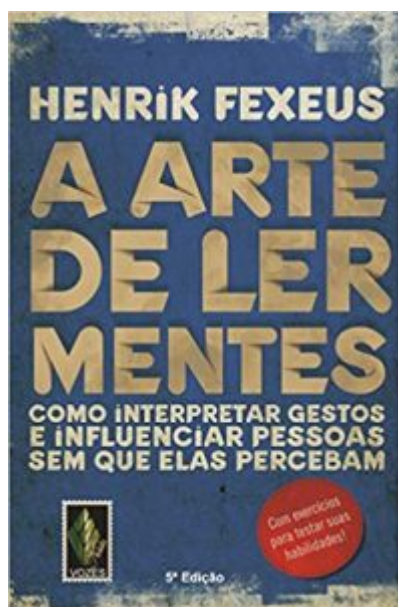


A Arte de Ler Mentes

Entender o que passa na cabeça das pessoas é muito importante e pode ser um diferencial valioso pra você. Qualquer um pode fazer isso, basta aprender as técnicas e praticar. O mentalista e autor do livro [A Arte de Ler Mentes](#), Henrik Fexeus mostra o caminho. Ele ensina, inclusive, como alterar a sua programação mental e como identificar quando alguém está mentindo.



O autor recorre a uma linguagem simples, de fácil entendimento e, em alguns momentos, até mesmo engraçada. O objetivo de Fexeus é ir além dos [livros de autoajuda](#) e, assim, A Arte de Ler Mentes se enquadra melhor na categoria Psicologia. O livro traz conceitos comuns de Programação Neurolinguística (PNL) de uma forma inteligente.

Resumo do Livro

A Arte de Ler Mentes pode até mesmo parecer um livro de comédia brincando com a ideia de livros maçantes de [autoajuda](#), mas na verdade, traz consigo diversos pontos relevantes sobre a programação neolinguística e como podemos nos tornar pessoas muito mais bem sucedidas através do investimento nesse tipo de abordagem.

Trazendo técnicas que nos ajudam a melhor entender a vida, as pessoas que nos cercam e a nossa comunidade em geral, esta é uma leitura leve, porém ideal e impactante para quem visa ter uma melhor compreensão e uma melhor experiência do seu dia a dia. Vamos com a gente?

A Arte de Ler Mentes

Fexeus se propõe a fugir de uma visão fantasiosa sobre a possibilidade de leitura da mente. Pelo contrário, o autor mostra de que forma é possível entendermos a mente das pessoas que nos cercam.

Fexeus é psicólogo, mas tem uma carreira de destaque em comunicação e marketing. Ele é especialista em linguagem corporal e [comunicação não-verbal](#). Assim, ele sabe do que está falando e parte do seu conhecimento ele compartilha com os leitores em A Arte de Ler Mentes.

Leitura de mentes é um fator natural



É isso mesmo que Fexeus defende. Segundo ele, todos nós fazemos leitura de mentes sem sequer nos darmos conta disso. No entanto, com *A Arte de Ler Mentos*, você pode agir de modo consciente, potencializando essa habilidade.

O autor explica que corpo e mente são dois lados da mesma moeda e, assim, tudo pelo qual um lado passa afeta o outro. Ou seja, não é possível ter um único pensamento, sem que ele desencadeie uma reação física em quem pensa.

Às vezes, esse pensamento gera um efeito físico óbvio. Por exemplo, quando você está com raiva e franze a testa. Da mesma forma, o contrário também é correto. O que acontece na nossa postura física, afeta-nos psicologicamente. Por exemplo, quando você fica muito tempo em pé e isso o deixa com raiva. Ou tempo demais trabalhando provoca estresse. E assim por diante.

Leitura do corpo

O livro *A Arte de Ler Mentes* lembra que a maior parte da comunicação entre as pessoas é feita de forma não-verbal e de maneira inconsciente. Ou seja, a todo instante, você emite algum sinal com o seu corpo sem mesmo perceber.

