

**HENRIK FEXEUS**

# **A ARTE DE LER MENTES**

*Tradução*

Daniela Barbosa Henriques

1ª edição

**BS**  
BestSeller

Rio de Janeiro | 2018

Rio de Janeiro, RJ – 20921-380 que se reserva a propriedade literária desta  
tradução.

---

Produzido no Brasil

ISBN 978-85-465-0148-9

Seja um leitor preferencial Record.

Cadastre-se e receba informações sobre nossos lançamentos e nossas promoções.

Atendimento e venda direta ao leitor  
mdireto@record.com.br ou (21) 2585-2002.

*Aos meus filhos, Elliot e Nemo, que me ajudam a perceber, todos os dias, o quanto eu ainda preciso aprender sobre comunicação.*

**Era uma vez...**

# Sumário

## *UM AVISO*

Um lembrete para não levar as coisas tão a sério

## CAPÍTULO 1 — LEITURA DA MENTE?!

Uma definição do conceito

## CAPÍTULO 2 — EMPATIA

O que é e por que você a deseja

## CAPÍTULO 3 — EMPATIA NA PRÁTICA

Usando a comunicação inconsciente com consciência

## CAPÍTULO 4 — SENTIDOS E PENSAMENTO

Como os nossos pensamentos são determinados pelas nossas impressões sensoriais

## CAPÍTULO 5 — EMOÇÕES

Como sempre revelamos as nossas emoções

## CAPÍTULO 6 — NUNCA É TARDE DE MAIS

Um conto moral sobre a importância de ler mentes

## CAPÍTULO 7 — SEJA UM DETECTOR DE MENTIRAS HUMANO

Sinais contraditórios e o que significam

## CAPÍTULO 8 — O SEDUTOR INCONSCIENTE

Como você paquera sem ao menos perceber

## CAPÍTULO 9 — OLHE PROFUNDAMENTE NOS MEUS OLHOS...

Métodos de sugestão e influência indetectável

## CAPÍTULO 10 — LEVANTAR ÂNCORA

Como plantar e deflagrar estados emocionais

## CAPÍTULO 11 — APAREÇA

Demonstrações impressionantes e truques para festas

## CAPÍTULO 12 — LEITURA DA MENTE!

Alguns pensamentos finais sobre o que você aprendeu

## *REFERÊNCIAS DAS IMAGENS*

## *REFERÊNCIAS*

# Um aviso

## Um lembrete para não levar as coisas tão a sério

Eu gostaria de esclarecer uma coisa. Não afirmo exatamente que o conteúdo deste livro é “verdadeiro”, pelo menos não mais verdadeiro do que quaisquer outras visões subjetivas do mundo, como o cristianismo, o budismo ou a ciência. É melhor pensar no conteúdo deste livro como ferramenta útil. De fato, tudo o que digo aqui sobre estímulo sensorial favorito, linguagem corporal e coisas afins não passa de alucinação, metáfora ou modelo explicativo, se você preferir, que descreve a realidade de acordo com certa visão. Pessoas diferentes preferem modelos explicativos diferentes, alucinações diferentes para entender a própria realidade. Alguns os chamam de religiosos, outros de filosóficos, e outros ainda os chamam de científicos. A categoria na qual as metáforas deste livro devem ser incluídas varia muito de acordo com quem está sendo questionado. Alguns as considerariam científicas, outros argumentariam que psicologia e psicofisiologia não são ciências. Outros criticariam os exemplos deste livro, julgando-os generalizações simples demais de fenômenos complexos, não sendo merecedores de atenção. Nada disso realmente importa. O fato é que essas metáforas específicas, esses modelos, provaram ser ferramentas

excepcionalmente úteis para entender e influenciar as pessoas. O que não quer dizer, porém, que sejam “verdadeiros” ou descrevam as coisas como “realmente são”. Quero que você se lembre disso. Apenas afirmo que, se você aplicar o que está prestes a aprender, os resultados serão bastante significativos. E espero que seja esse o seu interesse.

