ÍNDICE

Preâmbulo: Como a psicocibernética mudou a minha vida — e pode fazer o mesmo por si 7

Prefácio: O segredo de como utilizar este livro para mudar a sua vida 15

Um: A autoimagem: a sua chave para uma vida melhor 29

Dois: Descobrir o mecanismo de sucesso dentro de si 47

Três: Imaginação: a chave-mestra para o seu mecanismo de sucesso 65

Quatro: Desipnotize-se das falsas crenças 87

Cinco: Como utilizar o poder do pensamento racional 106

Seis: Descontraia e deixe o seu mecanismo de sucesso trabalhar para si 122

Sete: É possível adquirir o hábito da felicidade 141

Oito: Ingredientes do tipo de personalidade «bem-sucedido» e como adquiri-los 160

Nove: O mecanismo do insucesso: como fazê-lo funcionar a seu favor e não contra si 181

Dez: Como remover cicatrizes emocionais, ou como fazer um *lifting* emocional 203

Onze: Como desbloquear a sua verdadeira personalidade 224

Doze: Faça você mesmo tranquilizantes que trazem paz de espírito 246

Treze: Como transformar uma crise numa oportunidade criativa 265

Catorze: Como obter aquele sentimento de vitória 286

Quinze: Mais anos de vida e mais vida nos seus anos 310

Posfácio: O que se pode esperar da psicocibernética 331

Índice remissivo 341

PREÂMBULO

Como a psicocibernética mudou a minha vida — e pode fazer o mesmo por si

Há dois tipos de livros de autoajuda: aqueles que lemos e dizemos «que livro fantástico», e aqueles que vivenciamos tão profundamente que a nossa vida muda, positivamente, para sempre. Quando vivenciar realmente um grande livro de autoajuda, pode anotar a data e a hora em que «acidentalmente» se deparou com ele — ou quem lho indicou. Também consegue determinar claramente a distinção entre quem era antes de ler o livro e quem é agora.

É isso que vai acontecer quando ler *Psicocibernética,* do Dr. Maxwell Maltz, o reconhecido clássico no campo dos livros de autoajuda. Desde que foi publicado pela primeira vez em 1960, *Psicocibernética* já vendeu mais de 35 milhões de exemplares em todo o mundo. Como resultado da experiência das pessoas com este livro, os leitores de todos os âmbitos da vida alcançaram níveis de sucesso mais elevados do que nunca. A própria indústria da autoajuda também mudou. Hoje em dia, praticamente tudo o que é escrito e discutido sobre visualização ou imagens mentais foi diretamente influenciado pelo trabalho de Maltz e está profundamente enraizado nos princípios da psicocibernética.

A minha introdução à psicocibernética

Em fevereiro de 1987, pouco depois de terminar a faculdade e de me mudar para a Califórnia, decidi iniciar um negócio como treinador particular de *fitness*. Como ganhara um título nacional na luta

livre universitária e fui treinado pelos campeões olímpicos Dan Gable e Bruce Baumgartner, pensei que tinha algo de valioso para ensinar aos jovens atletas, bem como a qualquer pessoa que desejasse estar mais em forma.

Assim que embarquei nesta carreira, senti que algo me estava a travar. Havia uma voz interior que me dizia que eu não era suficientemente bom, que não ia conseguir.

Para ser sincero: em primeiro lugar, não tinha qualquer experiência empresarial; em segundo lugar, tinha muito pouco dinheiro e, em terceiro lugar, no fundo, sentia-me um fracasso — mesmo antes de começar.

Imagine-se. Queria ter sucesso, mas sentia-me um fracasso.

Porque é que me sentia um fracasso?

Quando penso nesta pergunta, lembro-me de que, quando andava no liceu, o meu objetivo era lutar por Dan Gable na Universidade de Iowa. Cumpri esse objetivo — mas não era o primeiro na minha categoria de peso, ficava quase sempre em segundo. Consegui muitos combates em torneios e encontros duplos e ganhei a maioria deles — mas não era eu quem liderava. Assim, depois da minha segunda época, transferi-me para a Universidade de Edinboro, na Pensilvânia, onde faria parte da equipa principal.

No meu primeiro ano em Edinboro estabeleci um recorde de vitórias numa só época para a equipa (39) e ganhei o título nacional da NCAA II. Depois de ganhar o título da Divisão II, fiquei em sétimo lugar na classificação geral do país e qualifiquei-me para o torneio da Divisão I. Os meus objetivos eram não só ganhar o torneio que já tinha ganho, mas também o torneio da Divisão I.

Bem, fiquei aquém. Muito aquém. Fiquei destroçado depois daquilo — mas totalmente empenhado em voltar como finalista e compensar a minha fraca prestação.

No meu último ano, apesar de ter muito mais capacidades do que antes, voltei a ficar aquém das expectativas. Fiquei em quinto lugar no torneio da Divisão II e não me qualifiquei para o torneio da Divisão I.

Atualmente, posso apontar muitas razões para o meu insucesso, mas na altura não as conseguia identificar e, quando comecei o meu negócio,

suspeitei que eram essas mesmas razões que me estavam a preocupar e a fazer-me recear o futuro.

Por obra do destino, no início de maio de 1987, quando eu estava quase a declarar falência devido à falta de clientela, Jack, um empresário bem-sucedido de 57 anos, inscreveu-se para 12 aulas. Sempre que aparecia para treinar, procurava ver que livros eu tinha no meu escritório, o que levava a uma discussão animada sobre o que estávamos a ler.

Durante a quinta sessão de Jack, quando ele estava a recuperar o fôlego entre as séries, fez a pergunta que mudou a minha vida:

— Matt, já leste o *Psicocibernética*?

