

Kindra Hall

Escolha sua
HISTÓRIA,
Mude sua
VIDA

**SILENCIE SEU CRÍTICO
INTERNO e REESCREVA
A HISTÓRIA DE SUA VIDA
DE DENTRO PARA FORA**



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL
Rio de Janeiro, 2022

SUMÁRIO

Introdução	ix
<i>A Verdadeira Estrada de Tijolos Amarelos</i>	

PARTE I

VOCÊ SE TORNA SUA HISTÓRIA

AS HISTÓRIAS PODEROSAS DENTRO DE VOCÊ

1. Viciado em Histórias	3
<i>De Onde Vêm As Histórias Sobre Sua Vida</i>	
2. A Vida Imita a História	15
<i>Como as Histórias Constroem Sua Realidade</i>	
3. Escolha Sua História, Mude Sua Vida	31
<i>Como Reescrever Suas Histórias Pode Transformar Seu Futuro</i>	

PARTE II

O PROCESSO DE AUTONARRATIVA

RECONSTRUINDO SUA VOZ INTERIOR

4. Capture	55
<i>Identificando Suas Histórias Invisíveis</i>	
5. Analise	71
<i>Colocando Sua História Interna Sob a Lente de Aumento</i>	
6. Escolha	97
<i>Reescreva uma Nova História que Seja Útil para Você</i>	
7. Instale	115
<i>Coloque Suas Novas Autonarrativas em Ação</i>	

PARTE III
ROUBANDO SUAS PRINCIPAIS HISTÓRIAS
CONTOS DE TRANSFORMAÇÃO

8. Negócios e Carreira	141
<i>Escolhendo Sua Própria Experiência de Uma História de Sucesso</i>	
9. Saúde e Bem-estar	161
<i>Encontre Suas Histórias Verdadeiramente Saudáveis</i>	
10. Dinheiro e Finanças	183
<i>As Histórias Não Crescem em Árvores...</i>	
11. Relacionamentos e Amor	205
<i>Conectando-se com os Personagens da Vida</i>	
12. Família e Filhos	223
<i>Passando Adiante</i>	
13. A Cidade das Esmeraldas	239
<i>Tudo se Resume a Histórias</i>	
Notas	243
Índice	247

PARTE I

VOCÊ SE TORNA SUA HISTÓRIA

As Histórias Poderosas Dentro De Você

AMOSTRA

AMOSTRA

VICIADO EM HISTÓRIAS

De Onde Vêm As Histórias Sobre Sua Vida

Mesmo quando o corpo dorme, a mente permanece acordada a noite inteira, contando histórias para si mesma.

— JONATHAN GOTTSCHALL

Conheça Mike.

Você conhecerá muitas pessoas ao longo deste livro. Começar pelo Mike é excelente, porque ele é um cara simplesmente formidável. Ele é engraçado, curioso, carismático e leal. É pai de três filhos, um marido dedicado e trabalhador. Ele está sempre trabalhando — nos fins de semana, trabalha no jardim de casa e, durante a semana, faz uma viagem diária de uma hora de ida e uma hora de volta até o escritório em que trabalha como diretor de programas para uma grande organização sem fins lucrativos. Ele é bom no que faz e, por isso, está subindo os degraus na hierarquia da empresa. Embora não goste de ter que fazer esse deslocamento diário (principalmente no inverno), embora realmente não goste de seu salário (uma fração do que seus amigos que escolheram o caminho corporativo ganham) e embora, às vezes, se questione se o estresse e o trabalho intenso apenas o levarão para a cova mais cedo (os programas atendem, principalmente, criminosos e vítimas de violência doméstica) e, se quisesse ser totalmente honesto, mesmo que tenha considerado encontrar algo

melhor praticamente desde que começou... ele decidiu ficar. Era um trabalho bom e estável. Ele conseguiu proporcionar uma vida boa (não grandiosa, porém boa) para sua família e, para ele, isso era bom o suficiente. Certo?

Ou não?

Então, um dia, ele obteve sua resposta.

Mike tinha sido designado para um novo supervisor que, por qualquer motivo, simplesmente não gostou dele. O supervisor sabotou os projetos dele, realocou seu financiamento e bagunçou toda a sua equipe que já estava bem organizada. Não importava quanto Mike trabalhasse, não importava as grandes ideias ou as iniciativas que ele apresentasse. O supervisor questionou todas as suas decisões, minou sua autoridade e criticou publicamente seu trabalho. No momento de sua avaliação anual, Mike se sentou do outro lado da mesa enquanto o supervisor fez uma avaliação contundente de seu desempenho, dando-lhe as classificações mais baixas que ele já havia recebido.

Após anos de dedicação e esforço, esse era o reconhecimento que ele recebia?! Ter suas realizações ignoradas e ser forçado a trabalhar sob a supervisão de um gerente perverso, que estava decidido a tirá-lo de lá?

Não. O trabalho não era mais “bom o suficiente”. Essa foi a gota d’água. Aquele era o fim. No caminho para casa, Mike começou a pensar em todas as outras coisas que ele poderia fazer. Ele tinha um mestrado, então tinha estudo. Era experiente, ótimo com as pessoas e tinha muitos contatos no setor em que atua. Ele não só era bom no que fazia, como também dava treinamento a outras pessoas! Outro dia, ele estava ensinando a um cara novo todos os seus métodos e mostrando seu material de apresentação. Sim, Mike definitivamente tinha o que era preciso para realizar outro trabalho. Esse foi definitivamente o fim para ele. Ele encontraria algo novo.