# Capítulo 1

*Aqui explicarei o que quero dizer com a expressão peculiar como “leitura da mente”, qual foi o erro de Descartes e iniciaremos a nossa jornada juntos.*

# LEITURA DA MENTE?!

## Uma definição do conceito

De coração, acredito plenamente no fenômeno da leitura da mente. Para mim não é mais misterioso do que ser capaz de compreender o que alguém está dizendo ao falar conosco. O fato é que pode ser até um pouco menos misterioso do que isso. Pelo que sei, não há nada particularmente controverso sobre a leitura da mente. Na verdade, é completamente natural. Algo que todos nós fazemos, o tempo todo, sem perceber. Mas é claro que realizamos isso com diferentes níveis de sucesso e com mais ou menos consciência. Acredito que, se soubermos *o que e como* estamos fazendo, seremos capazes de nos treinar a fazer ainda *melhor*. E esse é o ponto deste livro. Então o que de fato realizamos? O que quero dizer quando digo que lemos a mente do outro? O que “leitura da mente” significa na prática?

Para começar, quero explicar o que eu *não* quero dizer. Existe algo em psicologia denominado *leitura da mente*, uma das razões que justificam por que tantos casais acabam fazendo terapia. Isso ocorre quando uma pessoa presume que a outra consegue ler a sua mente: “Se ele realmente me amasse deveria saber que eu não queria ir àquela festa, embora eu tivesse

concordado em ir!” Ou: “Ele não se preocupa comigo, senão teria notado como eu estava me sentindo.”

Essas exigências de leitura da mente estão mais para explosões de egocentrismo. Outra ideia errada é supor que você é capaz de ler os pensamentos de alguém, quando, na verdade, você está apenas projetando atitudes e valores da sua própria mente para a de outra pessoa. “Ah, não... Ela agora vai me odiar.” Ou: “Se ela está sorrindo assim, deve ter feito alguma besteira. Eu já suspeitava!”

Isso se chama *erro de Otelo*. Nada disso é leitura da mente no sentido que eu abordo aqui. Não passam de comportamentos tolos.

### *O grande erro de Descartes*

Para entender a leitura da mente do modo como descreverei é importante que antes você entenda um conceito diferente. O filósofo, matemático e cientista René Descartes (também conhecido como Cartesius) foi um dos gigantes intelectuais do século XVII. Os efeitos da revolução que ele instigou na matemática e na filosofia ocidental são sentidos até hoje. Descartes morreu em 1650, de pneumonia, no palácio real de Estocolmo, onde dava aulas à rainha Cristina. Ele estava acostumado a trabalhar na cama quente e aconchegante, como convém a um filósofo francês, então é compreensível que o piso frio de pedra do castelo tenha acabado com sua saúde tão logo o inverno chegou. Descartes fez coisas muito boas, mas também cometeu erros graves. Antes de morrer, ele apresentou a noção

de que corpo e mente eram separados. Essa foi a ideia mais estúpida que ele poderia imaginar, mas Descartes havia conquistado respeito graças a frases curtas e impactantes como *Cogito ergo sum* (Penso, logo existo). Assim, a noção peculiar (e basicamente religiosa) de que os seres humanos são compostos por duas substâncias diferentes — corpo e alma — prosperou.

Naturalmente, alguns discordaram, mas essas vozes foram abafadas pelos aplausos à ideia de Descartes. Apenas há pouco tempo os biólogos e psicólogos conseguiram provar cientificamente o exato oposto da afirmação do filósofo, então agora sabemos que corpo e mente de fato estão emaranhadamente unidos, tanto em sentido biológico quanto no nível do pensamento. Mas a visão de Descartes foi dominante por tanto tempo que ainda é tida como uma verdade pela maioria das pessoas. Muitos de nós ainda diferenciam, embora inconscientemente, o nosso corpo e os nossos processos de pensamento. Para que o resto deste livro faça algum sentido é importante entender que isso não é verdade, ainda que pareça, em princípio, um pouco estranho negar essa ideia.

É assim que funciona: Não é possível ter um único pensamento sem que algo físico também aconteça com você. Ao pensar, um processo eletroquímico ocorre no seu cérebro. Para criar um pensamento, algumas células cerebrais precisam enviar mensagens entre si, de acordo com certos padrões. Se você já teve determinado pensamento antes, o padrão dele já foi estabelecido. Tudo o que você está fazendo é repeti-lo. Se for um pensamento inteiramente novo, você cria um inédito padrão ou estabelece novas conexões entre as células no cérebro. Esse modelo também influencia o corpo e pode mudar

a disseminação de hormônios (como as endorfinas) em todo o organismo, assim como no sistema nervoso autônomo. O sistema nervoso autônomo controla funções como a respiração, tamanho das pupilas, fluxo sanguíneo, suor, rubor etc.

