

Poder sem Limites – resenha crítica

Você já sonhou com uma vida melhor? O Poder Ilimitado vai te mostrar como alcançar a qualidade de vida que você sempre desejou! Anthony Robbins provou para milhões de pessoas, através de seus livros, vídeos e seminários que, utilizando o poder da sua mente, você pode fazer, ter e alcançar qualquer coisa em sua vida. Poder Ilimitado é um dos nossos títulos favoritos aqui no 12'.

O Tony é o cara ;) Neste microbook, vamos te mostrar, passo a passo, como atingir sua performance máxima enquanto você ganha liberdade financeira, emocional e desenvolve sua autoconfiança e liderança. Poder Ilimitado é um guia para aumentar seu desempenho e alcançar o sucesso. Vamos juntos mergulhar neste microbook?

Alcance a excelência

Ter poder é simplesmente ter a 'habilidade de agir'. Desde os primórdios, o poder tem sido uma mercadoria de troca. O poder era dado originalmente aos que eram mais fortes fisicamente. Com o passar do tempo, foi dado àqueles que possuíam uma herança especial através da realeza. Nos dias de hoje, aqueles que possuem conhecimentos valiosos têm maior poder. Pessoas que atingiram a excelência seguem a fórmula do sucesso: elas sabem exatamente o que querem e tomam atitude para conseguir alcançar o que desejam.

Além disso, elas notam rapidamente se sua atitude está ou não funcionando e conseguem mudar de abordagem quando necessário, em prol de alcançar seus objetivos. Essas pessoas possuem algumas características em comum: paixão, crenças, estratégia, valores bem definidos, energia e domínio da comunicação.

O sucesso pode ser definido simplesmente como "alcançar o que você deseja". O diferencial de uma pessoa bem-sucedida se encontra em sua habilidade de controlar seus estados físico, mental e emocional, independentemente das circunstâncias. Tony apresenta então aos leitores a ciência da Programação Neuro-linguística, que estuda a estrutura das experiências subjetivas de um indivíduo e fornece instruções sobre como mudar essa experiência para permitir que o indivíduo tenha mais poder sobre sua própria vida.

Essa ciência é a chave para que você seja capaz de emular os resultados de pessoas bem-sucedidas através de um processo chamado modelagem. Se você quer produzir resultados idênticos aos alcançados por aqueles que você admira, deve possuir três ingredientes fundamentais iguais aos delas: o sistema de crença, as sintaxes mentais e a fisiologia.

Tenha poder para controlar seus próprios estados

Um estado é a soma de todas as experiências de uma pessoa em um dado momento no tempo e possui dois componentes: a representação interna e a fisiologia. O estado de uma pessoa conduz seus comportamentos a cada momento. A Programação Neuro-linguística (PNL) empodera o indivíduo para controlar seus próprios estados e conseqüentemente seus próprios padrões de comportamento, auxiliando-o, assim, a produzir os resultados desejados.

Defina suas crenças

Uma crença é qualquer princípio que fornece um senso de certeza sobre o significado e direção da vida. Existem cinco fontes de referências gerais sobre as quais as crenças se apoiam, sendo elas: o ambiente, eventos passados, conhecimento, resultados passados e a imaginação sobre os eventos futuros. O ciclo do sucesso pode ser representado pelas crenças, que levam ao potencial, que levam às atitudes e, finalmente, aos resultados, repetindo-se então a partir daí.

Conheça as sete 'mentiras' para alcançar o sucesso

Todas as nossas crenças são subjetivas e você nunca sabe se suas crenças são realmente verdadeiras ou não. Por isso, Tony nos apresenta a 7 crenças fundamentais, ou 7 mentiras que você precisa acreditar para obter o sucesso. A palavra mentira nesse contexto não significa "algo falso". Ao contrário, é uma maneira útil de lhe lembrar que não importa o quanto você acredite em um conceito, você deve estar aberto a outras possibilidades e ao aprendizado contínuo. As seguintes crenças podem ser sempre encontradas em pessoas bem-sucedidas:

1. **Tudo acontece com um propósito ou razão, que trabalha em meu favor:** as pessoas bem-sucedidas pensam sempre nas possibilidades. Elas acreditam que até mesmo seus fracassos ou adversidades servirão como benefício futuro.
2. **Não existem fracassos, existem resultados:** o fracasso não existe para as pessoas bem-sucedidas. Se alguma coisa dá errado, *gerará feedbacks* para as experiências futuras.
3. **Assuma a responsabilidade independentemente do que acontecer:** as pessoas bem-sucedidas sabem que são as responsáveis por suas próprias ações. Quando você não acredita nisso, ficará dependente das circunstâncias. Ao assumir sua responsabilidade, você tem o poder para mudar os resultados.
4. **Eu não preciso entender tudo para ser capaz de usar tudo:** pessoas bem-sucedidas aprendem a usar o essencial, sem se prenderem a detalhes. Elas são muito boas em diferenciar o que é importante do que não é.
5. **As pessoas são meu maior recurso:** pessoas bem-sucedidas respeitam e valorizam os outros. Os melhores líderes reconhecem que o sucesso de seus negócios depende de suas pessoas.

6. **Trabalhar é se divertir:** a chave para o sucesso é unir aquilo que você faz com aquilo que você ama. Não desperdice sua vida fazendo coisas que detesta.
7. **Não existe sucesso duradouro sem compromisso:** as pessoas bem-sucedidas estão dispostas a fazer o que for preciso - sem que isso prejudique os outros. Não invente desculpas, tenha compromisso e termine o que começou.

Se você transformar estas "mentiras" em crenças, você está se programando para tomar atitude e se tornar mais bem sucedido.

Domine sua própria mente

A escola tradicional de psicologia trata o cérebro como um reservatório cheio de líquido emocional e supõe que, se o reservatório não é esvaziado regularmente, irá transbordar. O modelo da Programação Neuro-linguística trata o cérebro como um computador, que roda diferentes programas em tempos diferentes e assume que o indivíduo tem a habilidade de escolher quais programas rodar e até mesmo apagá-los ou reescrevê-los usando seu poder consciente.

A estrutura da experiência humana é baseada nos cinco sentidos do ser humano: visão, audição, olfato, paladar e tato. Cada um desses sentidos é composto por subsentidos, como a cor e o brilho para a visão, e o volume e a frequência para a audição.

O poder dos eventos negativos do passado sobre o estado de alguém pode ser reduzido ou até mesmo eliminado, modificando-se a representação dos subsentidos desses eventos, como por exemplo mudando a cor ou a frequência. Outros importantes conceitos são os de associação e dissociação.

Associação ocorre quando um indivíduo tem uma experiência com as representações internas de eventos passados como se ele estivesse em seu corpo novamente. Em contrapartida, a dissociação acontece quando um indivíduo tem uma experiência com as representações internas de eventos passados como se ele estivesse assistindo de fora de seu corpo.

Faça mudanças comportamentais consistentes e substitua hábitos ruins

O padrão de troca é uma ferramenta mental que ajuda a fazer mudanças comportamentais mais automáticas e consistentes. O padrão de troca pode ser realizado em três passos práticos: primeiramente, deve-se formar uma representação interna e associada do comportamento a ser mudado, incluindo a dor que lhe é causada por esse comportamento. Em seguida, é necessário formar uma representação separada do novo comportamento desejado, incluindo o prazer que você sentirá por esse novo comportamento.

E, finalmente, deve-se trocar essas duas figuras em sua mente para que o antigo comportamento ative automaticamente o novo comportamento. Esse método é chamado de padrão Swish. Se quiser aprender mais sobre o padrão Swish, sugerimos a leitura do artigo ["A Técnica Swish"](#).

Melhore seu estado através da cópia de estratégias e ajude os outros a mudarem suas estratégias

A sintaxe ou estratégia refere-se à ordem em que as ações são tomadas em um determinado comportamento, assim como em um programa de computador. Ela é a sequência de passos para se chegar a um resultado definido. Por isso, copiar a estratégia de outra pessoa permite que você copie também seus resultados. Diferentes pessoas possuem estratégias diferentes para atingir estados de amor, raiva, felicidade e persuasão.

