

O MÁGICO QUE NÃO ACREDITAVA EM MAGIA

De Pedro Vieira · 2018 · 171 Páginas

"Este título pode ser fictício, a tradução original deste título pode ainda não existir."

MELHORES IDEIAS

O mapa não é o território

Tu controlas seu sistema, logo, controlas os teus resultados

Recursos internos

Não há falha, apenas feedback

Aumente suas escolhas

Respeite o mapa do outro

As pessoas fazem o melhor que podem

Aceita a pessoa, influencia o comportamento

Sua reação vem do seu sistema

Na comunicação, foque no resultado

Qual o seu destino?

Este é um livro que tem como principal objetivo ensinar o leitor a introdução à programação neuro linguística ou PNL. A maneira que o autor faz esta introdução é através de uma narrativa em que o protagonista principal é o Peter.

Nesta história, Peter é um homem casado, pai de dois filhos que ocupa um cargo de direção em uma empresa. Ele se encontra em uma situação em que pensa que nada funciona em sua vida, ele não tem tempo para sua família, não gosta do trabalho e não se sente completo.

A história baseia a partir de um encontro de Peter com um velho amigo que, por acaso, trabalha como coach. Através de diversos processos de coaching, Peter é introduzido aos princípios da PNL e sua vida começa a se transformar para melhor. Todo este processo começa com uma simples pergunta: "se pudesses escolher o teu destino, qual seria?".

A PNL foi criada a partir de uma tentativa de entender quais são os padrões mentais que fazem as pessoas terem sucesso em suas vidas. Entretanto, mais do que entender esta área de estudo, este livro tenta ajudar o leitor a ter melhores resultados ao perceber como estes resultados são criados em primeiro lugar.

O mapa não é o território

Há um mundo objetivo e um mundo subjetivo.

O "território" aqui é a realidade externa objetiva. Mas não conseguimos experienciar o mundo objetivo diretamente, somente através dos filtros internos da nossa mente – nosso "mapa".

Tudo que experienciamos é então 100% subjetivo e isto nos dá uma maior flexibilidade em como vemos e agimos no mundo, pois se pensamos "Eu não sou bom em nada!" e notamos que esta afirmação não tem nenhuma base em uma realidade absoluta, mas sim em uma das maneiras que podemos interpretar o que acontece, facilmente este pensamento pode virar "Neste momento eu tenho a percepção de que não sou bom em nada".

Se é somente uma percepção, sabemos que ela pode mudar em um piscar de olhos. Mas se acreditamos que realmente podemos experienciar uma realidade objetiva, vemos este pensamento como verdade absoluta, rígida, imutável.

Todas as pessoas têm seus mapas sendo constantemente construídos durante suas vidas. O mapa são todos os padrões de pensamentos, todo o significado que você dá às coisas a sua volta, todas as crenças, as ideias que têm sobre você, sobre outros e sobre a vida. É o que a nossa mente constrói para que possamos viver no mundo. Nossos sentimentos e emoções são diretamente ligados ao nosso mapa, pois cada interpretação que temos é algo vivo que experienciamos.

Nós atribuímos sentidos de bom ou mau, de falha ou sucesso a todo momento. Estas representações internas afetam nossos estados emocionais e então alteram nossos

“
“Representamos internamente a realidade mas...a nossa representação não é a realidade em si”
~ Pedro Vieira

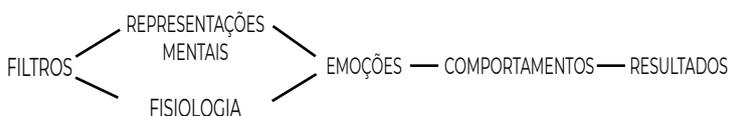


comportamentos e resultados.

É bom saber que, se o que chamamos de “realidade” é subjetivo, o nosso mapa é limitado às nossas experiências e padrões de pensamentos. Então para termos resultados diferentes, precisamos aprender com outros mapas, outras maneiras de ver a mesma situação. Isto nos faz viver naturalmente mais abertos, curiosos e com mais humildade.