Você pode se identificar um pouco com Mike. Talvez tenha pensado em largar o emprego, embora seja bom no que faz, porque simplesmente não aguenta mais. Ou talvez esteja sonhando com algo completamente diferente — que pode ser finalmente entrar em forma, se apaixonar ou abrir uma empresa. Também pode

ser algo como colocar as contas em dia ou ter um relacionamento melhor com seu irmão. Seja o que for, o que importa é que seja algo que *você não tem*. Algo que você ainda não alcançou.

Em meu livro *Histórias que Inspiram*, chamo isso de vão: o espaço entre onde você está agora e onde deseja estar. *Histórias que Inspiram* tratou dos vãos nos negócios; o vão entre um produto e o cliente que não entendia que precisava dele. O vão entre uma iniciativa importante e obter a adesão da equipe. O vão entre a marca e a forma como o mercado a vê e a entende. As empresas que melhor preenchem os vãos nos negócios vencem.

E o mesmo acontece em outras áreas.

Nós também temos vãos na *vida*. Esse espaço entre nossa situação atual e a posição que queremos alcançar e que, em algum nível, acreditamos que podemos. Esses vãos pertencem à natureza humana. Sem eles, não teríamos esperanças nem sonhos. Não aspiraríamos por algo melhor, não nos esforçaríamos ou conquistaríamos nada. Sem vãos, não seríamos *humanos*.

No entanto, embora não haja nada mais humano do que sonhar em atravessar um vão, existem poucas coisas mais desanimadoras do que olhar para um vão *e nunca fazer nada a respeito*. Principalmente se, assim como Mike, você encarou esse vão por 25 anos.

Sim. Na época daquela avaliação desastrosa feita por aquele supervisor abominável, Mike não trabalhava na empresa há apenas alguns anos, ou mesmo uma década... ele estava lá há 25 anos. E ele tinha considerado sair da empresa diversas vezes, todos os anos.

Talvez você já tenha tido um trabalho como esse (ou um relacionamento), em que, a cada dois meses, mais ou menos, você se questiona: *O que estou fazendo aqui?!* Por muitas vezes, no passado, Mike teve certeza de que a melhor coisa que ele poderia fazer era pegar suas coisas (e talvez alguns pedaços extras de chocolate da mesa da recepcionista), sair correndo e nunca olhar para trás. Mas ele nunca fez isso.

Em 25 anos, ele nunca foi embora... ele sempre ficou.

E dessa vez não foi diferente.

Após o fim de semana, aliviado pelo choque e pela frustração iniciais depois daquela avaliação desanimadora, ele chegou ao trabalho na segunda-feira

calmo e com postura profissional. Afinal, isso é o que ele era... um profissional. Ele continuou fazendo seu excelente trabalho e, na avaliação anual seguinte (sim, após mais um ano inteiro), ele finalmente conquistou a confiança de seu exigente supervisor, que o promoveu ao topo de sua, embora escassa, hierarquia de funcionários... e assim Mike permaneceu. Mais uma vez. No entanto, o fato de ganhar mais dinheiro não fez com que ele acalmasse o pensamento sutil de que, talvez, houvesse algo mais para ele lá fora.

Mas seja lá o que fosse, ele nunca fez um movimento a fim de descobrir se havia mesmo. Porque uma força não identificável, vinda de algum lugar, o manteve estagnado na beirada do ponto A, olhando para o vazio, para um ponto B indeterminado, incapaz de dar o primeiro passo e atravessar o vão.

POR QUE MIKE ESTÁ ESTAGNADO?

É uma boa pergunta. Mike é inteligente e motivado — pelo menos quando se trata da maioria das coisas. Ele tem talento, conexões e um objetivo. Mesmo assim, toda vez que dá o primeiro passo (na verdade, bem, *se demitindo*), ele vacila. E não é que ele não tenha oportunidades. Elas continuavam aparecendo — ideias diferentes sobre o que ele poderia fazer se largasse o emprego. Ele poderia abrir a própria empresa, trabalhar em um escritório particular. Surgiram diferentes oportunidades de diversas outras empresas ao longo da jornada, algumas que se encaixavam perfeitamente em suas habilidades únicas, mas cada vez que ele sonhava em sair... Aquela vozinha em sua cabeça falava: *Você tem um bom emprego, e isso é bom o suficiente.*

Essa pequena declaração inocente é o que chamo de momento *ponta do iceberg*. Há muito mais a dizer sobre isso nos próximos capítulos, mas, por enquanto, tudo o que você precisa saber é que, como os icebergs de verdade, a parte que você vê é apenas um vislumbre de algo muito maior. É uma espiada nas histórias subjacentes que Mike vem contando a si mesmo há mais tempo do que ele imagina. E são essas histórias que o mantêm estagnado.

Você e eu não somos tão diferentes dele. Também temos nossos momentos *ponta do iceberg*, pequenos vislumbres das histórias maiores que guiam nossa vida.

Para reescrever essas histórias, em primeiro lugar precisamos entender *por que* as contamos. Para isso, temos que voltar um pouco no tempo. Não para alguns anos atrás, para o tempo da faculdade ou, até mesmo, a infância de Mike (ou a sua). Temos que voltar muito mais, lá atrás, de volta ao ponto em que o problema *realmente* começou.

A FAGULHA DO STORYTELLING

Uma coisa muito louca aconteceu há cerca de quatrocentos mil anos: *dominamos o fogo*.

