tudo que eu quero que faça é se lembrar dessa sensação que você tem justamente antes de pular de uma montanha. Porque, você sabe, vai o ajudar, enquanto sentir medo não vai. Então, se você começar a sentir medo, apenas pare. Pare de*

*pensar sobre isso, volte, lembre-se da sensação de excitação, então olhe para o que quer e leve essa sensação com você.*

*Então ele saiu e ficou fora por cerca de uma hora. Eu enfim enviei alguém para procurar por ele, e quando eles voltaram, me disseram, 'Ele não vai voltar, está conversando com uma moça!'*

Joe riu. Foi como a primeira vez que encontrou sua namorada. Ele se lembrou de falar consigo mesmo continuamente sobre como ela não estaria interessada em conhecê-lo. Que estranho, ele pensou, que alguém com quem eu me sinto tão bem

costumava ser alguém com quem eu ficava atemorizado de falar.

*Agora, deixem-me demonstrar como você pode pegar esses bons sentimentos que nós ancoramos antes e usá-los para transformar suas vidas. Com licença, qual seu nome?*

Richard estava apontando para a mulher que Joe viu vasculhando ansiosamente sua bolsa mais cedo. Isso será interessante, ele pensou. Um desafio e tanto.

A mulher pareceu mais tensa do que nunca quando Richard apontou para ela. Sua face se avermelhou. ‘Liz’, respondeu, em uma voz tensa.

*O que você faz, Liz? Quando não está se preocupando, o que é?*

Liz parecia chocada por ele saber.

Richard apenas sorriu.

*Não fique tão surpresa, Liz, estava tudo estampado no seu rosto. Literalmente. Você sabia que quando você aperta seu rosto como agora isso não leva realmente a boas sensações?*

Liz balançou a cabeça.

*Bem, quando você sorri seu cérebro libera substâncias*

*químicas felizes no seu corpo e quando você faz cara feia ele libera um grupo diferente de substâncias que produzem estresse e preocupação. Uma boa ideia seria relaxar mais seu rosto e se dar uma dose de boas sensações.*

*Então, o que você faz, Liz?*

*‘Sou professora’, ela disse, alto o suficiente para Joe escutar.*

*Professora? Então é mais importante do que nunca que você entenda bem isso, Liz. Porque iogurte conhece iogurte e as crianças da sua classe precisam estar com o tipo certo de iogurte – o tipo saudável, se é*

*que você me entende.*

*Mas antes que eu convide Liz ao palco vamos fazer um intervalo de cinco minutos.*

Joe estava ansiando para ver como isso iria funcionar com Liz. Seria interessante ver se Richard poderia ajuda-la. Ele olhou suas anotações e depois de alguns minutos, Richard continuou:

*Agora, Liz, você pode vir aqui e me ajudar com algo? Você parece muito estressada e eu quero ensiná-la uma técnica que pode ajudá-la.*

Liz se encaminhou ao palco e se

sentou diante de Richard. Ela estava ofegando quase audivelmente.

*Deixe-me fazer uma pergunta,  
Liz: quanto tempo você gasta se  
sentindo mal?*

*'Horas e horas', ela  
respondeu timidamente.*

Joe quase riu com a honestidade dessa moça. Admitir que gastava várias horas do dia se sentindo mal parecia engraçado para ele. Mas o mais perturbador era que ele tinha passado algum tempo demais fazendo exatamente a mesma coisa. Ele sabia que devia prestar atenção ao que Richard estava dizendo.

*Fico feliz em ver que você*

*fecha comigo, Liz. O que eu quero que você considere agora é isso: quando você mudar, o que vai fazer com todo esse tempo? Pense apenas em todo o tempo livre que você vai ter. É com isso que eu me preocupo! Alguns de vocês passam tanto tempo se preocupando e se inquietando que sequer se lembram mais de como é se sentir realmente bem. Se eu simplesmente derrubar o que lhes incomoda, é provável que vocês simplesmente encontrem algo a mais para complicar. É por isso que vamos fazer as coisas do meu jeito.*

*Eu tenho uma recomendação,*

*e alguns de vocês vão querer tentá-la. Eu quero que você feche seus olhos, Liz, e quero que você pense sobre uma das melhores sensações que você já teve.*

Richard parou, permitindo a ela acessar a experiência. Ela fez uma cara de concentração, obviamente se esforçando para recordar.

*Tente algo tão bom que você possivelmente não possa nos contar.*

Liz se corou, seu siso se desfez num sorriso.

*É isso! É disso que eu estava falando. Vejam bem, rapazes, o pensamento certo pode afetar sua fisiologia instantaneamente. A mente é simplesmente poderosa assim. Esse é o tipo de resposta que eu quero que vocês suscitem e melhorem, de modo que possam usá-la tudo dia para fazer sua vida absolutamente fantástica.*

*OK, agora este sentimento, este sentimento realmente incrível, me conte, onde começa em seu corpo? Em que parte de você? E para onde se move?*

Liz pensou por um instante e

respondeu, ‘Meu estômago. Se move para cima.’

*Para cima, OK. Agora, quando o bom sentimento se vai, vai para onde? Quando você para de pensar sobre esse sentimento, para onde vai?*

Depois de alguns segundos, Liz empurrou suas mãos para longe do corpo. ‘Para fora,’ ela respondeu.

*OK, aqui vai um pequeno truque que vai realmente ajudá-la: deixe o bom sentimento vir, e bem quando ele estiver indo, puxe o de fora para onde*

*começou, de modo que se mova em círculos, e comece a girá-lo cada vez mais.*

*É isso aí.*

Liz começou a sorrir enquanto se concentrava novamente.

*Gire mais rápido enquanto você continua pensando na experiência. Mais rápido ainda. Isso mesmo.*

*Agora ajuste, de modo que gire no meio do modo que gira ao redor ainda mais rápido.*

*Veja, você não tem ideia de quanto prazer seu corpo é capaz.*

*Gire mais rápido, e se você*

*mantiver girando, vai mudar de um jeito muito especial.*

A tensão no rosto de Liz havia se dissipado – e ela até segurou um riso.

*Isso mesmo, sintá-se livre para se curtir – enquanto muda sua vida para melhor.*

*É claro, você percebe que quanto mais rápido você gira o sentimento e quanto mais rápido ele se espalha, mais rapidamente chega ao ponto no qual se sente muito bem? É quando as pessoas vão chegar para você e dizer, ‘O que aconteceu com você? Você está*

*sorrindo o tempo todo. O que está errado com você?’ Eu adoro quando fazem isso. Você apenas olha para elas e ri.*

E isso foi exatamente o que Liz fez. De fato, Joe percebeu que seu humor estava rapidamente se espalhando pela plateia. *Richard está certo, ele pensou. Estados são contagiantes.*

Richard estava explicando mais profundamente:

*Vocês veem, se é uma sensação boa, você não quer deixá-la ir – quer apenas construí-la, que fique lá e se fortaleça.*

*Melhor ainda, nós vamos*

*pegar essa sensação boa e acrescentar algo a ela, porque eu sei que você vai encarar situações no futuro que poderiam tê-la feito se sentir mal no passado.*

*Agora eu gostaria de lhes contar sobre uma técnica que você pode usar para extinguir sentimentos ruins. OK, Liz?*

Liz aquiesceu.

*O que eu quero que vocês façam é pensar sobre a principal coisa que os faz se sentirem mal. Apenas imaginem-se assistindo a isso numa tela e segurando o controle de brilho. Então, em*

*um movimento rápido, eu quero que vocês girem o controle todo na direção de fazer brilhar, para que embranqueçam a imagem toda – em um momento você a vê, no próximo está simplesmente branca por completo.*

Enquanto Liz fazia isso,  
ela se  
recostou levemente na cadeira.

*Excelente! Faça de novo. Imagine a coisa que faz você se sentir mal. Agora a embranqueça, bem rápido. De novo. E de novo. Agora pegue o sentimento muito bom que você*

*estava girando, e quando você imaginar a situação no futuro, embranqueça o pensamento ruim e gire o sentimento muito bom.*

*Enquanto faz isso, você vai ouvir uma voz interna que diz, 'Nunca mais!'*

*Porque às vezes você vai sentir que o suficiente é suficiente e que você não vai se permitir manter-se fazendo isso. Se você pensar no número de horas que você desperdiçou nisso e pensar sobre quanta diversão você pode ter em vez disso, você não vai mais gastar seu tempo fazendo coisas que não quer mais. É assim que você vai ter tempo de criar hábitos*

*novos e positivos.*

*Agora, imagine-se nessa situação difícil no futuro, mas desta vez, embranqueça a imagem negativa e sinta essa boa sensação girando mais rápido por todo seu corpo – e repare no que acontece.*

*Agora... Eu quero que você pare e pense sobre a situação e como você se sente sobre ela. Você pode se imaginar se sentindo mal?*

Liz tentou, mas seu rosto apenas mostrou surpresa, então uma consciência relaxada de que uma mudança realmente ocorreu.

*A verdade é que quando você vai para o estado certo, você pode simplesmente fazer quase qualquer coisa, mas se você não mudar seu próprio estado interno, como esperar que alguém mais mude?*

*Quando eu comecei, sendo um cientista da informação, eu abordei as coisas de maneira diferente das outras pessoas. Eu fui lá e botei um anúncio no jornal, procurando por pessoas que costumavam ter fobias e se livraram delas. Eu consegui com que cerca de 100 pessoas viessem e eu disse a cada uma, 'OK, você teve uma fobia. Como se livrou dela?'*

*E todos me contaram basicamente a mesma história. Foi algo como, ‘Bem, depois de anos e anos, eu me enchi tanto disso que disse a mim mesmo, “É isso aí, não posso mais suportar. Essa foi a gota d’água.”’ E então eles todos pararam, deram um tapa na testa e disseram, ‘Naquele momento, eu me observei vi o quanto era estúpido estar tão amedrontado.’*

*E eu escrevi o seguinte:*

1. *Dê um tapa na testa*

*(provavelmente opcional!)*

2. *Desassocie-se – ou seja, veja a si mesmo por uma imagem.*
3. *Veja a si mesmo enquanto o faz de um ponto desassociado*

*E eu decidi tentar com pessoas que ainda tinham fobias.*

*E nessa época foi o cara de Wessington. Seu problema é que ele tinha ataques de pânico toda vez que tentou deixar a cidade.*

*Então eu lhe pedi para imaginar-se dirigindo em direção ao limite da cidade e observar a cena como se ele fosse o Super-Homem voando*

*próximo ao seu veículo, olhando para si mesmo dirigindo sua picape. Enquanto ele estava voando, ele se viu derrapar até parar, sair do caminhão e enlouquecer, mas a parte dele que estava observando a cena toda apenas continuou voando, direto para fora da cidade. Agora, o truque é que dentro da sua mente eu já o tinha feito voar calmamente e, ao mesmo tempo, o dirigi para fora da cidade.*

*Agora, se você se vir à distância sentado no banco da frente de uma montanha russa, é uma experiência totalmente diferente de realmente se sentar*

*ali. É uma perspectiva diferente e um conjunto de sensações diferentes. Sabendo que essas coisas são diferentes, quando as pessoas querem mudar seus sentimentos, uma das coisas que eu sempre fiz foi achar um jeito pelo qual elas pudessem literalmente ter uma nova perspectiva.*

*E isso nos traz de volta para a experiência de pensamento que tentamos antes. Essa mudança de perspectiva é apenas outra dessas variáveis – junto com o brilho ou o tamanho da figura – que você vai achar nas mentes das pessoas. Na PNL nós a chamamos de submodalidades.*

*E agora, uma salva de palmas para Liz. Obrigado, Liz.*

E com isso, Liz voltou ao seu lugar parecendo bem melhor do que estava quando pisou no palco há alguns minutos antes.

Joe estava intrigado enquanto Richard explicava mais sobre submodalidades:

*Deixe-me abordar essa ideia mais uma vez. Dentro da sua cabeça, as figuras devem ter um lugar, elas devem ter uma distância, elas devem ter um tamanho, elas devem estar em preto e branco ou em cores, elas são um filme ou uma foto. Sons têm que vir da direita e/ou da esquerda, eles soam como se*

*estivessem entrando ou saindo.*

*Estas, para mim, parecem ser distinções importantes que temos que fazer sobre as coisas. Isso deveria estar em nosso manual do usuário. Infelizmente, nós não viemos com um, então temos que criar o nosso próprio.*

*O motivo pelo qual eu me concentro tanto nesse ponto de achar onde as sensações começam e como elas se movem – e sobre fazer as figuras menores ou maiores e as sensações irem para trás – isso foi o que eu descobri a coisa mais simples de todas, de que você pode reprogramar seu comportamento mudando o jeito*

*como você se sente. E se você pode mudar o jeito que você se sente fazendo algo diferente com os sons e imagens que você cria dentro da mente.*

*Agora, eu trouxe Liz aqui, e agora ela voltou ao lugar, quanto tempo foi isso – cinco minutos, mais ou menos?*

Enquanto Richard olhava para Liz ela aquiescia e sorria alegremente. Ela  
Parecia bem mais relaxada.

*Em sua mente, você pegou algo e embranqueceu, e você fez seus bons sentimentos correrem mais depressa, não foi? Quando*

*você pensa nisso agora, a sensação é totalmente diferente.*

*E isso é coisa séria, certo,  
Liz?*

A voz de Richard soou grave e preocupada. Ele olhou severamente para Liz – que explodiu em gargalhadas!

*Ei, está rindo de quê? E seus problemas? Onde está a dor e o sofrimento? Ah, posso ver: você está resistindo à mudança! Você quer seu problema de volta? Veja bem, o problema é que por eu não precisar saber qual problema é em primeiro lugar, eu não pergunto. E*

*então, quando as  
pessoas querem seu  
problema de volta, eu corro o  
risco de lhes dar de volta o  
problema errado.*

Liz estava segurando a barriga agora, seu rosto vermelho de tanto rir, enquanto Richard continuava:

*Pense sobre todas essas coisas que fazer você se sentir mal. Vamos lá, você pode! Todos os pensamentos que faziam você se sentir estressada, preocupada, ansiosa...*

Liz ria cada vez mais alto.

*Não pode ser assim tão fácil.*

*Você precisa passar muito tempo se sentindo mal. Não pode estar se sentindo melhor agora! Liz, você é realmente uma cliente terrível. E os erros que você cometeu? E as experiências ruins?*

Ela apenas continuou rindo, e enquanto fazia isso a plateia começou a rir também. Richard olhou para a audiência e piscou, com os olhos cintilando.

