

P A B L O M A R Ç A L



A **ARTE** DE FAZER
PERGUNTAS



A **ARTE** DE FAZER
PERGUNTAS

Licenciado para:

ES
PERGUNTA
O CÓDIGO
NA PER
O CO
TÁ

P A B L O M A R Ç A L

A ARTE DE FAZER
PERGUNTAS

© 2023 Pablo Marçal

EDITORA PLATAFORMA

Barueri – SP – Brasil

falecom@editoraplataforma.com.br

www.editoraplataforma.com.br

1ª edição – Julho de 2023

A reprodução parcial ou total desta obra, por qualquer meio,
somente será permitida com a autorização por escrito da editora.
(Lei nº 9.610, de 19/02/1998)

Impresso no Brasil – Printed in Brazil

Publisher: Elisangela Freitas

Coordenação Editorial: Sandra Selino

Equipe de produção: Blindados pela Palavra

Capa: Gerson Nascimento

Projeto gráfico e diagramação: Rogério Salgado

Arte finalista: Rogério Salgado

SUMÁRIO

Introdução.	9
Capítulo 1 - Por que fazer perguntas?.....	13
Capítulo 2 - A doutrinação do silêncio na sociedade	29
Capítulo 3 - A arte de extrair diamantes	47
Capítulo 4 - Como usar a poderosa estratégia de fazer perguntas	61
Capítulo 5 - As perguntas e os relacionamentos...	73
Capítulo 6 - Perguntas são escavação e sondagem ..	83
Capítulo 7 - Construindo a habilidade de responder com sabedoria	113
Capítulo 8 - Do Instagram para a vida	123
Capítulo 9 - Respostas que transformam	147
Conclusão	157

Licenciado para:

A arte de fazer perguntas é transferir pressão!
Quanto antes você aprender isso, mais rápido vai
prosperar e mais sábio será.


Lembre-se de que o tolo não faz perguntas, ele
apenas se justifica.

Quem tem habilidades para fazer perguntas
governa!

INTRODUÇÃO

Licenciado para:

9

 e você já me conhece das redes sociais, cursos ou palestras sabe que uma das minhas formas de ensinar é através das perguntas. Incentivar você a pensar tem sido a construção do meu legado.

As perguntas têm um poder surpreendente. Nós podemos aprender, fazendo perguntas; podemos ensinar fazendo perguntas; podemos perceber erros em nós mesmos, fazendo perguntas e podemos corrigir a rota. Neste contexto, saber fazer perguntas é um instrumen-

to para ganhar exponencialidade e fará sentido à medida que você souber construir essas perguntas, assim o seu repertório em qualquer área vai se expandir.

A área de sabedoria no seu cérebro é ativada quando você tem o hábito de fazer perguntas. Pare de dar afirmação, pare de julgar, pare com a prolixidade. Como? Fazendo perguntas. Você sabe por que se impressiona com gente famosa, gente bonita e multimilionários? Porque você não faz perguntas nem para você, nem para a pessoa e nem para Deus. Todo homem sábio faz perguntas, por outro lado há aquele que já chega afirmando e, às vezes, vai ter que voltar atrás e pedir perdão.

As perguntas têm o poder de impulsionar em direção ao conhecimento, alimentar nossa curiosidade inata e permite desvendar os mistérios que nos cercam.

Este livro é uma celebração da **arte de fazer perguntas** e da jornada fascinante que elas nos conduzem. Ao longo desta leitura, convido-o a mergulhar no universo das perguntas, explorando seu significado, importância e impacto em nossas vidas. Descobrir como elas desafiam nossas suposições nos inspira a refletir e nos leva a novas perspectivas.

INTRODUÇÃO

As perguntas são os pilares do conhecimento. São como chaves, códigos que abrem as portas para um mundo de entendimento mais profundo. Elas nos incentivam a buscar respostas, a explorar diferentes pontos de vista e expandir a nossa mentalidade. Por meio das perguntas, é possível desvendar e lançar as bases para a descoberta de novas ideias e conceitos revolucionários.

Neste livro, guiado por perguntas desafiadoras, você tem a oportunidade de embarcar em uma jornada que destaca o poder do protagonismo. Você verá que todo governante precisa explorar a arte de fazer perguntas poderosas, e descobrir como elas moldam nossa compreensão de mundo e de nós mesmos, mais que nunca é uma ferramenta fundamental para estabelecermos o Reino.

Sugiro que você aproveite cada pergunta feita por mim neste livro para refazê-la a si mesmo. Diferentemente dos outros livros que produzi até agora, minha orientação é que, durante a leitura, destaque todas as perguntas que surgirem, tenha um caderno de tarefas e, ao final de cada capítulo, responda a essas perguntas em seu caderno. Não apenas leia **A Arte de fazer perguntas**, mas escolha praticar, respondendo e

adaptando-as à sua realidade; sim, estou lhe sugerindo que leia este livro mais de uma vez, pois **o código está na pergunta.**

TMJADF



Capítulo 1

**POR QUE FAZER
PERGUNTAS?**

Quero iniciar esta conversa lhe fazendo a seguinte pergunta: por que você decidiu aprender mais sobre a arte de perguntar? Talvez você deseja encontrar a resposta que o levará à identificação do seu propósito, deseja mudar de vida, melhorar seus relacionamentos, aprender a gerir suas emoções ou ativar sua conexão com a Fonte.

Você pode transformar suas condições, você pode transformar a sua realidade por meio de perguntas, só que, enquanto você não souber o porquê você quer transformar sua vida e ter um resultado diferente, você não vai chegar ao seu objetivo.

O que o motiva querer transformar sua vida? Por que você não tem resultado hoje em relação aos seus objetivos? Quais são os motivos pelos quais você ainda não chegou aonde quer chegar? O que o limita? Você sabia que a limitação do ser humano está na mente e uma forma de romper com os bloqueios é fazer perguntas?

O questionamento o leva para o próximo passo, pois permite o acesso ao conhecimento e à abundância. Não existe transformação sem questionamento, não existe transformação sem movimento. Você precisa se movimentar para receber a transformação que você quer.

16

A atitude de perguntar pode ajudá-lo, primeiramente trazendo clareza em relação ao seu autoconhecimento. Ter clareza de quem você é, torna a vida mais prazerosa, esse é um dos efeitos, porque o leva a ter consciência de que nasceu para viver o autogoverno.

O autogoverno permite fazer perguntas com intuito de buscar respostas que trarão autonomia e desenvolverá a confiança em suas habilidades e capacidade de tomar decisões assertivas.

Outro ponto importante sobre saber quem você é, reside no fato de que essa clareza o levará a estabelecer metas e objetivos. **O ato de perguntar permite uma reflexão mais profunda sobre desejos,**

Licenciado para:

**O ato de perguntar
permite uma
reflexão mais
profunda sobre
desejos, aspirações
e objetivos.**

aspirações e objetivos. Ao dirigir perguntas a si mesmo, é destravado o conhecimento sobre valores, paixões e permite alinhar ações, definindo o deslocamento do ponto A para o B, para o C, ou seja, identificando os passos necessários para alcançar um objetivo.

Deixa-me falar um negócio para você, muitas vezes a gente não chega ao resultado, na transformação que a gente quer, por conta da procrastinação, por deixar de fazer o que deveria ser feito. Você é um procrastinador? Por que isso acontece, por que você procrastina? Porque você não tem um motivo claro na mente. Tudo aquilo que quer fazer, quer transformar, quer ter resultado, você precisa trazer clareza para o seu cérebro, para que ele libere o hormônio chamado de dopamina e faça você agir.

Olhe para o resultado da sua vida, para as coisas que você ainda não fez, aquilo que você tem adiado, tem empurrado com a barriga e comece a se perguntar, por que ainda eu não fiz isso? Por que ainda não cheguei ao patamar X em relação à vida financeira? Eu quero conectar com outras pessoas, por que não conectei com essas pessoas ainda? Preste atenção! Se você não tiver clareza no objetivo final, seu cérebro vai fazer com que você não aja. Ele vai olhar para a situação e falará o seguinte: “Ei, não faça isso, você vai gastar

Questionamento
mais ação vai
gerar
transformação.

energia desnecessária, e a
hora que a gente precisar de
energia, você estará cansado”.

Procrastinação é um mecanismo do cérebro que quando se torna algo frequente é prejudicial, e para se livrar dele você precisa fazer o quê? Perguntas, questionamentos! O que eu quero com essa ação, aonde essa ação vai me levar? Se você tiver clareza, seu cérebro o impulsionará a agir, em busca da recompensa final e a recompensa final é a sua transformação. Aquilo que você quer saber ninguém pode impedi-lo de conhecer, somente você.

Quais são as perguntas para a mudança e transformação de vida? As perguntas certas, as perguntas de impacto. **Você precisa aprender a fazer as perguntas certas, no momento certo e no lugar certo.** Já ouviu o ditado: “você precisa estar no lugar certo, na hora certa para as coisas acontecerem”? Só que tem um problema, se você estiver no lugar certo, na hora certa, mas não tiver a consciência de que você está no lugar certo e na hora certa, as coisas não vão acontecer. É preciso elevar o nível de consciência. Mas como elevar o nível de consciência? Questionando!

Questionamento mais ação vai gerar transformação. A transformação mental é a primeira transformação que você tem que buscar. Enquanto você estiver preso com as crenças que têm carregado ao longo da sua vida, você continuará tendo os mesmos resultados. No meu livro *Antimedo*, usei um capítulo para falar sobre as crenças. É importante saber que elas são princípios de ação. Portanto, se você quer saber sobre as crenças de uma pessoa, observe o que ela faz, não o que ela diz acreditar. Todos os nossos relacionamentos, habilidades e possibilidades são influenciados tanto pelas nossas crenças positivas como pelas negativas.

20

As crenças são formadas por tudo aquilo que você vê, sente e escuta ao longo da vida, ou seja, ao olhar para uma determinada situação, você recebe a informação, processa e aquilo se torna verdade. As crenças são filtros da vida da gente, são elas que o impedem ou o fazem agir de maneira assertiva. Enquanto você tiver crença limitante seus resultados serão limitados. Pode ser que, as dificuldades que você carrega e que o impedem de fazer perguntas, sejam fruto de crenças e experiências referentes à comunicação, e faço questão de falar, ainda que resumidamente, sobre o ato de nos comunicar.

COMUNICAÇÃO

Não tem como falar sobre perguntas, sem falar de comunicação. Você já deve saber que a comunicação é uma das principais interações entre seres humanos, pois tem como objetivo transmitir sentimentos, informações, ideias. Ela caracteriza-se como um processo bidirecional; esse nome pode até parecer estranho, mas seu significado é simples, ou seja, traduz-se por dizer que tanto o falante quanto o ouvinte estão envolvidos no processo comunicativo.

Você já deve ter ouvido dizer que o nosso corpo fala, ou quem sabe já leu o livro do escritor Pierre Weil, *O corpo fala - a linguagem silenciosa da comunicação não verbal*; nosso corpo fala através das nossas expressões faciais e linguagem corporal, tom de voz e gestos. A comunicação desempenha um papel central em todos os aspectos da vida. Por exemplo, quando você escuta uma palestra minha, um monte de ideias passa na sua cabeça e você tem um senso de verdade em relação a isso. Se tiver a oportunidade de conversar comigo, ao finalizar nossa conversa você pode ter inúmeros pensamentos, tais como: “Esse Pablo é bobo”, “Esse Pablo é o cara, tudo que ele falou faz sentido, estou passando por isso na minha vida” ou “Nada do que esse cara diz faz sentido, não é para

mim”. Como já é de se esperar, esses pensamentos geram sentimentos, é o que chamamos de senso.

É com base neste senso que você irá se comunicar. Então o ambiente em que você está, as pessoas que você ouve influenciam diretamente nos seus resultados. Preste atenção, a partir de hoje, você vai começar a se questionar: faz sentido eu andar com ‘fulano’? Faz sentido eu escutar as pessoas que eu escuto? Faz sentido eu estar ao lado da pessoa que eu estou hoje? Faz sentido eu ler os livros do Pablo Marçal? Aonde você trabalha hoje, faz sentido para você? As pessoas com quem você convive hoje, seus amigos, a sua vida social, fazem sentido?

22

Basta olhar à sua volta para entender que a comunicação é uma parte fundamental da vida humana e desempenha uma função essencial em todas as interações sociais, principalmente no contexto atual. Sem dúvidas, esta é a era da informação e consequentemente da comunicação. Ela é o resultado das diversas transformações digitais e tecnológicas desenvolvidas no mundo inteiro. E quanto mais rápido você entender que precisa saber se comunicar para ser bem-sucedido, mais você acelera o processo.

Para que a sua comunicação seja eficiente, ela precisa ser antes de tudo relevante para alcançar o

propósito desejado. À medida que você aprende a se comunicar melhor, o seu repertório aumenta.

Você carrega uma mensagem que o Criador instalou no seu *drive* e só você tem a responsabilidade de transmiti-la, portanto se esforce em treinar para aprimorar essa habilidade em você.

A comunicação é de fato o que eu recebo de retorno de quem ouve o que eu falo, ou seja, não é um ato de transmitir, é um ato de recepcionar. Isso significa que se você falar “eu me enganei no que eu falei...” não é verdade, não é bem isso, o fato é que você não soube interpretar a resposta. Quem fala, recebe a energia de quem está ouvindo e isso pode potencializar ou não a sua comunicação, ou seja, entenda que as pessoas são espelho, a comunicação com excelência tem retroalimentação.

Para finalizar, quero dizer que uma comunicação que faz sentido não envolve apenas falar tudo que vem à mente, mas preza por desenvolver uma habilidade de ouvir atentamente, de compreender o contexto, saber dosar o tom de voz com o intuito de desenvolver uma comunicação assertiva.