Isso é algo muito maior do que você imagina. O fogo nos permitiu cozinhar nossa comida, o que significa muito mais do que uma marca de grelha e um sabor marcante. Cozinhar os alimentos nos permitiu extrair mais nutrientes de nossos esforços de caça e coleta e ajudou a reduzir muito o tempo e a quantidade de mastigação que precisávamos exercer. (É sério: os chimpanzés, que não sabem fazer fogo, passam cerca de seis horas por dia apenas *mastigando*).

Todos os nutrientes extras que começamos a ingerir com menos trabalho permitiu que nosso cérebro evoluísse. Isso nos ajudou a ficar mais inteligentes e a usar o tempo livre para construir ferramentas, criar uma linguagem e, posteriormente, inventar o iPhone.

Mas a descoberta do fogo também fez algo inesperado: deixou o dia mais longo. O fogo é quente, seguro e brilhante, e isso naturalmente fez dele um lugar em volta do qual começamos a nos reunir em determinada hora do dia em que tendemos a diminuir o ritmo e a nos preparar biologicamente para a hora de dormir.

Ao longo do tempo, essas duas forças — o cérebro em desenvolvimento e um ponto de encontro natural — levaram a algo ainda maior do que o próprio fogo: o *storytelling*.

O storytelling funcionou como um atalho. Isso permitiu que nossos antepassados compartilhassem informações sobre tudo, desde fontes de alimentos até clima e ferramentas. Aumentou o vínculo e a confiança entre eles e acelerou o aprendizado.¹ Principalmente em relação ao fogo. Nossos ancestrais passaram a maior parte desse tempo literalmente conversando ao redor do fogo. Pesquisas

sobre tribos caçadoras descobriram que mais de 80% das conversas à luz do fogo eram dedicadas ao storytelling.² Não é exagero dizer que o storytelling (e uma pequena fogueira) é o que *fez* de nós uma espécie.

Atualmente, aquele legado antigo da fogueira continua vivo. Mesmo que você nunca tenha dado um único passo além dos limites da cidade, já experimentou acender algumas velas e conseguiu perceber que isso pode melhorar o clima do lugar. Como uma pequena chama é capaz de criar intimidade e levar a uma conversa? Todos já percebemos como uma tela é capaz de prender totalmente nossa atenção, não é mesmo? Isso acontece porque sua biologia ancestral da fogueira está sequestrando seu cérebro. Sabe todo aquele estímulo sensorial relacionado aos stories das redes sociais? Não é de admirar que você não consiga desviar o olhar deles.

Pesquisas posteriores levaram as coisas ainda mais longe. O fogo não só nos transformou em contadores de histórias, como a habilidade recém-descoberta de contar histórias também nos trouxe uma série de benefícios. Bons contadores de histórias, ao que parece, são mais atraentes para parceiros em potencial e, inclusive, têm uma prole mais saudável.³ Um bom storytelling pode fazer de você um líder melhor, uma pessoa mais persuasiva e ajudá-lo a ganhar mais dinheiro.

A PESSOA MAIS PODEROSA DO MUNDO

Há uma história sobre Steve Jobs da década de 1990, antes da Pixar se tornar um nome conhecido: um dia, ele entrou furioso na sala de descanso, pegou um bagel e perguntou à sua equipe: “Quem é a pessoa mais poderosa do mundo?!” As pessoas na sala de descanso, sem saber se era uma pergunta hipotética ou não, mas também sem querer evitar respondê-la, gritaram algumas ideias. Steve disse: “Não. O contador de histórias é a pessoa mais poderosa do mundo.”

Na época, Jobs estava frustrado porque a Disney contava histórias melhor do que ele.

Ele disse à equipe de olhos arregalados: “Eu serei o próximo grande contador de histórias!” Em seguida, saiu furioso com o bagel na mão. Embora esse relato possa ser fictício, se esse *era*, de fato, um dos objetivos de Jobs, parece

que ele o alcançou. Jobs reinventou diversos setores por meio de sua habilidade em contar histórias. Inúmeros livros e artigos de negócios dissecaram suas técnicas de marketing e seu “*one more thing...*” [mais uma coisa, em português] — a forma arrematadora pela qual lançava novos produtos. Todas são baseadas naquela fagulha de fogo de quase meio milhão de anos atrás.

Os contadores de histórias, ao que parece, herdaram a Terra.

O OUTRO TIPO DE HISTÓRIA

Não é difícil entender por que o storytelling deu uma vantagem tão incrível aos nossos ancestrais. A capacidade de ensinar, confiar e sobreviver funcionou como um reator para nossa espécie. E ainda funciona — após centenas de milhares de anos, ainda estamos contando histórias e colhendo os benefícios. O futuro ainda pertence aos contadores de histórias.

Dito isso...

Em algum momento ao longo da evolução, conforme nosso cérebro se desenvolveu, também desenvolvemos a capacidade de contar um tipo diferente de história. Desenvolvemos uma rede neural para o que alguns cientistas chamam de *monólogo interno*. Em algum lugar do cérebro, uma espécie de voz começou a se fazer presente — quase como o narrador de um filme.

Em outras palavras, não estávamos mais apenas contando histórias uns aos outros; começamos a contar histórias para *nós mesmos*.

Os pesquisadores têm muito mais nomes para a autonarrativa, como *narrativa interna*, *discurso interno* ou simplesmente *conversa interna*. Você pode dar o nome que quiser para isso, como “aquela vozinha”, seu “crítico interior” ou, ainda, meu favorito, “Steven”. (Sim, as pessoas nomeiam suas vozes interiores. Não julgue.)