Todos os pensamentos afetam o seu corpo de um modo ou de outro, às vezes de uma forma muito óbvia. Se você estiver assustado, a sua boca ficará seca e o fluxo sanguíneo em direção às coxas aumentará, preparando-o para uma possível fuga. Se você começar a ter pensamentos sexuais sobre o cara que está no caixa do supermercado, perceberá reações muito óbvias no seu corpo — ainda que não tenha passado de um pensamento. Às vezes, as reações são muito pequenas, invisíveis a olho nu. Mas elas estão sempre lá. Isso significa que, simplesmente observando as mudanças físicas que ocorrem em uma pessoa, podemos perceber como ela se sente, quais são as suas emoções e no que está pensando. Treinando a observação, você também aprenderá a ver coisas que antes eram sutis demais para notar.

### *Corpo e alma*

Mas não para por aqui. Além de todos os nossos pensamentos se refletirem no corpo, o oposto também ocorre. Qualquer coisa que aconteça com o nosso corpo afeta os nossos processos mentais. É fácil testar isso. Tente o seguinte:

- trinque o maxilar;
- abaixe as sobrancelhas;
- olhe para um ponto fixo à sua frente;

- fique assim por dez segundos.

Se tiver feito tudo certo, você logo começará a se sentir irritado. Por quê? Porque você fez os mesmos movimentos musculares que o seu rosto executa quando você se sente *irritado*. As emoções não acontecem apenas na sua mente. Assim como todos os nossos pensamentos, elas acontecem em todo o corpo. Se ativar os músculos associados a uma emoção, você ativará e experimentará essa mesma emoção, mais exatamente o processo mental — que, por sua vez, afetará o seu corpo. Nessa instância, foi o seu sistema nervoso autônomo. Você pode não ter percebido, mas, ao fazer o teste anterior, o seu pulso aumentou em 10-15 batidas por minuto e o fluxo sanguíneo aumentou em direção às suas mãos, que agora estão mais quentes ou formigando. Como isso aconteceu? Usando os seus músculos, da maneira que acabei de sugerir, você disse ao seu sistema nervoso que estava irritado. Reação imediata!

Observa-se que isso, funciona nas duas direções. Faz todo o sentido, se você parar para refletir — qualquer outra coisa seria muito estranha, na verdade. Quando pensamos, o nosso corpo é afetado. Quando algo acontece com o nosso corpo, os nossos pensamentos são afetados. Se ainda parecer sem sentido, pode ser porque geralmente nos referimos a algum tipo de processo ou sequência, usando a palavra “pensamento”, enquanto a palavra “corpo” é usada para se referir a uma entidade física. Outro jeito de descrever em termos mais objetivos: você não pode pensar nada sem que isso surta algum efeito nos seus processos biológicos. Esses processos não ocorrem apenas no

cérebro, mas em todo o organismo. Em você como um todo. Em outras palavras, esqueça Descartes.

### *Silenciosa e inconsciente*

A parte mental e a parte biológica são dois lados da mesma moeda. Se você entender isso, estará no caminho certo para se tornar um leitor de mentes fantástico. A ideia básica da leitura de mentes, como eu uso o termo, é compreender os processos mentais dos outros através da observação das suas características e reações físicas. É claro que não podemos “ler” os seus pensamentos em sentido literal (para começar, isso pressupõe que todos pensam em palavras, e veremos que nem sempre é assim), mas na verdade não precisamos disso. Como você já sabe, ver o que está acontecendo por fora pode ser suficiente para entender o que está acontecendo por dentro. Algumas das coisas que observamos são mais ou menos permanentes: estatura, postura, tom de voz etc. Mas muitos sinais mudam constantemente quando estamos conversando: linguagem corporal, movimentos dos olhos, ritmo da fala etc. Tudo isso pode ser considerado comunicação “não verbal” ou silenciosa<sup>1</sup>.

