



O VERDADEIRO SUCESSO

10 Princípios para transformar sua vida agora mesmo

PAULO MACHADO

[amazon.com](https://www.amazon.com)

O VERDADEIRO SUCESSO

10 PRINCÍPIOS PARA TRANSFORMAR SUA VIDA AGORA MESMO

PAULO MACHADO

Direitos autorais do texto original © 2016 Paulo Machado

Todos os direitos reservados.

www.paulomachado.com

Para minha amada família, vocês são o meu maior tesouro.

Para meu pai que sempre deu a educação de que eu precisava.

Para minha mãe que sempre me doou carinho e atenção.

E para meus irmãos que sempre estiveram ao meu lado.

DEPOIMENTOS SOBRE O AUTOR:

“Um grande campeão! Sou muito grato a ele pelo suporte em minha carreira e pelos anos que trabalhou ao meu lado em Milão.”

Clarence Seedorf – Lenda do Futebol Mundial

“Agradeço ao Paulo por sua valiosa contribuição às famílias no mundo inteiro durante os anos que trabalhou na OMF.”

Dra. Deisi Kusztra – Presidente da Organização Mundial da Família

“Além de um excelente comunicador, o Paulo é também um grande estrategista. Com certeza, seu trabalho fará a diferença na vida de muita gente.”

Hilgo Gonçalves - Presidente ACREFI | CEO Losango 2008-2015

“Ele é inteligente, fala cinco idiomas, viajou o mundo e isso lhe dá uma perspectiva sobre a vida que poucos conseguem ter.”

Prof. José Pio Martins – Reitor da Universidade Positivo

“Conheço o Paulo há muitos anos e posso dizer que ele aplica na vida pessoal e profissional os conceitos que defende e isso é um grande mérito.”

Eduardo Ferraz - Consultor em Gestão de Pessoas e Autor Best-Seller

DEPOIMENTOS SOBRE O LIVRO NA AMAZON:



“Incrível como o que antes eu definia como uma meta irreal se tornou perfeitamente alcançável desde que se tenha atitude.”

“De leitura fácil e prazerosa, os princípios trazidos no livro são capazes de influenciar, de maneira positiva, a forma como conduzimos nossos objetivos de vida.”

“Adorei o livro! Leitura tranquila e bem objetiva. Faz você abrir a mente e o espírito para coisas novas. Obrigado por compartilhar esse conhecimento.”

“Recomendadíssimo! É muito inspiradora a forma como o autor coloca sua experiência de vida de modo a ajudar qualquer um de nós a obter sucesso em nossa vida, tanto profissional quanto pessoal.”

SUMÁRIO

Introdução: Mais um livro de Autoajuda?!.....	12
---	----

PARTE I: MINHA HISTÓRIA

Conhecendo o “primeiro mundo”	15
Viajando o mundo trabalhando na ONU.....	18
Morando na Itália e rodando pela Europa	21
Um passeio pela Itália	24
Uma coincidência que mudou tudo	35
Trabalhando na elite do futebol mundial.....	37
Um encontro com “Il Presidente”	39
Transformando vidas ao redor do mundo	41
Retorno ao Brasil após 3 anos.....	44
O que é o Verdadeiro Sucesso	48
O Estudo do Sucesso.....	52
Resumo do Capítulo:	54

PARTE II: 10 PRINCÍPIOS UNIVERSAIS DO SUCESSO

I. CAUSA E EFEITO	55
-------------------------	----

A Lei de Causa e Efeito aplicada ao sucesso.....	59
A chave para o conhecimento.....	62
7 Dicas para você a desenvolver o hábito da leitura	63
Resumo do Capítulo:	66
II. RESPONSABILIDADE.....	67
O Princípio 90/10 de Stephen Covey	70
A incrível história de Nick Vujicic	73
Resumo do Capítulo:	77
III. AUTOCONHECIMENTO	78
A maior lição de Peter Drucker	83
Resumo do Capítulo:	86
IV. CLAREZA	88
Primeira perna: O que?	89
Segunda perna: Por Que	92
Terceira perna: Como?	95
Técnica da Visualização.....	99
Eliminando ruídos para obter clareza	100
Resumo do Capítulo:	102
V. MENTE	103
A Ilusão do Sucesso	106
Mindset: a força que controla seus pensamentos	110