O caminho oposto também é verdadeiro. Ou seja, você está sempre sob influência da linguagem corporal de outras pessoas, o que o impacta, mesmo que você não entenda o porquê ou como.

Portanto, ler mentes não é uma magia ou algo irreal de ser pensado. Ao contrário, é uma realidade que já faz parte do seu cotidiano e que cabe a você aprender a usar essa habilidade a seu favor.

O que a empatia tem a ver com ler mentes?



A regra básica para conseguir estabelecer a empatia em seus relacionamentos é analisar detalhadamente e profundamente como as pessoas funcionam. A partir dessa percepção, você deve

adaptar sua forma de comunicação de acordo com o indivíduo com o qual quer se comunicar.

O livro A Arte de Ler Mentos explica que, ao ajustar o seu discurso, seu receptor o entende de maneira mais clara e eficiente. E o autor reafirma que não se trata apenas do que você fala – das palavras que emite. Pelo contrário, inclui principalmente o seu discurso silencioso, feito com os seus gestos e voz.

Fexeus garante que uma das maiores vantagens de se conseguir a empatia de alguém é que aquela pessoa começa a gostar de você e, assim, é criado um vínculo de confiança mais forte. Isso ocorre porque tendemos a gostar mais das pessoas que achamos parecidas conosco e, em última instância, também tendemos a concordar com aqueles que gostamos e com quem somos semelhantes.

Pode parecer que não precisamos da [empatia](#), mas a verdade é que ela costuma ser muito útil. Acredite, invista na empatia que as recompensas serão diversas!

Domine a linguagem corporal

Que o nosso corpo fala a todo instante, você já sabe. Agora, é hora de aprender a fazer isso de forma correta e consciente, para obter os resultados que você espera. Segundo o livro A Arte de Ler Mentos, uma técnica comum é a chamada “alinhamento e espelhamento”.

Essa técnica, em outras palavras, significa copiar o seu interlocutor. Mas como fazer isso? Veja as dicas de Fexeus:

- Observe a pessoa à sua frente, com a qual deseja desenvolver a empatia.
- Copie a postura dessa pessoa. Ou seja, se ela mover alguma parte do corpo, você deve mover a mesma parte. Mas faça isso de forma sutil e gradual.

- Copie a expressão corporal da pessoa, já que ela não é capaz de ver o próprio rosto. Ver que você está se sentindo da mesma forma que ela ajudará a criar o vínculo da empatia mais rapidamente.
- Atente-se à voz do interlocutor. Veja como ele fala e considere elementos como tonalidade, plenitude, melodia, ritmo, força e volume.
- O timbre de voz tem que ser convincente e condizente com aquilo que você está falando. Ou seja, se você está pedindo calma, não adianta gritar e chacoalhar os ombros de seus interlocutores.
- Considere a rapidez ou a intensidade da respiração e tente se conectar dessa forma também. Isso pode não ser uma tarefa simples, dependendo de dificuldades pessoais ou do nível de energia das pessoas envolvidas.

Um pouco de bom senso nunca fez mal a ninguém

Em A Arte de Ler Mentos, o autor ressalta que você não deve simplesmente inferir um comportamento, tomando como base o alinhamento corporal do nosso interlocutor. Por exemplo, uma pessoa de braços cruzados não está, necessariamente, com bloqueio. Ela pode estar simplesmente com frio.

Em alguns casos não é ideal se adaptar ao comportamento de alguém, especialmente, se for algum comportamento que pode ser considerado ofensivo, como imitar um sotaque ou uma deficiência.

Adapte também a sua linguagem escrita



Você deve adaptar também a sua escrita, especialmente, aquela feita por [e-mail](#). A pessoa do outro lado não pode ver os seus gestos, postura ou ouvir a sua voz. Assim, ao receber uma mensagem formal, não responda com abreviações, ou seja, imite o estilo da pessoa que lhe enviou o e-mail. A recíproca também é verdadeira.

Você deve sempre tentar encontrar algo em comum com o seu interlocutor, por mais difícil que isso possa parecer. Afinal, você não quer obstruir e nem se tornar obstáculos com o seu jeito de falar, mas sim tentar ao máximo ser aberto para um diálogo produtivo.

