



PENSE COMO SHERLOCK HOLMES

Entendendo os filtros da informação no nosso cérebro, e
como combatê-los hoje.

Bruno Cossalter © 2018
Todos os Direitos Reservados

Nenhuma parte deste texto de E-Book pode ser carregada ou
postada on-line sem a permissão prévia por escrito do editor.

| Sobre nós



| Bruno Cossalter

Mentalista, especialista em leitura fria, linguagem corporal, e hipnose. Youtuber há 4 anos possui um dos maiores canais focados no tema mentalismo, com 70 mil inscritos. Se destacou por ser o único canal Brasileiro a abordar o pickpocket para o entretenimento.



| Eduardo Cucick

Ilusionista e trabalha como mentalista consultor, especializado em criação de técnicas, performances, e fazendo engenharia reversa de mágica - descobrindo o método por trás dos efeitos. Usa também sua experiência em teatro e teoria dos jogos para direção e roteirização de apresentações de ilusionistas.

ÍNDICE

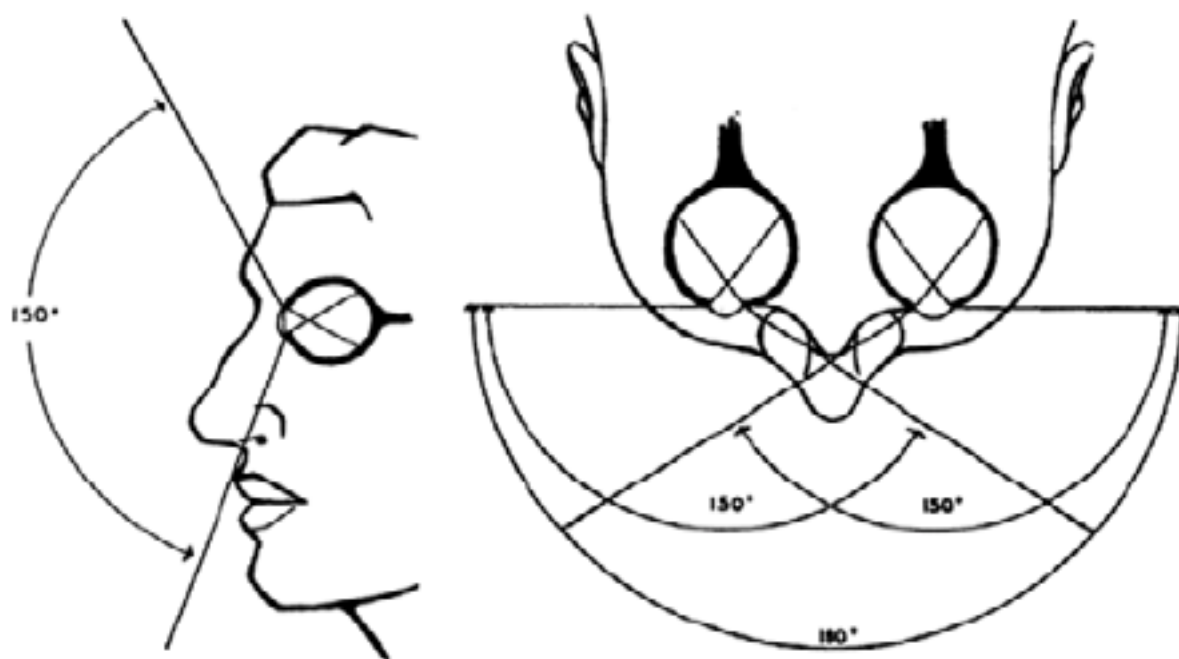
Introdução	3
A Cegueira ao constante	4
Lidando com informação	5
Absorção, Armazenagem, Processamento, Escolha e Conexão	6
Passo 1 - Absorver	7
Linguagem Corporal e Microexpressões Faciais	8
Facial Action Coding System	9
Cinésia	10
A linguagem da mentira	11
A linguagem da mentira 1.1	12
Entenda os 3 C's	13
Identificando a linha de base	14
Sinais da mentira	15
Quem mente olha nos olhos?	16
Congruência é tudo!	17
Passo 2 - Armazenar	18
Passo 2 - Armazenar 1.1	19
O Sistema da Corrente	20
Exercício	21
Os 5 princípios da memória	22
Os 5 princípios da memória 1.1	23
O Sistema da Corrente	24
Exercício	25
Exercício 1.1	26
Memorizar é aprender?	27
Passo 3 - Processar	28
Reflexão	29
Faz sentido para você?	30
Faz sentido para você 1.1	31
O Arco-íris da personalidade	32
O Fator trivial	33
Fatos triviais	34
Conclusão	35

Um teste: Não importa onde você está agora, olhe rapidamente para o chão abaixo de seus pés, armazenando o que viu. Olhe por no máximo 3 segundos e depois continue a leitura.

Agora, não importando a sua atual memória ou quão poucos detalhes tinha para se ver – no meu chão há apenas fios do computador e os frisos da madeira no piso, por exemplo – é possível dizer que você perdeu de ver algo, neste teste. Na verdade, é possível garantir com exatidão ao menos uma coisa que você com certeza deixou de ver:

Nosso nariz está no campo visual o tempo todo, mas o cérebro filtra a imagem para não atrapalhar o resto da visão. Repita o teste: olhe de volta para onde olhou e, agora que você sabe, é possível perceber a mancha desfocada que nosso nariz ocupa. Olhar para o chão faz ficar apenas um pouco mais evidente, mas a verdade é que essa mancha está o tempo todo bloqueando uma parte das nossas vistas, e nós não nos damos conta.

Como o nariz está ali estático o tempo todo, o cérebro escolhe se focar na parte do campo visual que passa por constante mudança: é nessa parte que aparecem as coisas interessantes como as pessoas que vemos, os filmes que assistimos, os cenários em que estamos e as palavras na sua frente nesse momento.



Nesta Figura: O nariz está o tempo todo no campo de visão

Esse fenômeno de “cegueira ao que é constante” nos afeta em outros aspectos também: toda casa tem um cheiro característico. Conseguimos sentir o da casa das outras pessoas, mas a nossa nos parece ter cheiro-de-nada. Famílias que ficam com a televisão ligada o tempo todo, estranham o “silêncio esquisito” quando a TV está desligada, mesmo sem saber exatamente da onde vem a sensação. O ponto onde nossas roupas tocam a pele produz uma sensação constante, mas nós não percebemos exceto se pararmos para notar.