Costumo simplesmente chamar essa voz de seu *contador de histórias interno*, porque é isso que ela é. Assim como as pequenas fogueiras ao redor das quais nossos primeiros ancestrais costumavam ficar, você tem uma espécie de fogueira interna em sua mente.

E diante das chamas está o maior contador de histórias da História: *ocê*.

A HISTÓRIA DA FACA DE DOIS GUMES

Em sua raiz, uma autonarrativa é um hábito. É um padrão de pensamento automático do qual, muitas vezes, não temos consciência. O fato de que a evolução automatizou, no cérebro, essa habilidade de contar histórias e a manteve por tantos milênios é prova de como ela deve ser útil. No entanto, o poder da autonarrativa não é óbvio. Faz sentido dizer que nossa habilidade de contar histórias uns aos outros foi uma vantagem. Mas por que as contaríamos a *nós mesmos*?

Como você pode imaginar, é difícil estudar uma história invisível — e, na maioria das vezes, inconsciente — que está acontecendo dentro da cabeça de alguém. Mas isso não impediu os pesquisadores de tentar, e seu trabalho mostra que usamos as autonarrativas para resolver problemas, nos motivar, fazer planos, exercitar o autocontrole e fazer autorreflexão.⁴

Dê uma olhada nessa lista e você perceberá que evoluímos para usar as autonarrativas pelas mesmas razões que evoluímos para contar histórias em voz alta: *elas nos transformaram em seres humanos melhores*. Nosso diálogo interno nos ajudou a permanecer seguros, a nos encaixarmos no grupo e a dar sentido ao mundo. Isso, por sua vez, nos ajudou a viver mais e a aumentar nossa prole, uma recompensa para nosso estranho hábito de falar baixinho, bem lá no fundo. E deu-se continuidade ao ciclo. Avance diversas gerações e você chegará até Mike. E até você.

Assim como coletamos informações e as compartilhamos externamente com outras pessoas na forma de histórias, também coletamos uma vida inteira de pistas sobre quem somos, do que somos capazes, o que é bom e justo, o que é responsável, o que é “a maneira certa” de viver e compartilhamos essas histórias com um público cativo de uma só pessoa.

Mike tinha muitas dessas histórias. Filho de um encanador e de uma dona de casa, ele ouviu histórias sobre o que significava sustentar uma família. Seu pai trabalhou para a Honeywell sem faltar um dia. Era um bom trabalho, e isso era bom o suficiente. Na infância, Mike frequentou uma escola católica restrita apenas para meninos e teve as próprias experiências e memórias do que acontece quando você sai da linha. Quando jovem, ele se juntou à Marinha, depois foi para a faculdade, onde conheceu uma linda mulher. Eles se casaram, e ele

encontrou um emprego bom o suficiente em sua área e estava trabalhando lá quando eles compraram a primeira casa e quando seus filhos nasceram. Ele trabalhou lá enquanto construíam sua casa dos sonhos no interior. E, ao longo dessa jornada, as histórias se desenrolaram. *Você tem um bom trabalho. Você tem segurança. Você investiu cinco... quinze... vinte e cinco anos nessa carreira; seria irresponsável jogá-la fora tão próximo da aposentadoria.* Mesmo quando um jovem colega de trabalho, a quem Mike havia ensinado tudo, saiu da empresa e fez uma pequena fortuna ao abrir o *próprio* negócio para fazer exatamente o que Mike o treinou para fazer, porém com apenas uma fração da habilidade, da experiência ou do carisma de Mike... ainda assim, Mike contou a si mesmo a história do “*trabalho bom*”, do *emprego seguro*. Uma história que o manteve no mesmo lugar.

O SOBREVIVENTE DENTRO DE VOCÊ

Assim como Mike, você tem um contador de histórias interno, e as histórias que você conta são somente suas. Elas são tão individuais quanto uma impressão digital. Algumas pessoas experimentam as autonarrativas como algo próximo a um diálogo com a própria voz. A sua pode parecer uma conversa com outra pessoa.

Seu contador de histórias interno pode ser algo mais próximo de um “crítico interno” sussurrando em seu ouvido, ou suas autonarrativas podem ser mais abstratas. Você pode ou não ouvir uma “voz” em sua cabeça, narrando seu dia como uma cena de filme. Não importa — a autonarrativa está lá de qualquer maneira.

Suas histórias têm uma função a cumprir, e é uma função que foi cuidadosamente aprimorada pela evolução. Essa função é *protegê-lo* — mantê-lo vivo por tempo suficiente para perpetuar a espécie.

Mas você não está vivendo em uma caverna, sentado ao redor de uma fogueira, tentando explicar por que ingerir aquele cogumelo em particular é, *de fato*, uma péssima ideia. Você não está lutando pela sua sobrevivência. Na maioria dos dias, está tentando preencher um vão muito menos arriscado —

perder alguns quilos, pagar as contas, encontrar o amor ou apenas lidar com um amigo ou um colega de trabalho difícil.

Mas, dentro de seu cérebro, a parte de você que está sentada ao redor da fogueira interna ainda tem um milhão de anos. E essa parte não enxerga como frustrações algo como perder o emprego, ficar constrangido, fracassar ou não conseguir um segundo encontro, mas, sim, como *ameaças*.

Então, seu contador de histórias interno começa a exercer sua função, tecendo uma história que o mantém seguro. Da mesma forma como Mike permanece em um emprego que não é mais adequado para ele em vez de pedir demissão, suas autonarrativas mantêm as coisas como estão e o mantêm vivo por mais um dia — pelo menos no que diz respeito ao cérebro.