TRANSFORMANDO A REALIDADE ATRAVÉS DE PERGUNTAS

As perguntas podem transformar a realidade e direcionar para o propósito, pois é uma ferramenta poderosa para clarificar os pensamentos. E agora eu pergunto: por que a maioria das pessoas passa uma vida inteira sendo escrava dos próprios pensamentos? Deixa eu lhe falar: o seu maior inimigo não é o seu vizinho, não é o seu colega de trabalho, não é o seu cônjuge, não é o bandido, não é o policial. O seu maior inimigo são seus próprios pensamentos, são eles quem o limita a tomar decisões e cerceiam sua liberdade.

24

Eu sou um cara que prezo pela liberdade na minha vida. Eu crio negócios para ter liberdade. Quantas vezes você já escutou que o dono do negócio tem que ser o primeiro a chegar e o último a sair? Quantas vezes você escutou que tem que ser o primeiro a chegar no seu trabalho e o último a sair para ter um resultado? Presta atenção, Henry Ford é o cara que revolucionou a indústria. Ele não era engenheiro, não era *designer* de carro, ele não era o cara que construiu o motor do carro, mas ele sabia contratar as pessoas certas, ele era o cara que entendia de gestão, processos, procedimentos. Esse entendimento, essa bagagem de gestão, é o que faz as pessoas terem mais liberdade.

Gestão para mim é a mesma coisa que liberdade. Quando você aprende a fazer gestão, você se torna uma pessoa livre, você faz gestão no tempo que você está disponível, priorizando as tarefas. Você faz gestão do seu dinheiro, dos seus colaboradores, da sua equipe, da sua empresa. A gestão é o que traz a liberdade, só que antes de fazer gestão de tudo isso, você precisa fazer gestão dos seus pensamentos, pois é na mente que está a trava do ser humano. Quanto mais alimento os meus pensamentos com as coisas ruins que me travam, com minhas crenças negativas, menos resultados terei e, mais obstáculos para subir de nível.

O que você pensa tem relação com as suas ações, e é intrínseco a vários fatores, quando você acessa a Sabedoria vertical, entende o que é liberdade na raiz da palavra. A sabedoria vai diminuir a sua insegurança, mas se a sua cabeça for de escravo, a sua insegurança vai aumentar. **Não troque a insegurança por segurança. Troque a insegurança por confiança.** Há um versículo na Bíblia que diz: “Sabemos que todas as coisas cooperam para o bem daqueles que amam a Deus, daqueles que são chamados segundo o seu propósito” (Romanos 8:28).

As perguntas podem mudar sua perspectiva ou ponto de vista em relação a um problema ou dificulda-

Licenciado para:

**Não troque a
insegurança por
segurança.**

**Troque a
insegurança por
confiança.**

POR QUE FAZER PERGUNTAS?

de. Quando você faz perguntas, por exemplo: De que forma posso olhar para essa situação? O que eu posso fazer para que esse problema coopere para o meu bem? Esses questionamentos podem levá-lo a encontrar soluções que nunca teria pensado.

Quando você questiona as situações, conseguirá identificar o que está por trás daquela atitude, o que está impedindo a sua prosperidade, seja medo, insegurança ou orgulho. Ao olhar para uma situação, pergunte: o que está me impedindo de enfrentar esse problema? Estou com medo de quê? As respostas a essas perguntas podem ajudá-lo a avançar em relação à realização dos seus objetivos.

Tarefa:

1. Faça uma reflexão dos últimos cinco anos da sua vida e pergunte para si mesmo se os seus objetivos foram alcançados.

2. Agora, pense no que você deseja daqui a cinco anos e escreva quais ações você precisa realizar para alcançar os seus objetivos. Reflita sobre as suas respostas e se pergunte: minhas ações têm influenciado os meus resultados?

Eu ainda escreverei um livro sobre este tema: Geração Muda. É assustador, mas nesse exato momento há uma geração de pessoas que simplesmente não tem a mínima coragem para se posicionar em defesa de seus princípios e valores. Se essa geração não sabe se comunicar, fazer perguntas, então, é uma ferramenta que jamais usarão a seu favor. É lamentável, mas essa é a nossa realidade. Entristece-me ver uma geração que anda com os ombros caídos, cabeça baixa, evita contato visual e, por vezes, prefere o silêncio. Sei que **há um projeto do inferno para impedir que o ser humano aprenda a se**

posicionar e seja um governante; há um plano arquitetado para calar a boca das próximas gerações. É preciso fazer alguma coisa contra isso, sei que não é atacando o sistema ou afrontando quem está ao nosso redor.

Se você aprender a fazer perguntas, descobrirá que não é obrigado a responder. Existe a ditadura do silêncio e a ditadura da resposta. Se você olhar para a sua vida, descobrirá que você é fruto de uma geração que foi doutrinada a aceitar sem perguntar. Eu tenho uma pergunta para você, que horas você vai deixar de ser um 'bosta'? Ah, eu sou malhado, sou forte. Saiba que chegou a hora de você malhar o coração, malhar o intestino, tem muito cortisol dentro de você, chegou a hora de abandonar o medo e se tornar quem você nasceu para ser.

Tolo não faz perguntas. Só o sábio. Não viva debaixo da ditadura da resposta. Perguntas transferem pressão e revelam a maturidade. Não existe pergunta tola. Pare de responder os outros. Deus quer que você faça perguntas a pessoas à sua volta, porque se não seriam somente você e Ele.

Ensine as pessoas que convivem com você a fazer perguntas. Você é dono do que cala e escravo do

**Há um projeto do
inferno para impedir
que o ser humano
aprenda a se
posicionar e seja um
governante;
há um plano
arquitetado para
calar a boca das
próximas gerações.**

que fala. Elimine todas as reservas mentais, todos que fazem uma pergunta já sabem a resposta.

Muitos não entendem meu posicionamento, mas quando me exponho nas redes sociais, quando dou minha cara a tapa falando sobre o que acredito, trazendo meus seguidores para o confronto, sem afrontá-los, é porque tenho convicção de que é mudando a mentalidade dessa geração, que conseguiremos formar famílias fortes e pais que ensinarão seus filhos dentro dos princípios e valores que Deus estabeleceu quando nos formou. Pais que ensinarão a seus filhos sobre governo, identidade e propósito.

34

Quando você investe nos seus filhos, você está investindo em uma na formação de uma geração que pode chegar aonde você ainda não chegou e talvez nem chegará. Precisamos ensinar nossos filhos a importância do autogoverno e uma forma de fazer isso é ganhando o coração do seu filho. Você se considera pai ou treinador do seu filho? Pai só temos um que é Deus, você está aqui na Terra para treinar seu filho.

Veze ou outra ouvimos pais dizerem que batem em seus filhos porque a Bíblia assim diz para fazer, e eu discordo disso. Eu apanhei bastante dos meus pais, mas não vejo que bater nos nossos filhos

seja a solução para educar, até porque a Bíblia usa a palavra disciplina, que significa mostrar o caminho, dar direção e não agressão.

Uma forma de mostrar o caminho e dar direção é ensinar nossas crianças a fazerem perguntas. Quando ensinamos as crianças a perguntarem, estamos ensinando a elas o caminho da liberdade. Viemos de uma geração doutrinação pela televisão, pelas novelas e por um sistema que tinha com o intuito criar uma geração braçal, uma geração condicionada a pensar como um CLT. Você já parou para pensar que até as filas da sala de aula tiveram influência sobre quem você é hoje?

35

Você precisa decidir se viverá de desculpa ou de decisão! Decida hoje desconstruir essa cultura da resposta, comece a fazer perguntas e mais que isso ensine seus filhos a fazerem perguntas.

Quando Deus disse: “Façamos o homem à nossa imagem e semelhança, que domine sobre todas as criaturas do céu, mar e terra”, não formou um ser de mentalidade fraca, todavia deu-lhe o direito de escolhas e são essas escolhas que o tem afastado de sua essência, pois prefere acreditar em mentiras ditadas pelo Diabo, por meio de seus adeptos (que infelizmente estão infiltrados em todas as esferas da sociedade) e

desacreditam do que o Criador já estabeleceu desde a fundação do mundo.

Por que eu abri parênteses para falar sobre isso? É porque os ataques à mente do ser humano, são uma estratégia que, infelizmente, tem alcançado êxito, e hoje colhemos frutos desse projeto diabólico de querer modificar tudo aquilo que Deus fez. Se foi por meio da palavra que Deus trouxe tudo à existência, então era óbvio que o inimigo de Deus ia querer mudar o cenário! E como ele fez e continua fazendo isso? Impedindo as pessoas de entenderem o poder que as palavras têm. Sabe aquela história de que “em terra de cego quem tem um olho é rei”?, então, hoje vivemos na ditadura das narrativas, aqueles que compreenderam o poder que as palavras têm, usam-nas para influenciarem a grande massa, ou melhor, usam as palavras como estratégia de manipulação. E essa minoria que sabe disso, trabalha dia e noite para que você não questione, não pergunte o porquê de determinadas ações estarem sendo realizadas e empurradas goela abaixo na sociedade.

É por isso que todos os dias eu “boto pressão no sol”, isso mesmo, eu decidi dar minha contribuição e preparar esta e a próxima geração para que não aceitem uma vida na média, uma vida medíocre, na escas-

sez, na miséria, sendo levados a crer que estão condicionados a aceitarem um ambiente miserável que foi idealizado para afastarem o ser humano de sua essência, automaticamente, afastá-lo do seu Criador.

Este livro, *A arte de fazer perguntas*, já faz um bom tempo que vinha declarando sua produção, cobrei a minha equipe que o agilizasse, quem sabe você que está com ele agora em mãos, é um dos que já me ouviu falar: “Estou fazendo um livro poderoso sobre a arte de fazer perguntas”. Como já disse, esta obra, além de todas as outras coisas que tenho feito para deixar meu legado, constitui-se em uma ferramenta que, se você souber usá-la, vai romper com esse projeto satânico de calar a voz daqueles que nasceram para governar.

37

Como o objetivo deste tópico é falar sobre a geração que aprendeu acordar sem perguntar, quero apresentar dois tipos de bloqueios que têm mantido milhares de pessoas reféns da doutrinação do silêncio:

• Falta de identidade e propósito

Um barco que navega em alto mar sem direção está condenado a não chegar ao seu destino. O mundo está cheio de gente assim, que não conhece a direção

para onde seguir na vida e muito menos o destino que quer alcançar. São pessoas que vivem cheias de questionamentos e sempre culpando o outro ou até mesmo Deus por seus fracassos. Até os contos infantis trazem essa reflexão, quem nunca assistiu ao clássico *Alice no País das Maravilhas*, de Lewis Carroll? Uma das cenas mais analisadas e reproduzidas, principalmente por grandes mentores contemporâneos, é a conversa de Alice com o irônico gato que ao perguntar sobre como podia ajudar a garota, que estava em uma encruzilhada, sem saber que direção tomar, ela lhe responde não importava que caminho devia tomar. Então o gato diz a famosa frase que, parafraseada, significa o seguinte: “Para quem não sabe o caminho a seguir, qualquer caminho serve”.

Por que fiz essa ancoragem para você? Porque não saber fazer perguntas, não ter clareza sobre quem é, faz parte do plano para formar uma geração desconfigurada, sem identidade e sem propósito. Se você é um dos que me acompanham nas redes sociais ou já assistiu a alguma palestra minha, sabe que não estou inventando teorias para vender livros. Certamente você já me viu respondendo a uma das perguntas que mais surge na plateia: “Como identificar meu propósito?”.

Se você não tem clareza da sua identidade e propósito, viverá toda uma história colecionando uma vida de altos e baixos, um dia está mal e no outro dia um pouco pior.

Tenho investido energia nessa nação para ativar a identidade e revelar o propósito das pessoas que se conectam comigo. Durante todos esses anos, que estou nas redes sociais e fora delas, já desbloqueei mais de 100 mil pessoas e tenho energia para alcançar muitas outras centenas de milhares. Talvez você pense, “Pablo, você está sendo arrogante”. Não se trata disso, embora eu seja uma pessoa normal e sem grandes habilidades físicas, adquiri domínio de habilidades mentais e dons espirituais, porque fui buscar direto na Fonte, Jesus Cristo.

39

A verdade é que eu entendi quem eu sou. Eu sou a imagem e semelhança do Criador. Ele é a minha origem e o meu destino. E **quando você entende quem você é em Deus, nunca mais se permite cair em prisões**. O apóstolo Paulo, no livro de Gálatas 5:1, há muito tempo, compartilhou um código pesado, que muitos religiosos ainda não conseguiram entender, quando ele diz: “Foi para a liberdade que Cristo nos libertou. Portanto, permaneçam firmes e não se deixem submeter novamente a um jugo de escravidão”.

Licenciado para:

**Ninguém
confuso em
sua
identidade
tem chance
de prosperar.**

Pablo, você está falando sobre religião? Com certeza não. A religião nunca libertou ninguém, pelo contrário, tem uma multidão que entende tudo de religião, porém está totalmente desconectada de Deus. Isso não é sobre religião, é sobre a liberdade que o Criador nos proporciona não só para hoje, mas para a eternidade.

Vou lhe confessar o que queima em meu coração: “Desejo ver um exército de generais do reino transbordando uma vida de abundância que o Senhor nos prometeu nEle”. Quando o propósito clarifica em nosso coração, estamos condenados a prosperar nesta Terra.

