

# A essência da mente

Usando o seu poder interior para mudar

Steve Andreas  
Connirae Andreas



**summus  
editorial**

Do original em língua inglesa  
*HEART OF THE MIND*  
*Engaging your Inner Power to Change*  
Copyright © 1989, 2022 by Real People Press  
Direitos desta tradução adquiridos por Summus Editorial

Editora executiva: **Soraia Bini Cury**  
Edição: **Janaína Marcoantonio**  
Tradução: **Heloísa Martins Costa**  
Revisão: **Raquel Gomes**  
Capa: **Alberto Mateus**  
Projeto gráfico e diagramação: **Crayon Editorial**

## **Summus Editorial**

Departamento editorial  
Rua Itapicuru, 613 – 7ª andar  
05006-000 – São Paulo – SP  
Fone: (11) 3872-3322  
<http://www.summus.com.br>  
e-mail: [summus@summus.com.br](mailto:summus@summus.com.br)

Atendimento ao consumidor  
Summus Editorial  
Fone: (11) 3865-9890

Vendas por atacado  
Fone: (11) 3873-8638  
e-mail: [vendas@summus.com.br](mailto:vendas@summus.com.br)

Impresso no Brasil

*Para Richard Bandler e John Grinder,  
cocriadores da Programação Neurolinguística,  
e para Leslie Cameron-Bandler e Judith De Lozier  
e Robert Dilts e David Gordon,  
nossos mestres durante tantos anos.*

*Qualquer tecnologia que seja desenvolvida  
o suficiente é igual à mágica.*

ARTHUR C. CLARKE

*O coração tem razões que a  
própria razão desconhece.*

BLAISE PASCAL

# Sumário

<i>Introdução</i> . . . . .	15
1. Como eliminar o medo de falar em público . . . . .	17
O medo de falar em público é um dos mais frequentes. Saber <i>como</i> pensamos sobre a questão de falar diante de outras pessoas faz uma grande diferença para vencer esse temor tão comum.	
2. Como ser mais independente nos relacionamentos . . . . .	25
Como aumentar a capacidade de fazer autoavaliações e reduzir a dependência em relação à opinião dos outros. Inclui um processo para eliminar a codependência.	
3. Como curar traumas . . . . .	41
Uma maneira de resolver traumas do passado, substituindo sentimentos e crenças limitantes por sentimentos e crenças de confiança e poder.	
4. Como eliminar reações alérgicas . . . . .	51
Um processo rápido e delicado que já ajudou muitas pessoas a ficarem livres dos sintomas de uma ampla gama de alergias e sensibilidades.	
5. Como reagir de forma positiva a críticas . . . . .	61
Um método que permite reagir automaticamente a críticas de maneira positiva, aprendendo com a informação recebida.	
6. Fobias, traumas e maus-tratos . . . . .	71
Todos nós já passamos por experiências traumáticas, e algumas pessoas sofreram maus-tratos. Um dos métodos apresentados elimina as reações fóbicas, e outro permite à pessoa se “desligar” do trauma e se “ligar” plenamente às experiências positivas do passado.	
7. Intenções positivas . . . . .	91
Todo comportamento tem um objetivo positivo. Se compreendemos esse objetivo, podemos dar valor a comportamentos e sentimentos problemáticos e obter novas opções, melhorando nossa autoestima e nossos relacionamentos.	
8. Como criar os filhos de forma positiva . . . . .	107
Como ter acesso à nossa sabedoria parental, criar um relacionamento mais profundo com nossos filhos e usar a linguagem para estimular comportamentos positivos e desestimular o mau comportamento. Os mesmos métodos também ajudarão a melhorar nossa comunicação com colegas de trabalho e amigos.	

9. Como ser firme de maneira respeitosa . . . . . 119

Neste capítulo, descrevemos uma sessão com uma mulher que adotou um novo ponto de vista que lhe possibilitou pedir um aumento — e depois conseguir outro sem precisar pedi-lo. Outra mulher aprendeu a lidar com o ex-marido e sua nova esposa ao modificar uma crença profunda a respeito de si mesma.

10. Como superar a dor da perda . . . . . 135

Um método em duas etapas que transforma a dor da perda num meio de nos conectarmos com a essência da pessoa que se foi e passar a uma etapa de vida mais positiva.