Esse filtro, é claro, é positivo para a nossa percepção. Estar consciente do nariz, dos ruídos de fundo e da roupa raspando no nosso corpo ia impedir o resto da percepção de acontecer. Mas o cérebro aplica essa mesma solução para outros casos: a cena clássica de alguém procurando o celular ou controle remoto pela casa enquanto o aparelho está na mão da própria pessoa é também sintoma disso.

A Cegueira ao Constante é apenas um dos muitos filtros que está embutido na forma como lidamos com informação. Apesar de biologicamente os filtros terem uma boa intenção, eles:

- **Dificultam a memorização de uma matéria importante mesmo com horas de estudo;**
- **Nos confunde quando tentamos avaliar se uma pessoa vindo até nós na rua é perigosa;**
- **Nos impede de decifrar com precisão se alguém está mentindo**

Além de outras coisas: Se alguma vez você já pensou “nossa, que coisa importante, preciso lembrar!”, para horas depois lembrar apenas de que havia algo importante, sem saber o que era; ou se já se viu em uma situação que era tarde demais para ser resolvida, e só então notou que a solução era óbvia o tempo todo, são estes outros sintomas comuns do filtro.

A boa notícia é que centenas de pessoas ao longo das décadas estudaram estes processos e criaram técnicas úteis que podem ajudar a vencer os filtros. Observe que uma vez que os assuntos são extensos e há muito do que se falar, neste ebook você verá a princípio algumas técnicas bem práticas para começar a lidar hoje com alguns dos filtros mais importantes. A ideia é começar a ter espécie de caixa de ferramentas. Há muito mais, é claro: o mar fica mais fundo conforme nos afastamos da praia.

Mas por enquanto, a questão imediata a se resolver é a seguinte:

Se o seu próprio nariz é filtrado pra fora da sua percepção, o que mais você está esquecendo de ver no seu dia-a-dia?



Nesta Figura: Os 5 passos da informação

Lidando com informação

Acelerando o encaminhamento dos seus sinais cerebrais, a bainha de mielina é uma substância que cresce entre células nervosas no cérebro, isolando o sinal elétrico entre eles. A mielina se torna mais espessa à medida que cada sinal é repetido pelo cérebro, tornando cada vez mais automática (e fácil) a conexão entre os neurônios que agem neste sinal. Na arquitetura do cérebro, é isto a ideia de “a prática faz a perfeição”. A prática repete o sinal, o que cria mielina, que torna o sinal mais eficiente.

Em cada um destes 3 casos, o cérebro está lidando com alguma informação sobre o mundo: a explicação, a reação humana e o feedback de ver a hora. Para que você consiga usar informações e seja capaz de decidir o que fazer a seguir, a informação percorre um certo caminho no cérebro. Por efeito didático, este caminho foi dividido aqui em **5 passos**:

Absorção, Armazenagem, Processamento, Escolha e Conexão.

Embora o caminho comece na Absorção (1) – o momento em que você capta algo do mundo – e conclua se alojando entre outras informações anteriores – chamado ali de Conexão (5) – este processo não acontece apenas na ordem fixa mostrada no círculo. Os processos se interconectam, e a informação passa por eles como se fosse uma bolinha quicando em uma mesa de pinball. No círculo da Fig 2, essa conexão está representada como os tracejados.

Acontece que a cada passo que ela dá, **desde antes do momento em que entra, a informação sofre mais de um filtro**. Esses filtros acabam por distorcê-la. Entender quais são estes passos é parte do processo para evitar os filtros. Eles são:

Absorver: “Você vê, mas não observa”, diz Sherlock Holmes no conto Um Escândalo na Bohemia. O conto é de 1892, o que demonstra que não é recente a consciência de que nossa percepção é falha – e que há diferença entre observação passiva e ativa. Uma vez que esse é o processo inicial, aqui trabalhamos técnicas para deixar mais completa a massa de informação que entra em nosso sistema;

Armazenar: No contexto desses passos, “Armazenar” se refere a memória. É importante notar que o próprio uso apenas da memória já envolva sozinho os passos de absorver, armazenar, processar, escolher e conectar – ou seja, dentro do passo Armazenar estão recursivamente contidos os 5 passos. Técnicas de memorização e aprendizado são trabalhadas aqui para uma maior eficiência no processo de estudo – que você pode usar aqui e em outros casos.

Processar: Metabolizar e decidir o que fazer – e como lidar – com o que chega ao cérebro. Grande parte do que absorvemos é nesta fase transformada em uma espécie de narrativa: “aconteceu A, já aconteceu B, e por isso o resultado foi C”. Aqui técnicas de lógica prática, objetiva, são apresentadas. Boa parte dos filtros mais intensos surge aqui.

Escolher: Uma vez que nossa cognição é finita, concentrar-se seletivamente em um aspecto ou conjunto específico de informações é necessário. Por exemplo, avaliando uma pessoa que conversa: o contexto pede que você detecte as intenções gerais por trás do que ela diz, ou tente decifrar uma mentira sobre algum assunto, ou preste atenção na mensagem falada?

Conectar: A informação cria raízes no cérebro se unido ao repertório anterior. Conectar também é sobre a comunicação entre ideias que não têm correlação óbvia – um processo que muitas vezes está associado à criatividade e geração de novas ideias. É aqui que sua mente “junta as pistas e descobre o crime”.

Observe novamente que os passos não acontecem sozinhos. Por exemplo: não existe uma técnica mágica para apenas **absorver** tudo ao seu redor, ao invés disso, o que acontece é que a precisão da **escolha** do que se absorve fica maior e mais exata. Assim, os passos 1 e 4 trabalham em conjunto.

PASSO 1 – ABSORVER

- **Se conecta principalmente com:** (2) ARMAZENAR e (4) ESCOLHER
- **Principais filtros:** Analfabetismo perceptivo, cegueira da desatenção.

Cegueira de desatenção é o que acontece quando um indivíduo falha em perceber um estímulo que está em pleno campo visual por estar prestando atenção em outras coisas – Bem demonstrado pelo Teste do Gorila Invisível, em que um participante não percebe uma pessoa vestida de gorila andando no meio de um grupo de jogadores de basquete. Analfabetismo perceptivo, apesar do nome complicado, é apenas o estado de não saber o que se está procurando para ver. Ou seja: não “ler” sinais por não saber “ler” os sinais.