— Não — respondi. — É bom?

— Bem, é uma espécie de bíblia da autoajuda. Tens mesmo de o ler.

Nos dez minutos seguintes, Jack falou-me sobre o sucesso e a «autoimagem». Disse-me que o Dr. Maltz era um cirurgião plástico que descobriu que uma pessoa não pode elevar-se acima da forma como se vê a si própria. «O nosso futuro», disse Jack, «é controlado por um projeto mental que temos dentro da nossa mente subconsciente e que dita onde pensamos que pertencemos. Se queres ter mais clientes e ganhar mais dinheiro, então precisas de expandir a tua autoimagem antes de os poderes ter. Tentar alcançar algo sem expandir a autoimagem não conduz *a uma mudança positiva duradoura*.»

Depois da aula de Jack, peguei no meu carro e dirigi-me à livraria mais próxima, o Capitola Book Café. Tirei um exemplar de *Psicocibernética* da prateleira e voltei para o meu escritório para começar a ler. No prefácio, que aparece na sua versão original nesta edição, o Dr. Maltz escreveu: «Este livro foi concebido não apenas para ser lido, mas para ser *vivenciado*. Pode adquirir-se informação através da leitura de um livro, mas para o "vivenciar" é necessário responder criativamente à informação.» O autor continua o prefácio a aconselhar os leitores a persistirem na prática das técnicas do livro e a reservarem o seu julgamento durante pelo menos 21 dias — o tempo que, de facto, a investigação confirma agora que é necessário para efetuar mudanças. Ele adverte os leitores a não analisarem demasiado as técnicas, a não as criticarem, ou a não se preocuparem com o facto de elas poderem funcionar. «Você

pode [apenas] prová-las a si mesmo», acrescenta ele, «fazendo-as e julgando os resultados por si mesmo.»

Muito bem, foi isso que eu fiz. E rapidamente comecei a perceber exatamente porque é que me sentia um fracasso e como é que esta fraca «autoimagem» estava, de facto, a atrasar-me no meu negócio.

Em suma, sentia-me um fracasso porque estava a reviver as minhas desilusões, as minhas perdas, os meus contratempos, os meus insucessos. Diariamente, quando me sentia mal comigo mesmo, era como se tivesse esfregado a cara no estrume das más recordações, em vez de a regar com a água limpa de recordações do que tinha feito bem.

Aqui está uma imagem do que diria a mim próprio: sim, alcancei o meu objetivo de lutar em Iowa e de ser treinado por Dan Gable, mas não era um homem da equipa principal. Eu era o número dois. Sim, consegui uma bolsa de estudo integral em Edinboro e ganhei um título nacional, mas não ganhei o título nacional da Divisão I e não ganhei o título da Divisão II como sénior. Sim, estabeleci um recorde de vitórias numa só época, mas não ganhei *todos* os meus combates.

Apesar de ter conseguido algo que quase todos os atletas que praticam qualquer desporto nunca conseguirão, sentia que era um fracasso por não ter ganhado *tudo*. Além disso, não me apercebi de que ter objetivos e pensar positivamente não é suficiente. Nunca ninguém me tinha falado da autoimagem. Apesar de ter aprendido a auto-hipnose, que eu pensava que me ajudaria a motivar-me, nunca ninguém me ensinou a voltar ao passado e a reviver as minhas *melhores* recordações. Nunca me ensinaram a imaginar o que queria, muito menos a *sentir* que o podia ter (e que, na verdade, sou).

Estava a carregar estes sentimentos de insucesso nos meus ossos, no meu negócio e em tudo o que fazia. Estava, novamente, a estabelecer objetivos para mim próprio, queria verdadeiramente ter sucesso. Ao mesmo tempo, duvidava se era ou não suficientemente bom para treinar pessoas. Afinal de contas, quem era eu? Não era um campeão do mundo nem um campeão olímpico. Era «apenas» um antigo campeão nacional.

À medida que devorava o *Psicocibernética*, descobri e vivenciei o que precisava de fazer diariamente. Era algo que eu nunca tinha feito. Tinha

de entrar num lugar a que o Dr. Maltz chamava o *Teatro da Mente*. Fechava os olhos e depois lembrava-me e revivia os meus melhores momentos — vendo-os passar como um filme mental. As minhas vitórias. Os meus sucessos. Os meus momentos mais felizes.

Depois de reviver e de voltar a vivenciar o meu melhor, consegui ligar um interruptor e usar a minha imaginação da mesma forma que usava a minha memória. Conseguia imaginar e sentir que estava a alcançar um objetivo no futuro, mas vivê-lo como se estivesse a acontecer *agora*, quase como se fosse a memória de outro objetivo alcançado.

Quando dominei esta técnica, tudo começou a mudar para mim.

Instantaneamente — e, sim, foi mesmo instantaneamente — senti-me bem. Senti-me feliz. Senti-me bem-sucedido. Senti-me um vencedor.

Era uma sensação estranha. Intelectualmente, não fazia qualquer sentido. Como é que eu podia ser feliz *agora*? Como é que me podia sentir bem-sucedido *agora*? Como é que me podia sentir um vencedor *agora*? Não tinha de atingir esses objetivos para me sentir bem, para ser feliz? E os insucessos? Foram simplesmente esquecidos? Não era suposto sentir-me mal para sempre por não ter alcançado tudo o que me propusera alcançar?

É aqui que a psicocibernética não pode ser compreendida através de uma leitura passiva. É aqui que não pode ser compreendida através de análise, argumentação, debate ou intelectualização. É *necessário* vivenciar a sua realidade para conhecer realmente a verdade. A simples leitura de palavras não lhe mostrará nem lhe dará a experiência da verdade.