Entendendo melhor nosso cérebro	113
Uma história no metrô de Nova Iorque.....	114
Técnicas de PNL.....	117
O Poder da Resignificação.....	117
Crenças Limitantes – Conheça o seu maior inimigo...	119
Comunicação não-verbal	123
Perguntas inteligentes.....	125
Resumo do Capítulo:	127
VI. HÁBITOS	129
Voce é o escravo dos seus hábitos	132
Mas por que é tão difícil mudar nossos hábitos?.....	133
21 dias para tocar guitarra.....	135
8 Dicas para conseguir mudar seus hábitos	139
Resumo do Capítulo:	145
VII.. PRODUTIVIDADE	146
Princípio de Pareto.....	148
A Matriz do tempo de Tony Robbins	152
Por que listas de afazeres não funcionam?	156
7 hábitos que você deveria eliminar agora mesmo	158
Resumo do Capítulo:	163
VIII. RELACIONAMENTOS	164

Um livro divisor de águas.....	168
Como se tornar uma pessoa agradável	173
Relacionamentos afetivos	175
Resumo do Capítulo:	178
IX. DESENVOLVIMENTO	179
Por que investir você deve no seu Desenvolvimento?	180
A escada rolante da vida.....	182
Sucesso e Bilhetes de Loteria	184
O melhor investimento que você pode fazer	188
8 Motivos para investir no seu desenvolvimento	191
A diferença entre Águias e Patos.....	194
Resumo do Capítulo:	198
X. BONDADE	200
4 Estágios para a verdadeira felicidade.....	203
Quebrando um feitiço que nos aprisiona	207
Resumo do Capítulo:	211
Conclusão: O que fazer agora?.....	212
Semeando sementes.....	214
Comece agora uma nova história... ..	218
Aonde você quer chegar?	219
Final: Como conquistei meu maior tesouro.....	221
Conclusão Final:.....	222

Contato	223
O Autor	225
Referências Bibliográficas	226
Avaliação:	228

INTRODUÇÃO: MAIS UM LIVRO DE AUTOAJUDA?

Hoje, quando se fala na palavra “sucesso”, fica difícil não associá-la àquelas imagens de gurus de palco, promessas mirabolantes etc.

Então, antes mesmo de começar a leitura, eu gostaria de esclarecer duas coisas:

- a) Para mim, não existe sucesso sem esforço ou mérito. Duvide seriamente de qualquer pessoa que tiver uma solução fácil ou instantânea. Existem, contudo, maneiras inteligentes e estratégias eficazes para transformar sua vida a partir de agora.
- b) Eu não acredito em receita para o sucesso. O que funciona para um não funciona para outro. Entretanto, o sucesso é mais previsível do que parece. Quem chega lá, não é por acaso. Existem alguns padrões bem determinados que conduzem uma pessoa a uma vida de sucesso.

Então, este livro não é sobre “fórmulas mágicas”, mas sobre estratégia e prometo respeitar sua inteligência do início ao fim.

O conteúdo está dividido em duas partes. Na primeira, temos uma breve autobiografia para que você conheça um pouco da minha trajetória e saiba como viajei por quase 30 países, aprendi cinco idiomas, trabalhei ligado à ONU e também na elite do futebol mundial em Milão, ao lado do grande jogador Clarence Seedorf, e muito mais.

Na segunda, estão os “10 Princípios Universais do Sucesso” que reuni com base em mais de 10 mil horas mergulhado no

universo do Desenvolvimento Pessoal, Coaching, PNL, entre outros assuntos correlacionados. Além disso, estudei e apliquei esses na prática os conceitos de Tony Robbins, Brian Tracy, Zig Ziglar, Jim Rohn, Napoleon Hill, Dale Carnegie, Peter Drucker, Stephen Covey, Tim Ferriss e tantos outros. Apresento, também, o resumo, conciso e direto, que gostaria que alguém tivesse feito para mim lá atrás.

Ao longo dos capítulos, você irá aprender a desenvolver habilidades essenciais, como saber planejar estrategicamente seu futuro, definir metas, encontrar motivação, identificar seus talentos, aumentar sua produtividade, entre outras.

O objetivo é oferecer a você um conjunto único de ferramentas (de eficácia comprovada) para que possa transformar de maneira eficiente e inteligente sua vida a partir de agora.