Eu posso falar algo assustador? **Ninguém confuso em sua identidade tem chance de prosperar.** A terra da prosperidade só é alcançada por quem sabe que a sua origem é em Deus. Não adianta você buscar uma compreensão sobre quem você é, olhando apenas no nível natural, ou seja, da Terra, entenda que você é do alto e nada além de Deus pode dizer o quanto você é amado e o propósito extraordinário que Ele tem para você.

41

O MEDO

O medo é mais que um sentimento, é pura química. Quando você sente medo, libera adrenalina e

essa adrenalina vai causar alterações no cérebro que o prepara para enfrentar o perigo que muitas vezes é criado pela mente. Para algumas pessoas, falar em público ou entrar em um ambiente com muitas pessoas é algo normal, mas para outros é o desafio da vida.

Uma pessoa medrosa tende a experimentar ansiedade e preocupação excessiva em relação a situações que considera ameaçadoras ou perigosas. Essa ansiedade pode se manifestar por meio de sintomas físicos, como sudorese, taquicardia e tremores.

42 Quem tem medo não rompe. Romper significa se desafiar, acessar novos cenários, arriscar, dar o próximo passo sem ver o degrau. Os medrosos não estão dispostos a avançar para novos níveis, antes buscam por zonas seguras e confortáveis. Eles gostam de depender excessivamente das pessoas. Entregam facilmente a liderança da vida a terceiros, afinal, eles são incapazes de sobreviver sozinhos, vivendo sem se expor a riscos, sem perdas e sem ganhos.

Pablo, como vencer o medo? Primeiro você precisa olhar para dentro. E quando digo ‘dentro’, falo da sua alma cheia de marcas de ressentimentos e insegurança e encontrar a causa que aciona esses gatilhos em você. Toda a cura que o Senhor realiza em nós é sempre

de dentro para fora. Parece simples o que digo a esse respeito, porém muitas pessoas têm dificuldade de entender isso, pois muitos cuidam do lado de fora, e se esquecem de se curar por dentro.

É como passar uma base, aquela maquiagem que as mulheres usam no rosto. Ela disfarça as imperfeições do rosto por um tempo, porém quando removida, deixa amostra os relevos e as ruguinhas novamente.

99% dos adultos medrosos desenvolveram essa síndrome na infância ou adolescência por algum trauma a que foram expostos. Talvez por uma situação de constrangimento na escola, diante dos colegas, ou por violência sofrida dentro de casa. O fato é que esses traumas experienciados há anos, estão lhe travando aqui e agora e eles precisam ser expostos para que a sua alma seja livre. Em 2 Timóteo 1.7 diz que: “Deus não nos deu o espírito de temor, mas de fortaleza, e de amor, e de moderação”.

Para viver tudo aquilo que Deus tem para lhe entregar, você precisa de coragem. Onde a coragem chega, o medo precisa ir embora. Se estamos na era das tecnologias, com tantas facilidades e formas de se comunicar, por outro lado estamos vivendo a pior fase da doutrinação do silêncio na sociedade. Uma massa

muito grande de pessoas está sendo incentivada ou condicionada a concordar sem questionar, evitando o confronto de expressar opiniões divergentes.

A geração atual aprendeu a concordar sem perguntar, foi moldada por fatores como educação autoritária, pressões sociais, medo de rejeição ou punição, falta de confiança em suas próprias opiniões ou uma percepção de que suas vozes não são valorizadas. É claramente uma guerra ideológica, em que um lado progressista investe pesado para calar a parte conservadora. Um tempo em que os valores parecem estar invertidos ou simplesmente já não se pode mais parar para refletir e julgar entre o certo e o errado, entre princípios e a depravação.

44

Em tempos como este, os bons precisam se levantar e se posicionar para superar a doutrinação do silêncio, fortalecendo a capacidade crítica e da confiança pessoal. Exercer de fato governo na Terra, desbloqueando a mente, desenvolvendo habilidades, se informando e sendo influente para outras pessoas.

Não se cale! Faça perguntas e escolha transbordar a verdade na vida de outras pessoas.

Tarefas:

1. Você faz parte de qual geração: a geração muda, medrosa e insegura? Ou a geração corajosa, questionadora?

2. O que a sua identidade te revela? Você é um indivíduo que aceita tudo ou você é um indivíduo questionador?

3. A arte de fazer perguntas é treinável e necessária para você não cair na ditadura da resposta. Anote cinco perguntas que você faria se estivesse comigo por uma hora.

Licenciado para:

ES
PERGUNTA
O CÓDIGO
NA PER
O CO
TÁ



Capítulo 3

A ARTE DE EXTRAIR DIAMANTES

No capítulo anterior, eu mostrei a você que saber fazer perguntas é fundamental para quem deseja assumir seu lugar de governo. A partir de agora, quero trazer clareza sobre questões mais pontuais sobre a arte de fazer perguntas.

Apesar de apresentar um título metafórico para essa sessão, no final você concordará comigo que saber fazer perguntas, realmente se compara a um extração de riquezas. Você já teve a experiência de fazer uma pergunta aleatória para alguém e ‘do nada’ a resposta que recebe é um verdadeiro tesouro? Se de forma alea-

tória podemos identificar grandes riquezas, imagina se fizermos perguntas intencionais! Uma conversa para extrair intencionalmente algo de uma pessoa, sempre será interessante, mas já adianto para você que, quando a conversa envolver dois sábios, não haverá respostas, apenas perguntas. É uma cena bonita de se ver e de vivenciar. E quando a pergunta não tem resposta, a conversa acaba quando um dos sábios descobre a intenção do outro.

50 Algo que não pontuei sobre a comunicação e que você precisa aprender é que, muitas vezes, vivemos tristes e ofendidos porque não sabemos como descobrir a intenção das pessoas.

Como já lhe falei, nós não somos programados para fazer perguntas, nós somos programados para nos ofender em qualquer momento que alguém quebra a nossa expectativa. Se eu fosse você e quisesse reconstruir a mentalidade para prosperar de verdade, eu eliminaria sumariamente um negócio chamado expectativa. Eu não tenho expectativa de nada, e, sinceramente, acho terrível quando alguém está gravando stories, me chama e faz a seguinte pergunta: “Qual a sua expectativa sobre...?”. Minha resposta sempre vai ser a mesma e desagrada todo mundo: nenhuma expectativa. Se eu já

**Uma conversa para
extrair
intencionalmente
algo de uma pessoa,
sempre será
interessante, mas já
adianto para você
que, quando a
conversa envolver
dois sábios, não
haverá respostas,
apenas perguntas.**

sei de antemão que a pessoa vai falar de expectativa, já não aceito fazer a gravação, nem se for para fazer a venda de um produto meu. Quem está comigo sabe, eu não gravo nem para agradar alguém. Para mim, isso é um absurdo, eu ficar gerando a expectativa para os outros, pois isso me leva a ficar refém das pessoas.

Existe um homem na história que ficou conhecido como o “Príncipe dos Pregadores” e no dia que eu vi um *drive* mental dele sobre o que os outros acham a respeito dele, aquilo me curou. Eu era daqueles meninos que não podiam errar e eu ficava imaginando como essas pessoas me olhavam, como elas me julgavam.

52

Eu aprendi com esse homem, Charles Spurgeon, e esse *drive* mexeu muito comigo, é o “Eu sou pior do que você imagina”. As pessoas ficam no achismo: “Mas eu achava que era isso”, então eu sou pior do que você imagina. Quando você tem isso no seu íntimo, você não dá espaço para ninguém tentar criar uma imagem forte sua do tipo: Você não pode errar.

Uma outra coisa que eu vivo falando para mim mesmo e para qualquer um que estiver de plantão querendo cuidar da minha vida, é que eu não sou inspiração para ninguém. O negócio aqui, nessa geração, é que tem gente ruim demais! É pesado ouvir isso, né?

Eu não acordo todo dia dizendo: “Eu sou inspiração para o povo”. Nunca! Eu acordo para cuidar da minha vida, eu acordo para assumir e cumprir os meus compromissos, e ainda uso a seguinte frase: “Cumpra o que foi decretado”.

Voltando à extração de diamantes, devo lhe informar que a maior parte dos problemas emocionais que você enfrenta é porque você não fez uma única pergunta.

A maior fonte de riqueza é a mente de um pensador questionador, pois as perguntas são capazes de extrair os tesouros escondidos. Vou clarificar isso, usando como exemplo a negociação. É preciso quebrar as rochas das pessoas com perguntas para encontrar os diamantes da negociação. Os melhores negociadores iniciam as conversas com assuntos corriqueiros e não estressantes, para só então inserir seus argumentos. Não é necessário ter a melhor pergunta, mas sim soltar a primeira que vier à mente, mesmo que não tenha relação direta com o negócio em questão. Isso é o que faz a diferença em uma negociação de sucesso.

Você sabia que em quase 100% dos casos, as pessoas mentem porque seus cérebros são programados para economizar energia? Eles não querem se envolver

em conflitos, não querem dar explicações e nem se expor. O pior de tudo é que, ao mentir, a pessoa está mentindo para si mesma, achando que alguém acreditará nisso. Mas quando se encontra alguém sensível, a mentira é facilmente detectada.

Para pegar uma mentira, é necessário fazer perguntas abertas e mudar a pergunta caso a pessoa tente fugir da resposta. Se alguém disser que o trabalho o faz feliz, é preciso questionar se a pessoa realmente é feliz em perder o trabalho. É natural mentir, e alguém que tem riqueza em suas mãos, mas não a utiliza de maneira inteligente, nunca será verdadeiramente próspero.

54

Você pode reconstruir seu cérebro para cobrir intenções e depois descobrir a intenção. Para descobrir a intenção das pessoas, faça perguntas abertas, nunca perguntas fechadas. Sobre esse assunto falarei no terceiro capítulo.

Você precisa entender que a verdadeira riqueza está em ser um artista ao fazer perguntas, pois o código que você precisa ou a chave que procura para abrir portas, que há muito estão fechadas, estão nas respostas que extrair de perguntas intencionais.

Outro aspecto a ser abordado é o foco na hora de extrair o diamante e não se emocionar com a fala da pessoa, caso contrário você sai da posição de quem domina a conversa. Você tem de entender que existe uma única palavra-chave na resposta. Eu uso essa palavra para voltar. Quer uma mentalidade desse nível? Pratique a arte de perguntar. Não se deixe emocionar com absolutamente nada que as pessoas te falam. Já fui acusado de me tornar uma pessoa fria. Sabe o que acontece quando você é acusado disso? As pessoas estão querendo que você pare com isso, porque elas são muito sentimentais. Na verdade, essa expressão “ser muito sentimental” é um engano, o que realmente acontece é que a pessoa não tem leitura sentimental. O sentimento dela está muito distante e tem muita distorção da realidade. Vou aproveitar que falei sobre realidade e abrir um tópico sobre esse assunto.

55

CICLO DA REALIDADE

Tudo o que é real vai fazer um giro e esse giro tem que voltar para a realidade. Se esse giro voltar 100% adiante, ou seja, 100% correto sem distorção, nós viveremos plenamente a realidade. Vamos fazer um giro da realidade.

Deus falou que você é mais semelhante a Ele na hora que a gente dá uma volta no seu sentimento de emoções.

Está tudo destruído, é como se fosse uma rodovia com crateras, não tem como nem andar lá. No ciclo de realidade em relação à sua autoimagem, está completamente destruído.

Você não entendeu quem você é, não sabe nem sobre ele, nem sobre você e nem sobre os outros. Isso é só da identidade. Vamos para o propósito. Não sai, não consegue nem sair, nem sentir, porque nem começou.

56

Vamos para os seus resultados. Não tem nem como voltar porque você nem começou a entrar na realidade. Pelo amor de Deus, o que é aquilo?

O primeiro item para a gente conectar à realidade chama-se sentimento, um dos maiores segredos da vida. O mundo real é o mundo natural. O que é sentir? É a interpretação que eu tenho sobre o mundo real. Quando você fala assim: qual o seu sentimento aqui? Essa é a coisa mais incrível do cérebro humano.

Cada um sente uma coisa diferente. Cada um dos senhores e senhoras sempre tem uma coisa diferen-

te. Vem numa mesma cena, eu acho muito massa. Faz uma coisa em massa para 100 pessoas, 90 têm sentimento diferente.

Tem gente que consegue ser mais profundo, tem gente que arrasta, tem gente que confunde, tem gente que fica com raiva, tem gente que quer debochar, tem gente que vê o outro caindo e ri, tem outro que fica preocupado e vai lá ajudar.

Sentimento é igual à interpretação da realidade. Quando a criança fizer birra, o que você como o pai deve fazer?

Você vai se impressionar o tanto que seu filho vai melhorar em poucos dias, se lhe fizer perguntas. Você pode começar da seguinte forma:

- “Respira, respira. Coloca o nome no sentimento”. Ele vai responder que não sabe, então você pergunta:

- E se você soubesse? Qual o nome você colocaria? Pense em alguma coisa parecida com o que você está sentindo.

Após a resposta, você prossegue:

- O que você está sentindo? - Possa ser que a resposta dele seja que está se sentindo injustiçado. Per-

cebe que aos poucos você vai chegando mais próximo da realidade? Sabe o que vai acontecer quando ele tiver maduro no sentimento? Não vai mais se importar com nada que façam com ele, porque o segredo da vida não está no que fazem com você, mas no que você faz com o que fizeram com você. Pegou esse código?

Preste atenção: cada um tem um nível de interpretação. Isso depende do ambiente, da instrução, da formação que teve. Existe o mundo real e existe o seu mundo sentimental. Aprenda a lidar com os dois.