*Não seria incrível se toda vez que você começasse a se sentir mal, você simplesmente tivesse um ataque de risos? Porque para mim, o verdadeiro truque consiste em ir para dentro,*

*mudar as imagens na mente e o modo com que você fala consigo mesmo, e fazer seu cérebro se sentir realmente bem. Isso é o que eu chamo de 'terapia do ridículo'!*

*Quando eu fiz isso com o cliente que tinha medo de mulheres, ele era capaz de mudar o jeito como ele se comportava. Ele não era capaz de se aproximar de uma mulher até que algo dentro dele tornasse isso divertido. Você pode apenas fazer isso tomando as coisas que parecem difíceis e mudando o jeito que você se sente sobre elas. E isso é feito sem ruminar sobre sua infância.*

*Se a sua infância o prejudicou, voltar a ela apenas vai prejudicá-lo mais.*

*Já que estamos falando sobre infância, a vez que você deu um pouco dessa boa sensação para as crianças da sua classe, Liz. Conte-me, você já percebeu que quando está de mau humor, as coisas parecem mais difíceis e até mesmo um pequeno problema pode fazer você se sentir como no fim do mundo? Você acha que é possível, quando você se sente mal, que isso contagie as crianças? Já reparou que quando você se sente bem, você pode lidar com a classe bem mais facilmente?*

Liz, com seu rosto agora brilhando, parou por um segundo, e respondeu, ‘Sim, às vezes eu saio da cama do lado errado de manhã e sei que as crianças estarão difíceis...’ Richard a interrompeu:

*Já lhe ocorreu que talvez, apenas talvez, não se trata de você ter poderes psíquicos e ser capaz de predizer como elas estarão? E se, em vez disso, você deliberadamente decidir se sentir bem por nenhuma razão específica?*

*Como você acha que seus alunos responderiam para você se você estivesse de bom humor*

*com mais frequência? Pense sobre isso. Ensinar poderia ser bem mais fácil.*

Liz considerou isso por um momento com uma careta, como se estivesse considerando a possibilidade de que era realmente seu humor que influenciava as crianças e não o contrário. Isso lhe pareceu como o acendimento de uma lâmpada imaginária, quando Richard acrescentou:

*Pode ser isso ou você também pode encostar sua cama na parede. Assim você vai acordar sempre do lado certo.*

Isso fez com que Liz risse novamente. Richard se virou para a audiência:

*Agora, é hora de vocês terem a chance de tentar isso. Escolham um parceiro, se presente, e então façam isso. Decidam quem vai primeiro. Então pergunte à outra pessoa se há alguma parte da vida dela na qual elas se sentem estagnadas ou bloqueadas, uma situação onde elas têm sentimentos ruins toda vez e isso limita seu comportamento, porque leva à coisa mais horrível que seres humanos*

*podem fazer: hesitar. E hesitar, e hesitar, e a próxima coisa que ficam sabendo é que nenhuma oportunidade restou. Porque quando a oportunidade passa por você, você pode vê-la caminhar para longe e então viver se arrependendo pelo resto da vida, ou você pode pular dentro e tentar algo.*

Joe se agitou na cadeira. Ele mal podia esperar para fazer o exercício. Mas Richard deu algumas instruções antes:

*Eu quero que vocês se sentem com o parceiro que escolheram e então levem-no a um estado*

*onde se sentem realmente bem. Agora, o segredo é você ir primeiro.*

*Lembrem – iogurte conhece iogurte. Então...*

*1. Vá para dentro e pense em algo que o faz se sentir realmente maravilhoso. Faça a imagem grande e vívida para aumentar as sensações*

*2. Conduza seu parceiro a fazer exatamente a mesma coisa. Faça-os girar o bom sentimento pelo corpo inteiro até que eles se sintam incríveis.*

*3. Faça-os se pensarem sobre os momentos problemáticos no futuro e faça-*

*os pensarem no que os faz se sentirem mal. Então agarrem o controle de brilho e embranqueçam isso tudo. Façam isso duas ou três vezes, bem rápido.*

4. *Faça-os girar o sentimento realmente maravilhoso pelo corpo de modo que eles fiquem preenchidos com uma sensação incrível de bem estar.*

*Quando fizerem tudo isso, vocês os capacitarão a mudarem como pensam sobre a situação e vão dá-los o que realmente importa: a liberdade de se sentirem tão bem quanto*

*quiserem quando mais  
precisarem*

*Agora vamos com isso.*

Mesmo achando que tinha superado certo grau de timidez romântica em sua vida pessoal, por ora Joe estava totalmente consciente de que não vinha usando algumas dessas mesmas habilidades no trabalho. Sempre que pensava sobre certas reuniões, ele poderia ir para dentro e se preocupar sobre o que aconteceria se ele se fizesse de bobo ou esquecer sobre o que estava falando. Ele não tinha mais medo de se apresentar; era mais como ele se sentia desconfortável quando estava falando com certas pessoas

individualmente. Se eles eram estranhos, ele sentia que estava os entediando. Ele decidiu trabalhar com Teresa essa questão.

Teresa começou em obter o estado certo para si mesma, e então se virou para Joe e o fez ir para dentro de sua mente e pensar sobre uma ocasião em que ele se sentiu muito, muito bem. Joe pensou sobre uma semana na qual ele tinha saído por aí com sua namorada e eles tinham tido a melhor diversão da vida. Ele tinha rido mais naquele final de semana do que tinha rido por um longo tempo.

Quando Joe estava dando um sorriso radiante, Teresa duplicou o tamanho do filme e o fez imaginá-lo mais vividamente. Joe começou a

sorrir. Então Teresa o fez girar o sentimento bom por todo seu corpo.

Em seguida, Teresa fez Joe pensar em alguma situação futura sobre a qual estava preocupado. Ele pensou em uma reunião específica que estaria por vir em algumas semanas. Mas antes que ele tivesse a chance ficar nervoso, Teresa o pediu para imaginar o controle de brilho e girar tudo para cima, de modo que ele pudesse embranquecer a imagem. Ele fez isso algumas vezes e então ela o fez girar a sensação boa de novo.

Então eles trocaram e Joe ajudou Teresa com sua própria questão. A despeito de ter aplicado a PNL com sucesso em sua vida e seu trabalho como médica, Teresa explicou que ela

tinha dificuldade quando se tratava em lidar com pessoas difíceis. Quando ela lidava com indivíduos particularmente agressivos, ela perdia a confiança em si mesma.

Joe, que já tinha se sentido incrivelmente bem por passar pelo processo, fez Teresa pensar em como ela se sentia quando estava em seu estado mais confiante e a fez girar a sensação pelo corpo todo. Em seguida, enquanto ela sorria, ele a fez criar uma imagem de ter que lidar com pessoas agressivas no futuro. Ele a fez embranquecer a figura e a fez imaginar que a boa sensação estava girando por todo seu corpo. Para seu deleite, enquanto ele trazia o pensamento dela em meio ao

processo, o corpo inteiro de Teresa se endireitou e ao final ela se parecia substancialmente mais confiante.

Richard voltou ao palco:

*Como foi? Um tanto divertido, não? Quando você começou a pensar em coisas muito agradáveis, a outra pessoa não começou a sorrir? Isso significa que há algo infeccioso acontecendo.*

*Humanos influenciam uns aos outros toda vez que se comunicam, e construir bons sentimentos não deveria ser algo que você faz somente aqui, mas ser uma parte de como você faz as coisas todo dia. Quando você*

*pensa sobre seu casamento, você deveria associá-lo com cada boa memória que você tem, e quando você pensa sobre coisas desagradáveis – bem, apenas saia da imagem. Se você associar seu casamento com cada coisa ruim que seu cônjuge faz, você vai se enfurecer com eles o tempo todo.*

*Se acontecer de você pensar em algo desagradável que aconteceu em sua vida, esteja certo de que parece uma foto Polaroid preto-e-branco, então a empurre para longe e em breve isso não vai mais importar tanto.*

*Se você reverbera todo tipo de coisa como felicidade, alegria,*

*excitação... bem, adivinhe? As pessoas ao redor vão começar a fazer o mesmo sem nem saber o que aconteceu. Se você pode ir a um estado que o faz se sentir bem, as pessoas ao redor vão fazer o mesmo. Estas são coisas que seu inconsciente está incorporando.*

*Agora vamos almoçar. Estejam de volta em uma hora e meia se sentindo muito bem e prontos para uma surpresa!*

Richard deixou o palco sob uma grande salva de palmas.

Joe, Teresa e Emily saíram juntos, e Joe pediu a Edgar para se juntar a eles. Enquanto se sentavam no

restaurante, Joe compartilhou algo que tinha estado em suas mentes o dia todo: ‘Esta manhã, Teresa, você disse algo sobre certezas que nos impedem de aprender que eu não entendi muito bem. Certamente ter crenças e certezas fortes não é algo bom?’

‘Eu suponho que nós possamos dizer que isso não é ruim *per se*,’ Teresa esclareceu. ‘Há coisas sobre as quais é melhor ter certeza e há situações nas quais a certeza se torna um obstáculo.’

‘Ainda estou confuso sobre isso,’

Joe admitiu.

‘Isso é exatamente o que eu quero dizer. Agora que você ouviu que o mapa não é o território, deixe-me

colocar dessa maneira: se você vir aqui e não experimentar nenhuma confusão de qualquer maneira, significaria que você deu um jeito de ajustar tudo que você viu e ouviu ao seu antigo mapa. Algumas pessoas se sentem tão certas de que seu mapa é o território que não importa quanta informação entre, elas darão um jeito de ajustá-la ao que já sabem.’

Enquanto Teresa falava, Joe notou a expressão no rosto de Emily. Ela não estava realmente os ouvindo, apenas olhando longe. Algo estava a aborrecendo, mas parecia que ela não queria que sua mãe reparasse. Quando Joe a flagrou, ela imediatamente se percebeu e se virou, um pouco envergonhada.

‘Veja bem, Joe,’ Teresa continuou, ‘é como tentar encaixar um pino quadrado num buraco redondo. Se você insistir na sua certeza de que o mapa é o território, você vai automaticamente concluir que todos os pinos devem ser redondos. Então você só pode tirar um sentido do que está acontecendo de duas maneiras: ou você “distorce” o pino quadrado até que caiba num buraco redondo ou você o descarta como irrelevante, desse modo “deletando” essa evidência. Em ambos os casos, isso certamente só serve para reforçar a sua crença de que você está certo sobre as coisas. É a dúvida que cria espaço para criar um buraco que abrigue o pino quadrado na medida.

Então, eu acho que “nenhuma confusão” poderia significar “nenhum aprendizado”. Você não pode achar algo novo sobre si mesmo ou o mundo sem modificar ou expandir seu mapa. E você não muda seu mapa sem ao menos um pequeno senso de confusão. Confusão é o caminho para a claridade.’

‘E se você olhar para o que Richard está fazendo no palco’, Edgar acrescentou, ‘é verdade que ele está nos fazendo construir crenças fortes, mas ele também está tomando uma quantia considerável de tempo e energia para derrubar as crenças típicas que mantêm as pessoas estagnadas, como a ideia de que a mudança deve ser vagarosa e

dolorosa.’

‘Vocês parecem ter entendido tudo’, Joe disse com uma ponta de inveja.

‘Cabelo grisalho deve servir para alguma coisa!’ Edgar brincou.

‘A propósito,’ Joe perguntou, ‘como você integra psicoterapia e PNL?’

‘Fácil!’ Edgar rebateu.

‘Quer dizer que você não tem que se esforçar para botar as duas coisas juntas?’

‘Absolutamente não, a PNL oferece várias ferramentas extraordinárias para entender como nos comunicamos conosco mesmos e o resto do mundo.

Você pode aplicar estas ferramentas

em vários contextos diferentes. É por isso que a PNL é tão atraente para pessoas de todos os ramos da vida, eu acho.’

‘E como você conheceu a PNL?’

Teresa perguntou a Edgar.

‘Trabalhando na minha profissão, mais cedo ou mais tarde você será levado a ouvir sobre o trabalho de Richard Bandler. Pessoalmente, eu estou sempre buscando por novos pontos de vista, novas aproximações, novas técnicas que eu possa adicionar à minha caixa de ferramentas. Toda vez que fico preso a um paciente, eu sei que é hora de explorar algo novo. Isso me mantém aberto a novas possibilidades. Eu sou curioso por

natureza e ter um desafio me ajuda a me manter motivado. Eu aprendi muito sobre o campo da PNL. Uma coisa da qual eu sempre me lembro – especialmente quando vejo comportamentos “ruins” – é outro princípio da PNL: *as pessoas sempre fazem as melhores escolhas possíveis no momento*. Isso significa que uma pessoa frequentemente faz a melhor escolha possível, dado seu mapa do mundo. A escolha pode ser autodestrutiva ou bizarra, mas para ela parece ser o melhor caminho em frente. Ajude-as a expandir seus mapas de mundo e você vai fazê-las ter escolhas melhores.’

Joe gostou muito desse conceito. Pensando em como aplicar isso em

sua vida, ele considerou a ideia de que era essencial entender e respeitar o mapa dos outros. *Meu mapa, ele pensou, representa o que eu acho do mundo e determina o que eu faço e como eu me comunico com os outros. Se um colega opera com um mapa que é significativamente diferente do meu, pode ser difícil me comunicar com essa pessoa. Nós não vamos entender um ao outro muito bem.*

Joe decidiu que de agora em diante ele daria um passo atrás e aprenderia mais sobre os pontos de vista e perspectivas de seus colegas.

Enquanto considerava isso, Emily se juntou à conversa: ‘Então, quando eu falho miseravelmente em entender o

ponto de meus amigos sobre algo, é porque o mapa deles é diferente do meu? Às vezes eu sinto, como diz o ditado, que *todos são inteligentes até que falem.*'

Joe sorriu. Emily era uma figura e tanto. De sua boca adolescente vinham pérolas de sabedoria que ele esperaria ouvir de um sábio senhor de 80 anos em um *pub* no coração de Dublin.

Teresa também sorriu. 'Sim, querida. É por causa da diferença entre seus mapas. E aí vai um pensamento que pode ser útil em situações como essa: e se o significado da comunicação não for o que você intenciona, mas a resposta que você obtém?'

Emily deu um olhar perplexo.

‘Este é um dos princípios da PNL, Edgar esclareceu. ‘A fim de fazer sua comunicação mais efetiva, você a mensura pela resposta que obtém. Desse modo, se você obtiver a resposta que queria, sua comunicação foi bem-sucedida, enquanto que se você obtiver uma resposta diferente, você ainda tem a chance de obter sucesso mudando o que você está fazendo.’

‘O que vocês estão dizendo,’ Emily tentou resumir, ‘é que não se trata da outra pessoa entender meu ponto corretamente tanto quanto se trata de me fazer entender?’

‘Eu acho que poderia ser um jeito de colocar a questão’, Edgar confirmou. Então olhou para Teresa. ‘O que você

tem a dizer?’

‘Eu concordo,’ replicou Teresa. ‘Contanto que tenha essa atitude, você nunca vai falhar em se comunicar, porque a resposta da outra pessoa se torna o *feedback* que faz com que você saiba que está indo na direção correta. Isso significa, obviamente, que você tem que se responsabilizar por sua comunicação, e se você não obtiver o resultado que quer, precisa mudar o que está fazendo.’

Edgar concordou. ‘O princípio aqui é que as pessoas nunca podem ler sua mente – exceto os Jedis, é claro.’

Teresa segurou um riso com essa.

Edgar prosseguiu, ‘É claro que as pessoas podem dar alguns palpites de

maneira educada, mas eventualmente elas podem responder apenas ao que elas acham que você quer dizer, o que pode ou não ser uma interpretação precisa do seu significado pretendido. Na minha profissão o valor disso é nos lembrar de que se quisermos que as pessoas respondam apropriadamente à nossa fala, precisamos falar *para* elas em vez de *com* elas. Isso significa que precisamos estar constantemente conscientes das respostas das outras pessoas para o que estamos dizendo e ajustar nossa comunicação de acordo, em vez de apenas ter certeza de que elas entenderam aquilo que queríamos que entendessem.’

Joe fez uma anotação mental disso

enquanto devorava seu almoço. Ele estava realmente apreciando tudo aquilo. Isso era uma das coisas que ele mais gostava nesses cursos – ter a chance de compartilhar experiências e *insights* com os outros participantes.

# **CAPÍTULO 4: COMO SE TORNAR UM COMUNICADOR MAGISTRAL**

Antes de retornar do almoço, Joe fez uma breve caminhada sozinho em um parque próximo. Ele queria se concentrar no exercício que tinham acabado de fazer pensando em quantas reuniões de trabalho pudesse e exercitando mudar seus sentimentos em relação a elas.

Joe sentiu que eles tinham aprendido algumas maneiras realmente valiosas de assumir o controle de como se sentia. Ele ainda se sentia muito mais no

comando de sua vida. Ele decidiu experimentar isso com suas submodalidades. Além de trabalhar a técnica que praticou com Teresa, ele tentou diminuir o tamanho das imagens negativas que fez. Isso as fez menos intensas. Então ele drenou a cor de seus pensamentos negativos, o que também ajudou. Ainda que sua voz crítica interna ainda parecesse afetá-lo negativamente, ele sabia que tinha que fazer algo sobre isso também. Em vez de se focar no que estava dizendo, ele trabalhou em como ela estava dizendo aquilo – o tom de voz que usava quando estava se criticando. Dá-la um som mais agradável com certeza o fez se sentir melhor.

Satisfeito com os resultados, ele

voltou ao salão e achou um lugar para sentar. No momento em que Richard subiu ao palco, ele estava sorrindo, já ansiando pelas próximas reuniões. Se sentir melhor em relação a elas era um excelente começo, mas ele sabia que também precisava aprender o modo mais efetivo de se comunicar com seus clientes e colegas. Ele estava cheio de ansiedade quando Richard começou a falar.