Em suma, este livro foi escrito para ajudá-lo a:

- organizar sua vida e planejar seu futuro;
- desenvolver-se pessoal e profissionalmente;
- gerar uma transformação a partir de agora.

Boa leitura!

PARTE I

MINHA HISTÓRIA

Capítulo 1

CONHECENDO O “PRIMEIRO MUNDO”

Quando eu era criança, fiquei maravilhado quando meu irmão mais velho partiu rumo à Carolina do Sul, nos Estados Unidos, para realizar um programa de intercâmbio. Na época, ele tinha 16, e eu, 11 anos, mas ficava imaginando: “Que experiência! Como será morar nos Estados Unidos? ”.

Porém, quando chegou a minha vez, decidi realizar algo um tanto inusitado: eu partiria para o gelado Canadá, mais especificamente para os arredores de Montreal, província de Québec, para aprender a falar francês. Sempre gostei de idiomas e, em vez de aperfeiçoar o inglês, optei por aprender uma segunda língua ainda jovem.

Lá, fui carinhosamente recebido por uma família que me acolheu quase como um filho. Eu passei a ter uma “família canadense”, com pai, mãe, um irmão da minha idade, outro dois anos mais novo e uma irmãzinha.

Como não tinha outra escolha, aprendi a falar francês rápido. No início foi muito difícil, mas, como a imersão foi total, com três meses eu já estava me comunicando relativamente bem e, ao final do sexto mês, já estava quase fluente.

Foi lá também que senti na pele o que era viver no “primeiro mundo”, termo utilizado à época. Como se sabe, o Canadá tem uma sociedade extremamente desenvolvida em diversos aspectos, não apenas no econômico.

Fiquei impressionado ao testemunhar o nível de civilidade dos canadenses. Basta observar o comportamento das pessoas no trânsito, no cuidado com os bens públicos, na preservação da natureza etc.

O nível de segurança pública é tão alto, que dormíamos com as portas de casa destrancadas – e ainda não havia portões, cercas, grades. Era como morar em um condomínio, porém sem os muros ao redor. Foi quando observei bem o enorme abismo que existe entre nós e eles.

Lá existe também um senso de comunidade muito grande. As pessoas estão sempre pensando no bem coletivo e a conduta do cidadão é reta. O famoso “jeitinho brasileiro” é algo extremamente malvisto.

Então, além de passar incríveis momentos de minha adolescência, tive o privilégio de aprender valiosas lições da cultura quibécoise que carrego até hoje e que ajudaram a formar o meu caráter.

E o mais legal é que, muitos anos depois, meu “irmão canadense” veio me visitar no Brasil, conheceu uma amiga minha de infância, se apaixonou por ela e hoje estão casados e morando no Canadá já com seu primeiro filho, Rémy.

É incrível como o destino pode ser tão caprichoso para conseguir unir duas pessoas de países tão distantes em nome do amor.



Casa simples e confortável onde morei em Le Gardeur, nos arredores de Montreal.

Capítulo 2

VIAJANDO O MUNDO TRABALHANDO NA ONU

Quando voltei do Canadá, ingressei no Curso de Jornalismo na PUC-PR e, logo em meu primeiro semestre, consegui um estágio na Organização Mundial da Família (OMF), uma entidade ligada à ONU. Depois descobri que a minha concorrente, à época, para a vaga não falava francês, o que foi um fator decisivo para a minha contratação.

Na OMF, eu trabalhava na área de comunicação e mantinha contato com membros em todos os continentes. Além disso, havia constantes viagens à sede da organização em Paris e também às sedes da ONU em Nova York e Genebra.

No entanto, para mim, nada superava um evento especial chamado “Cúpula Mundial da Família” que organizávamos em diversos países, como Turquia, Egito, China, Emirados Árabes, entre outros, sempre com a presença de diversas autoridades, às vezes até de chefes de Estado.



Cúpula Mundial da Família realizada em Zhuhai, na China.



Visita cultural às pirâmides do Egito no Cairo.

Lá fiquei muitos anos e galguei meus degraus até o cargo de *Chief Communications Officer* (CCO). Além disso, aprendi a falar espanhol nesse período, fiz muitos amigos ao redor do mundo e expandi enormemente meus horizontes.

