



Revista Veja	Data 03/01/2018	Caderno Geral	Página 60 - 62
--------------	--------------------	------------------	-------------------

## **Conheça os especialistas que dão aula para ser “o cara”**

**O coaching de resultado, que promete melhorar carreira e vida pessoal, arrebanha multidões e movimentava milhões de reais no Brasil; duro é saber quem é sério**

**Maria Clara Vieira**

No palco iluminado, um homem caminha de um lado para o outro, falando à multidão de mais de 3 000 pessoas. Seus assuntos são fé, família, relacionamentos e futuro. Ele promete avanços na carreira em cinco meses e a reprogramação de crenças pessoais em três dias. De repente, vira-se para um rapaz da plateia e dispara: “Você sabe que eu já te li. Perdoa teu pai”. E segue pregando. Do lado de fora do salão, o rosto do orador estampa livros, cadernos, DVDs e camisetas. Paulo Vieira, o dono do microfone, não é pastor evangélico. Vieira é coach, um dos mais bem-sucedidos do país, há mais de 100 semanas na lista dos livros mais vendidos de VEJA. Por seus cursos de inteligência emocional já passaram mais de 300 000 pessoas dispostas a desbravar o que promete ser a trilha mais rápida e certa para o sucesso pessoal e profissional.

O termo coaching nasceu no começo do século XIX na Inglaterra para designar preparadores de candidatos a concursos públicos. Rapidamente saltou para o esporte — coach significa treinador, em inglês. Aos poucos, foi sendo aplicado a toda e qualquer pessoa que oriente outras em oratória, em exposição pública, em entrevistas de emprego, em bem-vestir, em boas maneiras, em técnicas de emagrecimento — até coach de paquera oferece seus préstimos na internet. Como é de esperar em um ramo que resvala — e às vezes mergulha de cabeça — na autoajuda, há o coaching de respeito, fundamentado em pesquisas sérias, e o coaching do milagre a curto prazo. O veio mais lucrativo da mina é aquele explorado por indivíduos que se propõem a ensinar as pessoas a subir na vida, ganhar bem e reconhecer e desenvolver os pontos positivos da personalidade — enfim, a ser “o cara”.

Revista Veja	Data 03/01/2018	Caderno Geral	Página 60 - 62
--------------	--------------------	------------------	-------------------

Ninguém sabe dizer quantos brasileiros se intitulam coaches atualmente. Só os formados pela Febracis, a Federação Brasileira de Coaching Integrado e Sistêmico, comandada por Vieira, pularam de 400, em 2012, para mais de 8 000. Estima-se que o mercado movimente cerca de 50 milhões de reais por ano no Brasil (2 bilhões de dólares no mundo). O crescimento vertiginoso aqui é atribuído a dois fatores: a crise econômica e a diversificação de carreira. “Períodos difíceis sempre favorecem abordagens que aumentem resultados. Metade dos que procuram nosso curso está atrás de aprimoramento pessoal. A outra metade quer virar coach”, explica Flora Victoria, presidente da Sociedade Brasileira de Coaching.

VEJA acompanhou um seminário de coaching e inteligência emocional promovido pela Febracis e observou pessoas desconhecidas compartilhando intimidades, abraçando-se, olhando fixamente para outra e dançando (veja o quadro abaixo), atividades que podem parecer constrangedoras, mas às quais os participantes se entregaram com gosto. Durante os três dias de curso, Paulo Vieira bateu insistentemente na tecla de que a pessoa é aquilo que ela fala e em que acredita — daí vem sua marca registrada, o grito de guerra “yes, yes, yes” com os braços para cima, que ele recomenda repetir ao menos uma vez por dia (“É idiota, mas funciona”, brinca com a plateia). Para cada técnica que aborda, Vieira saca uma pesquisa corroborativa, como a da psicóloga Amy Cuddy, professora na Universidade Harvard, que comprovou que a linguagem corporal muda os pensamentos e sentimentos das pessoas. “Essa pesquisa lavou minha alma”, ele diz. “Antes, quando eu recomendava o ‘yes’, me achavam louco.