As sensações afetam os pensamentos

Nossas impressões sensoriais são uma parte de nossos pensamentos e a preferência por um tipo ou outro de impressão depende e varia de pessoa para pessoa. Por exemplo, algumas preferem impressões visuais e outras auditivas. Tem quem se baseia em princípios lógicos e não é afetado pelo mundo

sensorial como as demais.

O que acontece é que essas preferências acabam interferindo no nosso modo de pensar e, portanto, no nosso jeito de nos comunicarmos e de interpretarmos o mundo. Essa situação pode se tornar particularmente difícil, quando estamos falando com mais de uma pessoa ao mesmo tempo. Em uma reunião, por exemplo.

Para descobrir o sentido dominante de alguém é necessário fazer perguntas sinceras e abertas. Também é possível inferir os sentidos dominantes de acordo com características físicas. Mas o próprio Fexeus diz que isso é uma generalização que pode dar errado. Uma boa dica é observar o ritmo. Muitas vezes as pessoas visuais têm um ritmo mais rápido, as cinestésicas são mais lentas e as auditivas são um meio-termo.

A melhor forma de tentar categorizar as pessoas é, simplesmente, por meio de testes e prática, garante o autor de A Arte de Ler Mentis. Segundo ele, durante a vida, as pessoas raramente mudam de foco sensorial, de tal forma que o exercício só precisará ser feito uma vez com assertividade para, provavelmente, valer pela vida inteira.

Não dá pra esconder as emoções



As emoções funcionam de forma automática, a fim de acionar nosso sistema nervoso, sem que nem sequer racionalizemos sobre os problemas em questão.

As expressões faciais são um dos maiores espelhos das emoções. Os rostos têm mais de 40 músculos e todos eles podem ser utilizados, quando expressamos algum sentimento. É fácil perceber pela expressão facial ou linguagem corporal se alguém está feliz, triste ou irritado.

É possível, inclusive, exibirmos mais de uma emoção ao mesmo tempo. Um exemplo clássico é estar triste, mas tentar forçar um sorriso. Por isso, é normal que tenhamos dificuldade na interpretação de sentimentos.

Emoções fortes são, inclusive, capazes de distorcer nossa visão do mundo, ainda que temporariamente. Quando estamos tomados por uma emoção negativa, por exemplo, acabamos nos afastando e bloqueando todas aquelas que poderiam ser potencialmente positivas.

As sete emoções que todo mundo sente

Paul Ekman, um famoso psicólogo norte-americano, categorizou sete emoções básicas, independentemente de cultura ou localização. São elas:

- Surpresa
- Tristeza
- Raiva
- Medo
- Alegria
- Nojo
- Desprezo

Normalmente você não sabe o que a causou uma emoção em outra pessoa. Por isso, não deixe a expressão dela afetar o seu comportamento. Por exemplo, alguém pode estar chateado e com uma expressão irritada, mas não necessariamente ele está irritado com você. Todavia, se você começar a ficar irritado, porque acha que ele está irritado com você, mesmo não estando, o único efeito que você terá é que ele irá, de fato, ficar irritado com você.

Alguém está mentindo pra você?



A maioria da população mente o tempo todo. Sejam mentiras sutis e triviais, não importa, elas fazem parte do seu cotidiano.

O livro *A Arte de Ler Mentos* garante que você pode identificar um “mentiroso” por meio dos “sinais contraditórios”. Ou seja, aqueles que não condizem com a emoção que a pessoa está tentando apresentar ou com seu discurso.

A maior parte dos sinais está no rosto (coçar o nariz, por exemplo), nos olhos (pessoas que não conseguem olhar nos olhos têm grande potencial para integrar o time dos mentirosos) e nas mãos (mãos muito suadas).

Todavia, o resto do corpo também pode nos dar sinais, por meio de atos falhos gestuais. Por exemplo, bater os dedos na mesa ou roer o cantinho das unhas. Eles podem não significar nada, mas podem ser também esclarecedores, se acompanhados de outros atos.