Se por um lado eu havia morado em meio à prosperidade do riquíssimo Canadá, desta vez tive também a oportunidade de conhecer o outro lado da moeda nos miseráveis países africanos. Somente estando lá para compreender de fato o que é a extrema pobreza em larga escala. É uma realidade chocante.

Enquanto a Holanda constrói uma estrada que recarrega os carros elétricos que passam sobre ela e o Japão tem um trem que flutua sobre os trilhos e viaja a 600 km/h, em outras partes do mundo milhões de crianças ainda morrem de fome. É incrível como podem existir realidades tão distintas em um mesmo planeta.

Essas experiências, então, me proporcionaram uma visão e uma compreensão mais profundas sobre o mundo em que vivemos. Nessa época, aprendi muito em minhas longas conversas com árabes, judeus, chineses e tantos outros povos, mas acredito que a principal lição foi aprender a respeitar melhor as diferenças entre nós, seres humanos.

Sou grato até hoje à dra. Deisi Kusztra, presidente da Organização Mundial da Família pela oportunidade e por todas as experiências maravilhosas que pude vivenciar ao longo de tantos anos.

Em 2005, contudo, houve mais uma grande mudança em minha vida.

Capítulo 3

MORANDO NA ITÁLIA E RODANDO PELA EUROPA

À época, minha mãe estava tentando conseguir cidadania italiana, algo que muitos aqui em Curitiba buscam, porém, o processo era muito demorado e poderia se arrastar por longos anos.

Entretanto, havia a ideia de que poderia ser muito mais rápido se fosse feito diretamente na Itália.

Então, minha mãe pensou: “Se ao menos eu conseguisse encontrar alguém que pudesse passar alguns meses lá...”.

Como não tinha nenhum vínculo que me prendesse aqui, eu era o candidato ideal e, na hora, pensei: “Estou com 23 anos, por que não? Esse é o tipo de coisa que se eu deixar para depois nunca farei”.

Então, estudei intensivamente italiano por apenas dois meses, fiz as malas e parti sem data para voltar. Morei em uma linda e pequeníssima cidade chamada Castelraimondo, com apenas 4 mil habitantes. Mesmo assim, havia cinema, estádio de futebol, pista de kart, bons bares e restaurantes, estação de trem e muito mais.

Contudo, nada mexia tanto com a cidade como a Scuola Dante Alighieri, onde eu estudava e residia, ao lado de alunos australianos, tailandeses, finlandeses, croatas, mexicanos, alemães e de muitas outras nacionalidades.

Fiquei lá por nove meses, no início como estudante, mas, após o segundo mês, comecei a trabalhar na escola – primeiro como

ajudante geral e logo depois na parte de comunicação – para me sustentar financeiramente.



Formatura do curso avançado de italiano na Escola Dante Alighieri.

Nesse período, rodei pela Europa, de Portugal à República Tcheca, sempre como mochileiro, aprendi os segredos para viajar sem gastar muito e tive experiências inesquecíveis.

É um continente fascinante. A apenas poucos quilômetros de distância você pode encontrar uma cultura, um povo e uma história totalmente diferentes.

Entretanto, para mim, nada se compara à Itália. Gostei tanto de lá, que tive a oportunidade de conhecer melhor a Itália do que conheço o Brasil. Estive várias vezes em Roma, Florença, Veneza, sem falar de Assis, Siena, Turim, Nápoles, Perugia, Bolonha, Pisa e tantas outras cidades.

Mãe do Império Romano, coração da Igreja Católica, berço da Renascença, o que mais se pode dizer desse país apaixonante? Não há dúvidas de que realmente tenho sangue italiano. É um país que tem tudo de que eu gosto: culinária, vinhos, design, arte, história, música, literatura, futebol e por aí vai.

E o mais legal é que eu estava lá bem quando a Itália foi campeã da Copa do Mundo em 2006 e eu – é claro – aproveitei a festa!

Então, o tempo passou, eu consegui a cidadania, o passaporte europeu e estava pronto para retornar quando algo aconteceu e mudou tudo novamente.

UM PASSEIO PELA ITÁLIA

Algumas fotos que tirei enquanto morei lá...



Campos de girassóis nos entornos de Castelraimondo. Foram nove meses abençoados de vida no campo e em contato com a natureza.



Cidade vizinha de Camerino. Com arquitetura medieval, o centro mantém a construção antiga de pedras e é cercada por muros altos em locais geograficamente estratégicos para que o inimigo pudesse ser visto a distância.