58

Atente-se para o fato de que você pode estar pisando em um solo cheio de riquezas, mas por ficar calado, não saber dominar as emoções, não fazer perguntas, vai continuar vivendo na mediocridade, sem tomar posse dos diamantes que estão à espera de que alguém os encontre e saiba usá-los a favor do Reino. É isso que tenho feito, sou intencional em tudo que faço, por ser um artista, sei fazer as perguntas que têm me levado a negociações milionárias e a encontrar pessoas cujo valor é inestimável e que hoje estão comigo botando o terror na Terra. E como ser intencional nas perguntas? Essa resposta você encontrará no próximo capítulo.

Tarefas:

1. Qual pergunta nunca fizeram a você, mas que você gostaria que alguém tivesse feito?

2. Pense em uma pessoa que você considera sábia. Agora, escreva uma pergunta que gostaria de fazer a ela. Com o que você leu neste capítulo, como você iniciaria uma conversa com essa pessoa até chegar na sua pergunta? Treine a sua persuasão.

3. Vimos neste capítulo que para ter uma conversa proveitosa e frutífera precisamos ter uma boa oratória (falar bem, ser mais desinibido), ter paciência em ouvir e se dispor a trocar informações. Você se considera uma pessoa preparada para fazer as perguntas certas? Ou se sente limitado diante de pessoas que geram expectativas definidas em relação a você? Faça uma pequena lista das coisas que você considera o impedir de expor os seus pensamentos e ao lado escreva as atitudes que você irá tomar para destravar a sua mente e o tornar mais autêntico.

4. Os seus sentimentos têm influenciado na sua interpretação do mundo? Tem feito você se conformar com o que vê e ouve? Ou tem feito você desejar cada vez mais ser um instrumento poderoso no Reino?

Licenciado para:

ES
PERGUNTA
O CÓDIGO
NA PER
O CO
TÁ



Capítulo 4

**COMO USAR A PODEROSA
ESTRATÉGIA DE FAZER
PERGUNTAS?**

Saber a intenção das pessoas que estão à sua volta é fundamental para evitar problemas em diferentes áreas. Conforme sinalizei, você precisa saber a diferença entre as perguntas fechadas e perguntas abertas. A diferença entre uma e outra está relacionada ao tipo de resposta que cada uma delas solicita. Vejamos as características de cada uma.

Pergunta aberta:

- Solicita uma resposta mais ampla e detalhada.
- Não possui uma resposta pré-determinada.

- Encoraja a pessoa a expressar suas ideias, opiniões e experiências.

- Inicia-se com palavras como “o que”, “como”, “por que”, “quais” ou “descreva”.

Exemplo: “Como você se sentiu quando ganhou o prêmio?”.

Pergunta fechada:

- Solicita uma resposta mais específica e direta.
- Geralmente possui uma resposta pré-determinada, limitada a opções específicas.

64

- Pode ser respondida com “sim” ou “não”, escolhendo uma opção em uma lista, ou fornecendo informações breves.

- Inicia-se com palavras como “você”, “é”, “tem”, “pode”, “qual”, “quanto” seguidas por uma opção limitada.

Exemplo: “Você gostou do filme?” (Resposta: “sim” ou “não”).

A escolha entre fazer uma pergunta aberta ou fechada depende do objetivo da comunicação e do tipo de informação desejada. As perguntas abertas são mais adequadas para incentivar a expressão de pensamen-

tos, sentimentos e opiniões, além de estimular a reflexão e a discussão. Elas permitem respostas mais específicas e fornecem oportunidades para explorar ideias mais amplamente. Como disse, elas lhe permitem saber a intenção do coração das pessoas.

Por outro lado, as perguntas fechadas são úteis quando você precisa de uma resposta específica, precisa colher informações rápidas ou direcionar a conversa para um tópico específico. Elas são mais simples e diretas, mas limitam a liberdade de expressão e a profundidade da resposta.

OS PRONOMES INTERROGATIVOS NO ATO DE PERGUNTAR

Se você é uma daquelas pessoas que fogia da aula de língua portuguesa, pode ser que tenha estranhado o título desse tópico, porque imaginou que vou falar de gramática da língua portuguesa, um assunto que você considera chato. Mas para prosseguir no tema deste livro, quero abordar sobre os pronomes interrogativos, porque são eles que nos auxiliam na formulação de perguntas e de acordo com as respostas que queremos obter, podemos trocar de pronome.

Como sempre gosto de falar: “Quem aprende não depende”, se tem algo que gosto de fazer é desenvolver habilidades e descobrir como as coisas funcionam. Você pode me perguntar sobre o assunto que você quiser que eu posso conversar horas com você sobre ele. A resposta para o “como” traz clareza e lhe permite estar um nível acima de quem ainda não domina o assunto.

66

Por exemplo, quando eu estudei e aprendi a pilotar minhas aeronaves, não tinha a intenção de mandar o meu piloto, que por sinal é um dos melhores do país, pelo contrário, saber como a máquina funciona e poder estar no comando em uma situação de perigo, pode salvar a mim e a minha família. Nesse caso, é uma questão de vida ou morte. Entendeu a gravidade da situação, conseguiu perceber que a ignorância tem um preço? Trazendo para o foco de nossa conversa, quero retomar a questão sobre a qual abordei lá no primeiro capítulo, quando eu disse que faz parte de um plano diabólico, impedir que o cidadão tenha acesso ao conhecimento, que o indivíduo tenha opiniões formadas e saiba argumentar sobre elas. Nenhum sistema autoritário quer que as pessoas sejam questionadoras e busquem entender o porquê das coisas.

Você sabia que limitar o acesso ao conhecimento do próprio idioma é uma ação intencional por parte daqueles que querem se perpetuar no poder? Ou você acha que políticas educacionais que ao em vez de melhorar só têm atrasado o ensino de base é uma proposta inocente? Você é

professor ou conhece algum, provavelmente já ouviu a reclamação de que as crianças têm saído do ensino fundamental sem saber ler e escrever! Eu conheço professores universitários que reclamam que recebem alunos em suas classes, que não sabem sequer escrever uma redação coerente ou interpretar corretamente um texto de duas páginas. Isso é um absurdo!

Nenhum sistema autoritário quer que as pessoas sejam questionadoras e busquem entender o porquê das coisas.

Se você nunca ouviu falar, existe uma avaliação externa, chamada de Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA), que os alunos precisam fazer e que é um termômetro de como anda a situação educacional nos países. Na versão aplicada em 2018, dos 79 países que participaram, o Brasil ficou entre os piores lugares nas áreas de leitura, matemática e ciên-

cias (entre 57° e 74°), esses resultados só comprovam o que temos ouvido e presenciado: uma geração que não entende o que lê, não sabe lidar com números, automaticamente não tem perspectiva de futuro, pois não são programados para governar, e sim, para depender de um governo assistencialista.

Então, quanto menos a população souber, melhor, menos perguntas irá fazer. Se não sabe usar o próprio código linguístico, como conhecer os mecanismos que ele oferece para argumentar e defender suas ideias? Quero deixar claro que não estou dando um direcionamento para que todos os meus alunos do digital passem a frequentar cursos de gramática. Não é disso que estou falando! Estou levando você à reflexão que, se deseja ser bom na arte de fazer perguntas, você deve conhecer, pelo menos, como funciona a estrutura do nosso idioma. Você não precisa ser um expert da gramática portuguesa, mas saber o que ele lhe oferece para usar como “arma” em uma guerra de narrativas, é fundamental. Não é à toa que estão procurando desconfigurar nosso vocabulário. Cuidado para não cair nas armadilhas da língua.

Isso posto, voltemos aos pronomes interrogativos. Seguem abaixo, alguns exemplos de pronomes interrogativos e como usá-los no ato de perguntar a fim de que seus questionamentos sejam intencionais:



Quem: Usado para perguntar sobre a identidade de uma pessoa.

Exemplo: “Quem vai participar da reunião”?

O que: Usado para perguntar sobre uma coisa, objeto, ação ou ideia.

Exemplo: “O que você está fazendo neste fim de semana”?

Quando: Usado para perguntar sobre um momento específico no tempo. Exemplo: “Quando você vai viajar para o exterior”?

Onde: Usado para perguntar sobre um lugar ou localização.

Exemplo: “Onde você deixou as chaves do carro”?

Por que: Usado para perguntar sobre a razão ou motivo de algo.

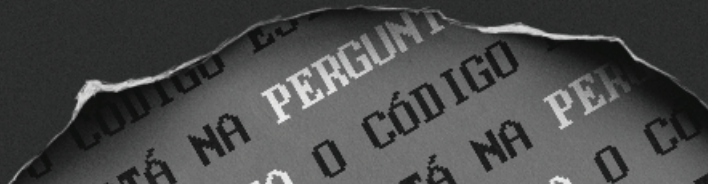
Exemplo: “Por que você está tão animado hoje”?

Como: Usado para perguntar sobre o modo, a maneira ou o processo pelo qual algo acontece.

Exemplo: “Como você aprendeu a tocar violão”?

Quanto: Usado para perguntar sobre a quantidade ou o valor de algo.

Exemplo: “Quanto custou o novo celular”?



Esses são apenas alguns exemplos de pronomes interrogativos mais comuns. Eles podem ser combinados e adaptados conforme necessário para formular perguntas mais específicas e obter informações discriminadas. Lembre-se de que fazer perguntas de forma respeitosa e interessada é essencial para criar um ambiente de comunicação aberta e estimulante. Como já disse, você precisa saber o básico para se ‘virar’ em uma conversação.

70

Outro ponto que deve ser observado na conversação é a entonação da voz que também desempenha um papel crucial na formulação de perguntas, pois indica que a frase é uma pergunta e não uma afirmação.

Agora que você entendeu a parte teórica sobre a estruturação das perguntas, quero falar com você sobre **a arte de fazer perguntas na prática**. A verdade é que quem sabe fazer perguntas adquire conhecimento. Ao fazer perguntas, estamos convidando nosso cérebro a analisar, interpretar e avaliar informações de maneira mais profunda. Isso nos ajuda a desenvolver habilidades de pensamento crítico, que envolvem a capacidade de questionar, analisar, avaliar de forma objetiva e transferir pressão. Seja intencional!

Além disso, as perguntas estimulam o pensamento criativo, e nos levam a explorar diferentes possibilidades.

des e a pensar fora das caixas estabelecidas. Perguntar o leva a encontrar soluções originais para os desafios à sua frente. Saber perguntar é prova de sabedoria.

Não custa reforçar: A arte de fazer perguntas vem da prática diária. O cérebro está sempre buscando uma forma de resposta que gaste o mínimo de energia possível, pois ele é um economizador. Sendo assim, ele vai tentar uma resposta mais breve, rasa, na tentativa de fugir de tudo aquilo que o faça pensar demais, é mais cômodo apenas seguir o fluxo, usar resposta padrão em vez de pensar, refletir. Mas se você deseja governar, vai ter de romper esse ciclo e usar o ambiente a seu favor.

Tarefas:

72

1. Escreva o nome de duas pessoas que você considera os melhores da comunicação. Leia sobre eles, sua carreira, sua jornada. Observe a forma de falar, de gesticular, de conduzir uma entrevista, que estas pessoas possuem. Diante de um espelho, converse com você mesmo como se essas pessoas estivessem o entrevistando. Durante esta brincadeira, observe os seus pontos fracos: forma de falar, timidez, domínio da língua portuguesa, capacidade de responder de forma coerente e/ou outros pontos que você considere fracos e precisem ser melhorados.

2. Sobre a precária educação no Brasil. Você considera que quanto menos acesso a população brasileira, olhando o seu tamanho, tiver a educação, maiores são as chances de o povo ser tratado como incapazes de pensar e questionar, e por isso, devem se conformar com o que recebem de informação?

3. O que você pode fazer para incentivar as pessoas a serem menos rasas e buscarem se aprofundar no conhecimento, e principalmente, em mudar a história de sua comunidade?



Capítulo 05

AS PERGUNTAS E OS RELACIONAMENTOS

Você já teve um relacionamento que foi fortalecido a partir de uma resposta que obteve? Já terminou um relacionamento por ter as respostas que queria? Já perdeu uma vaga de emprego depois de responder a alguns questionamentos? Já tomou decisões importantíssimas com base nas respostas que recebeu de Deus? Eu poderia lhe fazer dezenas de perguntas com o intuito de lhe fazer entender o papel fundamental que elas têm no desenvolvimento e no fortalecimento dos relacionamentos, mas imagino que você já entendeu essa parte. Independentemente disso, neste capítulo falarei

Filhos se perdem
dentro de casa
porque os pais
não fazem
perguntas!
Negócios são
desfeitos e vão à
falência por falta
de perguntas!
O código está na
pergunta!

76

sobre as perguntas no relacionamento com Deus, consigo e com o próximo.

As perguntas podem gerar intimidade, demonstrar interesse, criar um ambiente de comunicação aberta e demonstrar que você valoriza a outra pessoa. Por exemplo, ao fazer perguntas sobre a vida, os interesses e a opinião da outra pessoa, você mostra que

está interessado em conhecê-la melhor.

As perguntas dentro de um relacionamento conjugal podem colaborar para criar um ambiente de conexão e intimidade, visto que revela o seu grau de interesse na vida do seu cônjuge. É incrível como escuto de casais frases do tipo: “Eu desconhecia esse lado de fulano”, ou “Meu cônjuge não se interessa por mim, passa o dia fora e quando chega, não pergunta como foi o meu dia”!

Faça perguntas! Eu já fiquei irado com algumas pessoas que se deram mal porque não fizeram perguntas! Relacionamentos são desfeitos por falta de pergun-

tas. Filhos se perdem dentro de casa porque os pais não fazem perguntas! Negócios são desfeitos e vão à falência por falta de perguntas! O código está na pergunta! Quantas vezes preciso dizer isso para que você compreenda e passe a usar essa ferramenta poderosa?