*Bem, esta manhã vocês aprenderam que não apenas podem controlar como se sentem, mas também que isso afeta os outros sem sequer falar com eles. Seu estado afeta o estado deles –*

*iogurte conhece iogurte, lembrem-se.*

*Esta tarde, eu quero abordar algo diferente, porque quando começamos anos atrás com essa coisa, começamos a olhar o que funcionava. Não apenas na terapia, mas em todos os aspectos da comunicação. Eu comecei um processo de construir um modelo baseado em como os mais bem-sucedidos vendedores, líderes de empresas, professores doutores e terapeutas se comunicavam.*

*O que foi interessante era que mesmo quando as pessoas atuavam em áreas muito diferentes, os melhores*

*comunicadores tinham algo em comum. Todos eles tinham uma capacidade poderosa de criar rapport com as outras pessoas. Eles eram capazes de se comunicar claramente, especificamente e persuasivamente. Eles sabiam quais questões perguntar e como fazer as pessoas se sentirem realmente bem.*

*Quanto à surpresa que eu prometi para vocês mais cedo, eu vou pedir a Alan para vir aqui e ensinar algumas habilidades básicas de rapport e o que chamamos de sistemas representacionais. Alan é um de*

*meus melhores professores, então, por favor, deem a ele uma grande salva de palmas. Estarei de volta mais tarde.*

Joe se juntou às palmas quando Alan se dirigiu ao palco. Estava curioso para saber como ele era como professor. Sorriu para ele. Ele deve precisar de um rosto amigável, ele pensou.

Enquanto Alan chegava ao palco e apertava a mão de Richard, ele pareceu mais confiante do que nunca. Enquanto Richard descia do palco, Alan o agradeceu, e então começou imediatamente.

*Boa tarde a todos. Eu espero que  
vocês estejam bem*

*alimentados e prontos para uma tarde empolgante. Até agora vocês aprenderam como a PNL pode ajudar a mudar o jeito como vocês se sentem. Agora vocês vão aprender a focar em como vocês podem melhorar o modo como se comunicam.*

*Quando eu comecei há alguns anos, bem, vamos dizer que eu não era o melhor comunicador que havia. Eu ficava frequentemente nervoso no meio dos outros e raramente causava algum impacto. Eu deixei as oportunidades escaparem. Eu achava difícil me conectar com as outras pessoas que eu encontrava*

*até cruzar com um monte de habilidades e ferramentas realmente úteis em um curso de PNL.*

Foi difícil para Joe acreditar que Alan alguma vez teve dificuldade em ser confiante. Fascinado, ele olhou alto enquanto Alan continuou a falar:

*A melhor coisa que eu já aprendi com a PNL foi que eu tinha a capacidade de influenciar o quanto bem eu me dava com as outras pessoas. Eu percebi que você podia realmente se tornar mais agradável, e esse insight mudou a minha vida.*

*Enfim, vamos começar*

*construindo rapport com os outros. Rapport é um senso de conexão que você cria com os outros, uma conexão que faz ambos sentirem como se entendessem um ao outro e tivessem muito em comum. Quando duas pessoas se dão muito bem juntas, são apontadas como estando 'em rapport'.*

*Bem, construir rapport é um processo natural. Isso acontece o tempo todo e todos nós fazemos de um jeito ou de outro. Chame do que quiser – rapport, empatia, ser perceptivo, afinidade – a questão é que todos nós fazemos.*

*Porque estou lhes falando isso?  
Porque é tão natural que*

*acabamos considerando uma habilidade inata. Você se lembra do que as pessoas achavam de Virginia Satir? Que ela era uma milagreira. Que seus resultados não eram devidos ao que ela fazia, mas ao que ela era. Por sorte, alguém foi capaz de enxergar além disso, desvendar os padrões de pensamento e comunicação por trás de seu comportamento e modelá-los de modo que essas habilidades pudessem ser ensinadas e aprendidas.*

*Como vocês sabem, PNL é muito sobre como prestar atenção ao que está acontecendo ao seu redor. Quando Richard e seus colegas repararam que quando duas realmente se dão bem, elas*

*tendem a equiparar seus padrões de comunicação em todos os níveis, verbais e não-verbais. As implicações disso são enormes. Eles descobriram que ao se ajustar deliberadamente aos padrões de comunicação de outra pessoa, você pode criar um senso de conexão profunda com elas.*

*Bem, reparem que eu não estou falando de mímica. Se você espelhar cada movimento de uma pessoa, elas bem logo vão querer bater na sua cara. 'Ajustar-se' significa se adaptar sutil e gradualmente partes da sua comunicação para estar mais na direção da outra pessoa. Como eu acabei de dizer, não se trata apenas de comunicação verbal. O*

*tom da sua voz, ou a velocidade e o ritmo do seu discurso também são importantes. Também é essencial a fim de estabelecer rapport sua postura, incluindo movimentos de cabeça, gestos, cruzar ou descruzar pernas e braços e assim por diante.*

Ávido por conferir isso por si mesmo, Joe olhou em volta pelo salão. Com certeza viu várias pessoas sentando exatamente na mesma posição. Pegue Teresa e Emily: eles estavam ambas curvadas para a frente com a mão no queixo, suas cabeças ligeiramente inclinadas para um lado.

*De fato, uma das melhores coisas para ajustar é a respiração*

*de uma pessoa. Se você puder respirar no mesmo ritmo que elas, isso pode ser um jeito poderoso de se conectar a elas. Quanto mais isso permanecer fora da percepção delas, melhor. De fato, a meta última é fazer disso um processo inconsciente até para você mesmo – tanto quanto caminhar ou dirigir. Você quer estar em um programa que rode em segundo plano, para que você possa se focar em algo mais. E isso vai vir apenas pela prática dessas habilidades.*

*Uma vez que você fique bom nisso, você pode começar a conduzir a outra pessoa a sentir e se comportar como você. Isso é chamado acompanhar e conduzir.*

*Então, se você está falando com uma pessoa que parece estar afinada e próxima a você, uma vez que você começa a acompanhá-la e gradualmente começa a alterar sua linguagem corporal para se tornar mais visível, ela vai segui-lo com sua própria linguagem corporal. É simplesmente como...*

Alan tomou uma longa respiração profunda e então exalou vagarosamente pela boca. Então parou por alguns segundos.

Joe não pôde deixar de notar que ele mesmo tinha feito exatamente a mesma coisa.

Quando Alan perguntou quantos na plateia tinham tomado uma respiração mais profunda, quase todas as mãos subiram. O rosto de Alan se iluminou em

um grande sorriso quando ele recomeçou a falar.

*É disso que eu estava falando! Veem como isso acontece naturalmente?*

*Bem, Richard me pediu para lhes mostrar os detalhes de algo que ele disse mais cedo: rapport não é apenas sobre seu corpo ou tom de voz, também é sobre a linguagem que você usa com os outros. Particularmente, quando as pessoas se comunicam com você, elas revelam como estão representando o mundo pelas palavras que usam.*

*Agora, vamos dar um passo atrás para entendermos melhor.*

*Por ora vocês provavelmente começaram a reconhecer como nosso cérebro mapeia a realidade. Todos temos cinco sentidos que usamos para obter informação do mundo e então faz sentido que tenhamos cinco maneiras de representar a informação para nós mesmos. Basicamente isso se resume a imagens, sons e sensações internas, os outros sentidos – olfato e paladar – sendo um pouco limitados em alcance. Na PNL, essas modalidades são mais conhecidas como sistemas representacionais.*

*Richard Iles deu um ótimo exemplo de como Virginia Satir trabalhava com esses sistemas representacionais e Iles mostrou*

*como tomar o controle dessas representações mudando suas submodalidades –ou seja, a qualidade da representação. O que eu estou dizendo aqui é que apesar dos seres humanos experimentarem o mundo através dos cinco sentidos, nem todos estão conscientes da realidade do mesmo modo. Alguns de nós prefere pensar em termos de imagens visuais, alguns têm um ouvido apurado para sons e palavras, e também há os que se valem primariamente de sensações corporais para tirar sentido do mundo. Bem, isso não significa que sejamos esse ‘tipo’ de pessoa, mas de fato nos permite saber como uma pessoa esta pensando*

*em um contexto específico.*

Os pensamentos de Joe foram de volta à relação com sua namorada. *Ela parece realmente 'se focar' muito mais nos aspectos visuais, ele pensou. É incrível que eu nunca tenha notado isso antes de me falarem sobre esses sistemas representacionais.*

*Se você souber o que procurar e ouvir, você está um passo mais próximo de entender como as pessoas representam o mundo para si mesmas, e isso, por sua vez, o ajuda a desenvolver rapport de um jeito muito mais profundo.*

*Quando as pessoas falam conosco, elas usam linguagem relacionada aos sentidos, e as*

*palavras sensoriais que elas usam são pistas que elas deixam na linguagem sobre como estão pensando. Por exemplo, algumas pessoas tendem a usar frases como ‘isso me parece’ ou ‘eu vejo isso de modo diferente’ ou ‘na minha visão’. Outros tendem a usar ‘eu ouço o que você está dizendo’ ou ‘Isso soa certo’ ou ‘o que você me diz ecoa’. E finalmente, há pessoas que dizem ‘sinto que isso é certo’ ou ‘eu entendi e quero ajudá-lo a pegar isso’ ou ‘isso se encaixa em mim’.*

*Então, alguém pode me descrever como foi seu último feriado?*

Joe ouviu a voz de Edgar.

‘Com certeza. Estive em

Roma recentemente. Foi incrível. Um lugar muito bonito. Algumas estruturas são enormes, mas têm um visual clássico em si. Foi fantástico sair por aí e ver as imagens e passar o tempo olhando as pessoas cuidarem de seus negócios. Foi um momento fantástico. Realmente me pareceu uma das cidades mais bonitas que há.

Alan interrompeu:

*Realmente soa maravilhoso. Me diga, sobre o que as pessoas gostavam de conversar?*

Edgar pareceu um pouco confuso e trepidante. ‘Ahn, elas eram... quero

dizer, legais, eu acho. Elas gesticulavam tanto que isso me distraía!’

Parte da plateia começou a gargalhar. Alan continuou:

*Bom. Alguns de vocês repararam no que aconteceu aqui. Edgar estava descrevendo as coisas muito visualmente. Quando eu lhe perguntei sobre sua experiência auditiva, foi difícil para ele se conectar a isso. Agora, eu posso pedir que mais alguém se voluntarie para descrever um feriado para mim?*

Uma senhora na fileira da frente chamou, ‘Eu estive na Índia, mas não penso nesses sistemas representacionais’.

Alan sorriu e disse:

*Todos temos um pouco. Mas vamos ouvir sua descrição de qualquer maneira.*

‘Bem,’ ela começou, ‘eu estava na Índia mês passado e o que eu adorei foi que eu realmente estava conectada ao lugar. Apenas senti o quão maravilhoso era estar lá. Estava quente e um pouco pegajoso às vezes, mas eu experimentei muito contentamento lá.

Alan disse enfaticamente:

*Bem, como você estabeleceu os vínculos com a cultura? Como você se conectou às pessoas do local? Você se sentiu confortável ali?*

Sem pestanejar, a moça se entusiasmou. ‘Ah, sim! Foi realmente

tocante. Eu me senti tão bem-vinda, como se fosse minha casa. Eu realmente abracei a ideia que a Índia é verdadeiramente um país amoroso com um grande coração. Foi tão confortável ali.’

Novamente, parte da plateia riu. Joe entendeu por que: dessa vez, Alan se ajustou ao sistema representacional que a moça estava usando. Enquanto falava palavras de ‘sensações’, ele tinha respondido gentilmente, e isso ajudou a impulsionar a conversa mais efetivamente.

Alan prosseguiu com a explicação:

*Quando você ajusta o sistema representacional que alguém está usando, isso faz a pessoa se sentir em rapport com você. Quando você*

*'se desajusta', elas não se sentem tão bem – como vocês podem ver – porque elas não estão ouvindo o que lhes ecoa.*

Joe percebeu que Alan usou todos os três sistemas representacionais na última frase. O que ele disse em seguida explicou por que:

*Bem, se você está falando para uma plateia grande – como esta – e quer se ajustar a seu sistema representacional predileto, você de fato precisa usar todos de uma vez. Isso vai ter dois efeitos positivos: vai o ajudar a estabelecer rapport e dará a sua audiência uma experiência sensorial completa.  
Mas chega de conversa. Hora*

*da experiência direta!*

*Vamos começar com um exercício. Eu quero que vocês formem grupos de dois. A pessoa A vai falar para a pessoa B, e a pessoa B vai começar a se desajustar da linguagem corporal da pessoa A enquanto ouve.*

*Além disso, a pessoa B vai responder a algo que a pessoa A diz, mas vai fazê-lo em um ritmo diferente de fala e vai usar um sistema representacional diferente da pessoa A.*

*Enquanto isso, a pessoa A vai pensar sobre sua experiência e sobre como se sente em relação à pessoa B.*

*Depois, ainda quando a pessoa A estiver falando à pessoa B, mas*

*dessa vez a pessoa B vai  
repentinamente – repentinamente  
mesmo – ajustar sua linguagem  
corporal, tom de voz, velocidade  
de fala e  
sistema representacional.*

*De novo, a pessoa A vai pensar  
sobre sua experiência. Então  
vocês trocam.*

*Vejo vocês de volta em 15  
minutos.*

Enquanto Joe procurava por um parceiro, ele fez contato visual com uma mulher atraente no começo de seus trinta anos. Eles decidiram fazer o exercício juntos. Ela lhe disse que seu nome era Caroline e que era atriz.

‘Olá, Caroline. Eu sou Joe. O que traz aqui?’

‘Bem, na verdade o último ano foi

realmente duro para mim quando eu descobri que estava com câncer de mama. Passar por isso me fez reconsiderar o que estava fazendo da minha vida. Agora que eu estou bem melhor e tenho minha vida de volta, meu sonho é me tornar atriz profissional. Ao longo do caminho, eu li alguns livros sobre desenvolvimento pessoal e autoajuda, e foi aí que eu descobri a PNL.’

‘Uau, isso é incrível. Parabéns por conseguir passar por tudo isso.’

‘Obrigada, Joe. Foi uma longa e dolorosa jornada, mas também de autodescoberta. Agora estou focada em fazer meu sonho real, trabalhar durante o dia e assistir aulas à noite para me preparar para testes. Ei, você sabe qual a questão mais comum que me fazem

como atriz aspirante?’

‘Não, qual?’

‘Pode me trazer um expresso e um *muffin*, por favor?’

Joe riu. ‘Então, você trabalha num café?’

‘No momento, sim. Mas só até eu alcançar minha meta!’

‘Legal. Então quer começar e eu faço com você?’ Joe perguntou.

‘À vontade,’ ela respondeu.

Joe começou a observar a linguagem corporal de Caroline enquanto ela falava sobre as coisas nas quais estava interessada e se desajustar. Quando ela cruzava as pernas, ele abria as suas. Quando ela se curvava em sua direção, ele se recostava para longe. Foi muito engraçado e ele pode ver ela ficar mais e mais frustrada. Enquanto a ouvia falar,

ele notou que ela estava falando sobre o jeito que ela *via* as coisas e sobre seu *foco*, então ele começou a responder com palavras *sensoriais*: ‘Eu posso *sentir* que isso é importante para você e estou começando a *pegar* o que você e s t á *sentindo*.’ Isso fez ela parecer ainda mais chateada. Joe realmente estava curtindo.

Levou menos de cinco minutos para Caroline se enfurecer e exclamar, ‘Joe, se não parar com isso agora mesmo, eu vou socar você. Com força!’

Joe não pode segurar o riso, mas apesar de tudo se desculpou. *Nossa*, ele pensou, *ela se chateia facilmente*.

Então eles continuaram para a segunda parte do exercício. Enquanto Joe se ajustava à linguagem corporal e ao sistema representacional de Caroline, ele percebeu que ela sorriu mais e

pareceu muito mais confortável na conversa.