Desde aquele dia glorioso em maio de 1987, conquistei muita coisa. A lista de conquistas, realizações e vitórias de que me consigo lembrar é bastante longa. A curto prazo, construí um negócio de *fitness* de sucesso. Depois, em 1997, com 34 anos, ganhei um campeonato mundial de kung-fu, em Pequim, na China, derrotando os chineses no seu próprio elemento, algo que nenhum outro americano tinha feito. Desde então, escrevi livros e criei programas de *fitness* e de artes marciais que encontraram um público mundial.

Em 2003, o meu amigo Dan Kennedy, que na altura dirigia a Psycho-Cybernetics Foundation, pediu-me para tomar conta do *website* da fundação. Dois anos mais tarde, comprei a empresa e, desde então, tenho vindo a organizar seminários sobre psicocibernética e a ministrar *coaching* individual e em grupo sobre as suas técnicas e princípios. As muitas pessoas com quem trabalhei testemunharão que tiveram sucesso de uma forma que nunca pensaram ser possível. Empresários, médicos, profissionais de vendas, atletas, advogados, treinadores, professores, músicos, escritores e outras pessoas de todos os âmbitos usaram o conhecimento que o Dr. Maltz tão eloquentemente ensinou. Também eles, tal como os milhões de outros que foram apresentados à psicocibernética, tornaram as suas vidas grandes no *agora* — e para o futuro.

Ao ler este livro, um dos muitos segredos que irá compreender é o seguinte: pode ser feliz *agora,* bem como todos os dias em que estiver a trabalhar para atingir os seus objetivos. Quando descobrir a felicidade ao longo do caminho — em vez de pensar que só pode ser feliz quando atingir um objetivo — então já cumpriu a promessa da psicocibernética.

No seu livro *I Can See Clearly Now*, o Dr. Wayne W. Dyer escreveu sobre a influência que a psicocibernética teve na sua carreira, e é fácil compreender porque é que ele gosta tanto de dizer: «Não há caminho para a felicidade. A felicidade é o caminho.»

Nesta edição de *Psicocibernética*, as palavras do Dr. Maltz permanecem, na sua maioria, tal como foram escritas originalmente, pelo que a vibração da sua mensagem brilhará sobre si como o Sol. As poucas alterações que foram feitas são pequenas e destinam-se apenas a tornar o texto mais acessível ao leitor contemporâneo.

As minhas contribuições para a obra-prima do Dr. Maltz incluem este preâmbulo e um posfácio, bem como comentários ao longo do livro que, creio, lhe darão orientação e compreensão adicionais quando utilizar o processo de melhoria da autoimagem.

Encorajo-o a escrever-me através do *website* psycho-cybernetics.com com quaisquer perguntas ou comentários que possa ter sobre este livro

e o trabalho do Dr. Maltz, bem como para obter informações sobre *coaching*, seminários, certificação e oportunidades para continuar a espalhar esta mensagem por todo o mundo.

Matt Furey
Presidente da Psycho-Cybernetics Foundation Inc.

PREFÁCIO

O segredo de como utilizar este livro para mudar a sua vida

A descoberta da «autoimagem» representa um avanço na psicologia e no domínio da personalidade criativa. A importância da autoimagem foi reconhecida desde o início da década de 1950. No entanto, pouco se tinha escrito sobre o tema antes de *Psicocibernética*. Curiosamente, isto não se deve ao facto de a «psicologia da autoimagem» não ter funcionado, mas sim ao facto de ter funcionado tão incrivelmente bem. Como disse um dos meus colegas: «Estou relutante em publicar as minhas descobertas, especialmente para o público leigo, porque, se eu apresentasse alguns dos casos e descrevesse as melhoras surpreendentes e espetaculares na personalidade, seria acusado de exagerar, ou de tentar iniciar um culto, ou ambos.»

Também eu senti a mesma relutância. Qualquer livro que eu escrevesse sobre o assunto seria, certamente, considerado pouco ortodoxo por alguns dos meus colegas, por várias razões. Em primeiro lugar, é pouco ortodoxo um cirurgião plástico escrever um livro sobre psicologia. Em segundo lugar, provavelmente será considerado, em alguns quadrantes, como ainda menos ortodoxo sair do pequeno dogma — o «sistema fechado» da «ciência da psicologia» — e procurar respostas relativas ao comportamento humano nos campos da física, da anatomia e da nova ciência da cibernética.

A minha resposta é que qualquer bom cirurgião plástico *é* e *deve ser* um psicólogo, quer queira quer não. Quando se muda o rosto de alguém, muda-se quase invariavelmente o seu futuro. Se mudarmos a

sua imagem física, mudamos quase sempre o indivíduo — a sua personalidade, o seu comportamento — e, por vezes, até os seus talentos e capacidades básicos.

A beleza não está apenas à flor da pele

Um cirurgião plástico não se limita a alterar o rosto de alguém, ele altera o interior do indivíduo. As incisões que faz não são apenas superficiais, é frequente também cortarem profundamente a psique. Decidi, há muito tempo, que esta é uma responsabilidade imensa e que devo aos meus pacientes, e a mim próprio, saber algo sobre o que estou a fazer. Nenhum médico responsável tentaria efetuar uma cirurgia plástica extensiva sem conhecimentos e formação especializados. Da mesma forma, sinto que, se mudar o rosto de alguém, isso vai mudar também o seu interior, tenho a responsabilidade de adquirir conhecimentos especializados nesse domínio.