TU controlas seu sistema, logo, controlas os teus resultados

Pedro Vieira diz que os resultados em nossas vidas são baseados em um sistema que ocorre de dentro para fora. Nós podemos influenciar nossos resultados se entendermos e tornarmos conscientes deste sistema.



O sistema funciona assim: a nossa mente capta a informação da realidade externa através de filtros. Estes filtros são compostos de representações mentais – como nossos julgamentos, interpretações, ideias, crenças e padrões de pensamentos – e fisiologia – como a postura, respiração, temperatura corporal, linguagem corporal, expressão facial e tom de voz.

Estes dois fenômenos então criam nossas emoções, como a tristeza, alegria, raiva, tédio etc. Estas emoções então predispoem nossos comportamentos e estes, por sua vez, criam nossos resultados.

Entender este sistema mostra que temos mais controle sobre resultados do que acreditamos. Quando conseguimos influenciar qualquer um destes fenômenos, mudamos nossos resultados. Mas para isto, precisamos tomar total responsabilidade sobre nossos resultados, perceber que consciente ou inconscientemente, nós que os criamos.

A qualquer momento quando não estamos tendo o resultado que queremos, nós podemos prestar mais atenção e influenciar nossa postura, nossa respiração, como lidamos com nossas

“Para onde vai a atenção, flui a energia”

~ Pedro Vieira

“

“Isso é o mais triste, as pessoas definem limites muito baixos e atuam dentro destes limites.”

~ Pedro Vieira

”

emoções, o quão a sério levamos nossas ideias e julgamentos, e como decidimos agir.

Recursos internos

Um outro princípio da PNL que o autor trás, fala que todos nós temos todos os recursos que precisamos para atingir nossos objetivos.

Os recursos aqui são dois: externos e internos. Recursos externos são bem materiais, dinheiro, contatos, equipamentos, entre outros. Os internos são motivação, confiança, disciplina, foco, criatividade, comprometimento etc.

Sempre vamos ter que voltar para os recursos internos quando pensamos em atingir objetivos. Somente ao acessar recursos internos como boas ideias, criatividade, foco e comprometimento que conseguimos acessar recursos externos e usá-los para chegar onde queremos.

Este princípio diz que sempre temos o potencial, mas muitas vezes não conseguimos acessar estes recursos internos, pois eles não estão desenvolvidos.

Pedro diz que para ter acesso à estes recursos, precisamos alterar nossas representações internas e fisiologia.

Por exemplo, você pode pensar “Preciso de muita coragem para fazer isto, mas não sou corajoso”, neste momento pode parecer que você nunca poderá atingir seu objetivo, pois não tem o recurso interno de coragem para fazê-lo. Mas a verdade é que você sempre teve o potencial de coragem dentro de ti, o problema é não ter reconhecido, desenvolvido e utilizado este recurso.

Você pode se perguntar “o que eu estou disposto a fazer para disponibilizar os recursos para conseguir fazer isto?”. Será que houve algum outro momento em sua vida que pensou precisar de mais coragem, mas fez o que decidiu fazer de qualquer maneira? Imagine uma pessoa que faria isto, você consegue se colocar na postura, respiração e comportamento que esta pessoa teria?

O ponto aqui é em não se limitar ao tentar conquistar um resultado, mas sim, dar um passo para trás, desafiar suas histórias e procurar uma maneira de tornar estes recursos internos mais disponíveis.

Não há falha, apenas feedback

O que nós consideramos falha não existe em realidade. A falha só está presente no olho de quem vê. Situações que consideramos várias vezes como falha nossa, como ser despedido, uma separação, um acidente, uma baixa nas vendas ou um desencontro amoroso, não tem um significado intrínseco.

Nós que damos um significado à estas situações baseando no estado mental que temos naquele momento, podemos vê-las como boas, ruins, ou como realmente são, neutras.

Situações que pessoas atribuem um significado de falha podem logo depois serem vistas como dádivas. Divórcios difíceis que abrem alas para as pessoas encontrarem o amor de suas vidas, fortunas construídas em tempos de crises financeiras, uma demissão para uma pessoa depois encontrar a carreira dos seus sonhos; estas e muitas outras possibilidades são fatos que já ocorreram na vida de diversas pessoas no mundo.