E não tem como falar de relacionamento sem falar de Deus e o homem. No início, quando Deus criou o homem e o colocou para morar em um Jardim no Éden, seu intuito era ter um relacionamento com a Sua obra-prima.

Em Gênesis no capítulo 1, relata as etapas da criação da Terra, bem como todas as coisas que conhecemos e aquelas que ainda não foram exploradas e conhecidas pelo homem. O fato é que claramente vemos o Deus Triúno, o Pai, o Filho e o Espírito Santo, se relacionando com a sua criação através de uma comunicação.

Desde o princípio, lá no Jardim do Éden, Deus deseja compartilhar de momentos com o homem. É o que revela a primeira parte do texto de Gênesis 3:8: “E ouviram a voz do Senhor Deus, que passeava no jardim pela viração do dia”. O primeiro casal tinha um momento específico para isso acontecer. Era no pôr do sol, quando os tons das cores quentes no céu se juntavam formando uma belíssima pintura, eles recebiam a visita

de Deus no Jardim para um momento de comunhão e plenitude.

O homem aprendeu a se comunicar com o próprio Deus. E por consequência passou a se comunicar com o restante da criação ao seu redor. Não é possível mensurar o tempo que esse relacionamento durou, mas é possível deduzir que Deus mantinha um diálogo com o homem a ponto deste conhecer a voz de Deus.

Quando houve a ruptura entre o homem e Deus através do pecado, Deus não se afastou, mas os procurou como fazia todos os dias. Essa atitude de Deus em procurar o homem e a mulher, é relatada em Gênesis 3: 8-9. Ele fez uma pergunta: “Adão, onde você está?”.

Esse mesmo Deus que esteve no Jardim, à procura do homem, é o mesmo Deus que tem declarado o seu amor a você todos os dias. Eu olho para uma pessoa e sei quando ela mente para si mesma. Uma mentira que você conta para você, é a de que você não é amado.

Como você não é amado se Deus criou todas as coisas e falou: “É seu!”. Como você não é amado, se seu pai Adão falhou e Ele lhe deu Jesus como Cordeiro, purificou tudo e depois disse: Pode descer lá, morre na cruz e resolve que eu banco. Como você

não é amado? Como você não é amado, se Ele criou a eternidade inteira para se divertir com você? Como você não é amado, se Ele deixou um livro com instruções divididas em trinta e um mil versículos? Como você não se sente amado pelo tanto de livramento que já teve e nem imagina? Mas espere aí, como você não é amado se o livro inteiro que Ele ditou é um livro de romance de um pai atrás de um filho? Espere aí, como você não é amado?

Que mentira é essa que você fica contando? Eu sei que mentira essa, você não se faz perguntas e desconhece as respostas que podem levá-lo a mudar de nível! Você tem treta com seu pai e isso faz você ter treta com Deus, sendo que Ele não fez nada a não ser tudo que você precisava. Parece até contraditório: Ele não fez nada, mas fez tudo! Ele não fez contra você. Nada!

Uma pessoa chega até mim e fala: “Eu sou cético, eu não acredito em nada do que você fala sobre Deus”. Eu devolvo com uma pergunta: “Você é cético ou ignorante”? Eu também sou cético, só não sou ignorante. Se você repetir algo para si, constantemente, mesmo que seja uma mentira, vai passar a ser verdade para você. Provavelmente já me ouviu falar sobre o ministro de comunicação de Hitler. Ele ensinou no

manual da propaganda comunista o seguinte: “Se você repetir uma mentira mil vezes, ela vai virar verdade”. Se você achar um grupo de pessoas que repita isso sem parar, esse negócio vai virar uma camada de energia e todo mundo vai acreditar. Vai cauterizar o cérebro e essas pessoas vão realmente acreditar.

Um dia um ateu no Centro de Convenções começou a brigar comigo, eu fiz cinco perguntas a ele e incrivelmente ele terminou nossa conversa falando: “Deus abençoe”. Ficou todo mundo louco! Eu falei, você só tem problema com seu pai, mais nada. Isso é mais comum do que imagina.

80

Quer que eu lhe prove que você tem uma mentira que conta a si mesmo todo dia? **“Eu não sou capaz!”**. Essa é uma mentira que sua mãe falou, que seu pai falou e que você fica repetindo que um dia alguém falou isso e, se contabilizar, já foi proferida mais de mil vezes, não é? Virou verdade.

Se virou verdade, você acorda todos os dias se sentindo incapaz. Muitas vezes em minhas palestras eu detecto facilmente quem acredita que não é capaz. As três características do corpo que afirma que você tem essa mentira repetida mais de mil vezes são: ombro caído, pálpebra caída, pêndulo inclinado. A vida que

you leva hoje, o adulto que você é, diz respeito    criança que você foi formada, e, quando você triplica a energia crescendo e amadurecendo, você fica tr  s ou quatro meses pior do que quando ocorreu o problema. Por isso, você tem que ter uma vida dedicada a destruir essas coisas, fazendo perguntas o tempo inteiro, todos os dias.

Muitas pessoas me perguntam: por que a minha vida    infeliz? A verdade é que você não sabe o que    felicidade. Você confunde felicidade com alegria. Não sei de onde você tirou isso. Você não sabe nem a diferença entre sentimento e emo    . Decida hoje fazer perguntas! E agir de acordo com as respostas que o levem para o objetivo principal: Governar!

81

Todavia, não se esqueça de que, principalmente, nas situações que envolvem decis    es, primeiro, deve-se fazer perguntas para si mesmo; depois, para Deus; por fim, pergunte ao próximo. A pergunta ao outro vem em último caso, mas, para que os dois primeiros níveis funcionem, você precisa estar conectado à sua identidade e    Fonte, que é o Criador. Acredite, as respostas vêm dEle, você só precisa estar aberto a recebê-las.

Tarefas:

1. Quais são os sentimentos que tem governado a sua vida? Você acredita em si mesmo?
2. Se pudesse traduzir em cores, qual cor você daria para o que você está sentindo hoje?
3. Permita que o Criador de todas as coisas governe a sua vida e o oriente nas suas decisões. A quem tem direcionado suas perguntas ultimamente?



Capítulo 5

**PERGUNTAS SÃO ESCAVAÇÃO
E SONDAGEM**



que você está fazendo aqui na Terra? Por que você está nessa cidade, por que está nesse ambiente, por que você se submete a esse padrão, por que você se submete a relacionamentos que lhe causam dores? Você tem as respostas para essas perguntas?

Um dia, me disseram: “A forma que fizeram o Pablo foi jogada fora”! Eu falei: “Eu não fui feito em forma”. O problema é que a sociedade quer colocar as pessoas em uma forma, mas não tem como fazer duas pessoas iguais, nem os gêmeos são iguais. Eu não vim de forma e ninguém vai me pôr em uma, minha expan-

**Eu vim à Terra para
governar e não para
ser moldado,
colocado em uma
forma. Falar que
uma pessoa é igual
a outra, é um
equívoco.**

são de mente ocorre o tempo inteiro. Eu sou a Imagem e Semelhança do Criador.

Eu vim de uma energia que é minha alma e meu espírito que existiam antes da fundação do mundo e é para lá que vou voltar. Eu vim à Terra para governar e não para ser moldado, colocado em uma forma. Falar que uma pessoa é igual a outra, é um equívoco. A originalidade, a imagem que você carrega é sua, Ele fez para você. Então, por que você está aí até agora? Por medo? Por segurança, indisciplina, crença? Por que está vivendo a mesma coisa há anos?

Quando minha mente começou a expandir, eu tive que fazer perguntas para mim mesmo e entendi que não tinha como permanecer no mesmo lugar, fazendo as mesmas coisas rotineiramente. Eu tive que mudar, desculpar e afastar dos amigos antigos; eu tive que mudar as amizades, mudar de cidade, de igreja. Eu fiquei 20 anos na mesma igreja, mas chegou um momento que tive que mudar.

Deixa eu lhe falar, vai ser difícil, se sua resposta for positiva para essas perguntas que lhe apresentei, porque romper com o padrão, com o que você conhece, é difícil, mas é necessário. Não tem como permanecer no mesmo lugar quando sua mente se expande. Se

“você não dá conta de mudar sua mente, você vai mudar o quê?”

Se você não dá conta de mudar a sua mente, o que você vai mudar no mundo? “Eu vou mudar um monte de coisa, para depois eu mudar a minha mente”. Mentira! Você tem que mudar a sua mente primeiro.

“Pablo, me ensine a mudar a minha mente”. Você quer aprender ou não? Vai ter que jogar muita coisa fora. A mente funciona assim: Ela é uma esponja que absorve tudo que não presta, está cheia de bloqueios, está cheia de abandono, cheia de escassez, ou seja, é como viver num chiqueiro. Qual é o primeiro passo para organizar um lugar? Chama-se limpeza, colocar para fora o lixo.

88

O problema é que você quer ficar vivendo no lixo e ainda se alimentando dele, e é normal. Vou lhe falar por quê. Não sei se você já assistiu àqueles programas americanos sobre acumuladores, que a pessoa começa não querendo desperdiçar, aí ela vai guardando objetos e vira uma bagunça e quando percebe está habitando dentro do lixo. Você já viu esses programas? A sua alma é desse jeito, você vai guardando os lixos, entulhos e podridões.

Como é que muda a mente? Solta o lixo. “Ah, eu tenho uma raivinha do fulano”. Põe para fora. “Ah! Meu pai me ferrou”, põe para fora. Seu pai fez o melhor que ele podia, está bom, isso é o suficiente.

“Pablo, como é que faz para mudar a mente?”. Repita todo dia o que você quer. “Pablo, eu quero ser rico!”, então fale que quer ser rico, certo? “Ah, mas a minha conta bancária não diz isso”. Anote isto: existem pessoas que têm milhões na conta e não são ricas e eu posso provar. Há pessoas que tem milhões de reais, mas tem tanta escassez que nem mexem nesse dinheiro, isso não é riqueza! Riqueza é o estado de mente, é o estado da alma.

Eu sei que há um pobre lendo isso agora e pensando: “Isso é mentira”, ou seja, você não dá conta de mudar sua mente. Tudo começa na mente. Se você falar que vai fazer, só não está feito, porque você não deu ordem para a partícula subatômica, não sabe de física quântica, não entende nada de resultado.

Se você falar na sua cabeça que fez, seu corpo é obrigado a levar você até lá e fazer acontecer. Eu desconheço uma coisa que eu falei que ia fazer e não fiz. Não existe. Agora, se a sua mente estiver lotada de lixo, você vai ficar em volta desse lixo e não vai mudar nada!

Quer mudar alguma coisa no mundo? Mude a sua mente. O primeiro passo: **Jogue as coisas fora** e o segundo passo: **desaprenda.**

Você sabe um monte de coisa que não serve para nada. Acabei de comprar uma escola. Quando fui lá negociar, fiquei olhando para a escola e pensando: “Para eu mudar isso aqui, eu não vou pôr esses meninos sentados do jeito que estão! Como que vou fazer para isso ficar diferente? Tem 150 anos que escola é do mesmo jeito”. Foguete está dando ré, os carros estão dirigindo sozinhos, e até hoje os professores ensinam em salas com alunos sentados enfileirados. Há alguma coisa errada nesse tal de ensino.

A escola no modelo onde estudei, escola pública, é o modelo de treinamento e seleção para trabalhadores da indústria. Você é especialista em alguma coisa, não reclame, não pense, não faça perguntas e não fale nada do professor, porque o professor é o mestre maior. Lembra a abordagem que fiz sobre manipulação por meio de um ensino de péssima qualidade?

Deixe-me compartilhar uma coisa com você, eu sou professor e sou o mais bem pago da América Latina, não sei se você sabe disso, mas professor é só facilitador de conhecimento, não é rei.

O comunismo colocou o professor como uma figura mais importante no mundo para você ter que calar a boca e aceitar tudo o que ele fala e o dia que eu descobri isso, eu falei: “Não é o lugar que o professor tem que ficar”. O professor tem que ficar no lugar de servo, de alguém que está disponível durante certas horas para ensinar, para motivar, para descobrir o que a pessoa tem de bloqueio, para desbloquear a pessoa que ele está ensinando.

“Pablo, você tem alguma coisa contra os professores?”. Mas é claro que não! Eu sou professor! Não sei se você sabe, mas a coisa que eu mais gosto de fazer é ensinar! Professor não é rei, maior é o que serve. E nós aprendemos a ficar curvando a cabeça para um monte de gente, e esquecemos que tem que curvar a cabeça só para quem interessa, que é Deus.

Como é que muda a mente depois de jogar o lixo fora, depois de desaprender? **Aprenda alguma coisa nova!** Se você recebesse na sua casa o valor que você tem no mercado, você ia se assustar. Várias pessoas valem pouco, sabe por quê? Só sabe fazer uma coisa. Eu fico impressionado, por exemplo, quando alguém fica uma vida inteira numa empresa e depois que sai, ele se sente muito desvalorizado, sabe por quê?

Porque ele não serve para outra coisa, ele só sabe exercer uma função.

Por exemplo, uma pessoa que entrega a vida inteira para religião, e depois a religião por causa de um ‘pecado’ exclui essa pessoa. Sabe o que acontece? Essa pessoa fica ‘endemoniada’ em relação à religião, quase que incurável, porque ficou uma vida inteira prestando atenção só numa coisa, e quando é expulsa daquele ambiente, olha para o mundo e fala: “Eu não sei fazer nada”, então começa a acusar as pessoas, os líderes.