MIKE E A HISTÓRIA QUE O LEVOU A LUGAR NENHUM

Há algo sobre Mike que não mencionei.

Ele é meu pai.

Em junho de 2009, eu estava no carro a caminho de uma aula matinal de spinning quando meu pai me ligou. Eu sabia que devia ser algo sério; ele normalmente não ligava e, principalmente, nunca ligava pela manhã. Pude perceber, em sua voz, que ele estava derrotado, estressado, perdido, exausto e, o que era mais difícil de ouvir, *envergonhado*.

“Eles me dispensaram”, ele disse. Após 36 anos, sem nem sequer considerar sua posição dentro da empresa, cortaram o financiamento de todo o programa que meu pai havia criado. Ele era um dos funcionários mais experientes. Havia alcançado um dos níveis mais altos da organização. Dedicou toda a vida adulta à causa deles, suportou décadas de luta, frustração e absurdos burocráticos de escritório e, agora, eles o estavam dispensando com uma indenização mesquinha e uma fração da aposentadoria que ele estava a apenas três anos de conseguir.

Foi devastador. Para todos nós.

No entanto, lembrando bem, ainda mais doloroso do que o fato de ele ter perdido o emprego foi o que o manteve lá em primeiro lugar. Independentemente de sua capacidade extraordinária, de todas as conexões, todas as habilidades e a

experiência de que ele precisava para sair por conta própria, suas histórias não o permitiram fazer isso. Sempre que chegava perto de fazê-lo, seu contador de histórias interno começava a gritar: “É irresponsabilidade deixar um emprego perfeitamente bom”; “Emprego de longo prazo é igual à segurança, e segurança é melhor do que risco”; “Não jogue fora mais de dez, vinte, trinta anos de experiência — é melhor ficar.” Essas histórias tinham a função de mantê-lo seguro, mas, no final, elas o deixaram abandonado à própria sorte.

No final das contas, as histórias que têm a função de nos proteger do perigo, muitas vezes, também nos impedem de aproveitar as oportunidades.

O PROBLEMA COM SUA HISTÓRIA

Fico feliz em informar que Mike tirou o melhor proveito de uma situação ruim. Atualmente, meu pai toca em duas bandas: uma dupla de violão com seu amigo Randy (eles tocavam juntos na faculdade) e uma banda de rock com minha mãe e alguns amigos do condomínio onde moram. Além disso, ele começou a investir em imóveis, é dono de diversos condomínios em seu complexo e, aos 65 anos, tornou-se um grande magnata do aluguel por temporada, prova de que nunca é tarde para começar uma nova história... (mas falaremos sobre isso depois).

A história de Mike não é única. Milhões de outras pessoas se contentam com uma versão silenciosa da vida: elas usam histórias amarelo-mostarda para construir suas estradas de tijolos amarelos e acabam em uma cidade verde-oliva em vez de uma cidade verde-esmeralda. Algumas recebem o grito de alerta ainda no campo de papoulas, lá no início; outras recebem dias antes da aposentadoria. Algumas recebem de maneira inesperada enquanto estão isoladas, sendo educadas em casa.

Independentemente de quando ou como isso acontecerá, a fonte do problema é a mesma: *seu contador de histórias interno não está bem-alinhado com o mundo lá fora.*

O mundo lá fora mudou. Não é mais tão perigoso quanto seu contador de histórias interno acha que é. Você não *precisa* ser salvo com tanta frequência como se fosse um animal em extinção.

No entanto, essas histórias ainda o prendem. *Esse é o problema.* O problema não é que você seja um contador de histórias por natureza; esse ainda é um de seus maiores pontos fortes. E contar histórias a si mesmo também não é um problema.

As coisas se tornam problemáticas quando essas histórias estão moldando sua realidade — *e não é a realidade que você deseja.*

AMOSTRA

A VIDA IMITA A HISTÓRIA

Como as Histórias Constroem Sua Realidade

Cuidado com as histórias que você lê ou conta;
sutilmente, à noite, em seu subconsciente,
elas estão modificando seu mundo.

— BEN OKRI

Conheça Roberta.

Roberta é arquiteta paisagista. Ao que tudo indica, ela é boa no que faz. Se você quer construir um belo espaço ao ar livre — um parque, um cemitério, um condomínio residencial — Roberta é a pessoa certa.

Assim como a própria grande arquitetura paisagística, é difícil dizer quantos anos Roberta tem. Sua aparência é impecável. Cabelo longo, prateado e estiloso. Chique. Articulada. Ela pode ter 55 anos ou 85. Roberta tem essa qualidade de ser bela e atemporal.

Ao olhar para ela, você jamais diria que, recentemente, ela havia vencido um câncer em estágio três.

Ou que seu casamento havia acabado.

Ou que ela havia mudado de casa há alguns dias.

Ou que havia sido despedida.

Essa é uma lista longa de obstáculos para qualquer pessoa. E tem mais. Roberta está, agora, em processo de se reinventar como coach na área da saúde. Uma grande mudança de carreira para a idade — bem, não sei ao certo que idade ela tem (toda aquela coisa atemporal). Só sei que ela me procurou com um problema.

O problema, Roberta me disse, é que ela não é empreendedora. Ela é projetista. Ela não sabe vender coisas.