As ferramentas apresentadas nesta sessão serve para atacar estes dois filtros em um dos contextos mais cotidianos possíveis: como absorver informações não verbais que uma pessoa está comunicando. Para isso, você aprenderá técnicas que te tornarão capaz de reconhecer os sinais, e estando ciente deles poderá treinar para eliminar sua cegueira de desatenção à estes sinais!

Linguagem Corporal e Microexpressões Faciais

O corpo fala? O que nossos gestos e expressões faciais podem dizer a nosso respeito?

É realmente confiável “ler” a linguagem corporal?

Albert Mehrabian em 1950, foi pioneiro nos estudos e pesquisas de linguagem corporal e suas pesquisas apontaram que cerca de 7% da mensagem é verbal (as palavras que são ditas), 38% é vocal (tom de voz) e 55% é não verbal (gestos e microexpressões). Isso nos mostra que não é o que você fala, mas como você fala que realmente é importante.

Podemos classificar a linguagem não verbal em:

- **Cinésia:** Linguagem corporal
- **Micro expressões Faciais :** Sete emoções universais

Facial Action Coding System

Paul Ekman é o grande cientista e psicólogo americano que dedicou aos estudos das microexpressões, e após analisar grupos de pessoas de diferentes partes do mundo, concluiu que as emoções: tristeza, felicidade, desprezo, nojo, medo e surpresa são universais podendo ser codificadas de acordo com as AU's (unidades de ação muscular)

Paul Ekman e Wallace Friesen desenvolveram o sistema FACS (Facial Action Coding System) Sistema de ação e codificação facial, atualmente o único método científico utilizado para detecção e interpretação de microexpressões faciais.

Nesta Figura: Macroexpressão de desprezo, a única emoção assimétrica que ocorre na face



Cinésia

Ja a cinésia que estuda as gesticulações não é universal, isso significa que gestos podem ter significados diferentes ou não ter significado nenhum dependendo da cultura que esteja em questão



Nesta Figura: A vergonha pode ser representada como o ato de levar a mão ao rosto em nossa cultura brasileira, mas pode ter significados completamente diferentes em outras culturas.

A linguagem da mentira

As técnicas ensinadas aqui vão te ensinar a combater os filtros do analfabetismo perceptivo aplicado à mentira, te ensinando a linguagem verbal e não verbal da mentira – justamente para que você saiba o que está procurando, o que é que está “lendo” quando uma pessoa se comunica.

Pessoas não treinadas são capazes de descobrir uma mentira em 54% das vezes.

Mulheres principalmente, possuem uma acuidade sensorial muito mais aguçada que o homem, pelo seu instinto materno, mulheres são capazes de identificar mentiras muito mais facilmente. É comum ouvirmos falar da intuição feminina, ou de um sexto sentido. Quando uma mulher diz que teve uma intuição sobre uma certa pessoa, provavelmente ela percebeu na outra, uma linguagem corporal, ou até mesmo microexpressões que despertaram desconfiança.

Os seres humanos são mentirosos por natureza!

Pamela Meyer autora do livro Lie spotting (detector de mentiras) diz que a mentira é um ato cooperativo, ou seja ela só ganha algum poder quando alguém concorda com ela.

Nem todas as mentiras são nocivas, e estamos dispostos a usá-las por uma questão social.

“Que música legal!” “Querida, você não está gorda” “Desculpe, não respondi por que fiquei sem bateria”

Mentiras como essas dizemos para manter a empatia, estudos revelam que pessoas que utilizam mais mentiras sociais são mais empáticas e agradáveis do que pessoas que dizem o que realmente pensam e buscam ser sinceras o tempo todo.

No entanto, o ato de mentir, quando utilizado para obter vantagens sobre o outro, pode ser extremamente nocivo.

Somente nos EUA mais de 900 bilhões de dolares são gastos em fraudes corporativas por ano!

Se tornar um detector de mentiras não significa se tornar um cara implicante que aponta o dedo para o outro dizendo: Ahá! te peguei! ou achar que a vida será como na série Lie to Me.

Agora você entenderá a estrutura por trás da mentira,o que aumentará consideravelmente sua capacidade de detectar incongruências entre o que é dito e a linguagem corporal.

Entenda os 3 C's

- **Contexto**

Sempre analise o contexto da situação, coçar a cabeça pode significar incerteza no que é dito, mas também pode ser caspa, ou coceira por conta do suor. Uma pessoa pode umedecer os lábios porque o ar condicionado está forte e isso o resseca com mais velocidade, ou pode fazer isso por que está ansiosa.(mentiras aumentam a ansiedade) Analise o contexto sempre!

- **Combinação**

Quanto maior a combinação de gestos incongruentes maior a probabilidade de você estar certo, quando a pessoa está mentindo o cérebro precisa realizar grande esforço para tentar ser coerente com tudo que é falado, quanto menos a resposta for ensaiada mais incongruências a pessoa apresentará. Fazer perguntas abertas onde a pessoa precisa criar novas respostas fará com que ela entregue não verbalmente sua mentira.

- **Congruência**

Quando falamos de forma congruente os gestos acompanham o verbal, usamos gestos ilustradores para ilustrar o que está sendo dito, quando perguntamos uma informação e junto com a resposta a pessoa estica o braço e aponta o dedo, ela está ilustrando o que é dito, ou seja, está sendo congruente. Quando contamos uma mentira, costumamos ser incongruentes com os gestos, apontar para um lado e olhar para o outro, ou moderar os gestos mantendo os membros bem próximos do corpo (conhecido como Clinton's box).

Gestos pacificadores são aqueles que servem para nos dar conforto, o ato de nos auto acariciar nos dá sensação de alívio em picos de ansiedade, é preciso analisar se essa ansiedade é congruente com o que está sendo dito.

Identificando a linha de base

Identificar a linha de base é entender qual a gesticulação e microexpressões estão associadas ao “ponto morto” da pessoa em questão. Conversar com a pessoa sobre um assunto diferente, onde ela se sinta relaxada e que você sabe que está dizendo a verdade, irá te ajudar a entender movimentos de sua linha de base, e quando for para o assunto que será analisado, poderá identificar quando a linha de base é quebrada (incongruência) e sua análise será muito mais eficaz.