Fracassos que levaram ao sucesso

Num livro anterior, escrito há cerca de 20 anos (*New Faces, New Futures*), publiquei uma espécie de coleção de casos em que a cirurgia plástica, e particularmente a cirurgia plástica facial, tinha aberto a porta a uma nova vida para muitas pessoas. Esse livro contava as mudanças espantosas que ocorrem frequentemente, de forma repentina e radical, na personalidade de uma pessoa quando se muda o seu rosto. Eu estava entusiasmado com os meus êxitos neste domínio. Mas, tal como Sir Humphry Davy, aprendi mais com os meus fracassos do que com os meus sucessos.

Alguns pacientes *não* mostraram *qualquer* mudança de personalidade após a cirurgia. Na *maioria dos casos,* uma pessoa que tinha um rosto visivelmente feio, ou alguma característica «anormal», corrigida através de cirurgia, experimentava um aumento quase imediato (geralmente

dentro de 21 dias) na autoestima e na autoconfiança. Mas, *em alguns casos*, o paciente continuava a sentir-se inadequado e com sentimentos de inferioridade. Em suma, estes «fracassados» continuaram a sentir-se, a agir e a comportar-se *como se* ainda tivessem um rosto feio.

Isto indicava-me que a reconstrução da imagem física em si não era «a» verdadeira chave para as mudanças de personalidade. Havia algo mais, que geralmente era influenciado pela cirurgia facial, mas que por vezes não funcionava. Quando este «algo mais» era reconstruído, a própria pessoa mudava. Quando este «algo mais» não era reconstruído, a pessoa permanecia a mesma, embora as suas características físicas pudessem ser radicalmente diferentes.

O rosto da personalidade

Era como se a própria personalidade tivesse um «rosto». Este «rosto da personalidade» não físico parecia ser a verdadeira chave para a mudança da personalidade. Se permanecesse com cicatrizes, distorcido, «feio» ou inferior, a própria pessoa representava esse papel através do seu comportamento, independentemente das mudanças na aparência física. Se este «rosto da personalidade» pudesse ser reconstruído, se velhas cicatrizes emocionais pudessem ser removidas, então a própria pessoa mudava, mesmo sem cirurgia plástica facial. Quando comecei a explorar esta área, descobri cada vez mais fenómenos que confirmavam o facto de que a «autoimagem», o conceito mental e espiritual do indivíduo ou a «imagem» de si próprio, era a verdadeira chave da personalidade e do comportamento. Vai encontrar mais sobre este tema no primeiro capítulo.

A verdade está onde a encontra

Sempre acreditei em ir até onde quer que seja necessário para encontrar a verdade, mesmo que seja necessário atravessar fronteiras internacionais. Quando, há alguns anos, decidi tornar-me cirurgião plástico,

os médicos alemães estavam muito à frente do resto do mundo neste campo. Portanto, fui para a Alemanha.

Na minha busca pela «autoimagem», também tive de atravessar fronteiras, embora estas fossem invisíveis. Apesar de a ciência da psicologia reconhecer a autoimagem e o seu papel no comportamento humano, a resposta da psicologia às questões de como a autoimagem exerce a sua influência, como *cria* uma nova personalidade, o que acontece dentro do sistema nervoso humano quando a autoimagem é alterada, era «de alguma forma».

Encontrei a maior parte das minhas respostas na nova ciência da cibernética, que restaurou a teleologia como um conceito respeitável na ciência. É bastante estranho que a nova ciência da cibernética tenha surgido do trabalho de físicos e de matemáticos e não do trabalho de psicólogos, especialmente quando se entende que a cibernética está relacionada com a teleologia — o comportamento dos sistemas mecânicos orientado para um objetivo. A cibernética explica «o que acontece» e «o que é necessário» no comportamento intencional das máquinas. A psicologia, com todo o seu alardeado conhecimento da psique humana, não tinha uma resposta satisfatória para uma situação tão simples, orientada para um objetivo, como, por exemplo, como é possível um ser humano pegar numa caneta que está em cima de uma secretária. Mas um físico tinha uma resposta. Os proponentes de muitas teorias psicológicas eram, de certo modo, comparáveis a homens que especulavam sobre o que havia no espaço e em outros planetas, mas não sabiam dizer o que havia nos seus próprios quintais.

A nova ciência da cibernética tornou possível um avanço importante na psicologia. Eu próprio não reclamo qualquer crédito por esse avanço, para além do reconhecimento do mesmo.

O facto de esta descoberta ter resultado do trabalho de físicos e de matemáticos não nos deve surpreender, qualquer descoberta científica é suscetível de vir de fora do sistema. Os «especialistas» são os mais familiarizados com o conhecimento desenvolvido dentro dos limites prescritos de uma determinada ciência. Qualquer conhecimento *novo* normalmente tem de vir de fora — não dos «especialistas», mas daquilo que alguém definiu como sendo um «não especialista».

Pasteur não era médico. Os irmãos Wright não eram engenheiros aeronáuticos, mas mecânicos de bicicletas. Einstein, propriamente dito, não era um físico, mas um matemático. No entanto, as suas descobertas no campo da matemática viraram completamente do avesso todas as teorias prediletas da física. Madame Curie não era médica, mas física, mas deu importantes contributos para a ciência médica.

Como é que pode utilizar estes novos conhecimentos

Neste livro, tentei não só informá-lo sobre estes novos conhecimentos do campo da cibernética, mas também demonstrar como é que pode utilizá-los na sua própria vida para atingir os objetivos que são importantes para si.

Princípios gerais

A autoimagem é a chave da personalidade humana e do comportamento humano. Se mudarmos a autoimagem, mudamos a personalidade e o comportamento.