República de San Marino, um estado independente que preserva seu estilo medieval. Vai dizer que esse Castelo não lembra muito Game of Thrones?



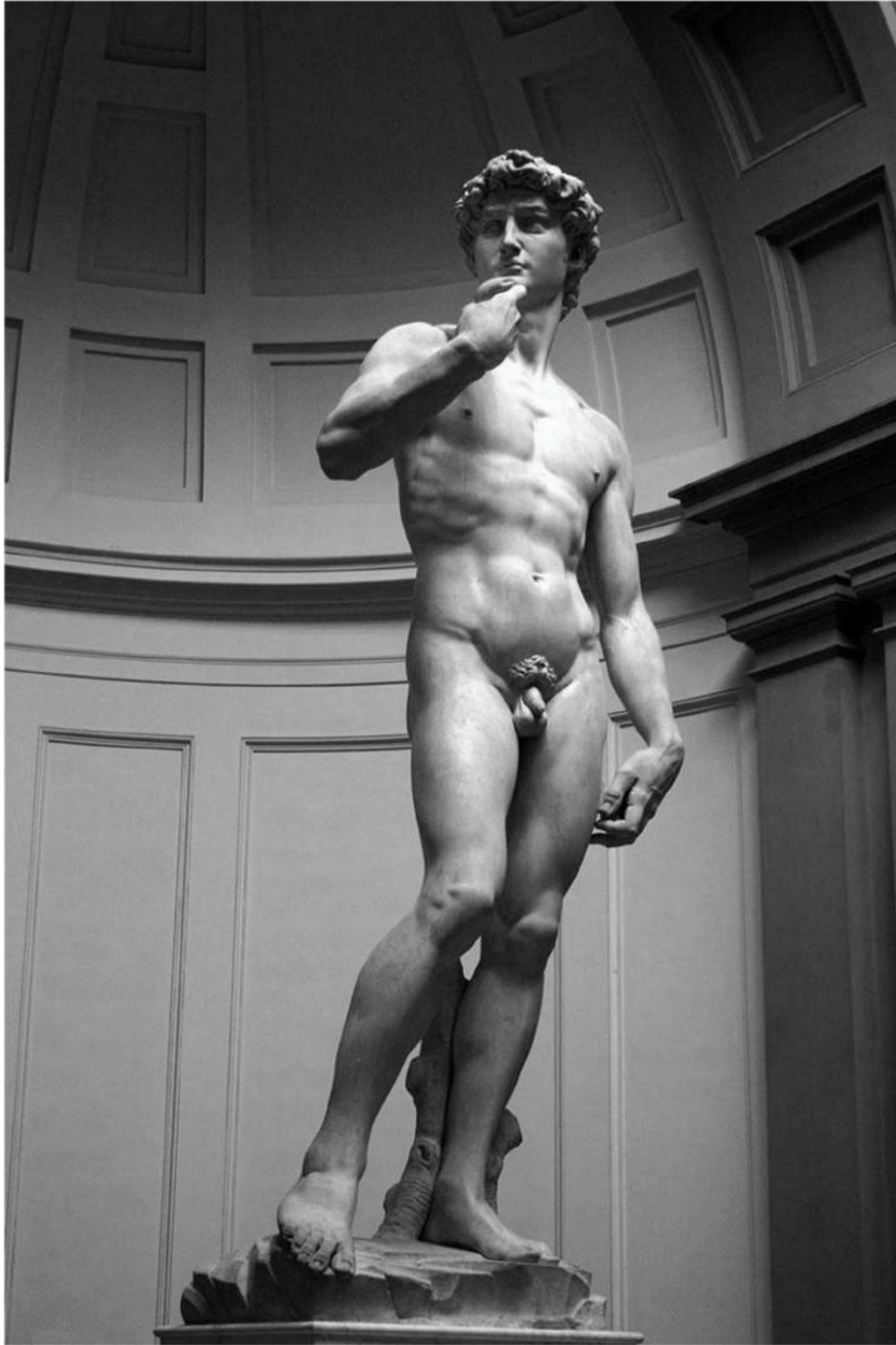
Florença, um museu a céu aberto. Esta é a fachada do bellissimo Duomo di Firenze, principal cartão-postal da cidade.