Com esta perspectiva, vemos que falha realmente não existe, o que existe é uma correção de trajetória.

Também, até as situações que nomeamos “boas” são vistas assim pois damos a elas um significado positivo. Há pessoas que ganham na loteria para depois serem perseguidas por negócios duvidosos e dívidas, será que a loteria foi algo bom? E as dívidas, ruim?

Eu deixo para você decidir.

Aumente suas escolhas

Geralmente no decorrer da vida enfrentamos diversas situações onde temos 2 ou 3 opções disponíveis para escolhermos, mas também há casos em que parece haver só 1 opção a ser tomada. O autor nos desafia com uma pergunta: “nestes casos, somos realmente livres [para escolher]? Pois, como pode ser livre quem não escolhe?”.

Para sermos mais livres a escolher precisamos aumentas as opções disponíveis. Nas diversas vezes em que nossa

“Falha é uma decisão, não um fato”

~ Pedro Vieira

“

“Não escolher é também uma escolha.”

~ Pedro Vieira

”

percepção está limitada nós podemos alterar nossas representações mentais e fisiologia.

No livro, Pedro dá um exemplo sobre isto em uma discussão feia entre um casal. Durante a discussão uma das pessoas se sentiu injustiçada e de mau humor, um tempo depois quando sozinha, ela percebeu a forma agitada que estava respirando e aos poucos respirou mais lentamente, com mais calma. Depois ela começou a pensar em todas as razões pelas quais gostava do seu parceiro e como ela poderia ver a discussão através da perspectiva da outra pessoa. Seu estado mental mudou e ela conseguiu fazer as pazes.

Nos momentos de escolhas limitadas podemos mudar nossa fisiologia - como postura, linguagem corporal, respiração e como nos movimentamos – e nossa maneira de pensar – como tentar ver pela perspectiva do outro, pensar por um ângulo mais criativo, positivo ou até completamente contrário ao que geralmente pensamos.

Respeite o mapa do outro

Se nenhuma pessoa vê a realidade diretamente como é, mas sim sua representação mental do mundo externo, então temos milhões de mapas para a mesma coisa, um numero infinito de reações, significados e experiencias que podemos ter para a mesma situação.

Nenhum destes mapas aponta para o que é certo ou errado, pois não conseguimos experienciar uma verdade absoluta. Mas isso é uma notícia incrível, pois podemos aprender imensamente com o mapa do outro.

Entender isto ajuda a respeitar o mapa do outro e olhar com curiosidade como as pessoas reagem ou pensam sobre uma mesma coisa, pois por termos mapas diferentes, uns funcionam melhor que outros para um determinado objetivo.

Num determinado trecho do livro o protagonista da história estava tentando resolver um conflito que teve com sua mulher. O coach pediu a ele para pensar sobre a discussão que teve e imaginar entrando no corpo dela, tentando ao máximo se colocar no lugar de sua esposa, simulando sua postura, como ela pensa e se sente.

Neste ângulo o marido conseguiu ter uma nossa perspectiva

sobre o que é importante para ela , ele conseguiu largar seus julgamentos por um momento, aprendeu com o mapa dela e voltou a falar com sua mulher com mais compaixão e leveza.

Da próxima vez que tiver em uma discussão tentando segurar sua opinião com unhas e dentes, dê um passo para trás e tente perceber que não há nada intrinsecamente errado na visão do outro, são só mapas diferentes. Assim fica mais fácil se colocar no lugar do outro e até aprender com seu mapa.

As pessoas fazem o melhor que podem

Imagina que você nasceu em uma família completamente disfuncional e desde pequeno você foi ensinado que é machucando outras pessoas que você consegue se sentir bem e confiante. Se você crer que isto é verdade, se esta for sua visão de mundo, não há dúvida que você irá crescer machucando as pessoas. Esta é a única maneira que você conhece para se sentir melhor, faz sentido para ti.

Todos nós estamos fazendo o nosso melhor com os recursos internos que temos. Nossos recursos e comportamentos podem ser grandemente inaceitáveis, imorais ou não permitidos na sociedade, mas a intenção por detrás é sempre positiva.