Sinais da mentira

Após identificar a linha de base, o mentiroso poderá apresentar os seguintes gestos incongruentes:

- **Coçar os olhos**

O ato de coçar os olhos pode estar ligado a tentativa de não visualizar o que está sendo dito, esse gesto muito mais comum em homens que mulheres, já que culturalmente elas são ensinadas a ter mais cuidado com os olhos devido a maquiagem. A ação de levar a mão nos olhos pode ser longa ou muito breve. Associada com outras incongruências pode indicar uma conduta dissimulativa. (mentira)

- **Pegar na orelha**

Pegar no lóbulo pode ser um forte sinal de ansiedade e pode indicar mentira, pode também ocorrer uma variação desse ato como coçar o pé da orelha ou levar a mão ao pescoço.

- **Coçar o nariz**

Coçar o nariz pode ser um forte indicador de mentira, quando feito fora de contexto (a pessoa pode estar resfriada por exemplo, ou sofrer de rinite)

Quando mentimos nosso nível de ansiedade aumenta, estudos com câmera térmica demonstram que no ápice da mentira vasos sanguíneos do nariz se expandem para maior circulação e isso pode causar coceira, o que resultará em uma inevitável coçada no nariz. (conhecido também como efeito pinóquio.)

Quando estiver em uma entrevista ou em uma situação que é necessário passar alta credibilidade evite coçar o nariz pois isso poderá gerar má impressão mesmo que seu nariz esteja coçando por outros motivos.

Quando estiver em uma entrevista ou em uma situação que é necessário passar alta credibilidade evite coçar o nariz pois isso poderá gerar má impressão mesmo que seu nariz esteja coçando por outros motivos.

- **Mão na boca**

Levar a mão na boca é uma tentativa do cérebro de barrar as palavras que foram ditas, quando criança esse ato é muito mais expressivo, quando ficamos adultos ele pode continuar mas de forma muito mais discreta. Outra variação desse ato é chamado de MUTISMO quando pressionamos os lábios contra a boca como se tivéssemos arrependidos de ter dito aquelas palavras.



Nesta Figura: Criança pressionando os lábios (Mutismo)

Quem mente olha nos olhos?

A resposta para essa pergunta é sim e não. Não olhar nos olhos, ou desviar demais o olhar pode ser uma tentativa de não visualização, fácil de perceber em crianças e em péssimos mentirosos.

No entanto, como isso é extremamente divulgado, mentirosos sabendo disso buscam manter o máximo de contato visual possível, acreditando que isso os fará ser mais confiáveis, e eles estão certos! Uma pesquisa feita com voluntários demonstrou que apenas 30% dos mentirosos não olham nos olhos e foram pegos em 80% dos casos, 70% dos mentirosos da pesquisa mantiveram forte contato visual e foram pegos em apenas 15% dos casos.

O contato visual também serve para o mentiroso poder validar se a mentira está sendo validada pelo outro, resumidamente, olhar fixamente nos olhos pode ser um sinal de mentira quando associado com outros fatores incongruentes.

O Sorriso profundo do mentiroso - Duping Delight

O termo apontado por Paul Ekman em 1985 em seu livro *telling lies* sugere que a mentira apesar de gerar emoções negativas também pode ser prazerosa, o duping delight é uma microexpressão de felicidade, muitas vezes também é possível identificar esse sorriso de forma unilateral caracterizando desprezo. Contar uma mentira pode ser prazerosa quando concluímos que atuamos bem, isso pode gerar prazer gerando um duping delight. Quando o mentiroso percebe que expressou felicidade, ele tenta conter o sorriso precionando os lábios tentando assim disfarçar seu sorriso mentiroso. Separei aqui o Caso de Diane Downs acusada de matar sua própria filha de forma brutal. Veja parte do seu discurso e observe o duping delight.

Congruência é tudo!

Como você ficaria se fosse acusado de um crime que não cometeu? Qual seria a sensação de poder ser incriminada inocentemente? Provavelmente entraria em desespero! A raiva e o desejo de luta tomariam conta de seu corpo.

Uma atitude muito comum entre os mentirosos é manter a calma enquanto são acusados, o que é totalmente incongruente.

É possível treinar para ser um mentiroso profissional?

Essa é uma dúvida muito frequente, é possível estudar linguagem corporal ao ponto de mentir e não deixar rastros?

Isso depende, atores são excelentes exemplos para responder essa pergunta, o que difere um ator ruim de um excelente ator digno de um oscar? Com certeza o fato predominante é o quanto ele consegue se envolver emocionalmente com o personagem, ao ponto de tornar real as emoções que sente durante a atuação, por isso um ator excelente consegue demonstrar microexpressões coerentes com o personagem mesmo que seja uma ficção.

No entanto quando precisamos mentir para tirar vantagem, sempre existe o medo de sermos pegos, e por mais que as respostas sejam ensaiadas, um bom avaliador é capaz de fazer perguntas inesperadas gerando ansiedade no mentiroso, essa ansiedade sempre vai deixar pistas!

É importante que a pessoa analisada, não saiba que está sob análise, ansiedade por conta de uma câmera ou nervosismo por pressão social ou timidez podem despertar sinais de mentira então tome cuidado! Gerar empatia com o entrevistado (caso seja uma entrevista) é fundamental, até mesmo para identificar sua linha de base.

Sabendo dessas técnicas, agora você tem vocabulário cinético para saber ler, e portanto pode a partir de hoje começar a praticar, vencendo ao mesmo tempo dois filtros importantes: o analfabetismo perceptivo – já que você sabe o que está procurando – e a cegueira da percepção – já que vai saber como procurar. A leitura de expressões faciais requer prática, mas foi escolhida deliberadamente por ser a situação em que você vai se expor com mais frequência no seu dia-a-dia. Boa sorte!

PASSO 2 – ARMAZENAR

- **Se conecta principalmente com:** (3) PROCESSAR e (5) CONECTAR
- **Principais filtros:** Efeito contextual, ativação incompleta.

Efeito contextual é a falha que nós temos em reaccessar informação se não houver algum sinal relacionado. Está profundamente conectada a ideia de que existe uma diferença entre memórias que estão apenas armazenadas e memórias que estão acessíveis: as armazenadas são “pescadas” pelas acessíveis.