Ponte Vecchio sobre o rio Arno que corta Florença, cidade conhecida por suas famosas joalherias e pelo intenso comércio de ouro.



Centro histórico à noite visto do alto da Piazzale Michelangelo. Ponte Vecchio iluminada.



Talvez a escultura mais famosa e conhecida da história da arte, o Davi de Michelangelo, localizada na Galleria dell'Accademia, em Florença.



Basílica de São Francisco na cidade de Assis. De todos os lugares que estive em minha vida, aquele que com certeza mais me emocionou foi a tumba de São Francisco.



A beleza de Capri, banhada pelo azul do Mar Tirreno na Costa Amalfitana, sul da Itália.



Em Roma, há muitas fontes, abundância de água. Uma delas, entretanto, é especial: a Fontana di Trevi, que recebe milhões de turistas todos os anos. (E, como em toda fonte, as pessoas também jogam moedas e fazem desejos.)



Obra-prima da arquitetura romana da época: o Coliseu de Roma. Seu nome, na verdade, é Anfiteatro Flavio. É conhecido como Colosseo por causa da estátua do Colosso de Nero que ali havia.



Fachada da Basílica de São Pedro no Vaticano. Construída entre 1506-1626, é a maior e mais importante igreja católica do mundo. Em sua entrada, estão São Pedro (com a chave) e São Paulo (com a espada) dispostos simetricamente e no mesmo tamanho. Percebo como uma forma de enaltecimento a São Paulo que foi colocado à altura do apóstolo.



Praça São Pedro, com Roma ao fundo, vista do ponto mais alto da Cúpula.



Cúpula vista do Interior da enorme Basílica que tem 137 metros de altura e pode acomodar até 60 mil pessoas.



Veneza, uma cidade como nenhuma outra no mundo! São 177 canais e mais de 400 pontes que proporcionam um urbanismo simplesmente único e repleto de glamour.



Veneza já foi uma das maiores potências marítimas e comerciais da Europa. Este é o Gran Canale visto da Ponte di Rialto.



O teto inteiro de ouro da Basílica de São Marcos, Evangelista, que dá nome à principal praça de Veneza. De estilo bizantino, levou quase 600 anos para ser concluída.

Capítulo 4

UMA COINCIDÊNCIA QUE MUDOU TUDO

Como são as coincidências, não? Em um fim de semana como outro qualquer, uma amiga pediu minha ajuda para levar a sua mudança para Milão. Eu sempre quis conhecer Milão, onde diziam abrigar o famoso Duomo di Milano, uma das maiores e mais bonitas igrejas do mundo, feita inteira de mármore e com mais de 3 mil estátuas esculpidas em suas paredes.



Restauração da fachada do Duomo que levou de 2003 a 2008 para ser concluída.

Além disso, é em Milão também onde está talvez a obra de arte mais valiosa de todos os tempos: *Il Cenacolo*, ou melhor, *A Última Ceia*, de Leonardo Da Vinci, em uma parede em particular dessa sala, localizada na igreja Santa Maria delle Grazie.

Contudo, o tempo era curto e eu precisava decidir o que visitar, então tive uma ideia. Sempre fui apaixonado por futebol, mas nunca havia assistido a uma partida na Europa. Então, pensei: “Quem sabe hoje seja dia de jogo do Milan!”.

E coincidentemente era.

Mesmo atrasado, consegui me informar e pegar o metrô e chegar ao famoso estádio San Siro. Eu estava cheio de expectativa, mas a partida foi horrível e o Milan perdeu de 3 a 0 para o Palermo – um desastre.

Então, resolvi sair antes do fim do jogo e, quando cheguei à estação de metrô, ela estava vazia ainda, a não ser pela presença de um homem, a quem eu me dirigi para pedir informação sobre como voltar. Ele disse que não falava italiano e começamos a falar em inglês. Conversamos bastante no trajeto e ele contou que se chamava Geoffrey Schuhkraft e era o CEO de uma nova empresa de um dos maiores jogadores do Milan, o meio-campo naturalizado holandês: Clarence Seedorf.

Capítulo 5

TRABALHANDO NA ELITE DO FUTEBOL MUNDIAL

Daquele encontro, surgiu uma grande amizade que carrego até hoje com Geoffrey, um dos meus mentores, e também uma excelente oportunidade profissional.