O fato é que a maior parte da comunicação entre duas pessoas ocorre em silêncio. O que comunicamos com palavras, às vezes, representa menos de 10% de toda a mensagem. O resto é comunicado com o nosso corpo e a qualidade da nossa voz. A ironia é que ainda insistimos em dar mais atenção ao *que* o outro está nos contando — ou seja, que palavras ele escolhe

usar — e apenas ocasionalmente consideramos a forma *como* ele conta. Vendo de outro ângulo: a comunicação silenciosa, que pode constituir mais de 90% de toda a nossa comunicação, não acontece apenas em silêncio. A maioria dela também acontece inconscientemente.

Como assim? Com certeza, não conseguimos nos comunicar sem estarmos conscientes, certo? Na verdade, conseguimos. Ainda que estejamos observando a pessoa com quem estamos conversando na sua totalidade, quase sempre prestamos mais atenção ao que ela está dizendo. A forma que ela mexe os olhos, os músculos faciais ou o resto do corpo são coisas que não costumamos notar, a não ser em casos muito óbvios. (Por exemplo, quando alguém faz o que a expressão que você experimentou há pouco tempo: franze a testa, trinca o maxilar e nos encara com os punhos cerrados.) Infelizmente, também somos muito inaptos para assimilar o que as pessoas nos dizem com palavras; somos constantemente expostos a um monte de sugestões ocultas e insinuações ambíguas que escapam da nossa mente consciente. Mas elas dançam um pouco com a nossa mente inconsciente, a parte de nós que está muito longe de ser insignificante e que guarda muitas das nossas opiniões, preconceitos e julgamentos do mundo.

A verdade é que sempre usamos o corpo inteiro quando nos comunicamos, desde gestos animados com as mãos até mudanças no tamanho das nossas pupilas. O mesmo acontece com a maneira como usamos a voz. Embora, em geral, sejamos ruins em captar os sinais conscientemente, a nossa mente inconsciente cumpre essa tarefa para nós. Toda comunicação, independentemente de acontecer por meio de linguagem corporal, cheiro, tom de voz, estados emocionais ou palavras, é

absorvida, analisada e interpretada pela nossa mente inconsciente, que depois envia uma resposta adequada através dos mesmos canais silenciosos e inconscientes. Então, a nossa mente consciente não apenas perde a maior parte do que as pessoas estão nos dizendo — nós também temos pouca noção das respostas que estamos dando. E as nossas respostas inconscientes e silenciosas podem contradizer facilmente as opiniões que acreditamos ter, ou o que quer que estejamos expressando em palavras. É óbvio que essa comunicação inconsciente exerce grande impacto sobre nós. É por isso que você tem a incômoda sensação de que alguém que parecia muito simpático em uma conversa de fato não gostava de você. Simplesmente você captou sinais hostis em âmbito inconsciente, e então eles formaram a base de uma percepção cuja origem você não consegue compreender.

Mas a nossa mente inconsciente não é perfeita. Ela tem muito a absorver, entender e interpretar, tudo ao mesmo tempo, e ninguém a ensinou como desempenhar essa função. Por isso, ela costuma errar. Não vemos tudo, deixamos escapar nuances e interpretamos os sinais de maneira equivocada. Acabamos nos envolvendo em mal-entendidos desnecessários.

É por isso que este livro existe.

*Você já faz, mas pode fazer melhor*

Juntos, veremos o que realmente estamos fazendo, de modo silencioso e inconsciente, quando nos comunicamos com os outros. E o que isso significa. Para ser o melhor possível na

comunicação — e ler mentes! —, é importante aprender a captar e interpretar corretamente os sinais silenciosos que as pessoas ao redor revelam inconscientemente quando se comunicam. Prestando atenção e direcionando a sua própria comunicação silenciosa, é possível decidir qual mensagem transmitir e garantir que não será mal interpretado por ter emitido sinais ambíguos. Você também pode facilitar as coisas para a pessoa com quem estiver se comunicando usando os tipos de sinais que sabe que ela assimilará mais facilmente. Se usar a sua comunicação silenciosa corretamente, você também será capaz de influenciar aqueles que o cercam para que eles queiram seguir a mesma direção que você e conquistar os mesmos objetivos. Não há nada de maldoso ou imoral nisso. Você já age assim, inconscientemente. A diferença é que você não tem ideia de quais mensagens está emitindo ou qual efeito está surtindo nas pessoas ao redor.