92

A verdade é que o problema foi seu, não foi de ninguém daquela instituição. O problema foi seu de não mudar a sua mente, se você estivesse lá servindo com alegria, eu falo ‘servir com alegria’, porque eu in-visto em igreja, mas esse exemplo serve para outros ambientes também, porque se um dia você não servir mais para aquelas pessoas e o expulsarem do grupo, você não dependerá daquilo.

Você está me entendendo? Não é encrenca, com ninguém não. Eu só quero que você liberte sua cabeça. Se você não mudar sua cabeça, você vai mudar o quê? Portanto, faça perguntas para si mesmo e desapegue de crenças antigas, desaprenda o mais rápido possível e vá prosperar.

AS PERGUNTAS QUE VOCÊ DEVE FAZER PARA DEUS

Você decidiu ter uma nova mentalidade, e nesse processo, se no meio do caminho aparecerem dúvidas, faça perguntas a si mesmo, mas se obtiver respostas, pergunte a Deus e por fim, a pessoas sábias que possam o aconselhar.

Quem nunca fez uma pergunta a Deus, não é mesmo? Porém poucos encontraram resposta. Não porque Deus não tenha respondido, mas porque não estavam conectados à Fonte. Deus tem prazer em responder os filhos. Em João capítulo 11, no momento em que Lázaro iria ser ressuscitado, Jesus agradece ao Pai por ouvi-lo sempre que chamava por Ele.

Naquele contexto Jesus pediu para retirarem a pedra que dava acesso ao túmulo. Então, ao tirarem a pedra, olhou para os céus e disse: “Pai, eu te agradeço porque me ouviste. Eu sei que sempre me ouves, mas disse isso por causa do povo que estava ao redor, para que creia que tu me enviaste” (João 11.41,42).

Da mesma maneira, o Pai está atento às perguntas que fazemos a Ele, porém nós é que precisamos ter comunhão com Ele para ouvi-lo falar em nosso espírito.

Jesus sempre fazia perguntas, por que você não faz? Há uma passagem interessante (você pode fazer a leitura em Lucas 18.35-43) em que Jesus está se aproximando de Jericó e um cego, assentado junto ao caminho, disse: “Jesus, filho de Davi, tem misericórdia de mim”! Jesus para e lhe faz uma pergunta: “Que queres que te faça?” Neste momento você pode pensar: “Não é óbvio? O homem cego quer ver!” Então, por que Jesus teria feito aquela pergunta?

94

Fazer perguntas é a forma judaica de construir raciocínio, mas vamos além disso. Jesus foi totalmente intencional em sua missão. Há um motivo para Ele ter perguntado ao cego o que ele queria. Por mais óbvio que fosse, Ele precisava sentir o coração e o nível de fé daquele homem. Talvez as respostas que você espera de Deus estejam nas perguntas que você não fez.

PERGUNTAS NO ÂMBITO FAMILIAR

No âmbito familiar, as perguntas desempenham um papel fundamental na comunicação, no desenvolvimento dos relacionamentos e no compartilhamento de informações.

Talvez você seja aquela pessoa que na empresa, com os amigos, é sociável, mas em casa passa o tempo mudo, com aquela cara azeda. Quero compartilhar com você alguns exemplos de perguntas que podem ser feitas no contexto familiar para demonstrar interesse no seu cônjuge, em seus filhos. Investir no seu relacionamento familiar, depois do seu relacionamento com Deus, é um dos maiores investimentos que você pode fazer.

Perguntas para construir relacionamentos:

- Como foi o seu dia hoje?
- O que você mais gostou de fazer hoje?
- Qual foi a coisa mais engraçada que aconteceu com você hoje?
- Como você está se sentindo?

Perguntas para estimular a comunicação:

- O que você acha sobre esse assunto?
- Como você se sente em relação a isso?
- Qual é a sua opinião sobre essa situação?
- O que você faria se estivesse no meu lugar?

Perguntas para entender necessidades e desejos:

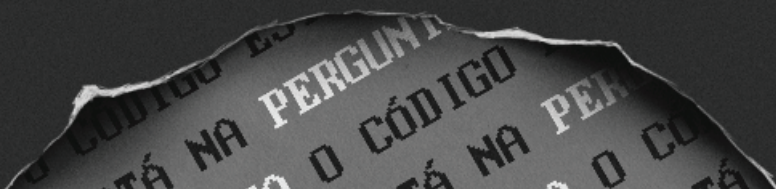
- Existe algo que você gostaria de compartilhar ou discutir?
- Quais são as suas expectativas em relação a esta situação?
- O que posso fazer para o ajudar?

Perguntas para promover o crescimento pessoal:

- Quais são os seus objetivos para o futuro?
- O que você gostaria de aprender ou experimentar?
- Quais são as suas maiores paixões ou interesses?
- Como você imagina a sua vida daqui a alguns anos?

Perguntas para estreitar vínculos:

- Quais são as suas lembranças mais queridas da nossa família?
- O que você mais gosta de fazer quando estamos todos juntos?



- Quais são as tradições familiares que você mais aprecia?
- Como podemos tornar nossos momentos em família ainda mais especiais?

Perguntas sobre o dia a dia:

- Como foi o seu dia hoje?
- O que você mais gostou de fazer hoje?
- Houve algo que o deixou triste ou preocupado hoje?
- Tem algo que gostaria de compartilhar?

Perguntas sobre interesses e hobbies:

- O que você tem lido/assistido/ouvido ultimamente?
- Qual é o seu livro/filme/música favorito?
- Quais são seus passatempos preferidos?

Perguntas sobre os sentimentos:

- Como você se sente em relação a isso?
- O que você acha sobre essa situação?
- Como posso te ajudar a lidar com isso?

Perguntas sobre as relações familiares:

- O que você mais gosta em nossa família?

- Como você acha que podemos melhorar nossa convivência?
- O que podemos fazer juntos como família?

Perguntas sobre planos e sonhos:

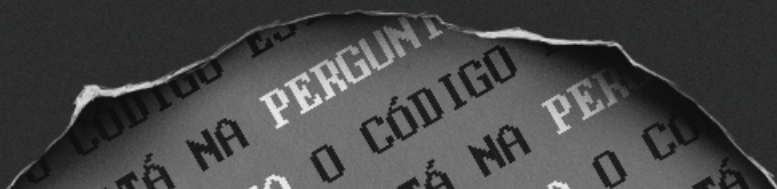
- O que você gostaria de realizar no futuro?
- Quais são seus objetivos a curto e longo prazo?
- O que você gostaria que nossa família fizesse juntos no futuro?

Perguntas sobre a rotina familiar:

- Como podemos tornar nosso dia a dia mais organizado e eficiente?
- O que você gostaria de fazer em família neste fim de semana?
- O que podemos fazer para tornar nossos momentos em família mais especiais?

Perguntas sobre valores e princípios:

- O que é mais importante para você em termos de valores?



- O que você considera certo ou errado nesta situação?
- Como podemos viver de acordo com nossos valores como família?

Perguntas de apoio e incentivo:

- Como posso o apoiar em suas metas e desafios?
- O que você precisa de mim neste momento?
- Em que aspecto você gostaria de receber meu incentivo?

Lembre-se de que as perguntas devem ser feitas com interesse genuíno, dando espaço para que cada membro da família se expresse livremente. Além disso, esteja aberto a ouvir as respostas com empatia e respeito, criando um ambiente acolhedor para uma comunicação aberta e honesta. As perguntas podem fortalecer os familiares, promover a compreensão mútua e contribuir para o crescimento e bem-estar de todos os membros da família, não use

**Você precisa estar
preparado para
fazer perguntas em
qualquer situação,
mas antes de
devolver a pressão
sobre o interlocutor,
você precisa estar
apto para responder
às próprias
perguntas.**

esse momento de diálogo e questionamentos para acusações e julgamentos.

O objetivo das perguntas no âmbito familiar é criar um ambiente de diálogo aberto, em que todos possam se expressar, compartilhar suas opiniões e sentimentos e construir uma conexão mais profunda. Esteja aberto e disposto a ouvir as respostas e dar seu *feedback* de forma respeitosa e empática. Nada de acusar, julgar ou se esquivar por meio de desculpas; imagino que já tenha aprendido que quem é bom em desculpas não é bom em mais nada.

101

PERGUNTAS NO ÂMBITO PROFISSIONAL

No âmbito profissional, as perguntas desempenham um papel crucial na comunicação, no desenvolvimento de relacionamentos profissionais e no entendimento das necessidades e expectativas.

Você precisa estar preparado para fazer perguntas em qualquer situação, mas antes de devolver a pressão sobre o interlocutor, você precisa estar apto para responder às próprias perguntas.

Saber as respostas que você daria a uma pergunta elaborada por você, em relação à vida profissional, gera

autoconfiança. Estas perguntas abaixo podem ajudá-lo a compreender melhor a sua realidade profissional e trazer consciência do que precisa ser melhorado no âmbito profissional. Vamos lá!

- Quais são as principais responsabilidades do seu cargo?
- Como você lida com desafios específicos do trabalho?
- Quais habilidades ou conhecimentos você acha importante desenvolver para avançar em sua carreira?
- Existe algum treinamento ou curso que você gostaria de fazer?
- Como você se mantém atualizado em sua área de atuação?
- Como você prefere se comunicar e colaborar com os membros da equipe?
- Quais são as habilidades mais importantes para trabalhar efetivamente em equipe?
- Você possui um plano de desenvolvimento de carreira?

As perguntas adequadas podem ajudá-lo a criar um ambiente de trabalho mais colaborativo e ativar o crescimento profissional.

AS PERGUNTAS QUE DESTRAVAM A VIDA PROFISSIONAL E GERAM RIQUEZA

Existem várias perguntas que podem ajudar a destravar a vida profissional, desafiando a pessoa a refletir sobre sua carreira, metas e aspirações. Pergunta é escavação e sondagem; não se esqueça disso.

O segredo da pergunta é a resposta do outro. Não gasto minha energia pensando na próxima pergunta, mas uso como base aquilo que a própria pessoa responde. Entenda: o que move o mundo não são respostas e, sim, perguntas. Se você fizer as perguntas certas, conseguirá chegar à raiz de qualquer problema.

Há uma sabedoria por trás da arte de fazer perguntas: não responda a pergunta que lhe fizerem, mas devolva com outra. Quando você responde, a pressão da pergunta fica sobre você, mas se você dá uma “meia” resposta e devolve com outra pergunta, a pressão é transferida para o outro. Eu já lhe falei sobre isso!

Nós vivemos em uma sociedade marcada pela ditadura da resposta, mas acredite, nem tudo você precisa responder. Faça a tarefa de, em vez de responder às perguntas que lhe fizerem, devolver outra pergunta. É muito interessante observar a reação das pessoas e como elas absorvem essa pressão.

Você quer desenvolver a arte de fazer perguntas? Então treine até cansar. Comece respondendo para si mesmo coisas simples do seu cotidiano e então vá aumentando o nível de perguntas. Por exemplo, você sabe me responder por que mora na sua casa atual? Reflita um pouco. Até mesmo a casa onde você vive é reflexo das perguntas que você deixou de fazer. Quando eu não fazia perguntas, eu morava numa casa, depois de começar a fazer perguntas, passei a morar numa casa diferente, ainda melhor.

Quero incomodá-lo e fazê-lo refletir. O dinheiro que você tem é efeito do que você ainda não fez. O que você vive hoje é fruto das perguntas que você não fez.

Talvez você nunca tenha se dado conta disso, mas o seu corpo carrega muitas respostas. O seu pé, por exemplo, é um mapa. Quando alguém de um spa coloca a mão em um ponto de dor, logo a identifica e faz perguntas até encontrar sua origem.

Se, em um momento, você se sente ótimo, mas poucos minutos depois, sua energia diminui, faça perguntas. Volte à origem e descubra a causa. Quanto mais perguntas você fizer para si mesmo, mais clareza você terá sobre coisas que nem sabia o porquê aconteciam em sua vida. Quanto mais perguntamos, mais claras e sábias se tornam as nossas decisões e com isso mais certa é a nossa mudança de rota.

Será que você dá conta de responder para si mesmo as seguintes perguntas?

- Por que ainda não deixei meu emprego CLT?
- Por que sou tão egoísta com meu cônjuge?
- Onde deixei aquilo que Deus colocou no meu coração?
- Por que ainda dou tanto valor ao que as pessoas pensam ao meu respeito?
- Qual é o meu propósito profissional? O que me motiva a trabalhar todos os dias?
- Quais são meus pontos fortes e como posso usá-los para minha carreira?
- Quais habilidades ou conhecimentos adicionais eu preciso adquirir para progredir na minha área de atuação?

- Quais são os meus valores profissionais e como posso garantir que minha carreira esteja baseada neles?

- Quais são meus objetivos de curto e longo prazo na minha carreira e o que eu preciso fazer para alcançá-los?

- Quais são as oportunidades de crescimento profissional disponíveis para mim e como posso aproveitá-las?

- Quais são os principais obstáculos que estou enfrentando em minha carreira e como posso superá-los?

106

- Quais são as áreas de melhoria que devo focar para me desenvolver profissionalmente?

- Que tipo de ambiente de trabalho e cultura organizacional é mais adequado para mim?

- Quais são os meus interesses e paixões fora do trabalho e como posso integrá-los à minha vida profissional?

- Como posso equilibrar minha vida pessoal e profissional de forma saudável e satisfatória?

- Quais são as habilidades ou experiências que eu posso compartilhar com outras pessoas para ajudar no desenvolvimento delas?

- Como posso expandir minha rede de contatos profissionais e aproveitar o poder do *networking*?