Muitas das técnicas adotadas por Vieira e outros coaches bem-sucedidos baseiam-se na controvertida programação neurolinguística (PNL). Criada na década de 70, a PNL propõe uma espécie de reprogramação mental através da linguagem. Segundo essa corrente, a comunicação oral e corporal pode ajustar a mente para a obtenção de resultados — emocionais, físicos ou econômicos. A proposta sobrevive, forte e atuante, em que pese a chuva de críticas. A Sociedade Britânica de Psicologia afirma que “é um grave erro achar que a PNL se fundamenta em evidências científicas da psicologia ou da neurociência”. Também causa arrepios no

meio acadêmico a promessa de mudanças radicais em questão de dias. “Não existe milagre. Tomar consciência de traumas e limitações dá um trabalho enorme. Mudanças na personalidade exigem paciência e tempo”, diz o psicanalista Cláudio Castelo Filho, professor de psicologia clínica da USP e membro da Sociedade Brasileira de Psicanálise. Mesmo dentro do universo do coaching há críticas aos cursos-show. “Momentos de catarse não são coaching. O trabalho sério requer um método replicável e, neste caso, não é qualquer pessoa que se submeta ao processo que terá o mesmo resultado”, fulmina Villela da Mata, também à frente da Sociedade Brasileira de Coaching.

Indiferentes às críticas, famosos e não famosos cada vez mais se rendem ao coaching heterodoxo. A judoca Rafaela Silva, medalhista de ouro na Olimpíada do Rio, credita seu sucesso à carioca Nell Salgado. “Não fosse o fato de ela pôr minha cabeça no lugar, eu não teria conquistado o pódio”, elogia a atleta. Uma das ferramentas desenvolvidas por Nell é chamada de “técnica do personagem”: durante a disputa, o competidor é incentivado a imaginar-se na pele de uma figura forte por quem sinta admiração. Quando entra no tatame, Rafaela incorpora Zé Pequeno, protagonista do filme Cidade de Deus. “Tenho clientes que se imaginam como um leão, outros como Super-Homem. É uma forma de desconectar o atleta das preocupações do mundo real”, explica a coach. A ex-BBB Mayra Cardi é life coach requisitada no mundo das celebridades — seu forte é ensinar a perder peso. Mayra já aplicou (com sucesso, diga-se) seu programa Seca Você Personalité ao comediante Fábio Porchat, à atriz Larissa Manoela e à cantora Anitta — esta foi proibida pela coach de pronunciar o nome de comidas gostosas. No comando de uma equipe de nutricionistas, preparadores físicos e psicólogos (“Tem gente que só funciona com terapia”), Mayra fatura entre 70 000 e 150 000 reais por cliente a cada programa de oito semanas.

Os coaches se veem como “especialistas em alta performance”, e sua estrela maior é o californiano Tony Robbins, 57 anos, no ramo desde os 17. Robbins já atendeu celebridades do calibre de Oprah Winfrey, Hugh Jackman, Leonardo DiCaprio e a princesa Diana. Calcula-se que seus livros e palestras cheguem a mais



**FACULDADE INSTITUTO SUPERIOR DE EDUCAÇÃO DO  
PARANÁ**

Política

HEMEROTECA

Revista Veja	Data 03/01/2018	Caderno Geral	Página 60 - 62
--------------	--------------------	------------------	-------------------

de 50 milhões de pessoas e sua fortuna alcance 5 bilhões de dólares. Disputa-se a tapa uma vaga na conferência de três dias que ele organiza todo ano em sua casa em Palm Beach, na Flórida, tema de um documentário da Netflix em que, em uma cena particularmente estarrecedora, convence uma jovem a telefonar ao namorado e romper com ele ali, em público, porque percebeu que “ele não era o que ela queria”. Admirador do coach, Vieira diz que a maior diferença entre os dois é que o americano “fala muito palavrão”. Tirando isso, Robbins é a inspiração. Yes, yes, yes.