Da mesma maneira, é possível perceber que existe algo de

errado, quando a voz sofre alterações bruscas em tom, discurso ou linguagem utilizada.

Acusar alguém de mentiroso é algo muito grave

A Arte de Ler Mentis ensina a identificar um mentiroso, mas, ao mesmo tempo, chama a atenção para a necessidade de se usar os métodos de forma consciente. Afinal, ninguém quer, erroneamente, acusar alguém de estar mentindo, não é mesmo?

Então, você precisa entender como alguém age naturalmente para saber o que está diferente em seu comportamento. Por exemplo, alguém pode ter um tique que o faz coçar o nariz constantemente, mas isso não quer dizer que ele é um mentiroso patológico.

Como alterar sua programação mental

Cabe ao seu lado racional julgar e filtrar. Não é dever do inconsciente passar por isso, o que pode ser um problema. Se o seu racional não fizer um filtro prévio, o inconsciente aceitará as propostas sem muito questionamento.

Para fazer esse filtro corretamente, é necessário mudar um pouco a sua forma de pensar e de se expressar. Por exemplo, evitar a palavra “não” pode ser um ótimo começo. Em vez de criar frases negativas, faça um esforço para transmitir a mesma ideia com frases positivas.

Outra dica, como a memória e emoções têm muito a ver com suas sensações, às vezes, você coloca uma carga emocional muito forte em um objeto ou local, de acordo com o que passa perto dele, com ele ou nele. Esses objetos funcionam, então, como âncoras e podem se tornar pesos, se forem criadas de forma inconsciente. Por isso, fique atento!

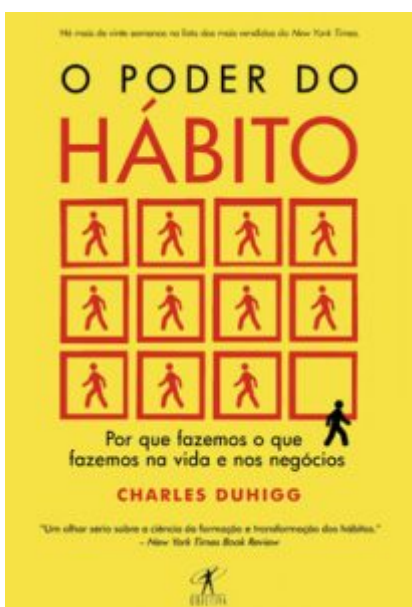
Prática é a chave para o sucesso

Você fica cada vez mais experiente e capaz de entender o funcionamento da mente daqueles que o cercam, à medida que se esforça, estuda e exercita. O livro A Arte de Ler Mentes disponibiliza vários exercícios que podem ser valiosos no seu aprendizado e na fixação do conteúdo. Afinal, se ler a mente das pessoas é algo que você realiza todos os dias, mesmo sem perceber, é uma boa ideia aprender a fazer a coisa certa e tirar proveito dessa habilidade. Inclusive, garante o autor, isso o ajudará a viver uma vida mais completa.

No 12min, você encontra uma variedade de outras obras fascinantes, dos mais renomados autores. Faça a sua assinatura e escolha, você mesmo, o tema que mais lhe agrada, nas diversas categorias – Psicologia, Empreendedorismo, Marketing e Vendas, Dinheiro e Investimentos, Produtividade, entre outras.

Mas, para começar, nós selecionamos uma dica de leitura especial pra você. Anote aí!

[O Poder do Hábito](#) – Charles Duhigg



Você pode até pensar que tem o controle sobre a sua vida. Mas, na verdade, na maior parte do tempo, está apenas repetindo

hábitos preestabelecidos.

Os seus hábitos ditam suas ações. Entendê-los é o primeiro e grande passo para tomar as rédeas do seu cotidiano, promovendo transformações significativas. No trabalho, os principais ganhos são na produtividade e, conseqüentemente, nos resultados.

Boa leitura e ótimos aprendizados!