Mas mais do que isso: a autoimagem estabelece os limites da realização individual, define o que se pode e o que não se pode fazer. Se se expandir a autoimagem, expande-se a «área do possível». O desenvolvimento de uma autoimagem adequada e realista parecerá imbuir o indivíduo de novas capacidades, novos talentos e, literalmente, transformar o fracasso em sucesso.

A psicologia da autoimagem não só foi comprovada pelos seus próprios méritos, como também explica muitos fenómenos que há muito eram conhecidos, mas que não eram devidamente compreendidos no passado. Por exemplo, existem hoje provas clínicas irrefutáveis nos campos da psicologia individual, da medicina psicossomática e da psicologia industrial de que existem «personalidades de sucesso» e «personalidades de insucesso», «personalidades propensas à felicidade»

e «personalidades propensas à infelicidade», «personalidades propensas à saúde» e «personalidades propensas à doença». A psicologia da autoimagem lança uma nova luz sobre estes e muitos outros factos observáveis da vida. Lança uma nova luz sobre «o poder do pensamento positivo» e, mais importante, explica porque é que «funciona» com alguns indivíduos e não com outros. (O «pensamento positivo» de facto «funciona» quando é consistente com a autoimagem do indivíduo. Literalmente, *não pode* «funcionar» quando é inconsistente com a autoimagem — até que a própria autoimagem tenha sido alterada).

Para compreender a psicologia da autoimagem e utilizá-la na sua própria vida, é necessário conhecer um pouco do mecanismo que emprega para atingir o seu objetivo. Há uma abundância de provas científicas que demonstram que o cérebro humano e o sistema nervoso operam propositadamente, de acordo com os princípios conhecidos da cibernética, para atingir os objetivos do indivíduo. No que diz respeito às suas funções, o cérebro e o sistema nervoso constituem um maravilhoso e complexo «mecanismo de procura de objetivos», uma espécie de sistema de orientação automático incorporado que funciona *a seu favor* como um «mecanismo de sucesso» ou *contra si* como um «mecanismo de insucesso», dependendo da forma como «VOCÊ», o operador, o opera e dos objetivos que lhe estabelece.

É, também, bastante irónico que a cibernética, que começou por ser o estudo das máquinas e dos princípios mecânicos, tenha contribuído em muito para restaurar a dignidade do ser humano como um ser único e criativo. A psicologia, que começou com o estudo da psique ou alma do ser humano, quase acabou por privar o ser humano da sua alma. O *behaviourista*, que não compreendia nem o ser humano nem a sua máquina, confundindo assim um com o outro, disse-nos que o pensamento é apenas o movimento dos eletrões e a consciência apenas uma ação química. A «vontade» e o «objetivo» eram mitos. A cibernética, que começou com o estudo das máquinas físicas, não comete esse erro. A ciência da cibernética não nos diz que o ser humano é uma máquina, mas que *tem* e *usa* uma máquina. Além disso, diz-nos como essa máquina funciona e como pode ser utilizada.

Experimentar é o segredo

A autoimagem é alterada, para melhor ou para pior, não apenas pelo intelecto, ou apenas pelo conhecimento intelectual, mas pela «experiência». Consciente ou inconscientemente, você desenvolveu a sua autoimagem através da sua experiência criativa no passado. Pode mudá-la pelo mesmo método.

Não é a criança que é ensinada sobre o amor, mas a criança que vivenciou o amor que cresce e se torna num adulto saudável, feliz e bem ajustado. O nosso estado atual de autoconfiança e de equilíbrio é o resultado do que experimentámos e não do que aprendemos intelectualmente.

A psicologia da autoimagem também preenche a lacuna e resolve os conflitos aparentes entre os vários métodos terapêuticos utilizados atualmente. Fornece um denominador comum ao aconselhamento direto e indireto, à psicologia clínica, à psicanálise e até à autossugestão. Todos, de uma forma ou de outra, utilizam a experiência criativa para construir uma melhor autoimagem. Independentemente das teorias, é isso que *realmente* acontece, por exemplo, na «situação terapêutica» utilizada pela escola psicanalítica. O analista nunca critica, desaprova ou moraliza, nunca fica chocado, enquanto o paciente derrama os seus medos, as suas vergonhas, os seus sentimentos de culpa e os seus «maus pensamentos». Talvez pela primeira vez na sua vida, o paciente *vivencia* a aceitação como ser humano; ele «sente» que o seu «eu» tem algum valor e dignidade, e passa a aceitar-se e a conceber o seu «eu» em novos termos.

A ciência descobre a experiência «sintética»

Outra descoberta, desta vez no campo da psicologia experimental e clínica, permite-nos utilizar a «experiência» como um método direto e controlado para mudar a autoimagem. As experiências reais da vida podem ser um professor duro e implacável. Se atirarmos um homem

para a água, fora de pé, a experiência pode ensiná-lo a nadar. A mesma experiência pode fazer com que outro homem se afogue. O Exército «transforma em homem» muitos jovens rapazes, mas não há dúvida de que a experiência no Exército também resulta em muitos psiconeuróticos. Há séculos que se reconhece que «nada tem mais sucesso do que o sucesso». Aprendemos a funcionar com sucesso experimentando o sucesso. As memórias de sucessos passados funcionam como «informação armazenada», o que nos dá autoconfiança para a tarefa atual. Mas como é que uma pessoa pode recorrer a memórias de experiências de sucesso quando só experimentou o fracasso? A sua situação é relativamente comparável à do jovem que não consegue arranjar emprego porque não tem experiência e não consegue adquirir experiência porque não consegue arranjar emprego.