Ativação incompleta é quando não há memórias acessíveis o suficiente para resgatar uma memória armazenada, o que quer dizer que as memórias armazenadas “fisgam” a memória acessível mas não têm força para puxá-la para cima e “pescar”. Esse fenômeno é conhecido como a causa da sensação de “está na ponta da língua mas não consigo lembrar!”

As ferramentas apresentadas aqui vão te ensinar a atacar a raiz destes filtros, te ensinando técnicas para a criação eficiente de contextos. Você vai poder colocar a técnica a prova com algumas listas de informação apresentadas, que imitam situações que podem estar tanto no cotidiano doméstico quanto no acadêmico.

Na escola e faculdade, como você costuma garantir que lembra da matéria? Como diferenciar “decorar” de “aprender”? Você tem certeza de que todas as suas memórias são verdadeiras?

A curva do esquecimento é considerada uma das maiores descobertas na área de aprendizado eficiente, levando ao desenvolvimento de técnicas como a repetição espaçada, e descreve uma das sete maneiras que a memória pode falhar: Transitoriedade, o processo de esquecer com o passar do tempo.

Embora Hermann Ebbinghaus tenha feito seu o primeiro estudo que deu origem à curva em 1885, o estudo da memória e de técnicas para lembrar são comuns desde a antiguidade.

Na realidade, a descrição de uma das principais técnicas de memorização – o Palácio de Memória – vem dos escritos de Cícero conhecidos como *De Oratore*, de 55 AC, mais de 2000 anos atrás. Sua descrição, além de contar um mito para a origem da técnica, também demonstra princípios que usamos até hoje: um deles é hoje conhecido como Efeito de Von Restoff: temos a tendência de lembrar de itens que tenham alguma distinção física relacionada à cor, tamanho, contexto, ou forma.

Junto com o conhecimento de outros princípios, como a associação, a limitação de conjuntos, a memória afetiva e a repetição, diversas outras técnicas foram criadas – e novas podem ser criadas por você, de acordo com suas necessidades.

“Mas a minha memória é ruim! Eu esqueço até o nome das pessoas!”

A visão essencialista da memória como sendo uma característica inata, que algumas pessoas nascem tendo mais predisposição e outras menos, é sintoma de duas coisas:

- Não saber que a memória é uma prática no exato mesmo sentido que tocar um instrumento, dirigir ou ler-e-escrever.
- Não saber como conduzir essas práticas.

O Sistema da Corrente

Você vai aprender agora uma técnica para que possa treinar os 5 princípios da memorização. Antes, coloque a sua atual memória em teste prático, para que possa observar a diferença que a técnica faz. Não use papel e caneta para tomar nenhuma anotação durante esse teste!

Abaixo, uma lista com 15 palavras aleatórias. Use qualquer método que quiser, mas tome no máximo 1 minuto para memorizá-la.

Jupiter
Guitarra
Carpete
Elefante
Botão
Unicórnio
Lápis
Alemanha
Dedos
Martelo
Bomba
Matemática
Macarrão
Tempestade
Espelho

Você pode, é claro, trapacear e continuar lendo sem ter tentado decorar a lista. Mas não é recomendável: depois que você aprender a técnica, é interessante sentir a diferença, e também ser capaz de detectar exatamente onde estão as falhas. É importante no entanto não usar mais do que um minuto, mesmo que você acredite que com mais tempo, pode “garantir que vai lembrar”.

Isso porquê no processo de aprendizado, mais importante do que tentar ao máximo não falhar em cada tentativa, é falhar muitas vezes rapidamente, multiplicando o número de tentativas e se manter corrigindo as falhas que aparecem uma por vez. Vamos retornar à essa questão do chamado aprendizado iterativo, e a psicologia do aprendizado por quantidade.

Mas por enquanto, era apenas importante que por um momento, houvesse uma pequena mudança de assunto para distrair o seu cérebro do exercício inicial. Você notou?

Lembre-se lista agora, sem retornar a ela. Mentalmente, você vai **tentar recitá-la de trás para frente, começando na última palavra e terminando na primeira**. Se houvesse sido pedido que você retornasse à lista imediatamente após terminar a leitura, sem aqueles 3 parágrafos que te distraíram, você acha que lembraria melhor?

Tente agora lembrar da lista!

Caso tenha dificuldade em lembrar a ordem exata, tente lembrar apenas algumas palavras que a lista contém. É provável que esteja sendo mais fácil pensar em algumas palavras que, pra você, saiam fora de um certo padrão. A palavra “unicórnio”, por exemplo, que é o único objeto imaginário. “Alemanha”, o único nome próprio. Mas é mais provável que você esteja conseguindo lembrar as últimas palavras com mais clareza.

Caso tenha algum conhecimento de técnicas de memorização, pode ser que tenha feito alguma narrativa mental, criando uma historinha. Ou colocando as palavras em uma música. Há vantagens e desvantagens nessa técnica, mas antes é importante entender o que aconteceu exatamente dentro de seu cérebro, e depois você aprenderá uma técnica que te permita memorizar listas de informação independentemente do tamanho, e recitá-las de trás pra frente se quiser.

Os 5 princípios da memória

Os princípios já foram citados brevemente.

- **Associação**

É mais fácil lembrar ao se compartimentalizar junto com alguma outra – especialmente, quando a outra é algum tipo de informação que já esteja fixa no cérebro.

- **Limitação de Conjuntos**

Pesquisa que lembramos normalmente de 7 itens por vez. Pesquisas posteriores, mostram que é 3. É a ideia por trás do número de telefone ser dividido.

- **Memória Afetiva**

Tendemos a lembrar de informações em que houve alguma construção de relacionamento. É a razão pela qual é difícil lembrar as vezes se trancamos ou não a casa, mas é fácil lembrar se vimos algum acidente no caminho para o trabalho.

- **Contraste**

A razão pela qual foi mais fácil, na lista, lembrar de informações que se destacavam. Tendemos a planificar as informações, e buscar as que se destacam. São essas as que ficam mais forte em nossa memória.