11. A estratégia das pessoas naturalmente esbeltas . . . . . 147

É possível aprender a comer como as pessoas naturalmente esbeltas o fazem. Essas pessoas pensam sobre a comida e comem de forma diferente daquelas que lutam para manter o peso.

12. Como resolver conflitos internos . . . . . 159

O que fazer quando um lado nosso deseja uma coisa e outro deseja outra? Este capítulo mostra como atingir um meio-termo satisfatório e confortável para resolver o conflito.

13. Como superar a vergonha e a culpa . . . . . 167

A vergonha é considerada uma emoção tóxica que prende as pessoas ao vício e à codependência. Descubra como transformar, de maneira rápida e agradável, essas emoções destrutivas em uma poderosa percepção de si mesmo.

14. Motivação positiva . . . . . 185

Qual é o segredo das pessoas que conseguem motivar-se de maneira fácil e eficiente, enquanto outras passam o tempo protelando o que querem fazer — e sofrem por causa disso? Apresentamos os quatro estilos de motivação ineficiente e ensinamos estratégias para uma excelente automotivação.

15. Como tomar decisões . . . . . 197

Quer a decisão seja de maior ou menor importância, a maioria das pessoas usa um único padrão mental. Estilos inadequados de tomada de decisão podem provocar inação, sofrimento ou arrependimento. Este capítulo mostra como a tomada de decisão eficiente é fácil, eficaz e satisfatória.

16. Como lidar com desastres . . . . . 209

Como uma pessoa que escapou de um acidente fatal conseguiu se recuperar do pânico e adquirir um senso maior de competência e autoestima.

17. Intimidade, segurança e violência . . . . . 217

Alguns fatores podem impedir a intimidade e aumentar a sensação de violência premente. Mostramos como um rapaz conseguiu criar novas opções para o distanciamento e a violência.

18. Linhas do tempo pessoais . . . . . 225

A maneira como vivenciamos nosso passado, presente e futuro tem um impacto impressionantemente poderoso sobre nossa personalidade e nossas capacidades. Aprenda como mudar a “codificação temporal” para obter resultados específicos.

19. Como usar a capacidade natural de cura do corpo . . . . .	251
Os “pacientes excepcionais” são mais capazes de se recuperar de doenças “incuráveis” do que as outras pessoas. Neste capítulo, mostramos como incorporar as atitudes internas naturais que ajudam a curar.	
20. Saber o que se quer . . . . .	283
Saber o que fará uma grande diferença em nossa vida é, no mínimo, tão importante quanto saber como conseguir o que queremos. Conheça as perguntas que podem nos orientar a selecionar objetivos satisfatórios.	
<i>Posfácio</i> . . . . .	293
<i>Anexo I: Pistas visuais de acesso</i> . . . . .	297
<i>Anexo II: Aprendendo e aplicando a PNL – Mais recursos</i> . . . . .	299
<i>Anexo III: Treinamento e certificados</i> . . . . .	303
<i>Anexo IV: A programação neurolinguística no Brasil</i> . . . . .	305
<i>Bibliografia</i> . . . . .	307

# Introdução

O best-seller *Amor, medicina e milagres*, do dr. Bernie Siegel, baseou-se no que ele aprendeu com seus pacientes excepcionais — aqueles que viveram mais do que os médicos previam ou aqueles que conseguiram se curar das chamadas doenças “terminais”. O dr. Siegel observou que algumas pessoas conseguiram transformar sua vida para se livrarem da doença.

Da mesma maneira, a Programação Neurolinguística surgiu do estudo dos processos mentais de pessoas que sabiam fazer algo excepcionalmente bem ou que haviam vencido por completo algum tipo de dificuldade. Costumamos achar que as habilidades excepcionais são dons, traços da personalidade ou talentos inatos. A PNL demonstra que, se pensarmos em nossas habilidades como capacidades aprendidas, conseguiremos compreendê-las com mais facilidade e ensiná-las a outras pessoas.

O campo da PNL baseia-se na compreensão de que criamos grande parte da nossa experiência pela maneira específica como vemos, ouvimos e sentimos as coisas em nosso corpo-mente — normalmente considerado como um todo e denominado “pensamento”. É por isso que uma pessoa pode ficar aterrorizada frente à simples tarefa de falar em público ou convidar alguém para sair, enquanto outra se sentirá feliz e cheia de energia diante do mesmo desafio.