Logo chegou a hora de inverter os papéis e quando Joe estava na ponta receptora do desajuste, ele percebeu o quanto era aborrecedor. Talvez ela não estivesse sendo tão resmungona, afinal de contas, ele admitiu para si mesmo.

Caroline pôde ver seu desconforto crescente e começou a sorrir. ‘Há! Não é assim tão bom estar com os sapatos trocados, não é? Meu Deus, isso é divertido!’

‘OK, OK. Agora é sua vez de se ajustar a mim,’ Joe respondeu rapidamente. ‘Ugh – essa é a parte chata,’ Caroline disse com um sorriso.

Foi um tanto divertido praticar o ajuste e a desajuste. Joe decidiu que assim que voltasse para casa iria pôr em

prática com sua namorada a habilidade de se ajustar que tinha acabado de aprender.

Alan logo voltou ao palco.

*Dúvidas sobre o exercício?*

Ele parou e olhou para a plateia. Vendo que não havia rostos confusos ou mãos levantadas, ele prosseguiu com um sorriso.

*Parece que vocês se divertiram bastante com essa coisa de se desajustar e se ajustar.*

Alguns dos participantes olharam um para o outro de cima a baixo e riram.

*Agora, antes que eu prossiga para o próximo tópico, eu gostaria de fazer uma pequena divagação que tem a ver com os modelos e técnicas que estamos aprendendo. Ao longo dos anos, várias técnicas têm sido inventadas, então hoje nós vamos ver apenas uma introdução breve e ouvir sobre os conceitos básicos para pegar o jeito disso. Antes de qualquer coisa, PNL é uma atitude, e nesse sentido, Richard é um verdadeiro mestre.*

*Bem, é obviamente uma boa ideia para a maior parte da sua comunicação que vocês se deem realmente bem com a outra pessoa, então a construção do rapport e o uso de sistemas*

*representacionais são de importância primordial. Algo que também é vital para se tornar um comunicador eficiente é um sistema chamado de metamodelo.*

*O metamodelo foi um dos primeiros modelos criados por Richard, junto com John Grinder, logo nos primeiros dias. Ele surgiu da percepção de que os mais bem sucedidos terapeutas, como Virginia Satir, faziam perguntas a seus clientes que os ajudavam a melhorar suas vidas.*

*O metamodelo tem três funções principais: especificar a informação, clarificar a informação e ajudar a outra pessoa a abrir seu modelo de mundo.*

*No flipchart na canto direito do palco, Alan escreveu:*

1. Especifique a informação
2. Esclareça a informação.
3. Abra um modelo de mundo da pessoa.

*Por modelo, eu quero dizer mapa de mundo. Isso lembra alguma coisa?*

‘O mapa não é o território,’ Joe ouviu de um canto da sala.

*Exatamente. Toda vez que nos comunicamos com os outros, estamos apresentando nossos mapas. Estamos omitindo, distorcendo e generalizando informação. Bem, às vezes isso é*

*útil porque significa que nós podemos ter conversas que não durem para sempre. Por exemplo, quando alguém lhe pergunta como você está, você pode prontamente responder que está bem. É uma palavra, então obviamente você está omitindo um monte de informação, mas isso serve a um propósito.*

*Quando mapeamos a realidade, nós omitimos, generalizamos e distorcemos a informação que recebemos de nossos sentidos. Então, quando descrevemos o mapa em palavras – tanto para os outros quanto para nós mesmo – fazemos isso de novo: omitimos, generalizamos e distorcemos o mapa.*

*Quando eu falo sobre especificar ou esclarecer a informação, o que eu quero dizer é, para dar um exemplo: você chega em casa do trabalho e seu parceiro diz que houve um acidente. O que isso significa? Alguém queimou o jantar? Quebraram seu vaso favorito? Bateram seu carro? Alguém, Deus nos livre, se machucou? Claro que você pode atirar no escuro – e isso acontece mais frequentemente do que alguém poderia suspeitar – ou você pode pedir por mais detalhes. O metamodelo ajuda a fazer as perguntas certas, especialmente quando o processo de omissão, generalização e distorção é menos evidente.*

*Vamos ver especificamente como mais tarde.*

*Outro exemplo poderia ser ouvir alguém dizer ‘Não sou uma pessoa popular.’*

Enquanto Alan olhava em sua direção, Joe ficou em vermelho vivo ao perceber que estava se referindo a sua conversa mais cedo naquela manhã.

*Uma boa questão é: ‘O que você quer dizer com “pessoa popular”?’ Geralmente, as pessoas dizem algo como, ‘Bem, eu não sou tão confiante em falar com os outros.’ Isso já muda a atenção de algo que eles são para algo que eles fazem – que é mais fácil de direcionar.*

*Você pode continuar dizendo 'Há alguém especificamente com o qual você não tem confiança em falar?' Com isso você permite que eles filtrem a situação e encontrem os eventos específicos por trás de uma crença amplamente generalizada. Agora você está um passo adiante em descobrir o verdadeiro território.*

*Como vocês veem, quanto mais vocês adentram e identificam o assunto específico, mais fácil é para vocês ajudar a pessoa a encontrar a solução.*

Joe só podia agora começar a responder as questões que sabia que foram implicitamente feitas para ele. O que queria dizer com pessoa popular?

Com quem especificamente se sentia insegura do falar? O que o impedia?

Enquanto considerava essas questões, Alan

continuou falando:

*O uso menos óbvio do metamodelo, e provavelmente o mais importante, é ajudar a pessoa a enriquecer seu mapa de mundo.*

*Isso é o que pessoas como Virginia Satir entendiam e é o que modelamos dela. O que eu vou lhes dar agora é uma série de questões que vão capacitá-los a fazer exatamente o mesmo.*

*Mas primeiro, vamos olhar um exemplo de como você poderia expandir e enriquecer o mapa de*

*mundo de alguém. Se alguém diz, 'Todos me odeiam', isso é uma generalização. E provavelmente não é precisa: a vasta maioria da população mundial de fato desconhecerá a existência dessa pessoa e provavelmente não se incomodaria em formar uma opinião sobre ela se a conhecesse. Então, você pode desafiar a generalização questionando o termo 'todo mundo'. Quando você chega ao âmago da questão e encontra exatamente a quem eles se referem, você já pegou um problema que era esmagador e o fez mais gerenciável. Você pode então trabalhar nele mais ainda*

*perguntando como eles sabem que essa pessoa os odeia, qual episódio específico os trouxe a esta conclusão, se esse episódio poderia ser interpretado de outra maneira, e assim por diante. Quanto mais você questiona a crença utilizando o metamodelo, mais perto você chega de plantar sementes de dúvida na crença. E isso dá a abertura para a pessoa mudar essa crença para outra mais útil ou cheia de recursos.*

*É claro que você pode começar questionando suas próprias omissões, generalizações e distorções.*

Joe estava surpreso: o metamodelo parecia ser realmente uma ferramenta poderosa para a comunicação. Também

lhe ocorreu que seria perfeito para mudar algumas de suas crenças limitantes.

*Quanto mais perto você chega da experiência sensorial de uma pessoa, mais útil isso é. Então, como regra descrevam que vocês viram, ouviram e sentiram. Ser específico e se ater aos sentidos é uma excelente maneira*

*Vamos falar sobre algumas perguntas que são*

*particularmente úteis, e eu quero dizer em qualquer contexto. Elas funcionam em reuniões de negócios, e também funcionam quando você quer conversar com seu filho ou filha adolescente. Essas são perguntas que eu ensino*

*para todos: pessoas em um relacionamento, psicólogos, gerentes, professores, vendedores – e quem mais vocês quiserem.*

*Às vezes vocês vão usar essas perguntas para esclarecer sobre o que uma pessoa está falando. Vamos dizer que você contratou alguém para dar um seminário de controle do estresse em sua empresa considerando que você sabia sobre o que seria. E se o treinador chegasse vestindo um roupão amarelo, começasse a acender algumas velas perfumadas e pedisse para você e seus colegas acessarem seus instintos animais, tocar os tambores e correrem pelados pelos corredores? Todos vocês*

*achariam que ele é louco, certo?*

A plateia riu.

*Mas isso só acontece porque você nunca esclareceu o que esse professor em particular entende o termo 'controle do estresse'. Há tanta confusão e mal-entendidos nos negócios, e na vida, porque as pessoas falham em esclarecer o que a outra pessoa quer dizer. Nos negócios também é importante quando você escolhe alguém, que você entenda especificamente o que eles farão por você, e especificamente como, e também especificamente quando. Essas questões vão ajudá-lo a garantir que a situação será compreendida*

*por todas as partes igualmente.*

Joe sorriu para si mesmo. Ele se lembrou de algumas reuniões onde grandes palavras e acrônimos tinham sido jogados e ele não tinha tido a menor ideia do que eles significavam e passado a reunião inteira sem entender o que estava acontecendo. Mais tarde ele descobria que a maioria também não tinha entendido nada também! Ele tinha uma sensação de que isso era particularmente comum no mundo corporativo. Essas perguntas do metamodelo poderiam lhe prover uma real oportunidade de entender seus colegas mais facilmente.

Alan continuava:

*Eu posso ver que alguns de*

*vocês começaram a prestar mais atenção ao flipchart em branco do que ao que eu estou falando, então vamos a ele.*

E com isso ele virou uma página do *flipchart* e escreveu:

**Como? O que? Quando?  
Onde?**

**Quem  
especificamente?**

*Estas perguntas não apenas ajudam a derrubar as generalizações de uma pessoa e*

*adentrar no que ela realmente quer dizer, elas também ajudam a obter mais informação sobre exatamente o que está se passando em suas cabeças. Por exemplo, quando alguém diz, 'Agora está uma briga', você pode perguntar 'O que especificamente está uma briga?' ou 'Como especificamente você está achando isso uma briga?' Isso permite que elas definam para você o problema exato e como isso é um problema para elas. Isso corta caminho para a raiz do problema bem rapidamente. Você pode usar essas questões específicas para ter um real*

*entendimento do que está acontecendo.*

## **Quem disse?**

### **De acordo com quem?**

*Essa questão, como quer que você a chame, é um jeito poderoso de transformar aquilo que é estabelecido como fato em uma opinião. Frequentemente quando as pessoas dão voz a suas crenças, elas vão se referir a elas como afirmações verdadeiras. Quando você pergunta, 'Quem disse?' a resposta que elas dão reposiciona a afirmação como*

*uma opinião em vez de um fato. Por exemplo, se alguém diz, 'As pessoas não gostam de mim', e você faz essa pergunta, elas terão que possuir uma crença. É mais provável que a frase vire 'Eu acredito que as pessoas não gostam de mim.' No momento que você fala como se fosse uma opinião, você faz com que a mudança aconteça mais facilmente.*

Isso fez muito sentido para Joe. Ele teve que admitir que frequentemente fazia afirmações como se fossem verdades absolutas quando eram na verdade apenas seu sentimento naquela hora. Mesmo aquela coisa de ser uma pessoa

popular caía nessa categoria!

Alan prosseguiu escrevendo:

**Todo mundo? Sempre?  
Nunca? Ninguém? Nada?  
Tudo? Nenhum?**

*Outra categoria que vimos no exemplo que eu dei antes e que vocês vão encontrar é o excesso de generalização. Se atentem a palavras como ‘sempre’, ‘nunca’ e ‘todo mundo’. Quando você ouvir essas palavras, você pode desafiar a afirmação apenas repetindo a palavra. ‘Sempre?’ ‘Todo mundo?’ ‘Nunca?’*

# O que você quer dizer com isso?

*Assim como essa pergunta é incrivelmente útil para esclarecer o que uma pessoa está pensando, também pode ser usada para desafiar a crença de uma pessoa quando ela fala sobre conceitos mais abstratos. Por exemplo, frequentemente as pessoas falarão sobre o fato de 'terem' depressão ou que o pânico 'as segue' a todo lugar.*

*Distorções como essas são muito comuns, porque as pessoas*

*sentem que é isso que está acontecendo. Quando você pede que elas esclareçam o que querem dizer, geralmente elas reafirmarão o problema em termos mais relacionados aos processos – elas devem dizer coisas como ‘se sentirem’ deprimidas ou que elas ‘entram’ em pânico. Se elas apresentarem o problema como algo que fazem, então elas têm a capacidade de fazer diferente em vez daquilo.*

**Comparado a quem?**

**Comparado a quê?**

*Uma das coisas que as pessoas fazem frequentemente*

*para limitar a si mesmas é se avaliar em relação aos outros. Elas dizem coisas como ‘Não sou bom nisso’ e quando você pergunta ‘Comparado a quem?’ isso as força a ver que elas estão fazendo comparações injustas que não são úteis. Se você se sente mal porque não é bom em jogar golfe e alguém lhe pergunta ‘Comparado a quem?’ você provavelmente vai se comparar com um profissional. Uma vez que você identifique isso, é mais fácil para você entender que isso é, de fato, uma comparação injusta.*

*Muitas mulheres amigas minhas, por exemplo, se*

*comparam com as modelos mais bonitas e magras que veem nas revistas ou com as garotas mais bonitas que elas veem caminhando na cidade, e isso as faz se sentirem mal.*

*Como seres humanos, nós frequentemente nos focamos em nossas falhas e nos comparamos nessas áreas com os outros. Baixa autoestima é o resultado desse mau sentimento comparado a outras pessoas. Por desafiar essas comparações, somos levados a perceber que todos temos pontos bons e pontos ruins, e por que somos todos únicos, a única comparação válida que realmente podemos*

*fazer é nos compararmos a nós mesmos no passado. Desse modo não temos que nos sentir mal por quem somos.*

Isso realmente soou como verdade para Joe. No passado ele continuamente disse para si mesmo que não era bom e que não era inteligente. Embora não tenha dito mais essas coisas tão frequentemente, ele ainda se sentia mal em algumas situações sociais. Enquanto se ateuve a essa questão percebeu que ainda estava se comparando aos outros ao redor.

**Como você sabe?**

*Uma das crenças mais perigosas é quando as pessoas se convencem de que sabem o que outra pessoa está pensando ou o que vai acontecer no futuro. Podem achar que alguém não gosta delas o que algo não vai funcionar para elas, e isso pode causar um monte de problemas.*

*Uma grande questão que você pode usar para desafiar essas crenças é: 'Como você sabe?' Isso força as pessoas a explicar como elas chegaram àquela conclusão. Quando elas tentam e fazem isso, frequentemente se torna mais aparente que elas estão baseando suas crenças em asserções falsas.*

*Assim, por exemplo, imagine que você acredita que alguém não gosta de você, e eu lhe pergunto, ‘Como você sabe?’ A resposta que você pode dar é que elas não disseram oi para você numa festa. Contudo há vários motivos pelos quais as pessoas não dizem oi. Isso efetivamente muda sua conclusão.*

*Eu poderia lhe perguntar, ‘Então, toda vez que alguém não lhe diz oi numa festa, é porque não gosta de você?’*

*Notem que eu estou usando uma generalização – ‘toda vez’ – então, se você realmente responder ‘Sim’, como eu o desafiaria?*

‘Toda vez?’, alguém na plateia perguntou.