Chegou a hora de mudar. E estou falando sério. A minha meta é compartilhar esse conhecimento do modo mais fácil, objetivo e prático possível. Acabei de comprar um beliche novo, da marca Ikea, para os meus filhos. Se ele tivesse vindo com um manual de instruções de 11 páginas, com as dez primeiras páginas explicando por que é bom ter camas, e concluísse: “Você já tem todas as ferramentas necessárias para montar a sua cama! Mãos à obra! Não se esqueça de montar uma estrutura sólida! E de um colchão confortável!”, eu teria ficado muito irritado e atirado uma chave de fenda no olho do primeiro funcionário da Ikea que encontrasse, mas percebi que há muitos livros que fazem isso. Passam o livro inteiro prometendo explicar como conseguir uma coisa ou outra, mas você continua o mesmo após terminar a leitura. Você continua

sem a mínima ideia do que fazer em termos puramente práticos para se tornar uma pessoa melhor (geralmente esse é o ponto). Ou como encaixar a cabeceira do beliche na estrutura central, não fugindo do assunto. Espero que este livro não seja como esses outros livros. Quero que ele seja tão claro e objetivo quanto um manual de instruções da Ikea. Depois de ler, você entenderá o que estou falando em termos concretos e práticos. Você começará a praticar métodos diferentes de leitura da mente e formas de influenciar os pensamentos das pessoas enquanto lê. Você saberá onde encaixar a cabeceira. E nem precisará de uma chave de fenda.

Uma última observação: nada neste livro foi descoberto por mim. Tudo o que você lerá reúne e baseia-se em trabalhos dos verdadeiros mestres das diversas áreas discutidas. O trabalho pesado foi executado por gente como Milton H. Erickson, Richard Bandler e John Grinder, Desmond Morris, Paul Ekman, Ernest Dichter, Vance Packard, William Sargant, Philip Zimbardo, William James... para citar alguns. Sem eles este livro seria uma leitura bem superficial.

É isso! Vamos lá!

## Nota

1. Para ser preciso, a voz é descrita como comunicação *intraverbal*, contrastando com a linguagem corporal, que é não verbal. Para facilitar e tornar o livro acessível, decidi unir ambos os conceitos sob o título *comunicação silenciosa*.

## Capítulo 2

*Aqui você aprenderá a falar português, como estabelecer um bom relacionamento com qualquer pessoa sem emitir nenhuma palavra e discutiremos ciclismo.*

# EMPATIA

## O que é e por que você a deseja

Há uma razão muito boa que explica por que desejamos saber o que alguém está pensando: isso nos ajuda a criar *empatia*. É um termo internacionalmente reconhecido, usado na área da comunicação silenciosa, então é por isso que eu o usarei aqui. A empatia é algo que sempre tentamos criar com as pessoas que conhecemos, seja em ambiente profissional, onde queremos que as pessoas entendam a nossa apresentação de uma ideia, ou simplesmente querendo chamar atenção daquela pessoa atraente no caixa do supermercado sobre quem fantasiávamos algumas páginas antes. Em ambos os casos, só obtemos sucesso criando empatia.

A palavra “empatia” significa, mais ou menos, “criar harmonia e relações amistosas”. Ou seja, ao estabelecer empatia, estamos gerando um relacionamento de confiança mútua, consentimento, cooperação e abertura às ideias do outro. Parece útil, não é?

A *empatia* é a base para toda a comunicação significativa, pelo menos quando você deseja que a pessoa em questão ouça e se importe com as coisas que você tem a dizer. Ao tentar transmitir uma mensagem, ainda que seja simplesmente uma

tentativa de convencer os seus filhos a esvaziar o lava-louças, se não tiver conquistado a empatia da pessoa com quem conversa, você poderá ser ignorado. Ela não ouvirá você. A empatia também é um pré-requisito para as pessoas se gostarem em um grau mais pessoal. O nível de intimidade vai depende de você, mas, sem empatia, não faz sentido tentar.