Por isso, ela não está vendendo. Incluindo a si mesma, o que é um problema. Depois de ter passado por um câncer, uma separação e uma demissão, essa é a forma que Roberta encontrou de ganhar dinheiro. Acontece que ela não está conseguindo ganhar nada.

Roberta está parada no Penhasco A, olhando para o que parece ser uma distância intransponível até o Penhasco B. Parece impossível atravessar esse vão, tanto que ela está pensando em desistir de alcançar seus sonhos de chegar à Cidade das Esmeraldas e apenas recomeçar em qualquer emprego que puder encontrar.

O mais louco de tudo é que o vão não é tão grande assim. Roberta tem tudo de que precisa para ter sucesso em seu novo trabalho. Ao olhar para ela, ao conversar com ela, posso dizer que ela é perfeitamente capaz de fazer isso. Quanto mais Roberta fala, mais quero que ela seja *minha* coach de saúde. Ela é incrível!

Mas eu sou a única pessoa com quem Roberta está conversando. Ela não está entrando em contato com mais pessoas e contando a elas o que tem a oferecer. E a razão disso — sim, você adivinhou — são as *histórias dela*.

Agora sabemos que a evolução transformou Roberta em uma ótima contadora de histórias. Não apenas de histórias contadas em volta da fogueira, mas também de um tipo diferente de histórias — uma *autonarrativa* interna. A questão, agora, não é se essa história *existe*. Se você leu este livro até aqui, sabe que há todo um mundo de storytelling exercendo uma função dentro de você. A questão é: *Por que essas histórias importam?* Agora mesmo, no momento atual

de sua vida. *Por que e como* essas histórias internas têm tanto poder, e *o que* esse poder significa?

Uma coisa é acreditar que uma autonarrativa pode ter nos mantido protegidos do perigo em um mundo em que os riscos eram maiores. Ou que pode ter nos unido mais intimamente com nossa tribo, a fim de nos ajudar a prosperar. Mas como uma autonarrativa nos impede de atravessar os vãos com que nos deparamos no mundo moderno, como conseguir uma promoção, encontrar um amor ou pagar as contas?

Felizmente, o número de pesquisas nessa área não para de crescer, e descobriu-se por que as histórias nos proporcionam essas coisas estranhas e maravilhosas — inclusive prever o futuro. Embora ainda haja muito a ser compreendido e descoberto, parece que o poder de uma história começa menos com *era uma vez* e mais com *era uma vez um cérebro*.

AS HISTÓRIAS FAZEM SEU CÉREBRO DE REFÉM

Conforme mencionei anteriormente, meu último livro começa com uma história sobre meu marido sendo sequestrado mentalmente por uma história. Conta a história improvável (especialmente se você conhece meu marido) de como uma história extraordinária sobre vendas convenceu Michael de que deveríamos abrir um império de colônias.

Nós não abrimos o dito império. E provavelmente essa nunca tenha sido uma boa ideia. Mas, na época, completamente envolvidos pela história que o balconista nos contou, parecia ser A IDEIA mais surpreendente do mundo!

Michael não é otário. Ele é um cara brilhante e atencioso. Mas ele também tem o mesmo legado neurológico que Roberta, você e eu temos. Somos *todos* descendentes de contadores de histórias, e isso literalmente moldou nossa biologia. Graças à evolução, antes de as histórias mudarem nossa vida, elas mudam primeiro nosso *cérebro*.

Esta é uma versão muito simplificada do que acontece no cérebro e no corpo quando você ouve uma ótima história:

1. *O storytelling prende sua atenção.* Ouvir uma história desencadeia a liberação de cortisol, o hormônio que agarra sua consciência. O que, no início, era uma ferramenta que nos ajudava a manter o foco no ruído da selva ou em passos furtivos durante a noite foi cooptado pela história a fim de mantê-lo atento.¹
2. *O storytelling o ajuda a aprender.* Depois que o cortisol desencadeado pela história chama sua atenção, a dopamina entra em ação. Ela é parte de seu sistema de recompensa e aprendizado e dá à história a carga emocional necessária para mantê-lo engajado, fazê-lo chegar até o final e ajudá-lo a se lembrar dos detalhes mais tarde.²
3. *O storytelling o ajuda a ter confiança.* Por fim, a oxitocina, molécula da “confiança” ou do “amor”, entra em cena. Isso faz você ter mais empatia, identificar-se com os personagens de uma história e aprofundar sua conexão emocional com o resultado.³

O resultado é algo semelhante a um sequestro mental, em que as histórias agarram seu sistema nervoso e o mantêm refém.

Se algum dia você já ficou tão fascinado por um filme ou tão mergulhado em um livro a ponto de não perceber a passagem do tempo, você já experimentou esse poder. Se já soltou um “Não!” enquanto assistia à sua série favorita, angustiado para assistir ao episódio seguinte, você entende o que quero dizer. Por mais que tente, é inevitável: uma excelente história agarra seu cérebro e não lhe permite pensar em outra coisa.

O CÉREBRO ACHA QUE AS HISTÓRIAS SÃO REAIS

Uma coisa é uma história ser capaz de nocautear o cérebro, de se infiltrar nele completamente e, durante esse cerco, influenciar seus pensamentos, suas emoções e seu comportamento como um mestre de marionetes segurando os cordões. Outra é a forma incrível como o cérebro reage à história — como é capaz de transformar a imaginação em realidade, a ficção em fato e o futuro em presente.