Conhecer a estratégia de alguém é vital para conseguir emulá-la ou mesmo para mudá-la. E a estratégia das pessoas sempre está conectada aos seus 5 sentidos, suas experiências prévias e suas percepções internas e externas. Porém, existem 3 sentidos que são chamados de sistemas primários e que recebem maior peso na comunicação. Eles são a visão, a audição e o tato. Quando se comunicar com outra pessoa, é muito útil recorrer aos sentidos primários para conseguir melhores resultados.

A ligação entre a mente e corpo permite que as pessoas mudem sua fisiologia para mudar a maneira como os outros se sentem. Postura, velocidade da respiração e outros fatores podem ser mudados para melhorar seu estado mental, sua saúde e as atitudes das pessoas ao seu redor. A conexão entre a mente e o corpo são importantes para o crescimento do poder pessoal. Imitar um estado particular de outra pessoa te permite compartilhar as experiências daquele estado.

Defina seus objetivos e aplique a fórmula do sucesso

Para aplicar a Fórmula do Sucesso, você deve primeiramente saber qual o seu objetivo. Seguindo essas cinco regras, você será capaz de formular os objetivos desejados:

- **Declare o objetivo de maneira positiva:** diga o que você quer que aconteça e não o que você não quer;
- **Seja o mais específico possível;**
- **Anote e guarde provas:** assim você conseguirá saber quando se realizaram;
- **Esteja no controle:** não dependa de outras pessoas para ser feliz, o objetivo deve ser seu e vir de você;
- **Verifique se o objetivo é mesmo desejável:** seu objetivo deve te trazer benefícios claros.

Além disso, seguindo esses 12 passos poderá alcançá-los:

1. Faça uma lista com seus sonhos e compartilhe o que você quer ter, ser ou fazer;
2. Estime datas para alcançar os sonhos;
3. Escolha as metas mais importantes para esse ano;
4. Revise os sonhos com base nas cinco regras citadas acima para os objetivos;
5. Faça uma lista dos recursos importantes que você já possui;
6. Foque nos momentos em que você já usou alguns desses recursos;
7. Descreva como você deve se comportar para alcançar seus objetivos;
8. Escreva o que te impede de alcançar seus objetivos hoje;
9. Crie um passo a passo para alcançar cada objetivo;
10. Desenvolva e capacite pessoas;
11. Crie seu dia ideal;
12. Desenhe seu ambiente perfeito;
13. Faça também uma lista de todas as coisas que você tem agora e que já foram objetivos no passado, para sempre se sentir grato.

Quanto mais você pratica, mais fácil será ter clareza quanto aos seus objetivos e como alcançá-los. Manter-se focado em seus objetivos vai te ajudar a torná-los realidade.

Tenha consciência do poder da linguagem

A linguagem precisa tem o poder de mover as pessoas a direções úteis, enquanto a linguagem descuidada pode desorientar. Para alcançar tudo o que você quer, pergunte! Pergunte coisas específicas a pessoas que podem te ajudar e crie valor para a pessoa para a qual você está perguntando.

Mantenha um foco em suas perguntas e não pare de perguntar até que alcance o que você quer utilizando a Fórmula para o sucesso. Foque em perguntar 'como' em vez de 'porque'. Foque em como resolver o problema em vez de apenas entender porque o problema existe. Ao se comunicar com outros, para ser harmonioso, você precisa se concentrar nas similaridades com a outra pessoa.

Quanto mais as pessoas são parecidas com as outras, mais elas irão gostar umas das outras. Identificar-se e se combinar com a fisiologia de outra pessoa, tonalidade e sistema de representação preferida durante a interação, cria uma conexão em minutos. Isso acontece porque a comunicação entre essas pessoas é geralmente transmitida 55% pela fisiologia, 38% pela tonalidade e apenas 7% pelas próprias palavras. Uma observação aguçada e flexibilidade pessoal são as duas chaves para a identificação mútua.

Os líderes mais eficazes criam uma conexão com as massas utilizando todos os três sistemas de representação com um senso de união. Uma vez que você estabeleceu um ritmo de conversa com

outra pessoa, pode começar a liderá-la, iniciando uma mudança, em vez de apenas se identificar com ela.

Aprenda a dirigir seus comportamentos

Um metaprograma é um padrão interno poderoso que ajuda a determinar como uma pessoa forma suas representações internas e dirige seus comportamentos. Eles ajudam a ditar a ordem de dados importantes baseados em um contexto ou stress.

