

Dialogar dói menos do que se imagina

Da mesma forma que podemos usar os diálogos internos para amargurar a nossa vida, temos a possibilidade de usá-los para elevar a nossa auto-estima.

Por Roberto Shinyashiki

Conta-se que uma mulher, em seu leito de morte, fez seu marido jurar que não se comprometeria com nenhuma outra pessoa. E o ameaçou a voltar, como espírito, e de não o deixar viver tranqüilo, se ele não cumprisse a promessa. O marido, a princípio, cumpriu a palavra, mas, depois de alguns meses, conheceu outra mulher e se apaixonou por ela.

Quase imediatamente, começou a aparecer-lhe, todas as noites, um espírito que o acusava de haver quebrado o juramento. O fantasma noturno não só estava informado de tudo o que se passava com a relação amorosa que ele mantinha, como também conhecia todos os seus pensamentos, esperanças e sentimentos. Como a situação se fazia insuportável, o homem decidiu pedir conselho a um mestre Zen.

“Sua esposa se converteu em espírito e sabe tudo o que você faz, diz e pensa. É um espírito muito sábio e merece ser admirado por você”, disse-lhe o mestre. E continuou: “Quando ele lhe aparecer de novo, faça um trato. Diga-lhe que, já que ele sabe tanto de você, não é possível esconder nada. E, por isso, você vai romper seu compromisso amoroso, se ele puder responder a uma simples pergunta”.

“Que pergunta tenho de fazer-lhe”, indagou o homem. “Encha a mão de feijão e pergunte-lhe quantos grãos há nela. Se o espírito não responder, você ficará sabendo que ele não é nada mais que o produto de sua imaginação, e ele não o molestará mais.”

A noite chegou e o espírito apareceu. O homem agiu exatamente como o mestre mandara. Estendeu a mão e perguntou: “Quantos grãos há aqui?” E não havia mais espírito algum para responder. A imaginação do homem não poderia responder a uma pergunta para a qual nem o próprio homem conhecia a resposta...

Da mesma forma que podemos usar os diálogos internos para amargurar a nossa vida, temos a possibilidade de usá-los para elevar a nossa auto-estima, quando buscamos,

dentro de nós, a nossa verdade e as metas que nos propomos atingir, dentro de nossas limitações e de nossa realidade.

Agir com base em pressuposto é nos atirar a alguma empreitada arriscada. É importante checar o que é real e o que é apenas fruto de nossa imaginação. E apenas o diálogo claro, direto e objetivo nos leva a esclarecer os pontos obscuros. Quando duas pessoas estão dialogando, a predisposição de ambas é encontrar soluções, trocar informações, estar interessadas uma no assunto da outra, mesmo que o tema seja doloroso. Em geral, dialogar dói menos do que se imagina...

Roberto Shinyashiki é formado em medicina, possui pós-graduação em Administração de Empresas e doutorado em Administração e Economia, ambas pela Universidade de São Paulo. É autor de mais de 31 livros, sendo sua grande maioria best-sellers, com temáticas tais como Alta Performance, felicidade, autoajuda, amor e objetivos de vida. É um dos mais renomados e importantes palestrantes do Brasil.