Este dilema foi resolvido por outra descoberta importante que, para todos os efeitos práticos, nos permite sintetizar a experiência, criar literalmente a experiência e controlá-la, no laboratório da nossa mente. Tanto a psicologia experimental como a clínica provaram, sem qualquer sombra de dúvida, que o sistema nervoso humano não consegue distinguir entre uma experiência real e uma experiência *imaginada de forma vívida e pormenorizada*.

Embora isto possa parecer uma afirmação extravagante, neste livro vamos examinar algumas experiências laboratoriais controladas em que este tipo de experiência «sintética» foi utilizado de forma muito prática para melhorar a capacidade de lançamento de dardos e de marcação de pontos em basquetebol. Vê-la-emos em ação na vida de indivíduos que a utilizaram para melhorar a sua capacidade de falar em público, ultrapassar o medo do dentista, desenvolver o equilíbrio social, desenvolver a autoconfiança, vender mais mercadorias, tornar-se mais proficientes no xadrez — e em praticamente todos os outros tipos de situações concebíveis em que a «experiência» é reconhecida como trazendo sucesso. Vamos falar sobre uma experiência espantosa em que dois psicólogos proeminentes organizaram as coisas de modo que neuróticos pudessem ter uma vivência «normal» e, desta forma, curaram-nos!

Talvez o mais importante de tudo, aprenderemos como as pessoas cronicamente infelizes aprenderam a desfrutar da vida «vivenciado» a felicidade!

O segredo de como utilizar este livro para mudar a sua vida

Este livro foi concebido não apenas para ser lido, mas para ser *vivenciado*.

Você pode adquirir informação através da leitura de um livro. Mas para «experimentar» é preciso responder criativamente à informação. A aquisição de informação em si é passiva. A experiência é ativa. Quando «experimentamos», algo acontece dentro do nosso sistema nervoso e do nosso mesencéfalo. Novos «engramas» e padrões «neurais» são registados na massa cinzenta do cérebro.

Este livro foi concebido para o forçar, literalmente, a «experimentar». As histórias de casos pré-fabricadas, feitas à medida, foram intencionalmente reduzidas ao mínimo. Em vez disso, é-lhe pedido que forneça as suas próprias «histórias de casos» através do exercício da imaginação e da memória.

Não forneci resumos no final de cada capítulo. Em vez disso, é-lhe pedido que anote os pontos mais importantes que lhe chamaram à atenção como pontos-chave que devem ser recordados. Digerirá melhor a informação contida neste livro se fizer a sua própria análise e resumo dos capítulos.

Por fim, encontrará ao longo do livro algumas tarefas e alguns exercícios práticos que lhe são pedidos. Estes exercícios são simples e fáceis de realizar, mas devem ser feitos regularmente para que possa tirar o máximo proveito deles.

Suspenda o seu juízo por 21 dias

Não se deixe desencorajar se nada parecer acontecer quando começar a praticar as várias técnicas descritas neste livro para mudar a sua autoimagem. Em vez disso, não faça juízos — e continue a praticar — durante um período mínimo de 21 dias.

Normalmente, é necessário um mínimo de cerca de 21 dias para efetuar qualquer alteração percetível numa imagem mental. Após uma cirurgia plástica, são necessários cerca de 21 dias para que o doente médio se habitue ao seu novo rosto. Quando um braço ou uma perna é amputado, o «membro fantasma» persiste durante cerca de 21 dias. As pessoas têm de viver numa casa nova durante cerca de três semanas antes de esta começar a «parecer um lar». Estes e muitos outros fenómenos observados com frequência tendem a mostrar que é necessário um mínimo de 21 dias para que uma imagem mental antiga se dissolva e uma nova se forme.

Por conseguinte, beneficiará mais deste livro se obtiver o seu próprio consentimento para reservar um juízo crítico durante pelo menos três semanas. Durante este período, não esteja continuamente a olhar por cima do ombro, por assim dizer, ou a tentar medir o seu progresso. Durante esses 21 dias, não discuta intelectualmente as ideias apresentadas, não debata consigo mesmo se funcionarão ou não. Faça os exercícios, mesmo que lhe pareçam pouco práticos. Persista em desempenhar o seu novo papel, em pensar em si próprio em novos termos, mesmo que lhe pareça um pouco hipócrita ao fazê-lo, mesmo que a nova autoimagem lhe pareça um pouco desconfortável ou «não natural».

Não pode provar nem refutar as ideias e conceitos descritos neste livro com argumentos intelectuais ou simplesmente falando sobre eles. *Pode* prová-los a si próprio, pondo-os *em prática* e avaliando os resultados. Só lhe peço que suspenda o seu juízo crítico e a sua argumentação analítica durante 21 dias, para que tenha uma oportunidade justa de provar ou refutar a sua validade na sua própria vida.

A construção de uma autoimagem adequada é algo que deve continuar ao longo da vida. É certo que não podemos realizar uma vida

inteira de crescimento em três semanas, mas podemos sentir uma melhora em três semanas — e por vezes a melhora é bastante radical.

O que é o sucesso?

Uma vez que utilizo as palavras «sucesso» e «bem-sucedido» ao longo deste livro, penso que é importante começar por definir esses termos.

Na minha forma de utilizar estes termos, «sucesso» não tem nada que ver com símbolos de prestígio, mas com realização criativa. Para dizer a verdade, ninguém deve tentar ser um «sucesso», mas todos podem e devem tentar ser «bem-sucedidos». A tentativa de ser um «sucesso» em termos de adquirir símbolos de prestígio e usar certos distintivos leva ao neuroticismo, à frustração e à infelicidade. Esforçar-se para ser «bem-sucedido» traz não apenas sucesso material, mas satisfação, realização e felicidade.