- **Repetição**

Uma informação repetida é fixada com mais força. Pense em um aluno estudando, na última hora, para uma prova. Após 10 horas de estudo constante, ele se sente confiante para fazer a prova no dia seguinte. Porém, duas coisas podem acontecer:

- A falta de repetição fez com que poucas informações tenham se tornado fixas na memória de longa duração. Ele ia precisar dessas memórias para, através do princípio de Conjuntos, lembrar do resto da matéria. É uma das razões para o fenômeno de “dar branco”.
- O estudo concentrado está ocupando um espaço vulnerável no cérebro do aluno. Isso quer dizer que, após fazer a prova, corre o risco de esquecer toda a matéria em poucas horas. É uma das razões para que nós não nos lembremos de muito do que estudamos no ensino médio, por exemplo.

Alguns desses princípios – Associação e Limitação de Conjuntos, particularmente – são a razão pela qual criar uma historinha pode não ser o melhor método para se lembrar de cargas de informação. Nessa criação, muitas vezes elementos chave na informação a ser lembrada são apenas detalhes desimportantes, sem associação, na narrativa (por exemplo, na lista: “Era uma vez, em Jupiter, havia uma guitarra que ficava em cima de um carpete. O dono era um elefante”. Nesse caso, é bem provável que ao se lembrar, o carpete fique esquecido.).

Além disso, a historinha é na verdade uma grande corrente com múltiplos elementos a cada conjunto, o que tende à criar falha uma vez que o cérebro não está organicamente pronto para processar conjuntos maiores do que X elementos.

O Sistema da Corrente

A solução é uma técnica relativamente simples, antiga, e que o uso repetido vai te fazer exercitar os princípios de memória de uma vez só. O sistema de corrente é [história breve, quem usou brevemente] e consiste em criar uma associação forte a cada par de informação.

Usando os princípios de Contraste e Memória Afetiva para construir uma associação entre cada par.

Se uma carga forte o suficiente de contraste e afeto for colocada, fica inevitável que cada par lembre automaticamente do próximo.

Observe que a ideia não é criar uma narrativa em que um par LEVE ao próximo par. Limite-se pelo princípio dos Conjuntos. O que você vai acabar fazendo é, na verdade, várias historinhas independentes que conectam cada par:

- Forme uma imagem, que deve ser esquisita, bizarra, sexual ou agressiva (princípio do Contraste) que conecte Júpiter e Guitarra. Lembre-se dos cheiros e sons que essa imagem produz, e também da reação emocional que ela te causa (Memória Afetiva).
- Faça o mesmo conectando agora Guitarra e Carpete, de maneira completamente diferente da primeira, e que não seja uma historinha que dá continuação pra anterior!
- Agora Carpete e Elefante. Depois, elefante e botão. Assim por diante, até concluir a lista. No final, basta que você memorize “decorado” apenas a primeira ou apenas a última palavra, e inevitavelmente vai lembrar de cada par. Um exemplo de imagens mentais na próxima página.

Jupiter + Guitarra = No universo gelado, flutua o planeta Jupiter. Passando suas nuvens, você vê solitária no planeta imenso, uma guitarra. Como ela foi parar lá? O que aconteceria se a humanidade a descobrisse?

Guitarra + Carpete = Um guitarrista famoso cobriu a superfície inteira de sua guitarra com um tapete marrom, inclusive o braço com os trastes. A guitarra agora é impossível de ser tocada. Todos amam sua intervenção artística ridícula e a imitam. Toda guitarra agora tem tapete. Você se pergunta onde esse mundo vai parar.

Tapete + Elefante = Em um safari na África, você vê o lendário e gigantesco Elefante-Tapete, o animal que em segredo todas as indústrias de tapete do mundo usam para tirar a pele e vender. Isso mesmo, todos os tapetes do mundo saem do couro desse elefante. Você sente tristeza e nojo.

Elefante + Botão = Cavalcando no lombo de um elefante, você percebe algo: um botão em sua nuca. Quando você aperta esse botão, o elefante faz um barulho de um animal diferente. Late, mia, grita "hamburger". Você não sabia até hoje que os elefantes tinham esse botão.

Botão + Unicórnio = Hoje, numa festa social, você decide impressionar: Todos os botões da sua roupa foram feitos com o material retirado do chifre de um unicórnio. Se olhe no espelho e veja como é essa roupa.

Unicórnio + Lápis = Sua casa está sendo pixada. O criminoso é o maldito Unicórnio-do-Chifre-de-Lápis, que está escrevendo palavras em sua parede com seu chifre (que tem o formato e funciona como) de lápis de cor azul.

Lápis + Alemanha = Um lápis gigante foi construído para rivalizar com a torre eiffel em altura. Que país poderia ter construído ele? Claro que foi a Alemanha. Ele representa o "1" do "7x1". A Alemanha novamente desafia o Brasil. Você fica bravo, porém quer ir visitar esse lápis gigante.

Alemanha + Dedos = Você não sabe falar alemão, mas percebe que possui um super poder: Apenas com seus dedos das mãos, consegue DIGITAR em alemão fluente. Você se pega olhando para seus dedos digitando rapidamente em uma língua que você não consegue ler. Ué.

Dedos + Martelo = Essa é fácil. Seus preciosos dedos foram esmagados pelo Martelo de Thor, que você pegou emprestado para pregar um prédio na parede. Agora você está olhando os dedos pendurados e o martelo faiscando trovões. Droga.

Eu vou lembrar de todas essas histórias? Não é muito mais difícil do que lembrar de uma só?

Em Sapiens, o autor argumenta que uma das características únicas ao ser humano é a capacidade de criar ficções: o dinheiro, as nossas narrativas, etc. Na verdade, nossa mente é muito boa em armazenar histórias impactantes, e é essa capacidade que você está evocando ao criar várias histórias diferentes entre si. É mais fácil do que tentar lembrar de uma longa história e todos os seus detalhes. Pense assim: é muito mais fácil dar uma sinopse curta e tosca, contando apenas os detalhes, de vários dos seus filmes, livros, desenhos e séries favoritos do que contar um ÚNICO filme em detalhes intensos, falando de cor de camiseta e detalhes de cenário.

Observe que a lista foi apenas até a 10ª palavra, Martelo. Lembre dela, e tente navegar de trás pra frente até você chegar na primeira palavra agora. **Faça isso e coloque a técnica a prova!**

Depois, é só adicionar as próximas 5 palavras!

Memorizar é aprender?