Ficou difícil responder? Então está na hora de olhar para dentro e fazer novas perguntas para si mesmo. Essas perguntas foram projetadas para estimular a reflexão e fornecer *insights* sobre a direção que você deseja seguir em sua vida profissional. Lembre-se de que as respostas podem evoluir ao longo do tempo à medida que você ganha novas experiências e adquire mais clareza sobre suas metas e interesses.

Para finalizar este tópico, quero falar das perguntas feitas para gerar riqueza. Veja bem, eu não disse perguntas para ser rico, mas para gerar riqueza, ser próspero em todas as áreas. Salomão foi o homem mais rico que existiu, mas seu foco nunca foi ganhar dinheiro, mas construir um legado baseado em sabedoria.

Salomão aprendeu com Davi a fazer perguntas. A sustentação da riqueza de Salomão está baseada nas perguntas que ele fez, mas quando deixou de fazer perguntas, ele se perdeu. Assim pode ser com você e comigo também.

Para gerar riquezas, é importante considerar uma abordagem abrangente que inclua tanto o aspecto

financeiro quanto o desenvolvimento pessoal e profissional.

Você precisa elevar o seu nível de consciência para que você receba os resultados que você

quer receber. Enquanto você não se sentir merecedor, você pode fazer o que for, pode conectar com qualquer pessoa que você quiser conectar, você não vai chegar ao resultado que você quer.

O código para gerar riqueza é movimentar-se, fazer perguntas e se expor.

108

A primeira semente da riqueza chama-se **semente free**. Você sabia que a semente tem uma dormência, para ela crescer, tornar-se uma árvore, ela precisa quebrar essa dormência? Essa dormência é como se fosse um bloqueio, ela tem um bloqueio que precisa ser quebrado.

Como é que se quebra a dormência de uma semente? Você precisa ser submetida à exposição. Ser exposta é uma forma de quebrar essa dormência. Quando você se expõe, sai da zona de conforto, investe em autocohecimento, isso gera em você uma ruptura de padrão! O código para gerar riqueza é movimentar-se, fazer perguntas e se expor. Aqui estão algumas perguntas que podem ajudar nesse processo. Seja sincero e responda.

- Quais são minhas paixões e habilidades que posso transformar em uma fonte de renda?

- Quais são as necessidades e desejos das pessoas ao meu redor que posso atender?

Identificar demandas não atendidas ou oportunidades de melhoria na vida das pessoas pode ser a base para iniciar um negócio ou oferecer produtos/serviços de valor.

- Como posso adquirir mais conhecimento e habilidades para melhorar minha capacidade de gerar riqueza?

Investir em seu próprio desenvolvimento pessoal e profissional por meio de cursos, treinamentos ou leitura pode expandir sua *expertise* e abrir novas oportunidades financeiras.

- Quais são as tendências e oportunidades de mercado que posso explorar?

Pesquisar e entender as tendências atuais do mercado pode ajudá-lo a identificar setores em crescimento ou nichos de mercado que oferecem potencial para gerar riqueza.

- Como posso criar múltiplas fontes de renda?

Diversificar suas fontes de renda pode reduzir o risco financeiro e aumentar suas oportunidades de ganhos. Estude sobre as diferentes formas de renda passiva, investimentos ou parcerias que podem ser exploradas.

- Como posso usar a tecnologia para sustentar meus negócios ou criar novas oportunidades?

Identificar maneiras de aproveitar a tecnologia, seja por meio de um negócio on-line, automação de processos ou *marketing* digital pode ser uma estratégia eficaz para aumentar sua geração de riqueza.

- Como posso criar valor para os outros e resolver problemas?

Focar em criar valor para os outros e resolver problemas genuínos pode gerar oportunidades de negócios lucrativos. Pergunte-se como você pode ajudar as pessoas a alcançarem seus objetivos ou superarem desafios.

- Quais são os meus objetivos financeiros de curto e longo prazo?

Estabelecer metas financeiras claras ajuda a direcionar seus esforços e a criar um plano de ação para alcançar a riqueza que você deseja.

Tarefas:

1. Este capítulo possui perguntas que são fundamentais para o seu autoconhecimento. Leia novamente estas questões e responda com sinceridade a cada uma delas. Faça isso com calma e com tempo. Tire um tempo somente para você.

2. Pesquise no dicionário a palavra PARADIGMA. Em seguida escreva o seu significado e os seus sinônimos em uma folha de papel e observe em qual paradigma você está encaixado. Desapegue-se!

3. Faça um quadro e divida em colunas. Em cada coluna escreva um núcleo familiar seu (pais, irmãos, cônjuge, filhos). Em seguida, escreva as dificuldades (traumas, problemas) que você tem com cada grupo e apresente a Deus com um coração disposto a liberar o perdão para cada um. Liberte-se!

4. Observe o seu meio fraterno e se pergunte: minhas amizades têm algum princípio pautado em Deus? Os que dizem ser meus amigos realmente andam comigo e me apoiam? Eu preciso ter determinadas pessoas como amigas? Eu tenho sido um instrumento de influência para os meus amigos?

5. Sobre a sua carreira: você está onde queria estar? Sua profissão é uma realização ou é o que você tem para hoje? O que você pode fazer para melhorar isso? Você tem aproveitado o seu ambiente de trabalho para ser um anunciador do Reino?

6. As influências comunistas têm afetado a sua rotina? Pesquise sobre e escreva alguns costumes que você descobriu ter influência comunista em sua vida.



Capítulo 7

**CONSTRUINDO A HABILIDADE
DE RESPONDER COM
SABEDORIA**

Efato que você precisa saber fazer perguntas, mas também precisa desenvolver a habilidade de responder com sabedoria, e essa é uma característica valorizada em diversas áreas da vida, seja em relacionamentos, ambiente profissional ou situações cotidianas. Conhecer a si mesmo, seus valores, crenças e princípios ajuda você a responder de forma aguçada com sua própria sabedoria interior.

O que você faz com as críticas que são jogadas sobre você? Não fique chateado, mas 100% dos elogios que eu recebo, jogo fora e as críticas eu uso. Quando recebo uma crítica, eu falo: “Sou impressionante.” Eu

virei uma chave com isso, antes eu deixava de lado. Alguém diz: “Você é maravilhoso!”, imediatamente eu falo na minha cabeça que maravilhoso é somente Deus. Eu escuto: “Você mudou a minha vida”, eu falo: “Glórias a Deus, porque foi Ele quem fez. Eu olho

os comentários no feed,

do reels e leio as críticas e verbalizo para mim: “Você é o cara”, valorize as críticas, porque tem gente falando de você. Se você fizer isso, vai entender o quanto é prazeroso, não vai cair no engano, não vai mexer com o seu ego e não vai o derrubar e ainda você se alimenta de energia com pessoas que não estão ocupadas cuidando da própria vida. Às vezes alguma coisa que você não deu conta de fazer, com este raciocínio, estará a algumas horas de conseguir.

O ideal é que antes de você responder a uma situação ou pergunta, reserve um momento para refletir sobre o assunto. Pondere diferentes perspectivas, avalie

Responder com sabedoria envolve considerar as necessidades e emoções dos outros, nem todas as perguntas ou situações precisam de uma resposta imediata.

as consequências de suas palavras e ações, e busque soluções ponderadas. Ter uma atenção plena, no momento do diálogo, o ajudará a ter clareza em relação a suas emoções e pensamentos antes de responder e evitar respostas impulsivas.

Responder com sabedoria envolve considerar as necessidades e emoções dos outros, nem todas as perguntas ou situações precisam de uma resposta imediata. Tenha paciência para refletir antes de responder. Se necessário, peça um tempo para pensar e retornar à questão mais tarde, visto que ter controle emocional vem de um posicionamento sábio.

117

HABILIDADES DESENVOLVIDAS NA ARTE DE FAZER PERGUNTAS

Existem várias habilidades que podem ser desenvolvidas na arte de fazer perguntas, a começar pela **habilidade de escuta ativa**.

● **Pratique a escuta ativa:** Ao se concentrar na escuta ativa, você está dando espaço para que a pessoa conclua sua ideia e o impede de interromper ou responder de forma impulsiva, com base nas suas próprias emoções.

Outra habilidade é a **formulação de perguntas claras**: Fazer perguntas claras e bem formuladas

é essencial para obter informações relevantes. Desenvolver essa habilidade envolve aprender a articular perguntas de maneira concisa, direta e compreensível. Isso ajuda a evitar ambiguidades, que é um ruído na comunicação, e garante que a outra pessoa entenda claramente o que você está sofrendo.

Você desenvolve a habilidade de **fazer perguntas empáticas**, que envolve considerar as emoções e experiências da outra pessoa ao formular suas perguntas. Isso requer sensibilidade para abordar questões delicadas ou pessoais de forma respeitosa e compreensiva, criando um ambiente seguro para o outro se expressar.

118

Seguir o fluxo da conversa é algo a ser desenvolvido, pois envolve estar atento ao contexto e ao fluxo da conversa. Desenvolver essa habilidade ajuda a fazer perguntas relevantes e oportunas, encaixando-se naturalmente na dinâmica do diálogo e permitindo uma interação fluida e produtiva, **adaptando as perguntas ao ouvinte**.

Cada pessoa é única, e fazer perguntas personalizadas é uma habilidade valiosa. Isso envolve considerar o conhecimento, as experiências e as emoções do outro, de **forma respeitosa e sensível**. Tenha cuidado para não fazer perguntas intrusivas, ofensivas ou

invasivas, e fique atento ao impacto emocional que suas perguntas podem ter nas outras pessoas.

Ao praticar e desenvolver essas habilidades no ato de perguntar, você pode se tornar um comunicador mais efetivo, facilitando a transmissão de informações relevantes, o estabelecimento de conexões mais profundas e a promoção de uma comunicação que lhe permite ter acesso às respostas que você precisa. Seja sempre intencional.

O SILÊNCIO COMO RESPOSTA

O silêncio pode ser uma resposta poderosa em determinadas situações. Embora seja comum associarmos a resposta à comunicação verbal, o silêncio também pode transmitir mensagens. Aqui estão algumas maneiras pelas quais o silêncio pode ser uma resposta efetiva:

- O silêncio pode ser usado como um momento de reflexão antes de responder. Em vez de oferecer uma resposta impulsiva, o silêncio permite que você pense com cuidado sobre a pergunta e responda com mais clareza e sabedoria.

- O silêncio pode ser uma forma de mostrar respeito pela outra pessoa. Em certas situações, espe-

é fundamental considerar o contexto e a dinâmica da situação ao usar o silêncio como resposta e estar ciente de como ele pode ser percebido pelos outros.

cialmente as emoções estão acaloradas ou, quando há tensão, permanecer em silêncio pode evitar o aumento da conflitualidade e dar espaço para que ambas as partes se acalmem antes de retomar uma conversa de forma mais construtiva.

120

● Quando você fica em silêncio e apenas ouve, está demonstrando uma escuta ativa. Isso mostra que você está genuinamente interessado em compreender a perspectiva de outra pessoa e dá a ela a oportunidade de expressar-se completamente;

● O silêncio pode ser usado para sinalizar que você está ponderando cuidadosamente suas palavras antes de responder. Isso pode ser especialmente útil em situações delicadas ou complexas, em que suas palavras podem ter um impacto significativo.

● O silêncio também pode ser uma resposta que reconhece a intensidade emocional de uma situação. Em momentos de tristeza, dor ou raiva intensa, o silêncio pode ser uma forma de demonstrar solidariedade e

empatia. Permite que outra pessoa compartilhe suas emoções sem julgamentos.

- Em alguns contextos, o silêncio pode ser usado como uma estratégia retórica para enfatizar uma mensagem. Por exemplo, em uma negociação ou discussão acalorada, você pode optar por permanecer em silêncio para chamar a atenção para a importância do que foi dito anteriormente ou para criar um senso de espera.

É importante notar que o silêncio como resposta também pode ser interpretado de maneiras diferentes por diferentes pessoas e em diferentes culturas. Portanto, é fundamental considerar o contexto e a dinâmica da situação ao usar o silêncio como resposta e estar ciente de como ele pode ser percebido pelos outros.

121

Não estou sendo contraditório em meus apontamentos, pois haverá momentos em que você deverá colocar pressão por meio das perguntas, mas é preciso saber que um artista das palavras entende que fazer perguntas envolve diferentes contextos que devem ser analisados e interpretados antes de fazê-las. A intencionalidade faz parte da arte de fazer perguntas.

Tarefas:

1. Explique rapidamente o que é: escuta ativa, formulação de perguntas claras, conversa fluida e elaboração de perguntas empáticas para o ouvinte.

2. Agora treine as suas habilidades de comunicador: Determine um tema e faça uma breve entrevista com alguém próximo e fique atento em desenvolver as habilidades aprendidas neste capítulo: a escuta ativa, a formulação de perguntas claras, elaboração de perguntas empáticas e manter a fluidez na conversa. Após, escreva onde encontrou dificuldade e onde encontrou facilidade na aplicação da entrevista. Treine sempre!



Capítulo 8

DO INSTAGRAM PARA A VIDA

J á comentei anteriormente que para todas as perguntas que você lança para o outro, você já possui a resposta. Mas, mesmo assim quero compartilhar algumas perguntas que recebo com mais frequência e as tenho respondido ao longo dos últimos anos.

**VAI LÁ, BICHÃO! RESPONDE
ESSA: QUEM NASCEU PRIMEIRO:
O OVO OU A GALINHA?**

- Deus criou a matriz primeiro.

QUAL A SUA IGREJA?

- Igreja poderosa, gloriosa.



**VERDADE QUE VOCÊ JÁ ESTEVE
FACE A FACE COM DEUS E SABE
MUITO MAIS DO QUE REVELA?**

• Sim.