*Exatamente! Parece que vocês estão pegando o jeito disso. Excelente.*

*Outro exemplo poderia ser se vocês me dissessem que nunca passariam num teste de direção. De novo, se eu perguntasse, ‘Como você sabe?’ o melhor que você faria seria apontar o que aconteceu no passado como evidência para o que aconteceria no futuro. E é claro, o passado não é igual ao futuro, então de novo sua crença seria desafiada.*

*‘Como você sabe?’ força uma*

*peessoa a examinar a lógica que elas usaram em chegar às suas conclusões e permite que você traga à tona as falhas inerentes a essa lógica.*

**O que o impede?**

**O que aconteceria se você pudesse?**

*Quando você ouve alguém dizer ‘Eu não posso...’ ou ‘Eu não sou capaz de...’, essas duas questões vão permitir que você desafie esses limites.*

*A questão ‘O que o impede?’ lhe ajuda a encontrar que obstáculos se encontram entre*

*onde você está agora e onde quer estar. Isso o ajuda a identificar os desafios que você acha que deve encarar a fim de obter o que quer. Uma vez que esses desafios se tornem mais claros, saber o que fazer se torna mais fácil. Às vezes será algo sobre recursos ou algum conhecimento específico que você precisa adquirir, enquanto outras vezes será sobre crenças que você tem que mudar a fim de ter êxito.*

*A questão ‘O que aconteceria se você pudesse?’ o leva a se imaginar superando todos os obstáculos e obtendo o resultado. Isso te dá uma*

*sensação de que é, de fato, possível. Usadas em conjunto, essas questões são realmente poderosas.*

*Por exemplo, eu trabalhei com um professora que me disse que não podia lidar com seus alunos. Quando eu a perguntei, ‘O que a impede?’ ela me disse que eles não a escutavam, que não tinha o respeito de deles e que usavam o celular na sala de aula. Eu a perguntei se resolver essas três questões garantiria que ela pudesse lidar com os alunos e ela concordou que sim. A partir de então ela tinha três coisas que sabia que tinha que fazer. Para ajudar ainda mais, perguntei, ‘O*

*que aconteceria se você pudesse lidar com seus alunos?’ Ela imediatamente se sentou e explicou o quão feliz ela se sentiria e que os veria melhorando e apreciando as aulas. Isso fez uma diferença notável em sua atitude em relação a algo que a fez se sentir impotente por um bom tempo.*

**O que aconteceria se você fizesse? O que aconteceria se não fizesse?**

*Por último, quando decisões precisam ser tomadas, estas duas questões podem ajudar*

*imensamente por abrir um mundo de possíveis resultados. Quando as pessoas acham que deveriam ou poderiam fazer algo, elas frequentemente são impedidas por crenças sobre o que poderia ou não acontecer se fizessem ou não aquilo. Destrinche essas crenças, porque na maior parte do tempo elas são o verdadeiro problema e desafiá-las vai ajudar a pessoa a tomar a melhor decisão.*

*Por exemplo, eu tinha uma cliente que sentia que ‘tinha que’ manter o mesmo emprego mesmo o odiando. Eu fiz essas perguntas e ela se permitiu explorar partes de seu mapa que, mesmo*

*enquanto permaneceram fora de sua atenção, tinham botado muita pressão sobre ela. Ela então foi capaz de rever suas opções com maior entendimento e nova paz de espírito, e ela achou mais fácil descobrir algo do qual ela realmente gostava.*

Joe olhou fixamente para o *flipchart*. Aquela coisa realmente fazia sentido.

Ele estava imóvel de perplexidade. Havia muitas perguntas que ele poderia fazer tanto para melhorar seus pensamentos quanto sua comunicação. Ele botou um grande ponto de exclamação ao lado das questões que copiou em seu caderno.

Alan prosseguiu.

*As perguntas que eu escrevi agora são apenas algumas que vocês podem fazer para especificar e esclarecer a informação e também ajudar pessoas a mudar suas crenças e percepções, e expandir seus modelos de mundo. E como vocês devem ter percebido, são todas muito simples, muito amigáveis.*

*Nada sobre fazer perguntas rebuscadas que afinal ninguém entenderia, mas sobre botar a pergunta certa no momento certo. E essa habilidade, é claro, requer prática, então – hora de tentarem vocês mesmos.*

*O que eu quero que façam agora é formar pares, e cada um em sua vez trabalhar numa questão que outra pessoa tenha. Quando vocês usarem essas perguntas, vocês vão se pegar chegando ao cerne do problema rapidamente e vão ajuda-lo a mudar o jeito com pensam sobre as coisas.*

*Um aviso: as perguntas são muito pessoais e diretas. Por isso lembrem-se sempre de estabelecer e manter rapport, de outra forma a única resposta que vão conseguir é um olhar horrorizado. Entendido?*

*OK. Agora vão e façam o*

*exercício, e sejam gentis um com o outro. Richard voltara a vê-los em 30 minutos e ele vai compartilhar seus insights pessoais sobre linguagem.*

Joe e Emily se entreolharam e decidiram trabalhar juntos.

‘OK! Então, como posso ajudá-la hoje, Emily? Joe começou com um sorriso.

Emily hesitou por um bom tempo antes de responder, ‘Há algo que faz eu me sentir mal e não sei o que fazer sobre isso. Eu não posso contar a ninguém, mas está destruindo a minha vida.’

Isso parecia sério! Joe não sabia por onde começar. Ele se questionou como esse problema poderia estar

arruinando toda a vida de Emily. Ele decidiu fazer uma pergunta que desafiava sua generalização: ‘O que você quer dizer com “arruinando sua vida”? Todas as partes da sua vida estão conectadas a esse problema? Sua vida inteira está condenada por isso? Vai afetar sua saúde também?’

‘Não... quero dizer, é só realmente difícil para mim. Eu não posso contar a ninguém.’

‘Bem, e o que aconteceria se você pudesse mudar as coisas?’

Emily considerou a questão. ‘Bem, eu acho que iria... me sentiria melhor... e as coisas estariam OK.’

Joe queria perguntar qual problema era, mas percebeu que Emily não estava em bom estado em

um bom estado e precisava construir mais *rapport* com ela e fazê-la se sentir mais confortável antes. Então, ele começou e ajustar sua respiração à dela e então, num tom mais suave, ele se ajustou às palavras auditivas que ela tinha usado.

‘OK, Emily. Se você decidiu não me contar nada, está tudo bem. Mas eu poderia tentar mais algumas perguntas, se você concordar? Nunca se sabe. Isso pode ajudar.’

Emily sorriu, se sentindo bem mais à vontade. ‘OK, Joe. Apesar de eu não estar certa de como isso poderia fazer diferença. Nós devemos passar por isso, contudo, e ver aonde isso vai nos levar.’

Joe percebeu que dessa vez ela

usou a palavra ‘ver’ e decidiu se ajustar à sua preferência visual.

‘Ótimo. Vamos ver se juntos podemos ter uma nova perspectiva desse problema. O que a impede de contar as pessoas, Emily?’

Emily parou. Ela fez uma careta e segurou a respiração. ‘Eu sinto que as terei decepcionado.’

Joe percebeu que ela tinha sido vaga e não especificado que eram ‘eles’. Ele queria esclarecimentos.

‘Você sente que as terá decepcionado? Decepcionado quem, especificamente?’ Emily olhou para Teresa, então olhou de volta para Joe.

Joe prestou atenção nisso. ‘É Teresa, Emily? Você tem medo de contar à sua mãe?’ Emily olhou para

ele nervosamente e

aquiesceu

vagarosamente.

Joe percebeu que Emily sentia como se soubesse como Teresa fosse reagir.

Decidiu desafiar essa asserção.

‘Como você sabe que Teresa ficará

decepcionada, Emily?’

‘Eu só... bem, estou apenas preocupada...’

‘Você está preocupada, Emily.

Você acha que sua mãe a ama, Emily?’ Emily aquiesceu.

‘Você realmente acha que ela vai se decepcionar por sua causa acha que talvez ela pudesse entender?’

‘Eu não quero desapontá-la. Se ela

perceber que eu... bem, que eu não posso me defender sozinha... Há essa *bully* na escola e ela... ela faz da minha vida um inferno.’

Emily começou a se emocionar enquanto olhava intensamente para Joe, esperando por sua reação.

Joe parou por um momento, sem saber como prosseguir daí. Ele queria ajudar Emily a ver que havia mais opções e que sua mão poderia ser parte da solução, não parte do problema. Ele se lembrou de uma questão que poderia ajudar, ‘O que aconteceria se você desse à sua mãe a possibilidade de saber que sua filha precisa de ajuda?’

Enquanto falava, ficou claro para Joe que o problema que Emily estava

enfrentando era muito similar ao que Teresa tinha lhe contado mais cedo. Parecia que mãe e filha estavam enfrentando um mesmo problema. Enquanto Emily estava sofrendo *bullying*, Teresa achava difícil lidar com pessoas agressivas.

Joe sentiu a certeza de que as questões de metamodelo estavam realmente ajudando Emily a resolver as questões, mas ele ainda não tinha terminado. Havia mais uma coisa que ele queria explorar.

‘Emily, você disse que essa *bully* faz da sua vida um inferno. O que você quer dizer com isso?’

Emily parou e disse, ‘Bem, ela me provoca na frente de todo mundo e grita comigo, e me chama de nomes.’

Eu sou estúpida.’

Ocorreu a Joe que Emily não estava obtendo informação de uma fonte confiável.

‘Quem disse?’ ele inquiriu. ‘A *bully*,’ ela respondeu.

‘Estúpida comparado a quem, Emily?’

Comparado à *bully*?’

Um pequeno sorriso apareceu na face de Emily.

‘Ahn, não. Na verdade, a *bully* é bem mais estúpida do que eu.’

Ela deu um risinho.

Joe sorriu de volta para ela. ‘Então, você é realmente estúpida ou ela é a única que diz isso?’ Emily olhou para cima e balançou a cabeça.

‘Da próxima vez que a *bully* se aproximar’, Joe continuou, ‘sinta pena dela. Ela provavelmente a ataca porque ela mesma se sente estúpida.’

No fim de sua fala, Emily se sentiu bem melhor sobre seu problema e decidiu que era hora de contar à sua mãe o que estava acontecendo. Ela limpou os olhos e sorriu para Joe. Pareceu que um peso tinha sido tirado de seus ombros.

De sua parte, Joe se sentiu eufórico sobre o quão poderosas algumas perguntas poderiam ser em ajudar uma pessoa a ver as coisas de uma perspectiva diferente. Ele decidiu passar mais tempo estudando metamodelos e entendendo como ele poderia aplicar isso em sua vida

profissional e pessoal.

Agora era vez de Emily praticar questões de metamodelo com Joe.

‘Então, Joe, eu devo levar um tempo enquanto faço as perguntas, OK? Temos um velho ditado que diz: *Se você não sabe o caminho, ande devagar.*

Joe sorriu enquanto aquiescia, imaginando Emily com uma caneca de Guinness<sup>[3]</sup> em frente a ela.

‘Então, afinal, o que está acontecendo com você, Joe?’

Ele sorriu. Era hora de falar sobre o que vinha realmente lhe causando problemas.

‘Eu sou um desastre quando se trata de ser um bom namorado.’

‘O que você quer dizer com “desastre”?’

‘Bem, porque eu a deixo louca.’ ‘Sempre?’

‘Não, nem sempre.’

‘Ah, vejamos,’ Emily disse, olhando para o *flipchart*. ‘Como você a deixa louca, especificamente?’

‘Eu – bem, eu não sei. Quando ela está chateada eu sempre digo a coisa errada.’

‘A-há – *boca fechada, cabeça sábia.*’

‘O quê?’

‘Ah, esqueça, eu só estava brincando,’ Emily continuou. ‘Então, você diz a coisa errada toda vez?’

‘Ahn, não... mas às vezes parece que eu simplesmente não consigo

dizer a coisa certa!’

‘O que o impede de fazer isso?’

‘Eu não sei. Parece que eu passo tempo demais perguntando a ela se tem algo a ver comigo.’

Joe parou por alguns segundos e pensou sobre o que tinha acabado de dizer. Isso foi um grande *insight* para ele. Ele percebeu que de na verdade fazia as coisas ficarem piores quando fazia essa pergunta focando-se em si mesmo.

Emily continuou, ‘Joe, o que aconteceria se, em vez de perguntar a ela se tem a ver com você, você se focasse no que ela precisa nesse momento?’

‘Nesse caso, eu acho que eu realmente seria de alguma ajuda.’

Joe parou por um momento. ‘Você sabe, há muitas coisas que eu poderia fazer para fazê-la se sentir melhor. Eu me sinto muito melhor sobre isso agora. Você realmente é filha da sua mãe, não? Isso foi incrível, Emily.’ Emily corou e deu um sorriso radiante.

Naquele momento, Richard retornou ao palco e agradeceu a Alan.

*Enquanto vocês*

*praticavam metamodelo uns com os outros, eu estava me esgueirando pela sala e ouvindo alguns grandes exemplos. Vocês sabem, as pessoas não fazem sempre as perguntas mais úteis. Por exemplo, se alguém vem e diz, ‘Estou deprimido,’ eles*

*geralmente perguntam, ‘com o quê?’ As pessoas que treinam comigo não fazem essa pergunta, e vocês sabem por quê? Porque nós não queremos saber a resposta. Nós não nos importamos com o que estão deprimidas e nós não nos importamos sobre como elas se deprimem. Não é porque somos antipáticos, mas porque isso apenas nos ajudaria a descobrir uma estratégia para como deprimir outras pessoas sobre a mesma coisa do mesmo jeito – e a meta que temos em mente é totalmente outra.*

*Eu sempre digo a essas pessoas, ‘Como você sabe que está deprimido? Talvez você não esteja.’*

*Elas sempre olham para mim e dizem, 'Bem, eu tenho certeza de que estou deprimido.'*

*'E você está deprimido enquanto dorme?'*

*'Ahn... eu não sei.'*

*Então eu explico, 'Bem, então provavelmente não está. Agora, há outras vezes em eu você não está deprimido?'*

*E tipicamente elas olham para trás e dizem, 'Bem, houve esse momento eu que eu estive feliz, mas quando eu penso nele agora... eu não sei.'*

*O que significa que elas podem distorcer qualquer coisa no passado. O problema é que elas fazem a mesma coisa*

*quando olham para o futuro.*

*Minha política é simples: a melhor coisa sobre o passado é que acabou.*

*Para mim não é apenas seu problema que é um problema – é o jeito como você pensa nele, na verdade.*

*Virginia nunca perguntava às pessoas por que elas eram tímidas. Ela perguntava o que aconteceria se elas não fossem. Porque, vejam vocês, perguntar por que apenas mantém as pessoas em seu próprio mapa, que é a razão pela qual as pessoas estão ferradas primeiramente. Em vez disso, uma questão como ‘O que*

*aconteceria se você não fosse?'  
leva uma pessoa ao limite do seu  
mapa e a abre para novas  
possibilidades.*

*Virginia e Milton acreditavam  
que todos poderiam mudar. Eles  
nunca desistiam, assim como eu  
também não. A coisa é que as  
pessoas têm todo tipo de  
crenças, e essas crenças são tão  
fortes e reais quanto tudo mais.  
É o que impede as pessoas de  
agirem de maneiras novas. A  
conclusão é essa: se você  
acredita com força suficiente  
que uma pessoa pode mudar,  
então você pode fazer essa  
pessoa se juntar a você nessa  
crença, e elas vão realmente*

*fazer acontecer.*

*Agora umas palavras rápidas sobre linguagem. Há exemplos de mau uso de linguagem no país inteiro. Eu vi um lugar outro dia com uma placa do lado de fora que dizia: 'Centro para Disfunções Sexuais'. Eu dirijo pelos Estados Unidos e penso, Esses caras não sabem nada sobre como a linguagem funciona.*

*'Clínica para Dor Uma Hora'. E achei que já havia o suficiente disso por aí.*

*Eu pego cartões de visita de pessoas que dizem ser 'conselheiros de alcoólatras' ou 'especialistas médicos em dor*

*crônica' e eu não acho que você precise de um especialista para isso. Já existe dor suficiente no mundo. Eu acho que você precisa de um especialista em fazer as pessoas se sentirem bem e ganharem controle. Porque, no final das contas, se você pode sofrer um corte e ele não machuca até que você veja, há coisas que não valem a pena ver.*

*Sabe uma palavra que eu odeio? 'Deficiente'. Eu não sei quanto a vocês, mas eu a acho realmente agravante. Para mim, pessoas que nascem com um cérebro que não aprende do mesmo jeito do cérebro de outras pessoas não são*

*deficientes.*

*Elas ficam prejudicadas, porque o que nós temos não é deficiência de aprendizado, mas sim de ensino. Eu sei que dou dor de cabeça para psicólogos. Eu sei que crio dificuldades para professores também, mas, vejam vocês, não é culpa deles. Não é culpa dos professores que nunca lhes tenha sido ensinado o melhor jeito de ensinar as crianças. Elas vão para a escola, mas ninguém lhes ensina algo sobre como ensinar. Então, as pessoas não são limitadas, elas apenas estão prejudicadas. E estão prejudicadas apenas porque estruturamos o mundo de*

*certa maneira.*

*O único nó frouxo que você tem que apertar agora é parar e perceber que você aprendeu nesse workshop a confiar em si mesmo. Se você for para o estado certo, as respostas sobre como fazer as coisas surgirão.*

*Você realmente deve ouvir as pessoas. As pessoas não falam apenas metaforicamente. Se você realmente ouvi-las, elas lhe dirão exatamente o que precisa saber.*

*Mas se você fizer perguntas como 'Por que você está ferrado?', elas vão lhe dar razões, e isso não vai ajuda-las a sair de suas caixas. A beleza do*

*metamodelo é que ele te dá o mapa da estrada para fazer seu caminho além do território conhecido.*

*Agora, quando saírem, há algo que vai acontecer com vocês. Vocês vão começar a ouvir coisas que sempre estiveram lá. As pessoas vão começar a falar coisas para você como, 'Bem, você sabe, eu apenas me mantive dizendo para mim mesmo que não funcionaria, e isso me fez pessimista.' E você vai olhar para elas e dizer, 'Agora, pegue a voz que diz que nada vai funcionar e a faça soar indigna de confiança.' Ou leve-as a desafiar o que elas querem*

*dizer através das questões do metamodelo.*

*Isso é sobre encontrar um meio de como chegar onde você quer e, mais importante, ir a um lugar que valha a pena ir.*

*Eu não quero que vocês repitam meus 40 anos de história de modo que vocês quase cheguem aonde eu cheguei, eu quero que vocês pulem para o final e continuem. Isso faz muito mais sentido para mim. E se vocês estiverem preocupados ou se sentirem ansiosos, eu quero que vocês comecem a achar suas preocupações hilárias.*

*Liz, onde você está?*

Liz levantou a mão.