Não necessariamente. É possível dizer que aprender é o processo em que uma memória é transferida da memória de curto prazo para a de longo prazo. A técnica da corrente é boa para memorizar listas básicas na memória de curto prazo, mas é incompleta para outras situações – que possuem técnicas específicas.

As informações viajam para sua memória de longo prazo através da repetição, e para isso existem técnicas eficientes: Repetição Espaçada, Flashcards. Um bônus para você usar no processo de transferir informações da memória de curto prazo para a de longo é a técnica que o Nobel da Física Richard Feynman inventou e popularizou.

O chamado Método Feynman consiste, de maneira ampla, em separar um material que você deseja estudar, e fazer uma leitura ou estudo primário. Após esse estudo básico, o aprendiz fecha o material e separa alguns minutos para fazer uma explicação para uma sala de aula imaginária.

Imediatamente depois, reveja o material e anota tudo o que lembrou com sucesso e tudo que era importante e esqueceu. Logo após, repita o processo: ensine para uma sala de aula imaginária. Lembre-se de criar analogias para explicar conceitos complexos! Simplifique suas explicações para que sua sala de aula imaginária compreenda.

Após algumas repetições, que podem ser espaçadas por alguns dias, o material fez a transição completa de memória de uma maneira que não cansa nossos limites cognitivos e principalmente: Nos permite perceber rapidamente quais são os pontos problemáticos.

Como disse outro cientista, Albert Einstein, “se você não consegue explicar de maneira simples, você não entendeu completamente”. É desse processo que você está aproveitando nessa técnica.

Lutando contra os filtros

Praticando agora a técnica da Corrente e o Método Feynman, você tem o suficiente para lidar com os filtros do Efeito Contextual – já que você está justamente praticando como fazer para criar associações entre informações – e a prática vai te ensinar a conectar informações com o maior número de associações: o que eventualmente vai te fazer lutar contra o filtro da Ativação Incompleta.

PASSO 3 – PROCESSAR

- **Se conecta principalmente com:** (4) ESCOLHER e (3) ABSORVER
- **Principais filtros:** Viés de confirmação, efeito Forer

Viés de Confirmação é a falha que nós temos ao distorcer a interpretação de uma informação de maneira a confirmar uma hipótese ou crença preexistente. É o efeito por trás de uma famosa pesquisa da universidade de Stanford que pegou um grupo de participantes em que metade era a favor da pena de morte, metade contra. Após lerem uma comparação estatística sobre os estados americanos que possuíam ou não pena de morte, o grupo foi questionado se as opiniões tinham mudado.

O grupo que era a favor, disse ter encontrado informações que provavam que era certo se manter a favor.

O grupo que era contra, disse ter encontrado informações que provavam que era certo se manter contra.

Efeito Forer, também chamado de Efeito Barnum, é o processo que faz indivíduos julgarem como altamente precisas descrições da própria personalidade quando essas descrições vagas são apresentadas como sendo “feitas especialmente para eles”, especialmente se baseado em um aspecto externo.

É a razão parcial para a aceitação de fenômenos como a astrologia, leitura de aura, personalidade sanguínea, e os testes que o Facebook oferece de “qual personagem da série você é?”, que curiosamente sempre parece ter “dado certinho.”

As ferramentas apresentadas aqui vão te ensinar detectar quando um indivíduo está tentando usar estes seus filtros no seu processamento de informação para te enganar. Não necessariamente são técnicas a serem aplicadas no seu dia-a-dia, exceto em circunstâncias de performance.

“Eu acredito fielmente que de todas as artes e ferramentas do mentalismo, nada é mais satisfatório do que fazer uma leitura psíquica de primeira classe, isso é o ápice do mentalismo, se você alcançar esse nível não chegará mais alto, e nem vai precisar. É um paradoxo onde artistas procuram criar uma fantasia no entanto a fantasia desta arte é a realidade.”

- *Tony Corinda - 13 steps to mentalism*

Leitura fria é um conjunto de técnicas e ferramentas que criam a ilusão de que uma leitura ou análise psíquica de alguém está sendo feita. A leitura fria será ensinada aqui para que você possa observar na prática como pessoas podem explorar nossos filtros. Charlatões de todo o tipo aproveitam vulnerabilidades no nosso passo do PROCESSO para fazer parecer que sabem mais sobre nós do que é possível saber.

Diferente da linguagem corporal, a leitura fria ilude as pessoas. Essa técnica é muito comum entre os videntes, médiuns, cartomantes, e em pseudo ciências como a fisiognomonia¹

O motivo pelo qual essa técnica funciona tanto, é histórica, não é de hoje que os seres humanos buscam respostas sobre seu passado e sobre seu futuro, a necessidade de obter tais respostas faz com que tantas pessoas sejam iludidas, e muitas vezes com prejuízos irremediáveis. ¹fisiognomonia é uma pseudo ciência que estuda a relação entre o estereótipo e a personalidade.

“A poderosa vontade escorpiana se manifesta e pode ser verificada quando se percebe que ele é o criador de seu próprio destino. Geralmente revoltado contra a ideia de uma “força superior” que reja sua vida, Escorpião se rebela, se angustia, rompe com as estruturas congeladas.”

Este trecho foi retirado de um mapa astral feito exclusivamente para minha data de nascimento 24/10/1989 (Bruno Cossalter) agora, substitua a palavra escorpiana pela de seu signo, e responda sinceramente:

Faz sentido para você?

É extremamente provável que faça sentido, visto que neste trecho observamos uma técnica de leitura fria que usa especificamente o filtro do Efeito Forer.

A técnica para se utilizar o Efeito Forer é apresentar frases vagas e genéricas que parecem ser específicas mas quando analisadas criticamente percebemos que se encaixam a um grupo enorme de pessoas.

“Geralmente revoltado contra a ideia de uma força superior”

Ora, alguém realmente na nossa cultura gosta da ideia de uma força superior regendo sua vida?

Talvez você diga que sim, mas essa frase se encaixaria para a maioria das pessoas.

Observe agora outros exemplos de aplicação do efeito Forer:

- “Você tende a ser mais crítico com você do que com os outros.”
- “Você tem uma necessidade de ser querido e admirado pelos outros”
- “Você tem uma capacidade muito grande que ainda não foi bem explorada”
- “Você tem certas fraquezas de personalidade, mas no geral consegue compensa-las de algum modo.”