**É VERDADE QUE VOCÊ
SE DERRETE NA PRESENÇA
DE DEUS?**

• Sim.

O SENHOR É EVANGÉLICO OU CATÓLICO?

- O senhor é judeu.
Eu sou cristão.

PRECISO SEGUIR UMA RELIGIÃO PARA VIVER EM CRISTO?

- Jesus era judeu e
nunca pregou o
judaísmo.



VOCÊ ACHA QUE PRECISA DE UMA RELIGIÃO PARA SER CRISTÃO?

- Cristianismo não é religião. É *Lifestyle*.

QUAL O CÓDIGO PARA ENRIQUECER?

- Não agrade a mais ninguém.

QUAL PERGUNTA NÃO TEM RESPOSTA?

- A que não foi feita.

VOCÊ SOFRE OPRESSÃO DIARIAMENTE?

- Não. Há muitos anos, eu não sei o que é isso. Opressão acontece com quem opera em uma frequência baixa.



VOCÊ PERDE?

- Eu nunca perco ou ganho ou aprendo.

COMO DESCOBRIR A MINHA IDENTIDADE?

- Se você conseguir tirar tudo que falaram ao seu respeito e ficar com o que Ele disse.
Já é!

COMO VOLTAR A TER UM CORAÇÃO ALEGRE DEPOIS DA MORTE DE UM FILHO?

- Luto legítimo 70 dias.
Depois descubra o propósito da morte, se desconecte do passado e construa um legado com o propósito dessa criança.

RESUMA EM UMA PALAVRA O QUE É SUCESSO PARA VOCÊ.

- Inexistente.



QUAL A DIFERENÇA ENTRE LIBERTAÇÃO E DESBLOQUEIO?

- Desbloqueio é mental e a libertação é espiritual.

DÁ PARA FICAR RICO VENDENDO MATERIAL DE CONSTRUÇÃO?

- Sim. Dá para ficar rico com qualquer coisa.

QUAIS AS FORMAS DE COMPRAR CARTA DE CRÉDITO?

- Aguarde sorteio;
- Faça lance embutido ou;
- Lance forçado.

É POSSÍVEL SER CURADA DA ESCASSEZ?

- Não. Mude a palavra curada por tratado. Escassez não tem cura.



POR QUE O LIVRO DE PROVÉRBIOS FALA TANTO DE ADULTÉRIO?

- Salomão era filho de um casamento que começou com adultério. Seu bloqueio tem intimidade com o seu propósito.

SALOMÃO FALA BEM DA POBREZA TAMBÉM?

• Salomão, de Eclesiastes, é perigoso, é um Salomão que estava desconectado do propósito. Não admire Salomão de provérbios e não se assuste com o Salomão de Eclesiastes, pois são duas pessoas diferentes



É POSSÍVEL PRODUZIR ENERGIA INFINITA?

- Só com a mente, com o corpo não dá.

PODE FALAR MAIS SOBRE *DROPSHIPPING*?

- Já fiz milhões com esse negócio.

O QUE VOCÊ FARIA COM R\$ 100.000?

- Com a sua cabeça eu daria entrada para comprar um apartamento.

VERDADE QUE É RICO?

- Só nas 12 áreas da vida.



O PRESIDENTE DA FERRARI TE LIGOU?

- O presidente da Lamborghini almoçou comigo no Resort.

VERDADE QUE VOCÊ TINHA MEDO DE CHEGAR NA CAROL?

- Sim. Bonita demais para mim.

VOCÊ TEM ALGUM HOBBY?

- Voar.

VOCÊ SALTARIA DE PARAQUEDAS?

- Saltei em outubro de 2020.



ADOTARIA UM FILHO?

- Sim.

SE O BARCO QUE EU ESTIVER, SE CHAMAR CASAMENTO, EU PULO?

- Capitão nunca pula do barco. Só pulamos do barco que não é nosso.

QUAL O CÓDIGO DE VOAR?

- Dominar em todas as esferas e ondas.

NÃO PLANTAR COLHE DO MESMO JEITO?

- Só se for dos outros.



COMO VENDER MAIS?

- Gere mais valor, imprima mais pressão, empilhe pressão com storytelling.

DICAS PARA INVESTIMENTO?

- Invista na Eternidade. Sem chance de perda.

Não me sinto chateado em responder as perguntas que recebo, mas quero levá-lo a pensar que existem perguntas que podem transformar a sua vida, e que de alguma forma eu espero recebê-las logo, logo.

Tarefa

1. O que você achou das perguntas que costumo receber?
2. Você acredita que essas perguntas podem agregar e transformar a vida de alguém?
3. Até que ponto saber sobre minha vida pessoal, mudará a sua realidade ou acrescentará exponencialidade à sua vida?

Licenciado para:

PERGUNTA
O CÓDIGO
NA PER
O CO
TÁ



Capítulo 9

**RESPOSTAS QUE
TRANSFORMAM**

A pergunta que eu mais ouvi até hoje na vida é: “quando você virou a chave”? Eu não costumo responder, com frequência, a essa pergunta, mas hoje quero compartilhar alguns códigos que me trouxeram ao meu momento atual. Primeiro, expanda sua exponencialidade e busque autoconhecimento, porque, quando você destrava e acaba com as desculpas, só sobra a realidade.

O que eu faço para destravar? Não ande sozinho. As melhores e maiores ideias que eu tive foi ao lado de outras pessoas, as menores ideias também foram construídas ao lado de pessoas. Você não consegue

avançar sozinho. É impossível para o cérebro gerar uma ideia sozinho. Alguém pode dizer: Einstein ficava sozinho. Mentira. Ele ficava pensando na ideia do outro e buscando alternativas para desconstruir ou acrescentar na ideia do outro. Isso não é coisa deste século, é do século passado juntar-se com outras pessoas para prosperar.

BUSQUE CONECTAR-SE COM NOVAS PESSOAS

150

Como faço para conectar-me com pessoas que estão em uma frequência maior que a minha? Faça uma análise das pessoas que estão conectadas a essa pessoa que você deseja se conectar e vá escalando frequências. Se a pessoa está na frequência 07, busque conectar-se com as pessoas que estão na frequência 03.

Agora, o código pesado é: **não arraste pessoas com você**. Quando uma pessoa não quer mudar, abra mão. Há muita gente presa em determinada área da vida, porque deseja mudar a frequência, mas quer levar os seus amigos, parentes juntos. Isso não é possível, mas se você se sente desconfortável em deixar algumas pessoas para trás, faça as seguintes perguntas: por

que preciso levar essa pessoa comigo? Qual é a função emocional que essa pessoa exerce em minha vida? Quem tem inteligência emocional faz perguntas e não reage na base da emoção. A maior ferramenta de inteligência emocional é fazer pergunta e a segunda maior é praticar uma ação, ou seja, fazer uma tarefa.

FAÇA ALGO QUE O DEIXE EM ÊXTASE (QUE SAIA DA SUA BOCA: UAU!)

Quando foi a última vez que você fez algo extraordinário? Qual foi a última vez que você disse: “Eu nem acredito que fiz isso!”. Sabe o que acontece, talvez você tomar uma decisão que irá te assustar ou até que irá acabar com o seu dinheiro (você tem tão pouco!). Eu já fui pobre e falo com propriedade, você precisa me respeitar por causa disso. Eu estava em uma palestra em Miami e um brasileiro fez a seguinte pergunta: “Eu só tenho esse dinheiro e é a bala de prata para mudar a minha vida, o que devo fazer com esse dinheiro?”, e eu lhe perguntei se era o único dinheiro que ele tinha e me respondeu que sim. Eu disse: “Gaste tudo! Porque se é a única coisa que você tem, você não sabe quem você é. Pode gastá-lo completamente. Porque no dia que você gastar todo esse dinheiro que você tem,

terá que ligar a potência que você é, porque esse dinheiro está te travando”.

Quando li o livro de Napoleon Hill e soube que ele tinha gastado todo o dinheiro que ele possuía em uma diária de hotel eu me perguntei: Ele morreu ou tornou-se uma potência? Tornou-se mais que uma potência, explodiu! É necessário queimar o último cifrão para que você se torne quem precisa ser.

CRIE SEU PRÓPRIO MUNDO

152

Você não precisa viver com base naquilo que você conhece ou mesmo que disseram para você que era o certo viver. Você sabe que pode construir seu próprio mundo? Que sua família pode ter suas próprias regras? Que você pode construir uma nova tradição familiar a partir da sua família?

Conheço pessoas que são reféns daquilo que ouviu ou foi instruída durante a infância, juventude e nunca parou para questionar se aquilo faz sentido para a vida que deseja viver ou não? Quais regras, tradições, costumes você tem praticado sem questionar o sentido? Escolha, hoje, ressignificar aquilo que não faz sentido na vida que você deseja viver a partir de hoje.

O QUE VOCÊ FAZ COM AS CRÍTICAS?

Não fique chateado, mas 100% dos elogios que as pessoas fazem para mim eu jogo fora, mas 100% das críticas eu utilizo. Quando recebo uma crítica, eu falo, para que eu mesmo possa ouvir: eu sou foda, eu sou impressionante! Tenho usado esse método e virei uma chave com essa atitude de forma impressionante. Antes eu apenas deixava de lado, mas eu passei a usar as críticas como combustível, energia. Isso é muito forte!

A partir de hoje, desvalorize elogios e valorize as críticas, porque tem uma pessoa nessa terra falando de você. Quando você aprender a fazer isso, não cairá no engano, não deixará que seu ego seja atingido e se alimentará com a energia de gente que não está ocupado cuidando da própria vida.

Acredite, algumas coisas que você acredita que não está conseguindo fazer, você está a algumas horas perto de conseguir. A pergunta é: A quantas horas você está de conseguir aquilo que você deseja? É possível ter essas respostas com base em horas. Invista naquilo que você deseja e não desista até conseguir.

E para finalizar, quero falar da pergunta que menos gosto de ouvir e que mais ouço: “Pablo, por que você acha que sabe todas as respostas”? Eu não sei to-

das as respostas, as perguntas são iguais. Todos os dias, recebo as mesmas perguntas. Tem perguntas que já respondi 18.000 vezes. Você fica impaciente? Não. Apenas estou procurando perguntas novas. Anote aí: Que horas você vai deixar de ser um ‘zé ninguém’? Que horas você começará a fazer perguntas e se transformar em uma pessoa extraordinária?

Deixa eu lhe contar uma coisa sobre mim: eu não sou uma pessoa extraordinária, eu só não sou mediano como a maioria das pessoas. Eu não tenho nada de extraordinário em mim, apenas repito todos os dias as coisas que lhe ensino incansavelmente. Se quer um conselho, acorde e repita a mesma coisa até seu cérebro começar a voar sozinho.

Tarefa:

1. Escolha algo extraordinário e realize ainda esta semana.

2. Faça uma lista de regras, tradições, costumes, hábitos que não fazem mais sentido para a sua vida e crie uma lista com novas sugestões.

3. Comprometa-se consigo mesmo a retornar a leitura deste livro, relendo as respostas ou respondendo às perguntas.

4. Coloque em prática os insights que você adquiriu ao responder as perguntas. Conhecimento sem ação não é autogoverno. Decida ser um governante!

CONCLUSÃO

Licenciado para:



código está na pergunta! Neste livro você aprendeu, por meio da arte de fazer perguntas, que é possível ser bem-sucedido e exponencial, envolvendo a área profissional, financeira, familiar, individual e social ao usar essa ferramenta poderosa.

Crenças, ideologias, hábitos podem ser questionados por meio de perguntas para que seus resultados pessoais sejam satisfatórios. Perguntas podem mexer

com a visão de alguém sobre o que ela pensa, vê e sente, levando-a a ter ações pontuais.

Quando nós sabemos fazer perguntas, aprendemos a visualizar o que desejamos e automaticamente não podemos permanecer de braços cruzados, são desafios que se apresentam e que nós não devemos deixar de lado, é o compromisso que cada um de nós tem para vencer e desfrutar o que já nos foi concedido por Deus.

Não basta ter conhecimento, porque o conhecimento, assim como as ideias não têm importância se não são colocados em prática, até aquilo que você vê como negativo pode ser elucidado para algo que tem os seus benefícios. Por meio de perguntas, de um diálogo que você faz internamente, pode mudar a sua postura diante de diferentes situações.

Há muitas circunstâncias, valores, emoções, orientações que podem dirigir o seu caminho sem que você perceba. Conhecer, entender o que realmente tem relevância para a sua história de vida, permitirá que você tome a direção de tudo o que o envolve no papel de governante da própria vida. Portanto, faça perguntas e bora tocar o terror na Terra.

TMJADF!

Licenciado para:



Esta edição foi impressa em formato fechado 160x230mm
e com mancha de 100x170mm.

O texto foi composto em Baskerville 13/19pt
e os títulos em Gotham 22/24pt.

AGOSTO DE 2023

Você já se perguntou qual é a chave para o sucesso em todas as áreas da sua vida? Por que fazer perguntas? Qual a importância de perguntar? As respostas das perguntas podem intervir na sua opinião?

Neste livro, você aprenderá a dominar a arte de fazer perguntas que impulsionam o seu crescimento espiritual, profissional, financeiro, familiar, individual e social.

Conhecer e compreender o que realmente importa em sua vida permitirá que você se torne um governante na Terra e as perguntas serão suas aliadas nesse processo.

O que está esperando? Faça perguntas, desafie-se e descubra o poder transformador das perguntas. Saiba como dirigir questões fundamentais que o levam a crescer, se destacar, transbordar e ter uma vida exponencial.

ISBN: 978-65-84702-35-6



9 786584 702356

PL
PLATAFORMA
E D I T O R A