Noah Webster definiu sucesso como «a realização satisfatória de um objetivo procurado». A luta criativa por um objetivo que é importante para si, como resultado das suas próprias necessidades, aspirações e talentos profundos (e não dos símbolos que os «Joneses»[1] esperam que exiba), traz felicidade e sucesso, porque estará a funcionar como deveria funcionar. O ser humano é, por natureza, um ser que persegue objetivos e, como foi «construído assim», não é feliz a menos que esteja a funcionar como foi feito para funcionar — como um ser que persegue um objetivo. Assim, o verdadeiro sucesso e a verdadeira felicidade não só andam juntos, mas cada um potencia o outro.

[1] *The Joneses* (em português, *Uma família com etiqueta*), um filme de 2009, é uma sátira e crítica à sociedade de consumo capitalista (N. da T.).

PSICOCIBERNÉTICA

UM

A autoimagem: a sua chave para uma vida melhor

Durante a última década, tem estado a acontecer uma revolução silenciosa nos campos da psicologia, da psiquiatria e da medicina.

Surgiram novas teorias e conceitos relativos ao «eu» a partir do trabalho e das descobertas de psicólogos clínicos, psiquiatras e cirurgiões cosméticos, mais conhecidos por cirurgiões plásticos. Os novos métodos gerados destas descobertas resultaram em mudanças bastante radicais na personalidade, na saúde e, aparentemente, até nas capacidades e talentos básicos. Os fracassados crónicos tornaram-se bem-sucedidos. Os alunos medíocres transformaram-se em alunos excelentes numa questão de dias e sem quaisquer aulas adicionais. Personalidades tímidas, retraídas e inibidas tornaram-se felizes e extrovertidas.

Na edição de janeiro de 1959 da revista *Cosmopolitan*, T. F. James resume os resultados obtidos por vários psicólogos e médicos da seguinte forma:

> *Compreender a psicologia do eu pode significar a diferença entre o sucesso e o fracasso, o amor e o ódio, a amargura e a felicidade. A descoberta do verdadeiro eu pode salvar um casamento em ruínas, recriar uma carreira vacilante e transformar as vítimas de «falhas de personalidade». Num outro plano, descobrir o seu verdadeiro eu significa a diferença entre a liberdade e as compulsões da conformidade.*

A sua chave para uma vida melhor

A descoberta psicológica mais importante deste século é a descoberta da «autoimagem». Quer nos apercebamos disso quer não, cada um de nós traz consigo um projeto mental ou uma imagem de si próprio. Pode ser vaga e mal definida para o nosso olhar consciente. De facto, pode não ser de todo reconhecível conscientemente, mas está lá, completa até ao último pormenor. Esta autoimagem é a nossa própria conceção do «tipo de pessoa que sou». Foi construída a partir das nossas próprias *crenças* sobre nós próprios, mas a maior parte destas crenças sobre nós próprios foi formada inconscientemente a partir das nossas experiências passadas, dos nossos sucessos e fracassos, das nossas humilhações, dos nossos triunfos e da forma como as outras pessoas reagiram a nós, especialmente na primeira infância. A partir de tudo isto, construímos mentalmente um «eu» (ou uma imagem de um «eu»). Quando uma ideia ou uma crença sobre nós próprios entra nesta imagem, torna-se «verdadeira», no que nos diz respeito pessoalmente. Não questionamos a sua validade, mas agimos de acordo com ela *como se fosse verdadeira*.

Esta autoimagem torna-se uma chave de ouro para viver uma vida melhor devido a duas descobertas importantes:

1. Todas as suas ações, sentimentos, comportamentos — até mesmo as suas capacidades — são sempre consistentes com esta autoimagem. Em suma, «agirá» de acordo com o tipo de pessoa que concebeu ser. Não só isso, mas não consegue de maneira nenhuma agir de outra forma, apesar de todos os seus esforços conscientes ou força de vontade. O indivíduo que se concebe como uma «pessoa fracassada» encontrará uma maneira de fracassar, apesar de todas as suas boas intenções, ou da sua força de vontade, mesmo que a oportunidade lhe seja, literalmente, atirada ao colo. A pessoa que se considera vítima de uma injustiça, que «estava destinada a sofrer», encontrará invariavelmente circunstâncias que confirmam as suas opiniões.

A autoimagem é uma premissa, uma base ou um alicerce sobre o qual toda a sua personalidade, o seu comportamento e até as suas

circunstâncias são construídos. Devido a isto, as nossas experiências parecem verificar, e assim reforçar, as nossas autoimagens e cria-se um círculo vicioso ou benéfico, conforme o caso.

Por exemplo, um estudante que se considere um aluno «medíocre», ou um «burro a matemática», verá, invariavelmente, que o seu boletim escolar o confirma. Ele tem, então, uma «prova». Uma jovem que se vê como uma pessoa de quem ninguém gosta, verá que é evitada no baile da escola. Ela convida, literalmente, à rejeição. A sua expressão desolada, o seu jeito envergonhado, a sua ansiedade excessiva em agradar, ou talvez a sua hostilidade inconsciente para com quem ela prevê que a vai afrontar — tudo isto atua para afastar aqueles que ela gostaria de atrair. Da mesma forma, um vendedor ou um homem de negócios também descobrirá que as suas experiências reais tendem a «provar» que a sua autoimagem está correta.