*Eu quero que você pense nos seus problemas. Pense neles agora.*

A plateia fez silêncio e todos se voltaram para Liz, que explodiu de rir.

*Vejam vocês, não é somente algo que faz você se sentir melhor no momento – a mudança perdura. Comida para o pensamento. Agora vamos dar um pequeno intervalo e eu os encontro em 20 minutos para a última parte desse seminário.*

Joe foi dar uma caminhada fora, aproveitando a chance de processar o

que tinha sido aprendido. Havia muitas coisas para pensar e Joe sabia que era realmente importante aplicar o que eles estavam aprendendo ao mundo real.

Mais tarde, no caminho de volta para o salão, ele trombou com Liz. ‘Bom trabalho no palco,’ ele disse. ‘Obrigada.’ Liz sorriu. ‘É incrível como eu me sinto muito mais relaxada. Eu mal posso esperar para voltar para casa e à sala de aula e começar a fazer algumas reconsiderações sérias.

Joe riu.

Liz continuou. ‘O que você tem achado do *workshop*?’

‘Fantástico. Richard é um turbilhão, e essa coisa de metamodelo

– é fascinante o quão poderosa a linguagem pode ser.’

Eles conversaram no caminho para a mesa do café e Joe notou que Liz realmente parecia muito mais relaxada do que de manhã.

‘É maluco o quanto as mudanças podem ser intensas, não?’ ele observou.

Liz aquiesceu. ‘Sim. Para ser honesta, eu não podia acreditar em mim mesma. Quero dizer, eu me estresso realmente rápido, mas quando eu começo a girar os sentimentos, eu simplesmente começo a me sentir melhor. Você sabe o que quero dizer?’

Joe aquiesceu encorajando-a.

‘E mesmo tendo feito isso apenas uma vez isso me dá confiança de que

eu posso mudar outras coisas também. Eu sei que tenho isso em mim e quando eu penso sobre as coisas que costumavam me estressar, agora eu simplesmente...' Liz começou a rir timidamente e imediatamente Joe também começou a se sentir mais leve. Ele estava encantado.

Depois de conversar com Liz por mais alguns minutos, ele voltou ao seu lugar. A música começou e Richard apareceu no palco.

# CAPÍTULO 5: COMO CRIAR UMA VIDA MARAVILHOSA

*Frequentemente o problema de uma pessoa não é o problema mais importante. O maior problema é que elas gastam tanto tempo nisso que se viessem a se livrar dele, simplesmente começariam a preencher seu tempo com uma nova porcaria. Em vez disso, eu gosto de fazê-las olhar para o futuro e vê-lo cheio de sentimentos maravilhosos.*

*Ao longo dos anos, eu tive que fazer todo tipo de coisa para convencer as pessoas a não aceitarem limitações.*

*Constantemente, eu tive que demonstrar coisas. Vejam bem, não é lutando que você resolve seus problemas. Se você planeja parar de fumar, a pior coisa que pode fazer é tentar resistir ao impulso. Você diz a si mesmo, 'Não fume cigarros. Não quero cigarros. Não pense sobre cigarros.' Mas desse jeito, tudo que você pensa é sobre cigarros, cigarros, cigarros!*

*Quando você pede para*

*alguém não pensar em algo, o cérebro deles primeiro deve visualizar aquilo que você disse para eles não pensarem e então negar aquilo. O problema é que nesse ponto eles já estarão se movendo na direção errada.*

*O que você faz em vez disso é perceber as sensações de avidez. Então você as evidencia e dirige a sensação na direção correta. Eu trabalhei com pessoas que estavam literalmente morrendo de tanto comer chocolate – seus fígados estavam parando de funcionar*

*por causa de todo aquele chocolate. Então eu botei o chocolate numa cadeira e os fiz olharem para a cadeira e perceber que o chocolate tinha mais força de vontade do que eles. ‘Olhe para ele’, eu disse. ‘É mais inteligente que você, tem mais tenacidade que você e tem controle sobre o seu comportamento. Ele pode manter sua embalagem. Você não.’*

*‘Bem,’ eles responderiam, ‘Eu me sinto estúpido.’*

*‘Mas não estúpido o suficiente’. ‘O quê?’*

*‘Pegue essa sensação de*

*estupidez agora e comece a aumentá-la, porque quanto mais você sente a sensação de ser estúpido e quanto mais você a gira, mais rápido vai chegar a um ponto onde ela é ridícula. Então, quando você olhar para ela, você vai começar a rir. Não é lutando contra seus desejos que você vai ficar mais esperto, é pegando esses desejos e posicionando-os onde você realmente precisa deles. Porque não é o desejo que é ruim, é o fato dele estar apontando para o chocolate.'*

*Quando você pegar essa*

*mesma sensação de desejo e direcionar para o seu futuro, e desejar uma melhor saúde, e desejar mais sucesso, e desejar ser mais gentil com as pessoas ao seu redor, aí sim você vai fazer algum progresso. Porque se você vibra todas as coisas como felicidade, como alegria, como excitação, então, como eu disse, as pessoas ao seu redor vão começar a fazer isso também sem nem mesmo saber o que aconteceu.*

Isso foi uma grande descoberta para Joe. Ele vinha

tentando arduamente *parar* de se sentir tímido entre as pessoas. Ele também tinha se focado muito em *não* estar frustrado com sua namorada. Em vez disso ele decidiu que se focaria em quão confiante e divertido ele queria ser e no que ele gostava nela. Era apenas uma mudança na outra direção, mas ele estava confiante que faria uma diferença significativa.

Richard continuou

*Pois bem, para mim, não é suficiente que você supere seus problemas. Eu quero que vocês encontrem uma maneira de substituí-los*

*por novos comportamentos e novos pensamentos que vão levá-los a uma nova direção. Eu quero ver vocês construírem um futuro incrivelmente maravilhoso e desenharem todo tipo de bons sentimentos nele.*

*E para começar, eu quero um voluntário. Quem quer se sentir muito bem sem um motivo específico pelo resto da vida?*

Algumas mãos se ergueram. Richard escolheu Caroline, a atriz com quem Joe tinha trabalhado mais cedo.

Ela subiu ao palco e se sentou. Uma vez que soube seu nome, Richard disse:

*Caroline, então você gostaria de se sentir ridiculamente bem, certo?*

Caroline aquiesceu e sorriu.

*Para fazer isso, você precisa me dizer uma coisa. Quando você pensa no futuro, onde essas imagens se localizam? Quando você pensa no seu próximo ano, onde você vê as imagens? Elas estão na sua frente? À sua esquerda ou direita? Atrás de você?*

*E quando você pensa no*

*passado, onde as imagens se localizam? Pense em um ano atrás, por exemplo. Onde você vê essa imagem?*

Depois de um momento, Caroline pôs sua mão direita em sua frente e gesticulou para trás com a mão esquerda. ‘O future parece estar na frente para lá e o passado atrás de mim.’

*OK. Agora, há um jeito particular de variar os pensamentos na sua mente.*

*Se você desenhar uma linha imaginária do seu passado para o seu futuro, ela seria chamada sua linha do tempo. Movendo o passado à sua frente para a*

*esquerda, por exemplo, significa que é mais fácil para você acessá-lo. Tê-lo atrás de você significa que é mais fácil para você esquecer-lo. Então, por exemplo, você quer as lições aprendidas na sua frente e os sentimentos ruins atrás de você.*

Joe nunca tinha pensado sobre como via o futuro e o passado antes. Ele começou a se concentrar e descobriu que ele posicionava o futuro em sua frente, um pouco à direita, enquanto seu passado corria ao lado, à sua esquerda.

Richard prosseguiu:

*O jeito como você posiciona o*

*tempo determina como você se sentirá em relação a ele. O que eu quero que você faça agora, Caroline, é aprender a construir sentimentos intensos de felicidade em seu futuro para que você se sinta maravilhosa em relação a seu passado também.*

*Antes de chegarmos lá, há algo em particular que a incomodou e a impediu de fazer o que realmente queria fazer?*

Caroline aquiesceu. ‘Bem, eu sou uma atriz amadora e eu comecei a fazer alguns testes recentemente. É justamente aí que eu me sinto desapontada quando não consigo o papel para o qual me

preparei.’

*OK, a primeira coisa é que esse desapontamento requer um planejamento adequado. Você precisa projetar o tempo à frente a fim de se sentir desapontada. Então, como você gostaria de se sentir em vez de mal? Quero dizer, você gostaria de ser capaz de se sentir determinada, motivada, e apaixonada quando pensa num teste, certo?*

‘Sim. Eu gostaria de me sentir otimista em relação ao futuro, e quando eu penso sobre um teste, eu adoraria me sentir confiante de que eu tenho uma chance real de conseguir o papel e que

eu mereço ser bem sucedida.’

*Belo movimento. Não seria fantástico se você pudesse encontrar um jeito de mudar como você se sente a respeito das experiências negativas do passado e simultaneamente desenvolver uma crença num futuro melhor?*

‘Absolutamente,’ ela respondeu entusiasticamente. ‘Isso seria incrível. Eu pareço me focar demais nas rejeições.’

*Por alguma razão, eu acredito que as pessoas levam a rejeição muito para o lado pessoal. Eu quero dizer, se alguém a rejeita,*

*não é porque eles planejaram especificamente que fosse direcionado a você. Na verdade é apenas informação sobre o fato de que h algo que você não está fazendo ainda ou algo que você está fazendo e deveria parar. E em ambos os casos, a melhor resposta é determinação e flexibilidade.*

*Então, Caroline, aqui está o que eu quero que você faça. Eu quero que você apenas permita que sua respiração se desacelere e se permita ir sem esforço a um estado de conforto. Eu quero que você amoleça seu corpo e se deixe sentir o mais relaxada que puder. Cada respiração a*

*ajuda a se sentir mais e mais relaxada. Feche seus olhos... agora.*

Richard começou a falar mais devagar e sua voz se tornou ainda mais risonante enquanto ele continuava:

*Enquanto você se dirige a um estado de conforto e suavidade, eu quero que comece a se imaginar flutuando sobre sua linha do tempo e olhando para seu passado, presente e futuro.*

*Agora eu sei que quando você olha para o passado, você pode ver todas as vezes em que foi*

*para um teste e não conseguiu o papel. E enquanto olha para essas experiências dessa perspectiva, você pode perceber que cada uma dessas experiências foi um treinamento para seu futuro sucesso. Então o que eu quero que você faça é se atentar a quais informações úteis emergem dessas experiências. Deixe que elas flutuem sobre sua linha do tempo como um brilho radiante.*

*Leve essa luz com você e deixe o resto para trás, no passado, onde o resto pertence.*

*Então eu quero que você junte o melhor sentimento que puder imaginar. Pense num momento*

*em que você estava se sentindo no topo do mundo, quando você esteve mais feliz do que nunca. Você pode pensar em um momento no qual você se sentiu muito, muito bem mesmo?*

Com seus olhos fechados, parecendo muito relaxada, Caroline aquiesceu vagorosamente e sorriu.

*Esteja certa de reviver a experiência, agora. E na medida em que você se foca nessa sensação maravilhosa, comece a realmente construí-la e intensificá-la. Imagine-a se movendo através de seu corpo. Agora eu quero que você se*

*imagine pegando essa sensação, dando a ela a cor que lhe melhor lhe aprouver e borrifando a por todo seu passado para que cubra toda memória negativa, cada momento ruim, encharcando-as nessa ótima sensação.*

*Eu quero que você se imagine olhando para baixo e vendo como seu passado parece diferente agora, e se sentindo bem sobre todas essas experiências, e percebendo que o que quer que a tenha perturbado agora ficou para trás e se afastando a cada segundo.*

Caroline sorriu largamente.

*Porque a verdade, Caroline, é que algumas coisas valem a pena lembrar e outras valem a pena esquecer. Muitas pessoas apagam, mas o que eu quero que você faça, à medida que se sente bem com seu passado, é imaginar-se olhando para seu futuro e imaginando os melhores tipos de sentimentos chovendo nele, preenchendo cada experiência futura com os melhores estados.*

*Eu quero que você veja seu futuro parecendo melhor do que nunca, mais brilhante do que nunca, mais atraente do que nunca.*

*É hora de flutuar de volta para seu corpo, Caroline, para que você possa se sentir cheia de empolgação e expectativa para o futuro mais incrível cheio de coisas maravilhosas – novas pessoas, novas oportunidades, novas possibilidades... um mundo de possibilidades. Imagine-se indo ao próximo teste, e ao próximo, com determinação, entusiasmo, paixão e autoconfiança.*

*E devagar você pode começar a fazer o caminho de volta, se sentindo maravilhosamente bem.*

Richard parou e Caroline lenta e seguramente ficou mais alerta e

abriu seus olhos, com um sorriso extremamente radiante no rosto.

*Acho que não precisamos perguntar, mas... como você se sente?*

Caroline tomou uma respiração profunda. ‘Como se estivesse acordada pela primeira vez em meses. Tudo parece ter um aspecto diferente. Eu vou tomar Hollywood de assalto!’

Richard se virou para a plateia:

*Agora, se vocês estivessem avaliando uma mulher radiando esse tipo de energia, simplesmente não iriam pedi-la para fazer parte de seu filme?*

*Claro que iriam. É isso que eu quero dizer quando eu quero eu falo que vocês precisam ir ao estado certo, o que quer que estejam prestes a fazer.*

*Agora uma salva de palmas para Caroline.*

Caroline quicou para fora do palco, de volta ao seu lugar.

*Agora, para aqueles que pensaram que eu estava fazendo isso só para Caroline...*

Richard olhou para a plateia inteira.