Todas as frases são genéricas, mas nossa mente buscar dar o máximo de sentido a elas.

O Arco-íris da personalidade.

O efeito arco íris quando usado da maneira correta, gera grandes resultados. A técnica se baseia no fato de que todos nós passamos por momentos, sentimentos e emoções opostas. Não é possível estar feliz o tempo todo, assim como não é possível ser honesto 100% do tempo.

Para fazer uma declaração utilizando o arco-íris, basta pegar uma característica e dizer sutilmente os opostos:

“Percebo que na maior parte do tempo você busca dar o seu melhor, seja no trabalho ou na sua casa, mas algumas vezes você pensa tanto nos outros que acaba se esquecendo de você mesma.”

“Claro que você é honesto, e gosta das coisas certas, mas tem momentos em que você acaba se enganando, tem coisas que você sabe que é importante, e acaba deixando para depois.”

Videntes utilizam essa técnica frequentemente em suas declarações. Somente com o efeito forer e o arco íris é possível convencer a maioria das pessoas de que possui poderes paranormais, ou algum tipo de habilidade mental. Observe aqui https://www.youtube.com/watch?v=sl_7_h6wDK4 como uma vidente aplica a técnica com bastante habilidade.

“ A Batata é uma pessoa que ama facilmente, mas se revolta facilmente com seu amor”

O Fator trivial

Todo ser humano é único, isso já sabemos, no entanto somos muito mais parecidos do que gostamos de admitir: todos nós já passamos por decepções amorosas, perdas dolorosas, e conquistas pelas quais nos orgulhamos.

Fatos triviais, são aqueles que a maioria de nós passamos mas parecem ser extremamente específicos. Observe algum deles:

- A maioria das mulheres tiveram melhor relação com a mãe do que com o pai na adolescência.
- A maioria das pessoas distorcem fatos do passado, ligando os acontecimentos aos 7 ou 13 anos.
- A maioria das mulheres sentem que são intuitivas.
- A maioria das pessoas já se queimaram com o sol.
- A maioria das mulheres preferem gatos como animais de estimação.
- A maioria dos homens preferem cães como animais de estimação.
- A maioria das pessoas já tentaram aprender um instrumento musical.
- A maioria dos homens já praticaram alguma arte marcial.
- A maioria das mulheres já fizeram dança ou teatro.
- A maioria das pessoas já tiveram problemas com água.
- A maioria das mulheres já foram assediadas na adolescência.

Fatos triviais normalmente criam o ápice da leitura, não é incomum a pessoa ter um momento de histeria quando você revela que ela se afogou na infância.

Observe a seguinte leitura:

“Olhando para você percebo que sua adolescência foi bastante intensa, muitos momentos de felicidade, mas ao mesmo tempo muitos momentos de angústia (arco-íris). Percebo que você... (pausa dramática) Costumava ser assediada quando era mais nova, e isso te incomodava bastante. Isso faz sentido para você?”

Antes de fazer qualquer leitura, é importante criar uma conexão com a pessoa (empatia).

Leitura fria funciona com aquela pessoa que está mais aberta e querendo te ouvir. Pessoas com o crítico elevado irão te contestar e suas técnicas podem ser descobertas.

Desperte o interesse do espectador!

“Carolina, estava olhando algumas fotos suas no instagram, e percebi algumas coisas sobre você, estou um pouco ocupado agora, me lembra depois de te dizer...”

Qual seria a possível resposta da Carolina?

Com certeza ficaria curiosa, e te questionaria sobre o que tem para falar.

Nesse momento o jogo está invertido, ela está querendo te ouvir, e está com toda atenção em você. Dominar a leitura fria exige prática, paciência, sabedoria para lidar com os erros, e bastante estudo. Mas nesse ponto, você já tem informação o bastante para conseguir observar quando alguma variação de charlatonice está tentando aproveitar de seus filtros!

CONCLUSÃO – OS PRÓXIMOS PASSOS E A PROFUNDIDADE

Durante o percurso, nós, os autores, escolhemos justamente um material que fosse ao mesmo tempo prático e didático, o que nos leva agora a abordar um assunto importante para estudiosos de técnicas da mente: quão profundos nós decidimos ser na abordagem das técnicas.

Alguns assuntos tratados aqui foram, para efeito didático, simplificados. Nem todos os aspectos da memória são compreendidos pela ciência ou possuem consenso acadêmico. As técnicas de leitura de expressão facial são uma área científica relativamente recente, e também está em progresso constante. Alguns dos conceitos apresentados no ebook requerem um certo contexto teórico extenso, que foi simplificado para a explicação e aplicação das técnicas práticas.

Isso porquê cada assunto abordado no ebook é, por si só, uma área acadêmica que tem uma literatura própria, e ocupa uma verdadeira especialização área científica diferente.

Esperamos que com algumas das simplificações, tenhamos conseguido acender uma curiosidade sobre os passos que uma informação percorre em sua mente e como é possível olhar para dentro e conhecer mais da própria mente, dos próprios filtros, e de como é possível vencê-los. Também buscamos aqui entregar uma caixa de ferramentas para lidar com estes filtros, especialmente dos 3 entre os passos mais vulneráveis. Todos com ferramentas que você pode começar a aplicar hoje.

Ler expressões faciais, memorizar e aprender de maneira eficiente, e desenvolver o senso crítico para detectar pessoas que se aproveitam de suas vulnerabilidades (usando técnicas como a leitura fria) são alguns dos primeiros passos para uma visão mais inquisitiva e investigativa do mundo. Há mais passos, e esperamos estar com você em sua jornada. Há mais material da onde veio este!

| Sobre nós



| Bruno Cossalter

Mentalista, especialista em leitura fria, linguagem corporal, e hipnose. Youtuber há 4 anos possui um dos maiores canais focados no tema mentalismo, com 70 mil inscritos. Se destacou por ser o único canal Brasileiro a abordar o pickpocket para o entretenimento.



| Eduardo Cucick

Ilusionista e trabalha como mentalista consultor, especializado em criação de técnicas, performances, e fazendo engenharia reversa de mágica - descobrindo o método por trás dos efeitos. Usa também sua experiência em teatro e teoria dos jogos para direção e roteirização de apresentações de ilusionistas.