O que há de realmente novo na PNL é que agora sabemos *como* examinar o pensamento de alguém de uma maneira que nos permita aprender suas habilidades e capacidades. Quando aprendemos realmente a pensar como outra pessoa, automaticamente adquirimos os mesmos sentimentos e reações dessa pessoa. Em áreas problemáticas da nossa vida, essa capacidade de examinar nosso pensamento e nossos sentimentos nos dá a chave para encontrarmos soluções.

Neste livro, oferecemos aos nossos leitores uma “cadeira na primeira fila”, para que observem de perto como a PNL pode ajudar a melhorar a

vida das pessoas. Todos os casos aqui apresentados são de pessoas que participaram dos nossos seminários ou clientes em sessões particulares. Todos os nomes e informações foram mudados, a não ser no caso das pessoas que aparecem nos vídeos.

Em cada um dos casos apresentados, destacamos as características mais importantes daquilo que estamos fazendo e apresentamos algumas das ideias e técnicas principais que orientaram o nosso trabalho. No entanto, não entramos em detalhes. Embora incentivemos nossos leitores a experimentar o que aprenderem com este livro, *pedimos que sejam muito cuidadosos e gentis tanto consigo mesmos como com outras pessoas. A PNL é um conjunto de métodos muito poderosos, e qualquer coisa tão poderosa pode ser mal utilizada. Para as pessoas que desejarem aprender a usar os métodos da PNL, insistimos que adquiram um treinamento específico antes de se tornarem ambiciosas demais.*

Temos três objetivos ao apresentarmos cada um dos casos deste livro. O primeiro é dar uma mensagem de esperança, oferecendo uma breve demonstração da imensa gama de problemas que podem ser resolvidos rápida e facilmente com a PNL. Como tantas outras coisas, a mudança só é difícil e lenta quando não sabemos o que fazer.

Nosso segundo objetivo é apresentar exemplos de vários tipos de intervenção que podem ser usados para resolver problemas e tornar possível uma vida mais satisfatória. Algumas dessas intervenções nem sequer existiam um ano antes da publicação da edição original deste livro, e, quando ele chegar às mãos dos leitores, muitos outros métodos terão sido desenvolvidos.

Nosso terceiro objetivo é oferecer uma nova compreensão a respeito de como funciona nossa mente e demonstrar como essa informação pode ser usada para orientar nosso pensamento e tornar nossa vida mais agradável e satisfatória — e provavelmente mais longa.

STEVE E CONNIRAE ANDREAS

# 1. Como eliminar o medo de falar em público

Joan era assessora de campanha de um deputado estadual. Parte do seu trabalho consistia em falar em público para grupos de pessoas. Mesmo sendo capaz de fazê-lo, ela sentia um profundo desconforto. Quando chegava a sua vez de falar, ficava tensa, sentia um aperto na garganta e sua voz subia de tom. Ela dizia sentir-se “desligada” das pessoas para quem falava. Entretanto, gostava de conversar com pequenos grupos *após* a conferência. “Nesse momento, sinto-me ligada a elas como indivíduos, e fica mais fácil me comunicar. Gosto muito desta parte do meu trabalho.”

## **COMO O PENSAMENTO DE JOAN CRIOU O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO**

Quando perguntei a Joan se sabia como criava sua tensão e seu desconforto, ela respondeu que não. Já que a informação de que eu precisava era “inconsciente”, pedi a ela que se imaginasse na situação problemática para ver o que podia descobrir.

“Pense em uma das situações em que o problema ocorreu e veja-se *antes* de se levantar para tomar a palavra. Veja o que via então, sinta a cadeira em que está sentada e ouça os sons ao seu redor. Faça um sinal quando tiver conseguido...”\*

Quando ela deu o sinal, continuei: “Agora, veja-se levantando-se e caminhando para o local de onde falará. Ao fazer isso, observe o que cria a tensão...”

Ela tentou, e pude observar que seus ombros se ergueram e seu tórax ficou tenso. Quando começou a falar, sua voz ficou mais alta e aguda, e então eu soube que ela estava revivendo a situação problemática. Ao comentar a experiência, Joan descreveu sua sensação de tensão e desconforto

\* As reticências são usadas para indicar pausa.

detalhadamente, porém ainda sem saber como a tinha criado. Ela precisava de mais ajuda.