Estamos sempre estabelecendo ou não empatia com as pessoas que nos cercam. Ao aprender como isso de fato acontece, você pode aprender como conquistar sempre a empatia, até mesmo daquelas pessoas com quem você não se daria bem normalmente. O mais engraçado é que, em geral, conhecemos essas pessoas ocupando cargos em que as próprias decisões ou atitudes referentes às nossas opiniões e ideias podem influenciar muito o nosso futuro. Não seria bom se elas entendessem o que você quer dizer de uma vez e até começassem a gostar de você e das suas sugestões?

Eu entendo se você não conseguir perceber como a empatia tem a ver com leitura da mente, mas insisto que sim. O que você aprenderá a observar nos outros a fim de estabelecer empatia também indicará o posicionamento mental deles, como entendem o mundo, o que estão pensando e como se sentem. A leitura da mente começa no estágio inicial, como condição para criar bons relacionamentos.

### *A regra básica da empatia*

A regra básica para estabelecer a empatia é realmente muito simples, mas pauta-se em uma percepção profunda de como as

peças funcionam. A regra básica da empatia é *adaptar-se a como os outros preferem se comunicar* (se você tiver estudado marketing, aprendeu a sempre se comunicar no nível do grupo demográfico alvo, e aqui é a mesma coisa). Isso se faz de várias maneiras, que analisaremos em breve. Eles são, quase sem exceção, métodos silenciosos que a pessoa com quem você está se comunicando somente captará de forma inconsciente.

Ao adaptar-se ao outro, você conquista duas coisas diferentes. Fica mais fácil para a outra pessoa entender o que você está dizendo, já que você está se expressando (silenciosamente) exatamente como ela teria feito. O destinatário não precisa mais “traduzir” a sua comunicação silenciosa para algo que entenda melhor, já que agora você está se comunicando do modo que ele prefere (e entende melhor). Quando as barreiras comunicativas são removidas, quando a pessoa com quem você está conversando não precisa mais “filtrar” as suas informações para entendê-las, isso significa que o perigo do mal-entendido foi minimizado. Para ser capaz de se adaptar a outro indivíduo, você precisa estar certo, em primeiro lugar, de que entende *como* ele prefere se comunicar. Em outras palavras, aprendendo a observar como os outros se comunicam, também está aprendendo a entender o que eles de fato estão tentando dizer.

Outra conquista é a pessoa passar a gostar mais de você. O motivo é simples: adaptando-se ao modo de comunicação do outro e seguindo o, você demonstra que *é como ele*, já que as suas expressões são semelhantes. E as pessoas gostam daqueles que as lembrem de si mesmas. De quem gostamos mais? De nós mesmos. De quem gostamos em segundo lugar? Daqueles que parecem conosco. Gostamos de conviver com pessoas que

sejam como nós, que vejam o mundo como nós vemos e gostem ou desgostem das mesmas coisas que nós. As pesquisas demonstram que também preferimos contratar quem seja semelhante a nós. Escolhemos os nossos amigos mais próximos com base em quem nos deixa confortáveis sendo quem somos. E quem melhor do que aqueles que já sejam como nós?

Neste ponto acho importante tecer um breve comentário. A ideia de se adaptar ao próximo não significa, naturalmente, apagar completamente a própria personalidade. Estabelecer empatia dessa forma é algo que se faz *inicialmente*, ao acabar de conhecer alguém. Em qualquer relacionamento ou encontro, nos adaptamos um ao outro continuamente depois que a empatia se estabelece. Você pode auxiliar o processo estabelecendo a empatia conscientemente, oferecendo-se de modo desinteressado a ser aquele que vai se adaptar, pois é provável que você esteja mais ciente do processo do que a pessoa que está conhecendo. É como oferecer-se para falar um idioma estrangeiro com alguém que não entenda muito bem português. Você se adapta ao modo pelo qual a outra pessoa prefere se comunicar. Ao acompanhar as preferências da pessoa, você se mantém no habitat dela e reflete as experiências dela de modo a confirmá-las e corresponder a elas. Ao se adaptar a alguém, ao começar a falar o idioma estrangeiro com ele, você está dizendo à mente inconsciente: “Sou como você. Comigo você está seguro. Pode confiar em mim”.

Depois de estabelecer a empatia, você pode começar a mudar o seu próprio comportamento para conquistar as mesmas mudanças no outro. Depois da empatia, não é preciso continuar seguindo a orientação da pessoa, nem se adaptar, ela ficará satisfeita em seguir você. É assim que a empatia