Imaginação x Realidade

Cresci na zona rural de Minnesota, em uma casa que ficava em cima de uma colina e cercada por grama alta. Para qualquer pessoa do meio-oeste dos Estados Unidos, as palavras “grama alta” são imediatamente seguidas de pensamentos sobre um inseto particularmente detestável: o carrapato. Castanho-avermelhado. Oito pernas. Duas pinças em uma boca e, se você olhar de perto, manchas brancas nas costas. (Uma curiosidade: os carrapatos de madeira machos têm duas linhas nas costas, como suspensórios, e as fêmeas têm um semicírculo em volta do pescoço, como um colar de pérolas. Seja nojento, mas esteja sempre na moda.) Lembro de me ensinarem a fazer inspeções por carrapatos quando criança e, agora, quando levo meus filhos para Minnesota no verão ou para Montauk, onde há ainda *mais* carrapatos, sou eu quem os ensina a fazer a inspeção. Basta eu ver um carrapato em meu filho para, de repente, ter a sensação de que eles estão rastejando em cima de mim. Você conhece essa sensação — que só de ler isso a pele já fica toda arrepiada?

Acontece que essa conexão estranha entre a imaginação e o corpo não é tão estranha assim. O cérebro, ao que parece, não é particularmente bom em distinguir imaginação de realidade. Por exemplo, se eu lhe pedir para ler palavras que descrevem um cheiro — como *orégano* ou *canela* — a parte de seu cérebro mais associada a odores se acenderá. Se eu lhe pedir para ler palavras como *tesoura* ou *óculos*, essa mesma região permanecerá desligada.⁴ O mesmo vale para palavras relacionadas a ações corporais⁵ ou texturas⁶ — elas farão com que as regiões relevantes do cérebro se acendam, as quais estariam ativas se você estivesse, de fato, *fazendo* ou *tocando* alguma coisa. Para o cérebro, as palavras são semelhantes ao objeto verdadeiro.

Você pode experimentar essa conexão entre imaginação e realidade facilmente ao focar a imagem mental de um limão em detalhes — sua boca, quase certamente, começará a salivar. Para algumas pessoas, o simples fato de se *imaginar* à beira de um penhasco íngreme é o suficiente para fazer o coração disparar e os pés formigarem à medida que as áreas do cérebro associadas ao medo são ativadas. Tenho dificuldade em frequentar teatros e estádios — as escadas íngremes e inclinadas me fazem ter a sensação de que meu corpo será

involuntariamente lançado ao chão, atropelando cada vendedor de amendoim e de pipoca que por acaso atravessasse meu caminho.

Essa conexão entre imaginação e realidade (ou, de modo mais exato, essa *confusão*) é uma vantagem nos negócios. É por isso que o storytelling é tão poderoso nas vendas, principalmente se você está vendendo algo que a pessoa não pode ver, sentir, tocar, segurar ou experimentar. Se você é um vendedor de seguros, não consegue entregar uma garrafa disso nas mãos do cliente em potencial e lhe pedir que sinta o aroma para ver quanto ele se sente mais seguro. É difícil vender algo invisível, e as melhores pessoas nesse ramo são aquelas que usam as histórias para explorar essa conexão entre a imaginação e a realidade. Por meio delas, conseguem fazer com que um cliente em potencial *sinta* as emoções associadas ao produto ou ao serviço.

No entanto, embora o storytelling seja ótimo nos negócios, em que as histórias são construídas de maneira consciente, as linhas tênues entre a imaginação e a realidade podem produzir efeitos negativos quando se trata da autonarrativa, feita de maneira inconsciente. Reviver, depois de adulto, a história embaraçosa de tentar fazer uma flexão (e falhar) em frente a sua classe do 1º ano todas as vezes que se matricula em uma academia pode muito bem atrapalhar seu desejo de entrar em forma. Vivenciar a história da infidelidade de um ex-parceiro(a) toda vez que sua nova paixão não atender ao telefone pode impedi-la(o) de ter um relacionamento saudável.

Ficção x Fato

Minha filha estava trabalhando em uma redação para uma tarefa do 3º ano, na qual ela deveria lembrar um momento de sua vida e contar essa história. Como você pode imaginar, meus filhos têm muita prática quando se trata de contar histórias e, alguns dias depois, minha filha nos contou que os professores adoraram sua redação. Eles elogiaram a emoção e a riqueza de detalhes presentes na história e a maneira como, com as próprias palavras, ela pintou um quadro de uma situação assustadora.

“Sobre o que você escreveu?”, perguntei a ela.

“Sobre aquela vez em que dois cachorros enormes me derrubaram e me atropelaram no campo de golfe”, ela disse.

Então ela começou a me contar toda a história. Como certa noite, no local onde morávamos, estávamos caminhando no campo de golfe, pelo mesmo caminho que faz o carrinho de golfe, onde havia amigos e vizinhos brincando com seus cachorros, e como alguém jogou a bola de tênis verde por meio do aparelho lançador de bolas, fazendo dois cachorros enormes correrem atrás dela, depois correrem de volta e como eles foram reto na direção dela e a derubaram. “Lembra, mamãe? Você ficou com tanto medo.”

Sim, eu me lembrava. Foi exatamente como ela descreveu — exceto por uma parte.

“Minha querida”, eu disse lentamente. “Não foi *você* que os cachorros derubaram. Foi seu irmão.”

Ela insistiu que havia sido ela.

Não foi. Tinha sido o irmão dela.