“Feche os olhos e volte à situação de estar diante do público. Ao ficar de pé, observe o que poderia estar dizendo a si mesma, ou as imagens que poderia estar criando internamente... Tente olhar para o grupo e observe se há algo incomum nos olhos ou no rosto das pessoas.” Como eu já havia trabalhado com o medo de falar em público antes, sei que geralmente ele aparece porque a pessoa pensa que está sendo observada, julgada ou rejeitada pelo público, o que se torna mais claro quando observamos os olhos ou o rosto das pessoas na plateia.

Alguns minutos depois, Joan mexeu levemente o corpo e disse: “Os olhos parecem de desenho animado! Todos esses olhos vazios estão me olhando sem expressão!”

Se nos imaginarmos no lugar de Joan, olhando para uma sala cheia de olhos de desenho animado em tamanho real, é fácil perceber por que ela ficava tensa e “desligada” do grupo! Agora que eu sabia como ela criava o problema, o próximo passo era criar a solução.

### **COMO CRIAR UMA SENSÇÃO DE CONFORTO**

“De pé diante do público, olhe através dos olhos sem expressão e veja os *verdadeiros olhos* das pessoas que ali se encontram. Comece com uma pessoa e, quando puder enxergar seus olhos, passe para outro rosto. Continue fazendo contato visual com todas as pessoas no grupo, seguindo seu próprio ritmo, e diga-me que mudanças percebe em si mesma...”

Assim que Joan começou, seus ombros e seu tórax ficaram mais relaxados, e ela começou a sorrir. Meio minuto depois, falou com uma voz próxima à sua voz normal: “Sinto-me melhor agora. Posso ver as pessoas e sinto-me mais relaxada. Mas ainda estou desligada delas”.

Quando lhe perguntei como criava essa sensação de desligamento que ainda restava, ela disse, pensativa: “Acho que tem a ver com o fato de eu estar fisicamente acima delas. Mesmo não estando num palco, estou sempre de pé enquanto as pessoas estão sentadas, de forma que continuo acima delas. Não gosto de olhar de cima para baixo. Não existe contato direto com os olhos”.

Já que nas situações vindouras ela continuaria de pé, ficando mais alta do que a plateia, eu precisava encontrar uma maneira de fazê-la *sentir* que,

mesmo havendo uma diferença de altura, estava olhando diretamente para as pessoas. Um primeiro passo seria convencê-la de que isso era possível.

“Joan, você já esteve em uma palestra na qual sentiu que o orador estava falando diretamente para você, como se só houvesse vocês dois, embora ele estivesse falando de cima do tablado?”

Joan pensou e respondeu: “Sim, já estive”.

“Ótimo, então sabe que isso é *possível*. Quero que feche os olhos e lembre-se dessa palestra. Observe o que o orador fazia para estabelecer uma relação pessoal com você, mesmo estando mais alto.”

Algum tempo depois, Joan abriu os olhos, sorriu e disse: “Ele olhava para o público e sorria, e algumas pessoas sorriam de volta... Sempre que falo em público, fico apavorada e meu rosto fica tão tenso e rígido que é difícil sorrir”.

“Muito bem. Agora que já se sente mais à vontade diante do público, fica mais fácil sorrir, não acha? Vamos experimentar. Feche os olhos e imagine-se preparando-se para falar em público. Antes de começar, tente sorrir para as pessoas e observe quem sorri também. Algumas pessoas sorrião, outras não. De qualquer forma, este será o primeiro passo da sua interação com o grupo.”

Alguns minutos depois, Joan abriu um largo sorriso e disse: “Funciona. Algumas pessoas sorriram de volta e isso me fez sentir ligada a elas. Como pode ser tão simples?” O importante não foi fazer Joan sorrir, mas descobrir algo que a fizesse *sentir* a ligação pessoal que desejava.

Esta sessão durou cerca de 15 minutos. Algumas semanas depois, Joan nos contou que nas últimas palestras se sentira mais à vontade, relaxada e ligada ao público.

### **OUTRAS MANEIRAS DE SENTIR MEDO DE FALAR EM PÚBLICO**

Poucas pessoas criam um medo de falar em público da mesma forma que Joan, mas todas fazem algo *internamente* que cria o desconforto. Algumas imaginam que não conseguirão falar. Outras receiam que o público logo comece a reclamar e vá embora. Outras, ainda, lembram-se de uma ocasião em que se sentiram humilhadas por terem preparado mal uma palestra.

Assim que se compreende como *essa* pessoa cria o problema, sua reação sempre fará sentido. Nossas reações não são aleatórias; são simples consequências da maneira como nossa mente funciona. Pouco importa *o que*