Entender isto naturalmente pode ajudar a ter mais paciência e compaixão com as pessoas, mais compreensão dos seus comportamentos e julga-las menos.

Pedro pergunta para você:

1. Que tipo de comportamento por detrás de outras pessoas eu tenho dificuldade em compreender?

2. Se estivesse no lugar desta pessoa, operando a partir do seu mapa mundo, o que faria?

“ *Nem todos os recursos estão (sempre) disponíveis [...] escolhemos a melhor opção com os recursos que temos disponíveis no estado emocional que experienciamos* ”
~ Pedro Vieira

“ *As coisas não tem nenhum valor intrínseco, somos nós quem lhes da valor* ”
~ Pedro Vieira

3. Que tipo de intenção positiva consigo imaginar poder existir por trás do comportamento da outra pessoa?

Aceita a pessoa, influencia o comportamento

Todos temos o potencial para exercer um número ilimitado de comportamentos, por isso que as vezes podemos agir como heróis e as vezes como covardes, mas geralmente agimos mais por repetição, temos padrões de comportamento.

O problema é que, por estar sempre agindo da mesma forma, podemos pensar que somos nossos comportamentos, atribuindo uma identidade ao que fazemos.

Quando se fala “Ela é complicada”, “Eu sou preocupado”, “Ele é arrogante”, é deduzido que a pessoa é seu comportamento. Mas isto não é verdade, nós temos uma variedade de comportamentos durante uma vida que estão constantemente mudando.

Pensar que uma pessoa é o que ela faz cria-se uma prisão imaginária em que não há nenhuma possibilidade para mudança. Se “eu sou inútil” não há nada que eu possa fazer, não há como tirar o “eu” da equação. Mas se perceber que tenho um comportamento inútil para o resultado que quero ter, aí sim eu consigo mudar o que faço para aumentar minhas chances de sucesso.

E se olharmos para o ser humano por detrás do comportamento, se aceitarmos a pessoa, mas influenciarmos o que ela faz?

Quando se realiza este princípio se torna mais fácil olhar através dos comportamentos, diretamente para o ser humano que tem um potencial ilimitado para agir de qualquer outra forma. A conversa muda, é muito mais fácil mudar o que fazemos do que quem somos.

Sua reação vem do seu sistema

Nós não reagimos ao que as pessoas falam ou fazem, mas sim às nossas interpretações sobre o que é falado ou feito.

Já percebeu que você pode reagir de diferentes maneiras à um mesmo evento? Você é cortado no trânsito um dia e fica com raiva, um outro dia você está de bom humor e pensa “Caramba ele deve estar com pressa”.

E quando uma pessoa não concorda com o que você diz, em um momento você fica impaciente e no outro você muda de assunto com leveza?

Da próxima vez que você estiver reagindo negativamente à uma situação ou comunicação, dê um passo para trás e se pergunte:

No que eu estava pensando e como estava minha fisiologia um momento atrás para resultar nesta reação?

Em outras palavras, veja como seu sistema está operando, pois é dali que vem seus resultados. Quando vemos nossas próprias reações com objetividade, fica muito mais fácil lidar com as reações dos outros.

Na comunicação, foque no resultado

Há sempre uma intenção por detrás da comunicação, talvez queremos simplesmente sentir conectados à outra pessoa ou queremos ser compreendidos, talvez estamos tentando vender um produto ou desejamos que o outro perceba algo que ainda não está consciente.

O autor menciona que para melhorar as chances de ter o resultado desejado, o foco na comunicação não pode estar no que dizemos, mas sim em como o outro reage.

Por exemplo, você está em uma discussão e deseja que sua amiga compreenda o seu ponto, mas quanto mais você explica mais confusa ela fica. Enquanto você focar no pensamento “Ela nunca vai me entender, ela não tem a capacidade. Eu já falei mil vezes a mesma coisa, mas ela não compreende!” você não terá

“Quando comunicamos, não interessa o que dizemos, e sim, o resultado que obtemos”

~ Pedro Vieira

“

“As pessoas em si não são resistentes [...] é então responsabilidade do interlocutor procurar uma estratégia que permita transformar a resistência em abertura”

~ Pedro Vieira

”

nenhum outro resultado, pois estará rígido na sua comunicação.