*Agora se permitam relaxar e*

*deixe que seus olhos se fechem. Nesse momento do dia, se você começar a olhar as coisas como se elas fossem difíceis, elas serão; se você começar a procurar pelo que faz as coisas serem impossíveis, encontrará. E se alguém vier com um problema, elas podem se livrar dele, mas isso não é o mais importante. A coisa mais importante é: quando você se livrar desse problema, o que vai fazer com todo o tempo de sobra que tiver?*

*As pessoas realmente precisam aprender a se orientar para um futuro mais brilhante. E isso começa por aprender como*

*se sentir muito bem. Então a primeira coisa que eu quero que façam é praticar. Agora, tomem uma respiração profunda e apenas deixem suas consciências flutuarem confortavelmente com cada respiração profunda que tomam... inspirando pelo nariz e expirando pela boca...*

*Agora, se você estiver falando consigo mesmo dentro da cabeça, não importa o que seja, diminua a velocidade da voz e a torne mais suave.*

*E enquanto a torna mais suave, apenas se lembre de continuar respirando, porque eu quero que vocês aprendam a*

*ajustar seu estado. E se sua consciência for para algum lugar que pareça apertado, então vá a um lugar em seu corpo onde você se sinta totalmente relaxado. Deixe com que o relaxamento se espalhe. O resto vai se resolver sozinho.*

*Agora, pense em algo absolutamente maravilhoso de sua própria vida. Veja o que você viu naquele momento, ouça o que ouviu e traga de volta algumas sensações maravilhosas. Na verdade, vamos ver se nós podemos pegar as cinco melhores experiências da sua vida e fazê-las o alicerce do seu futuro.*

Muitas pessoas vão ao seu passado e escolhem todas as porcarias que lhes aconteceram e então pensam no que vai acontecer no futuro. Em vez disso, eu gostaria que vocês, desse estado relaxado, simplesmente voltassem e encontrassem cinco coisas maravilhosas – coisas que fizeram você se sentir especial, momentos quando você se surpreendeu deliciosamente – e então conecte essas coisas. Pense na primeira, na segunda, na terceira, na quarta, na quinta, e faça o ciclo de volta ao começo. E lembrem-se de adentrar nessas experiências

*boas. Veja o que viu naquele momento em que estava lá. Deixe com que corram em sua mente.*

*Pergunte a si mesmo, ‘Como é se sentir em um estado de júbilo?’*

*Porque a fim de responder essa pergunta, você tem que ir a um estado de júbilo, e quanto mais faz isso, melhor se torna em dominar como se sentir bem sem uma razão específica, além de que você está vivo e merece isso.*

*E quando você tiver passado através dessas cinco experiências, olhe para o futuro e adicione uma sexta. Pense em algo que você vai fazer quando*

*deixar este workshop, algo que você fará diferentemente.*

*Treine seus neurônios para ir para o melhor que você é e o melhor que você já fez, e então pense no que vai fazer com tudo isso. Esse é o novo você, e a verdade é que você pode aprender novas coisas, assim como as pessoas ao seu redor. Você pode encontrar as pessoas e em vez de se sentir frustrado, você pode se manter sorrindo, e quando você atingir esse estado, repentinamente elas irão para este mesmo estado, porque iogurte conhece iogurte, e felicidade conhece felicidade. E otimismo e esperança é o que as*

*peessoas precisam, não importa quem sejam, seja um empregado, alguém para quem você está tentando vender um carro ou as pessoas que você mais ama. Você quer fazer isso de modo que seu otimismo sempre prevaleça. O único jeito de falhar é parar. Então parar não é o que você quer. Você quer construir mais tenacidade.*

*Agora o truque é não sair desse estado mas mantê-lo de modo que se você for ao outro lado, não vai mais sentir o mesmo. Vocês não quererem voltar a ser quem eram; vocês querem prosseguir para quem podem ser.*

*Você começa com seus pensamentos, então pensamentos se tornam ações, ações se tornam hábitos, e hábitos se tornam parte de quem você realmente é. Então, agora é hora de transformar novos pensamentos em novos comportamentos, de tentar coisas novas. Você vai se achar fazendo coisas que gosta, vai se achar sendo mais gentil com as pessoas e vai se achar sendo mais paciente. E agora é hora de perceber que todo o sofrimento pelo qual você tem passado – você passou por isso belamente. E agora que você adquiriu maestria nisso, é hora de*

*descobrir a resposta para a pergunta ‘Quanto prazer você aguenta?’*

*Então essa noite, enquanto você estiver dormindo e sonhando, eu quero que todos esses maus hábitos, todos esses maus pesadelos, todas essas coisas ruins que você fez repetidamente – a autocrítica, a baixa autoestima, a preocupação em relação a conhecer pessoas, a timidez, quer sejam emocionais ou físicas –, que tudo isso pare.*

*Para muitas pessoas é espiritual, porque na sociedade em que vivemos, retalhamos todo tipo de coisa importante sobre*

*nosso próprio espírito. Então, se já lhe disseram que você nunca juntaria nada, se já lhe disseram que você seria estúpido, se já lhe disseram qualquer coisa do tipo, eu quero que vocês ouçam um mantra dentro de suas cabeças que diz, 'vá se ferrar!'. Porque simplesmente não é verdade.*

*Eu já vi milhares e milhares de pessoas mudarem em milhares de maneiras, mesmo quando me disseram que era impossível. E se você pensa que é impermeável a boas sensações, apenas espere até dormir, porque quando todas essas coisas voltarem à sua mente, eu*

*quero que seu inconsciente lhes dê uma inexplicável sensação de bem-estar. De fato, não há melhor momento para começar do que agora, enquanto você se senta aqui. Eu sei que o seu inconsciente pode ouvir, então não importa quando você faz isso, contanto que seu inconsciente responda plenamente e você comece a permitir que um sorriso deslize pelo seu rosto e pelo seu corpo abaixo. Porque é hora de vocês calma e seguramente voltarem a um estado de consciência plena, trazendo um brilho caloroso com vocês, uma sensação de deleite e um grande sorriso radiante.*

Joe vagorosamente foi a esse estado e se sentiu sorrindo pelo corpo inteiro. Sentiu-se fantástico.

Richard agradeceu a Alan e aos outros assistentes e prosseguiu para dizer:

*Hoje vocês foram expostos a uma vasta quantidade de ideias, algumas das quais vocês vão se lembrar de imediato e algumas vão vir e surpreendê-los pelo caminho. Mas há uma coisa que eu espero que vocês saibam quando saírem daqui: eu espero que vocês saibam que se estão fazendo algo e não está*

*funcionando, deve haver um jeito mais fácil.*

*E se o que quer que estejam fazendo não estiver funcionando, então vocês devem fazer algo mais. E a primeira coisa que têm que fazer é mudar seu próprio estado interno. Porque se você se sente frustrado, as pessoas ao redor vão perceber e você simplesmente vai travar.*

*Relaxe e as e as pessoas relaxarão também. Sintam-se bem e as coisas melhorarão!*

Depois de uma ovação em pé, Richard deixou o palco. Enquanto fazia isso, Joe se virou para Teresa e Emily e sugeriu ir a uma cafeteria

local antes de se despedirem. Eles concordaram em convidar Edgar também.

Enquanto Joe estava se dirigindo à porta, ele ouviu seu nome ser chamado. Era Alan. ‘Bem?’, ele perguntou.

Joe aquiesceu. ‘Sim, foi... fez diferença para mim.’

Alan sorriu. ‘Sabe Joe, aquilo que eu falei mais cedo? Eu realmente espero que você aplique o que aprendeu aqui em sua vida, principalmente em sua vida amorosa. Anos atrás, eu deixei uma mulher incrível escapar por entre meus dedos porque cometi um monte de erros. Eu segui adiante, mas ainda, quando eu vejo alguém como você que encontrou

uma ótima garota, eu quero estar certo de que *você* vai fazer o melhor com isso.’

Joe aquiesceu. Isso o surpreendeu um pouco, mas explicou a intensidade de Alan mais cedo.

‘Muito obrigado por tudo.’

‘Fico feliz em ajudar, Joe. Espero vê-lo novamente. E boa sorte com tudo.’

Joe abraçou Alan e se despediu. Ele logo se juntou aos outros, que tinham reunido mais alguns participantes do curso, incluindo Caroline.

Alguns minutos depois, Joe se encontrava numa cafeteria se divertindo ao conversar sobre o curso.

Ele olhou para a companhia reunida e reparou que todos tinham posturas semelhantes e estavam se ajustando uns aos outros. Ele sorriu para si mesmo.

Ele virou sua atenção para Edgar, que lhe perguntou o que tinha achado do seminário.

‘Foi muito bom,’ Edgar respondeu. ‘Eu certamente obtive o que estava procurando. Quero dizer, o que aprendemos aqui não vai fazer realmente muita diferença a menos que apliquemos, mas eu definitivamente aprendi novas habilidades que vou usar. Essa coisa de mudar o estado que fizemos, quando aprendemos a embranquecer memórias ruins e girar e ancorar bons

sentimentos, foi incrível. Acrescenta a tudo que eu já sabia.’. Edgar voltou para sua voz esganiçada de mestre Yoda. ‘Uma experiência útil e divertida foi. Feliz eu estou.’

‘Sim,’ Joe sorriu, balançando a cabeça. ‘Engraçado você é! Eu sei bem o que você quer dizer, entretanto. Isso apenas demonstra que é possível.’

‘E as perguntas de metamodelo vão ser particularmente práticas para mim. Eu já uso muitas delas, mas agora posso fazê-lo mais deliberadamente.’

Joe repassou todas as várias ferramentas e habilidades que tinha adquirido durante o curso. Ele concordou com Edgar. O que ele mais gostou sobre a PNL era o fato de ser

repleta de habilidades práticas, não apenas um monte de *hype* e pensamento positivo. Ele iria programar sua mente para a tarefa de aplicá-las imediatamente.

Teresa interrompeu seus pensamentos. ‘Joe, Emily acabou de me contar o que estava se passando com ela. Muito obrigada pelo trabalho que fez.’

‘Não por isso, Teresa. Ela também me ajudou muito, você sabe.’

‘Não tenho dúvida disso. É engraçado, não? Que ambas tenhamos deixado *bullies* nos intimidarem. Bem, não mais. De agora em diante minha filha e eu vamos nos defender sozinhas. Fizemos um pacto.’

Um enorme sorriso se formou

no rosto de Joe.

‘Joe,’ Teresa continuou, ‘por favor mande minhas lembranças e melhores votos para o amor de sua vida. Ela provavelmente vai torrar você perguntando o que aprendeu.’

Joe aquiesceu e Edgar brincou, ‘Se quiser uma dica, Joe, quando ela perguntar sobre o curso, apenas diga que não se lembra de nada porque passou o seminário inteiro pensando nela!’

Tanto Teresa quanto Joe riram. ‘Muito obrigado pela dica, Edgar. Sagaz. Muito sagaz.’

Emily se juntou à conversa. ‘Então, Joe, o que vem agora?’

‘Bem, agora eu planejo ir para casa e passar mais tempo me

dedicando a conhecer minha linda namorada e então me relacionar muito melhor com as pessoas no meu trabalho. Eu realmente sinto que eu tenho o...’

Joe foi interrompido por Emily fingindo dormir e roncar. ‘Ha ha há Muito engraçado!’ Joe exclamou.

Teresa e Edgar gargalharam.

‘Sabe, outra coisa que aprendi nesse seminário,’ Joe disse, ‘foi a importância do humor. Quero dizer, foi uma constante mensagem subliminar sobre como se tornar livre e feliz. Os problemas são dignos de riso. A vida é digna de riso. O riso torna mais fácil mudar as coisas. Quando rimos de nós mesmos, nossas questões e nossos mundos, então

realmente podemos ser livres.’

Todos aquiesceram. Joe sentiu que tinha feito alguns amigos a mais com os quais se manteria em contato.

Depois de passar mais um tempo conversando, Joe ouviu seu telefone tocar. Ele olhou para o identificador de chamadas, sorriu e pediu licença. Enquanto caminhava para fora, uma forte sensação de entusiasmo se moveu pelo seu corpo. Percebendo isso, ele imediatamente a ancorou. Então atendeu ao telefone. Era hora de começar a usar o que tinha aprendido.

# CAPÍTULO 6:

## **DEPOIS DO WORKSHOP**

Um mês depois, Joe chegou em casa do trabalho uma noite se sentindo feliz e entusiasmado. Ele realmente tinha melhorado sua relação com alguns de seus colegas e se achou compreendendo-os muito mais. Bem na noite anterior, quando todos tinham ido beber depois de uma apresentação no escritório, ele teve a inesperada e bem-vinda sensação de alguns deles até terem lhe procurado.

Depois de ter feito um chá

para si mesmo e sentado no sofá, ele apanhou o jornal da mesinha de café. Ele começou a lê-lo por cima, orgulhoso de ter implementado muitas das habilidades e conceitos que tinha aprendido há apenas algumas semanas antes. De uma perspectiva de trabalho, ele realmente tinha feito um esforço e estava colhendo as recompensas, incluindo popularidade, como resultado. É claro, ele ainda tinha que ser cuidadoso e estava plenamente consciente que enfrentaria desafios à frente, mas estava contente de melhorar em encontrar os desejos e necessidades dos outros, sejam seus colegas, seus

superiores ou seus clientes.

Enquanto Joe folheava as páginas do jornal, seus pensamentos foram para sua namorada. Esse era o grande dia: o dia que ela estava prestes a se mudar para sua casa. Joe tinha aplicado muitas das habilidades de *r a p p o r t* que aprendeu em sua comunicação com a namorada também e descobriu que estavam se dando muito melhor como resultado.

Ainda assim, ele sabia que eles estavam ambos ansiosos porque ela estava se mudando e o verdadeiro desafio estava por vir.

Justamente nesse momento a porta se abriu e sua namorada

entrou.

A empolgação imediata de Joe por vê-la foi atenuada quando ele viu o rosto dela. Seus olhos estavam vermelhos e ela estava chorando. Joe se levantou, incerto sobre o que fazer, enquanto ela foi até a poltrona mais próxima e afundou nela. Imediatamente, ele começou a pensar no pior. Petrificado, ele olhou para ela, procurando por um sinal de que ela tinha decidido não se mudar, ou, pior, não estar mais com ele. Ele não sabia o que pensar enquanto ela se curvava, punha a cabeça entre as mãos e soluçava. Cada parte dele queria perguntar se era sobre ele, se

ela não o amava mais, se ela queria deixá-lo.

Mas então ele se lembrou do que tinha aprendido. Pela primeira vez em tal situação, ele se perguntou, *Como você sabe que é sobre você, Joe? Tudo na vida dela é sobre você? Claro que não. Do que ela precisa agora?*

Se dirigindo firmemente a ela e botando seus braços ao redor dela, ele cochichou em seu ouvido, ‘Sinto muito que você esteja chateada, princesa, mas o que quer que seja, vamos superar.’

Sem aviso, ela o agarrou, segurou-o apertado e aninhou sua

cabeça em seu ombro. Entre as lágrimas, ela começou a falar.

‘Desculpe, Joe. Foi um dia horrível com meu livro. Eu perdi minha criatividade.’

‘O que você quer dizer?’ Joe perguntou gentilmente.

‘Bem, eu mostrei à minha agente uma proposta para um novo livro e ele odiou. Ela se mostrou entediada com a proposta. Entediada comigo.’

*Só isso? Joe pensou consigo mesmo. Não há razão para estar chateada.*

Felizmente, pela segunda vez naquela noite, ele teve o bom senso de pensar duas vezes antes de

abrir a boca.

*Não é o que você pensa. É relativo o mapa de mundo dela. Para ela é algo importante.*

‘Ouça,’ ele disse, ‘eu sei que parece ruim no momento, mas eu estou muito certo de que sua agente decidiu ser sua agente porque viu quanto talento você tem e a viu como uma autora muito importante.’

Sua namorada olhou para ele, enxugando os olhos. ‘Você realmente acha isso?’

Joe aquiesceu com um sorriso.

‘Tenho certeza. Você é incrível no que faz. Seu primeiro livro foi muito bom, você obteve um ótimo

acordo de publicação e você é tão criativa que eu sei que você virá com uma ideia extraordinária para outro livro muito em breve. É só observar o que você pode fazer para procurar por mais ideias que poderiam funcionar.’

Devagar, ela concordou. Não estava mais chorando.

Joe continuou, ‘Além disso, lembre-se, hoje é o dia mais importante da sua vida: hoje você vai morar com o homem mais bonito do mundo.’

Ela gargalhou. ‘Mas eu pensei que ia morar com você!’

Joe a agarrou e começou a lhe fazer cócegas, e eles

explodiram de rir.