Devido a esta «prova» objetiva, muito raramente ocorre a uma pessoa que o seu problema reside na sua autoimagem ou na avaliação que faz de si própria. Se dissermos ao estudante que ele apenas «pensa» que não consegue dominar a álgebra, ele duvidará da nossa sanidade. Ele tentou continuamente, mas o boletim escolar continua a contar a história. Não adianta dizer ao vendedor que o facto de não conseguir ganhar mais do que um determinado valor é apenas uma «ideia», ele pode provar que está errado pela sua carteira de encomendas e sabe muito bem o quanto se esforçou e falhou. No entanto, como veremos mais adiante, ocorreram mudanças quase milagrosas tanto nas notas dos alunos como na capacidade de ganho dos vendedores, quando se conseguiu que mudassem a sua autoimagem.

2. A autoimagem pode ser alterada. Numerosas histórias de casos mostraram que nunca se é demasiado jovem ou demasiado velho para mudar a autoimagem e, assim, começar a viver uma nova vida.

Uma das razões pelas quais tem parecido tão difícil para uma pessoa mudar os seus hábitos, a sua personalidade ou o seu modo de vida é o facto de, até agora, quase todos os esforços de mudança terem sido dirigidos para a circunferência do eu, por assim dizer, e não para o centro. Diversos pacientes chegaram a dizer-me algo como o seguinte:

«Se está a falar de "pensamento positivo", já tentei isso antes e não funciona comigo.» No entanto, um pequeno questionário revela invariavelmente que estes indivíduos empregaram o «pensamento positivo», ou tentaram empregá-lo, quer em circunstâncias externas particulares, quer em algum hábito particular ou defeito de caráter. («Vou conseguir aquele emprego», «Vou ser mais calmo e descontraído no futuro», «Este negócio vai dar certo para mim», etc.) Mas nunca pensaram em mudar o seu pensamento sobre o «eu» que deveria realizar essas coisas.

Jesus avisou-nos da loucura de pôr um remendo de tecido novo numa roupa velha, ou de pôr vinho novo em odres velhos. O «pensamento positivo» não pode ser usado eficazmente como um remendo ou uma muleta para a mesma velha autoimagem. De facto, é, literalmente, impossível pensar positivamente sobre uma determinada situação enquanto mantivermos um conceito negativo do nosso «eu». E numerosas experiências mostraram que, uma vez mudado o conceito de si próprio, outras coisas *consistentes com* o novo conceito de si próprio são realizadas facilmente e sem esforço.

Uma das primeiras e das mais convincentes experiências nesta linha de pensamento foi conduzida por Prescott Lecky, um dos pioneiros da psicologia da autoimagem. Lecky concebeu a personalidade como um «sistema de ideias», todas elas *aparentemente* coerentes umas com as outras. As ideias que são inconsistentes com o sistema são rejeitadas, «não acreditadas» e não são postas em prática. As ideias que *parecem ser consistentes* com o sistema são aceites. No centro deste sistema de ideias — a pedra angular — a base sobre a qual tudo o resto é construído, está o «ideal do ego» do indivíduo, a sua «autoimagem», ou a sua conceção de si próprio. Lecky era professor e teve a oportunidade de testar a sua teoria em milhares de alunos.

Lecky teorizou que se um aluno tivesse dificuldade em aprender uma determinada matéria, poderia dever-se ao facto de (do ponto de vista do aluno) ser inconsistente para ele aprender essa matéria. Lecky acreditava, no entanto, que, se fosse possível alterar o autoconceito do aluno, que está subjacente a este ponto de vista, a sua atitude

em relação à matéria mudaria em conformidade. Se o aluno pudesse ser induzido a mudar a sua autodefinição, a sua capacidade de aprendizagem também deveria mudar. Foi o que aconteceu. Um aluno, que escrevia mal 55 palavras em 100 e reprovou a tantas disciplinas que perdeu um ano, tornou-se um dos melhores soletradores da escola e obteve uma média geral de 91 no ano seguinte. Um rapaz que foi excluído de uma faculdade por causa das más notas entrou na Universidade de Colúmbia e tornou-se um aluno «excelente». Uma rapariga que tinha reprovado a Latim quatro vezes, depois de três conversas com o conselheiro escolar, terminou com uma nota de 84. Um rapaz a quem foi dito por uma agência de testes que não tinha aptidão para Inglês ganhou uma menção honrosa no ano seguinte num concurso literário.

O problema destes alunos não era o facto de serem inaptos ou de não terem aptidões básicas, o problema era uma autoimagem inadequada («não tenho jeito para a matemática»; «sou naturalmente um mau soletrador»). «Identificavam-se» com os seus erros e fracassos. Em vez de dizerem «reprovei no teste» (factual e descritivo), concluíram: «sou um falhado». Em vez de dizerem «reprovei naquela disciplina», disseram «sou um fracasso». Para aqueles que estão interessados em saber mais sobre o trabalho de Lecky, recomendo que obtenham uma cópia do seu livro, *Self-Consistency: A Theory of Personality*.

Lecky também utilizou o mesmo método para curar alunos de hábitos como roer as unhas e gaguejar.

Os meus ficheiros contêm histórias de casos igualmente convincentes: o homem que tinha tanto medo de estranhos que raramente se aventurava a sair de casa, e que agora ganha a vida como orador. E aquele vendedor que já tinha preparado uma carta de demissão porque «não tinha jeito para vender» e que seis meses depois era o número um numa equipa de 100 vendedores. O pastor que estava a pensar em reformar-se porque os «nervos» e a pressão de preparar um sermão por semana o estavam a deitar abaixo, e que agora faz uma média de três «palestras externas» por semana, para além dos seus sermões semanais, e não sabe que tem um nervo no corpo.