Gostaria que você pudesse ver o olhar dela no momento em que percebeu que toda aquela experiência em sua vida, uma história inteira, não era realmente dela; é o mesmo olhar que você pode fazer quando começar a analisar algumas de suas histórias. Porque, independentemente de a história ser verdadeira ou não, de ela ter, de fato, acontecido com *você* ou não, seu cérebro adora uma história. E se for a história de alguém próximo o suficiente de você, mesmo que você não confunda os personagens como minha filha fez, o cérebro vai absorvê-la, adotá-la e reproduzi-la como se fosse sua.

Essa coisa do corpo absorver uma história como se fosse sua não acontece apenas com meninas de 8 anos que escrevem redações para a escola. Tive uma amiga querida que perdeu o primo em um trágico acidente de carro. O marido, a esposa grávida e uma criança pequena estavam viajando de férias em Minnesota. Eles passaram com o carro por cima de um pedaço de gelo escuro na pista, quando o carro saiu de controle e entrou na pista em sentido contrário. Eles foram atingidos por um caminhão de 18 rodas. A esposa e a filha sobreviveram, o marido e o bebê não. Eu estava em casa, de férias da faculdade, visitando minha família em Minnesota na noite em que esse acidente aconteceu. Na verdade, estava me preparando para me encontrar com essa mesma amiga para jantar quando ela ligou para cancelar no último minuto e me contou o que havia acontecido. Havia algo nessa história que me impressionou. Soube

naquele momento que nunca mais voltaria para Minnesota. Dirigir no inverno é uma empreitada apavorante — já me envolvi em diversos incidentes relacionados ao clima e perdi muitos colegas de classe em acidentes de carro no inverno.

Não me interpretem mal, existem muitos motivos para amar Minnesota e querer viver lá. Michael e eu inclusive conversamos sobre nos mudarmos para lá durante o colegial das crianças, mas, toda vez que penso nisso, eu me recordo dessa história. Estou sentada no banco do passageiro quando o carro sai de controle. Sinto minha frequência cardíaca acelerar e posso ver o caos se desenrolar ao meu redor. É como se essa história fosse minha. Mesmo que não seja, toda vez que me lembro dela, fico decidida a nunca mais voltar a morar em Minnesota.

Não apenas o cérebro pode não conseguir diferenciar a imaginação da realidade, como também nem sempre conseguimos distinguir *nossas* verdades das verdades de outra pessoa.

Falar x Fazer

Talvez o aspecto mais fascinante dessa conexão entre o cérebro e as histórias seja o fato de o storytelling não apenas fazer com que determinadas áreas do cérebro se acendam, como também conseguir *mudá-lo*. Foi revelado que a visualização muda o cérebro de atletas e de músicos, comprovando que a “prática mental” de uma habilidade pode realizar mudanças na mesma área do cérebro que se desenvolveria se você praticasse essa habilidade na vida real.

Em 2016, Michael Phelps se tornou o atleta olímpico mais condecorado de todos os tempos ao finalizar os jogos de 2016 no Rio de Janeiro com um total de 28 medalhas vitalícias.

Phelps é um fenômeno. Ele tem dons físicos genéticos de um atleta feito para nadar e a natureza competitiva de um vencedor. Mas também passou anos aprimorando suas habilidades de visualização. Seu treinador, Bob Bowman, ensinou Phelps a ensaiar nitidamente as competições em sua mente *centenas de vezes*, para que, no dia, ele estivesse no piloto automático. Phelps visualiza não somente cada etapa de uma competição bem-sucedida, mas também as possibilidades de algo dar errado — um deslize na largada, um rasgo no uniforme ou, até mesmo, um óculos de proteção com problema.

Como o treinador dele disse: “Ele pode ser o melhor em termos de visualização... durante a competição, ele já está com o sistema nervoso programado.”⁷

Nas Olimpíadas de Beijing, Phelps *teve mesmo* um problema com seus óculos. Na prova dos 200 metros de nado borboleta, começou a entrar água em seus óculos assim que ele pulou. E quanto mais ele nadava, mais água entrava. No final da competição, Phelps já não conseguia enxergar a parede de chegada e estava praticamente nadando às cegas.

Foi exatamente esse o problema que ele havia imaginado. E não importava — Michael estava preparado para esse obstáculo e tinha praticado isso mentalmente tantas vezes que não *precisava* enxergar. Ele participou da competição como havia imaginado, ganhou a medalha de ouro e quebrou o recorde mundial.

A lição tirada de tudo isso? Não importa se a história aconteceu no passado, se aconteceu com você ou se *nem sequer* aconteceu. Você está contando histórias para si mesmo, e elas estão mudando você.

SUAS HISTÓRIAS O LEVARÃO EM DIREÇÃO A — OU PARA LONGE DE — SEU DESTINO

Então o cérebro adora histórias. Em um nível neurológico, ele efetivamente não sabe a diferença entre ficção e fato, entre imaginação e realidade e entre presente e futuro. Em cada caso, uma história pode fazer *coisas reais acontecerem no cérebro e no corpo*.

Mas aqui está a peça final do quebra-cabeça. Não apenas a mente é hipnotizada pelo chamado sedutor das histórias, como as histórias também *mudam a maneira como nos comportamos*.

Em 1964, um psicólogo de Harvard chamado Robert Rosenthal chegou a uma escola primária em São Francisco com um teste de QI completamente novo. Rosenthal havia recebido a permissão do diretor para administrar esse novo teste de QI — o Teste de Aquisição Infletida de Rosenthal em Harvard — para os alunos da escola primária Spruce.⁸

Os resultados foram animadores. Em cada sala de aula, o teste revelou pequenos grupos de crianças que tinham “potencial incomum” para se desenvol-