Agora, ao realizar que cada pessoa vive em seu próprio mapa mental, começamos a ver que não importa tanto o que nós dizemos, e sim como a outra pessoa interpreta o que está sendo comunicado.

Quando temos mais flexibilidade em como nos comunicamos, como nas palavras que usamos, no nosso tom de voz, velocidade da fala, expressão corporal e postura, mais possibilidades damos ao outro para ter o resultado que desejamos.

Neste exemplo então, ao invés de continuar repetindo a mesma coisa, você poderia experimentar mudando suas palavras, sua maneira de se comportar ou usar mais metáforas, sempre observando a reação do outro ao que você está dizendo e calibrando sua comunicação até que você chegue no resultado esperado.

Para isto funcionar é preciso ver a reação do outro com objetividade. Enquanto eu estiver levando a reação do outro na pessoal, vou me fechar e me defender, não haverá flexibilidade

Qual o seu destino?

Esta é uma pergunta constantemente feita para o protagonista do livro, de uma forma é o ponto chave de todas as outras ideias e princípios.

Não há uma resposta certa para esta pergunta, a resposta é viva, sempre em mudança. Mas, geralmente há coisas que gostaríamos de criar, sonhos que desejamos realizar ou maneiras de viver que sempre volta à nossa consciência. Estas perguntas abaixo podem te ajudar a ter mais clareza sobre qual destino você gostaria de criar, reflita sobre isso, escreva o que vem a sua mente e por fim, o mais importante, tome ações quanto às suas respostas.

1. Se você pudesse escolher seu propósito/visão ou missão, qual seria?

Pense naquela grande meta que vai definir se sua vida foi realmente útil e bem vivida.

“

“Há uma energia dentro de ti que já lá estava antes de criares o teu mapa de crenças e valores. Quando te conectas com esta sabedoria, as coisas parecem espantosamente simples, não é?”

~ Pedro Vieira

”

2. Quais são os objetivos bem definidos que você vai abraçar?

Sinta-se à vontade para listar objetivos pessoais e profissionais. Estes são objetivos que estão conectados à primeira pergunta.

3. O que você pode fazer para garantir que você se mantenha conectado à os seus objetivos?

Pense em maneiras que você pode se comprometer com outras pessoas e avisá-las quanto ao progresso dos objetivos ou nos sistemas que você pode criar para garantir que você faça aquilo que decidiu (p. ex. colocar uma tarefa no calendário, criar um alarme para se lembrar e compartilhar resultados com um amigo).

4. Quais são suas novas escolhas, o que vai fazer na prática para que os resultados que deseja já possam começar a se tornar visíveis?

Isto é para trazer aquela grande missão para um próximo passo pequeno que você pode tomar.

Esta pergunta nos testa se temos responsabilidade pelo o que queremos criar, se estamos realmente comprometidos e íntegros com nossos objetivos, a melhor maneira de garantir isto é tomando uma ação!

Com Muito Amor,

Felipe

Se gostou desta revisão, você também pode gostar de:

.....
O Guerreiro do Tempo

.....
A Alma do Dinheiro



Sobre o(a) Autor(a) deste livro

Pedro Vieira

Pedro Vieira é um conhecido coach, treinador, autor e palestrante, especializado em Coaching, Programação Neurolinguística e Hipnose. Pedro treinou mais de 70.000 pessoas nos últimos 10 anos e certificou pessoalmente mais de 1.000 treinadores e praticantes de PNL. Ele escreveu livros, desenvolveu programas online de sucesso e criou sistemas e ferramentas de desenvolvimento pessoal usados por clientes em 30 países diferentes.



Sobre o Autor Desta Revisão

FELIPE BERNARDO T.

Felipe Bernardo é apaixonado por amplificar sabedoria, evocar o melhor em nós e presenciar as pessoas tendo sucesso de dentro para fora, não só ao tornar seus sonhos realidade, mas também em aproveitar cada momento da jornada. Felipe é comprometido em explorar verdades e partilhá-las para o bem de todos.