Entre os metaprogramas mais comuns estão: mover-se para a mesma direção ao invés de se mover para a direção contrária, possibilidade *versus* necessidade, estilo de trabalho independente, próximo ou em time, pensamento emocional *versus* lógico. Existem duas maneiras de mudar o metaprograma: um evento emocional significativo ou uma decisão consciente de mudar. Metaprogramas podem ser usados como ferramentas para calibrar e guiar sua comunicação com os outros e implementar uma mudança pessoal.

Resolva seus problemas e lide com as resistências

Ser flexível é importante para uma comunicação efetiva. Evite mostrar resistência aos outros para que eles se mantenham envolvidos no que você está dizendo e estejam mais abertos a novas ideias. Evite também palavras negativas como “mas” ou “entretanto”, pois isso ajuda a eliminar as resistências dos outros em uma comunicação. Utilize concordâncias como “eu respeito e..”, “eu agradeço e..” ou “eu concordo e..”, isso te permitirá discordar dos que possuem pontos de vista diferentes sem criar uma resistência ou comprometer seus valores ou crenças. Esse processo te ajuda a redirecionar a força em vez de tentar superá-la. É importante também dizer que, frequentemente, pessoas caem em padrões de comportamentos destrutivos e negativos. Interromper esses padrões com uma ação totalmente inesperada pode ter efeitos duradouros e apagar esse padrão do comportamento, substituindo-o por um novo e poderoso padrão.

Transforme suas experiências

Mudar o quadro de referência utilizado para perceber a experiência pode ajudar a transformar uma experiência negativa em uma experiência positiva. Ele pode ser mudado utilizando-se o contexto ou o conteúdo.

O processo de mudança de comportamentos indesejáveis para comportamentos desejáveis pode acontecer identificando o padrão ou comportamento que você quer mudar, em seguida estabelecendo uma comunicação com seu inconsciente que gera esse comportamento, separando a intenção do comportamento, criando comportamentos alternativos para satisfazer a intenção, fazendo com que suas novas escolhas e a responsabilidade sejam aceitas e, finalmente, checando todas as partes.

Descubra o poder da Ancoragem

Você já chegou na casa de alguém que estava cozinhando e percebeu que aquele cheiro te levava de volta às suas memórias de infância, na casa da sua avó? Se sim, esse é o processo de ancoragem. Ancoragem é o fenômeno de criar associações entre elementos separados que não existiam anteriormente. Ela ocorre naturalmente entre os seres humanos, mas a PNL também nos ensina a criar nossas próprias âncoras. Uma nova âncora é criada através de um estímulo sensorial que associe estados específicos. Uma âncora pode estar ligada a estados positivos e negativos. Você ancora o tempo todo, normalmente em um nível inconsciente e por isso é importante analisar suas ancoragens positivas e negativas na vida. Você pode melhorar cada experiência negativa e fazer o melhor uso das ancoragens positivas.

Entenda a hierarquia dos valores para criar bons relacionamentos

Valores são os sistemas de crenças globais de uma pessoa. Eles dizem a ela o que é certo e errado, bom ou mau, se algo é importante ou não. Para saber o que um valor significa para uma pessoa, é necessário conhecer o que essa pessoa fez para criar aquele valor em seu programa, qual a experiência levou à formação daquele valor.

Além disso, alguns valores são mais importantes do que outros. Você prefere ser "católico" ou "racional", por exemplo? Cada pessoa tem seus valores fundamentais e outros valores secundários.

Quando uma lista dos valores de uma pessoa é criada e ordenada por importância, o resultado é a hierarquia dos valores. Para promover relacionamentos harmoniosos, não busque apenas por valores comuns, mas sim os valores mais importantes e fundamentais de uma pessoa.

Outro ponto importante é que os valores de uma pessoa normalmente mudam com o tempo. Por isso, é preciso manter a flexibilidade necessária para manter seus valores congruentes e em harmonia com os do outro para que não haja conflito.

Notas finais:

Em Poder Sem Limites, Tony Robbins nos fala sobre como alcançar resultados utilizando seu poder pessoal, passando por alguns conceitos fundamentais da programação neuro-linguística. Para ele, quando você entende e aplica estes conceitos, é capaz de mudar você mesmo e os outros ao seu redor.