# CAPÍTULO 7: O CADERNO DE JOE

## Notas do *workshop*

- ‘Você nunca para de aprender.’  
Se você sentir que sabe tudo que há para saber, obviamente está deixando passar algo!
- O mapa não é o território: seu entendimento do mundo é baseado em como você o representa (seu mapa), não no mundo em si.
- O que quer que você pense que está acontecendo, lembre-se de que apenas o mapa.

- Os problemas começam quando seu mapa não se ajusta aos mapas das pessoas ao seu redor.
- Para ter melhores opções, melhores sentimentos e melhores interações com os outros, você precisa expandir seu mapa. Você precisa ser capaz de olhar para as mesmas coisas de perspectivas diferentes. Quanto mais detalhado é o seu mapa, mais liberdade e flexibilidade você tem.
- Faça um exame de realidade de tempos em tempos. Esteja certo de que seu mapa esteja atualizado. Quando as pessoas

param de olhar para o que há e se valem de um mapa velho, elas fazem confusão. Tanto imaginam limites e restrições onde não existem quanto continuam a agir como se algo fosse funcionar, e quando não funciona, simplesmente fazem mais do mesmo.

- Seu futuro ainda não foi escrito. A vida é cheia de oportunidades, e as oportunidades se encontram à frente, no futuro. Não deixe ninguém, nem mesmo seu próprio mapa, convencê-lo do contrário.
- Não se trata de quem está certo e quem está errado. Também não

é sobre o que é verdade. Um bom mapa é um mapa que o leva a ver coisas de diferentes perspectivas e o ajuda a se sentir tão cheio de recursos quanto possível sobre a sua situação.

- O que as pessoas dizem que fazem, ou acreditam que fazem é frequentemente bem distante do que elas realmente fazem.
- Nós temos as ferramentas e habilidades mentais para nos livrarmos de todo o lixo que não queremos e substituí-lo pelo que realmente queremos.
- Você pode ser quem quer que escolha ser.
- A mudança é a única constante

na vida. Você vai escolher a direção que sua vida tomará e o tipo de pessoa que vai se tornar ou vai apenas se sentar e esperar que a vida lhe aconteça?

- As pessoas precisam de alguém que possa ‘falar sua língua’, ‘ver as coisas do jeito que elas veem’ ou ‘pegar seu mundo interior’.
- Se você quer que alguém acesse certo estado de espírito, vá a ele primeiro. Se você quer que alguém se sinta bem, vá a um estado maravilhoso você mesmo.
- Não é a sua história que faz você ser o que é, mas sua resposta a ela.

- Você pode fazer cada pequena coisa que faz uma experiência mágica, especialmente quando está com outras pessoas: apenas se lembre de ir ao estado certo.
- As vozes dentro da sua cabeça têm controles de volume. Você pode fazê-las mais altas, você pode fazê-las mais suaves, você pode fazê-las dizer o que você quiser – em qualquer tom que escolher.
- Vá ao estado certo primeiro. Você não pode estar deprimido  
esperar ajudar  
pessoas a serem alegres.
- Se você andar por aí mal-humorado, você vai encontrar

peças mal-humoradas ou as pessoas ficarão mal-humoradas perto de você. Você colhe o que planta.

- Se você levar problemas muito a sério, você apenas os torna mais reais.
- Estados são contagiosos.
- Se você for ao estado certo, pode fazer quase tudo, mas se não mudar seu próprio estado interno, como pode esperar que qualquer coisa mude?
- Timidez não é um traço de personalidade fixo. Timidez é apenas um estado mental.
- Quando você pensa sobre algo desagradável que aconteceu na

sua vida, tenha certeza de que se parece com uma Polaroid preto-e-branca, então a empurre para longe e rapidamente isso não vai importar tanto.

- As pessoas fazem a melhor escolha que podem no momento.
- Se você quer que façam melhores escolhas, ajude-as a expandir seu mapa de mundo.
- Entenda e respeite os mapas alheios.
- Você tem que assumir a responsabilidade pela sua comunicação e se você não está obtendo o resultado que precisa, então precisa mudar o que está

fazendo.

- Você afeta os outros sem nem mesmo falar com eles. Seu estado afeta o estado dos outros (iogurte conhece iogurte).
- Construir *rapport* é um processo natural.
- Quando duas pessoas se dão muito bem, elas tendem a ajustar-se ao padrão de comunicação um do outro em todos os níveis, verbal e não-verbal.
- Se ajustar significa gradualmente adaptar partes de sua comunicação às da outra pessoa.
- Quando as pessoas se

comunicam com você, elas revelam como estão representando o mundo pelas palavras que usam.

- Alguns preferem pensar em termos de imagens visuais, outros têm um ouvido apurado para sons e palavras e alguns se valem primariamente de sensações corporais para obter sentido do mundo. Isso não significa que eles são esse ‘tipo’ de pessoa, mas isso realmente nos permite conhecer como uma pessoa está pensando num contexto particular.
- Quando você se ajusta ao sistema representacional que

alguém está usando, isso as faz se sentirem em *rapport* com você. Quando você se desajusta, elas não se sentem tão bem porque elas não estão ouvindo o que ressoa com elas.

- Quando mapeamos a realidade, nós omitimos, generalizamos e distorcemos a informação que recebemos de nossos sentidos. Então, quando descrevemos aquele mapa com nossas palavras, tanto para os outros quanto para nós mesmos, nós fazemos de novo: omitimos, generalizamos e distorcemos o mapa.
- Quanto mais você se aprofunda

e identifica a questão específica, mais fácil é ajudar alguém a encontrar a solução.

- Quanto mais você questiona uma crença usando o metamodelo, mais provavelmente você plantará sementes de dúvida nessa crença. Isso cria o cenário para a pessoa mudar sua crença para uma mais útil ou cheia de recursos.
- Quando você se encontra em uma situação difícil, o problema geralmente não se trata da situação em si, mas do jeito que você pensa sobre ela.
- Geralmente o problema de uma

pessoa não é o problema mais importante. O maior problema é que elas passam tanto tempo nisso que, ao se livrarem dele de uma vez, simplesmente começam a preencher o tempo com alguma nova porcaria.

- A fim de dizer não para algo, seu cérebro precisa primeiro fazer uma imagem do que não quer e então negá-la. O problema é que nessa hora você já está indo na direção errada
- A decepção requer um planejamento adequado.
- Se você começar a olhar para as coisas como se elas fossem difíceis, elas serão. Se você

começar a estudar o que faz as coisas serem impossíveis, vai descobrir.

- As pessoas realmente precisam aprender a se orientar para um futuro mais brilhante. Isso começa por aprender como se sentir muito bem.
- O único jeito de falhar é parar.
- Se você está fazendo algo e não está funcionando, deve haver um jeito mais fácil. E se o que você estiver fazendo não estiver funcionando, você tem que fazer algo mais. E a primeira coisa que você tem que fazer é mudar seu próprio estado interno.

- Você começa pelos seus pensamentos, então pensamentos se tornam ações, ações se tornam hábitos e hábitos se tornam parte do quem você é de verdade.

# CAPÍTULO 8: **TÉCNICAS USADAS NESTE LIVRO**

## **Livre-se de Memórias Ruins**

Pense em algo que aconteceu recentemente a você e ainda o aborrece, algo no qual você não quer pensar mais. Foque-se na representação visual da memória – a imagem ou filme que você vê pelo olho da mente.

Pegue essa figura, torne-a menor, mova-a para longe e drene a cor e o brilho dela.

Se você ouvir as vozes e sons da cena, faça-os se dissiparem.

Faça a figura ficar tão pequena que você tenha que apertar os olhos para vê-la, e então diminua ainda mais.

Quando estiver do tamanho de uma migalha, você pode simplesmente varrê-la para longe.

## **Dispare Um Sentimento Positivo com A Habilidade da Ancoragem**

Imagine uma tela de um filme bem em frente a você, de modo que possa ver seus

pensamentos, e uma alavanca que controla o que vê na tela.

Volte em sua mente a uma experiência muito boa. Reviva os sentimentos que sentiu na ocasião.

Enquadre a imagem deixando-a maior, mais próxima e mais vívida à medida que os sentimentos se intensificam. Enquanto isso acontece, imagine uma alavanca onde está escrito “Diversão” e vagarosamente mova-a para cima. Para fazê-la ainda mais real, faça o gesto.

Enquanto desliza para cima num ritmo que se adéqua às

mudanças na sua fisiologia e nos seus sentimentos, permita que essa memória arrebatadora se torne cada vez mais próxima, maior e mais brilhante. Adicione cor a ela. Faça-a brilhar. Olhe para os detalhes.

Ouçã uma voz na sua cabeça que diz, “Que comece a diversão.’ Aprecie essa sensação maravilhosa por um instante ou dois. Então puxe a alavanca de volta à posição inicial e deixe seu corpo voltar a um estado mais neutro.

Para verificar se a âncora foi

bem sucedida, pare por um momento e segure essa alavanca novamente, movendo-a para cima enquanto diz para si mesmo, ‘Que comece a diversão.’. Você deve voltar ao sentimento tão extasiado quanto antes.

## **Amplifique Sensações Positivas**

Feche os olhos e pense num dos melhores sensações que você já teve.

Veja o que viu e ouça o que ouviu quando você sentiu essa sensação boa.

Enquanto faz isso, perceba de

onde essa sensação realmente incrível vem. Onde ele começa em seu corpo? E para onde se move?

Quando você para de pensar sobre essa sensação, para onde ela vai?

Volte a essa sensação incrível e deixe-a vir. Bem no instante em que ela vai embora, imagine-se puxando a de fora do seu corpo, de volta para onde ela começa, de modo que se mova em círculos, e comece a girá-la cada vez mais depressa.

Repare que à medida que você gira mais rápido, a sensação

fica mais intensa. Quanto prazer seu corpo aguenta?

## **Elimine Sensações Negativas**

Para este exercício você vai precisar passar pela sensação incrível que aprendeu a amplificar do exercício prévio. Pense numa parte de sua vida na qual você se sentiu preso ou bloqueado, algo que lhe dá sensações ruins e limita seu comportamento.

Imagine-se assistindo a isso numa tela e segurando o controle de brilho. Então, em um movimento rápido, vire

tudo para o lado de máximo brilho, para embranquecê-la completamente. No próximo momento em que vê-la, vai estar completamente branca.

Faça de novo. Imagine aquilo que o fez se sentir mal nessa situação e embranqueça, bem rápido.

Repita as etapas prévias duas ou três vezes, até que se torne natural. Pegue a sensação incrível na qual estava trabalhando antes e, à medida em que imagina a situação difícil no futuro, novamente embranqueça a imagem negativa e gire a sensação

realmente boa.

Ouçã uma voz interna dizendo com confiança: ‘Nunca mais!’

Foque-se na boa sensaçã girando mais rápido através do seu corpo – e repare no que acontece enquanto seu corpo se enche de uma incrível sensaçã de bem-estar.

Chacoalhe o corpo a fim de quebrar o estado e voltar a um estado neutro.

Para verificar se essa nova estratégia funciona automaticamente, pense na situaçã negativa e veja como você se sente sobre ela. Você pode se imaginar se sentindo

mal?

## O Poder do Espelhamento: **Comunicação Não-Verbal**

Para este exercício você vai precisar de um parceiro.

### **Se desajustando**

- A pessoa A vai falar sobre si mesma.
- A pessoa B vai ouvir, mas se desajustar à linguagem corporal da pessoa A.
- A pessoa B vai responder a algo que a pessoa A diz, mas num

ritmo de fala diferente e usando um sistema representacional diferente.

- Enquanto isso, a pessoa A vai pensar sobre a experiência e sobre como se sente em relação à pessoa B.

## **Se ajustando**

- A pessoa A vai falar sobre si mesma.
- A pessoa B vai se ajustar discretamente à linguagem corporal, tom de voz, velocidade de fala e sistema representacional.

- A pessoa A vai pensar sobre a experiência e sobre como se sente em relação à pessoa B agora.

Troquem os papéis e se assegurem de que ambos tiveram a chance de se desajustar e se ajustar.

## Questões de Metamodelo

Use-as para:

- Especificar informação.
- Esclarecer informação.
- Ampliar o mapa de mundo da pessoa.

## As perguntas

- Como? O quê? Quando? Onde? Quem especificamente? Quem disse? De acordo com quem?
- Todo mundo? Sempre? Nunca? Ninguém? Nada? Tudo? Nenhum? O que você quer dizer com isso?
- Comparado a quem? Comparado a quê? Como você sabe?
- O que o impede? O que aconteceria se você pudesse?
- O que aconteceria se você fizesse? O que aconteceria se

não fizesse?

## **Construindo um Futuro Melhor**

1. Permita que sua respiração se desacelere e deixe-se ir sem esforço a um estado de conforto.
2. Imagine o tempo estendido em frente a você e atrás de você numa linha do tempo. Imagine-se deslizando sobre sua linha do tempo o olhando para baixo para seu passado, presente e futuro.
3. Enquanto olha para o

passado, você pode ver todas as vezes em que passou por uma experiência ruim. Enquanto olha para essas experiências, você pode perceber que cada uma delas pavimentou o treinamento para seu sucesso futuro.

4. Perceba a informação útil que emerge de cada uma dessas experiências. Deixe-a flutuar sobre sua linha do tempo como um brilho radiante. Tome essa luz com você e deixe o resto para trás, no passado, aonde o resto pertence.

5. Depois, pense num momento em que estava se sentindo no topo do mundo. Mergulhe nessa situação e deixe essa sensação fantástica crescer. Imagine-a movendo-se por todo seu corpo.
6. Pegue essa sensação, dê a ela uma cor da sua preferência e imagine-se a borrifando sobre seu passado de modo que cubra cada memória negativa, cada experiência ruim, encharcando-as nessa sensação realmente incrível.

7. Imagine-se olhando para baixo e vendo como seu passado parece diferente agora. Perceba que você se sente bem em relação a todas essas experiências. O que quer que o tenha atormentado está agora para trás e ficando mais distante a cada segundo.
8. Enquanto você se sente bem sobre seu passado, imagine-se olhando para baixo para seu futuro, e imagine as melhores sensações chovendo nele, preenchendo cada experiência futuro com os melhores

estados. Veja seu futuro parecendo melhor do que nunca.

9. Flutue devagar de volta para seu corpo, sentindo-se cheio de entusiasmo e antecipando o futuro mais incrível, cheio das coisas mais maravilhosas – novas pessoas, novas oportunidades, novas possibilidades... um mundo de possibilidades.

## Uma lista de submodalidades

Aqui está uma lista de muitas das submodalidades (qualidades) das imagens, sons e sentimentos dos seus pensamentos.

### **Visuais (Imagens e Filmes).**

- Associado (vendo através dos seus próprios olhos) ou dissociado (vendo-se na imagem).
- Localização: para a esquerda, para a direita, para cima, para baixo.

- Ângulo
- Número de figuras
- Tamanho
- Distância
- Brilho
- Colorida ou branco e preto.  
Enquadrado ou panorâmico 2D  
ou 3D
- Claro ou embaçado.
- Forma: Côncavo, convexo,  
retangular, ou outra forma  
específica.
- Movimento: parado, foto, filme,

sequência de slides, cena que se repete.

- Estilo: foto, pintura, pôster, desenho, vida real.

## **Auditivas (Sons e vozes)**

- Mono/Estéreo Tonalidade
- Qualidades: Volume, tonalidade, tempo, ritmo, inflexões, pausas, timbre
- Variações: looping, intensificando-se ou dissipando-se, onde começa, para onde se move.

- Interno ou externo.
- Voz: de quem? Uma ou muitas?  
Outros sons de fundo?

## **Cinestésicas (Sensações)**

- Vibração
- Pressão
- Parado ou em movimento
- Intensidade
- Peso
- Interno ou externo
- Localização
- Forma
- Tamanho

- Temperatura
- Movimento
- Textura

---

[1]

No original, “Edgar Martin is the name, changing lives in the game”. A rima foi desperdiçada com a tradução.

[2]—Sigla de “Laughing Out Loud”, que significa “Rindo Alto”. O significado dessa expressão será explorado pelo comentário a seguir.

[3]—Cerveja da Irlanda, terra natal de Emily, tão símbolo nacional quanto os ditados.