Seedorf estava lançando uma empresa chamada ON International com o propósito de assessorar atletas de elite em todos os aspectos “fora do campo” para que pudessem focar exclusivamente em melhorar a performance.

Ela oferecia desde serviços jurídicos, marketing, assessoria financeira até outros bem pessoais, como encontrar uma nova escola para o filho ou organizar um evento. A premissa era simples: tire as preocupações da mente do atleta e deixe-o focado apenas nos treinos e jogos para que possa chegar ao ápice de seu desempenho em campo. O próprio Seedorf foi o exemplo mais claro disso. Foi nessa época o auge de sua carreira.

Tudo estava intimamente ligado com o AC Milan. E o melhor, mais uma vez, no universo do futebol, a sorte sorriu para mim. Eu já tinha visto a Itália ser campeã da Copa e agora, no Milan, pude presenciar um dos melhores times da história com vários brasileiros: Dida, Cafu, Serginho, Kaká (Bola de Ouro da FIFA), Ronaldo “fenômeno”, Ronaldinho Gaúcho, Pato, isso sem falar em Maldini, Pirlo, Gattuso, Inzaghi, Seedorf... *ma che squadra!* E bem naquele ano tive uma das melhores noites da minha vida...



Ao lado de Seedorf em Milanello, o moderno Centro de Treinamento do Milan.

Capítulo 6

UM ENCONTRO COM “IL PRESIDENTE”

Nas semifinais da Champions League, o maior campeonato de futebol de clubes do mundo, o Milan havia perdido o jogo de ida contra o poderoso Manchester United de Cristiano Ronaldo e Wayne Rooney e precisava ganhar a partida de volta em Milão.

Nós tínhamos cadeiras no estádio e eu acompanhava todos os jogos, mas este, em particular, foi especial. O San Siro estava lotado com 80 mil torcedores apaixonados dos quais um bom número era de turistas que vinham lá da Inglaterra para assistir.

O resultado?

O Milan ganhou de 3 a 0 – com um gol do Seedorf ainda – e se classificou para a final de Atenas, onde seria campeão mais tarde em uma revanche emocionante contra o Liverpool.

A comemoração era tanta, que, saindo do estádio, fomos direto ao Fingers, restaurante japonês eleito pela famosa revista *GQ* como um dos dez melhores do mundo – e que por sinal pertence ao Seedorf.

Lá estavam grandes personalidades e todos estávamos nos divertindo muito. De repente, houve uma grande movimentação na entrada com a chega de uma pessoa ilustre.

“Il Presidente”, Silvio Berlusconi! Para entender seu poder e influência à época, ele era “apenas” o chefe de Estado da Itália, dono do maior grupo de comunicação do país, multibilionário

e, como se não bastasse, era também o dono do Milan. E é aí que vem a parte mais engraçada.

O Seedorf estava louco para cantar algumas músicas para o Berlusconi e precisava urgentemente de alguém que tocasse violão. Eu, na minha inocência – e depois de algumas caipirinhas –, disse que tocava. Mal fazia ideia de que eles arranjariam um violão naquela mesma hora e logo depois eu estaria com o restaurante todo em silêncio. Não bastasse isso, fiquei sentado de frente com Berlusconi a menos de três metros de distância e o Seedorf me encarando com preocupação e dizendo: “Agora toca”.

Na hora pensei: “E agora? Meu negócio é mais Iron Maiden e Metallica”. Aí, por alguma inspiração divina, o Seedorf me pede Bob Marley! Na hora eu me aliviei e ele cantou “Redemption Song” magistralmente para o presidente. Depois, foi uma maravilha, músicas de vários artistas apareceram e tivemos uma das melhores noites de nossa vida. Até então, eu era um desconhecido recém-chegado na empresa. Depois, todos até no Milan sabiam quem eu era!

Capítulo 7

TRANSFORMANDO VIDAS AO REDOR DO MUNDO

Meu trabalho também teve um forte caráter social nessa época. Eu trabalhava também na Fundação do Seedorf, a Champions for Children, que desenvolve projetos de educação por meio do esporte em países como Camboja, Quênia, Brasil e, principalmente, Suriname, onde ele nasceu.

Em um desses projetos, conheci esse país muito particular que faz divisa com o Amapá e o Pará. Pensei que encontraria um paraíso caribenho, mas, em vez disso, conheci algo ainda mais fascinante: a Floresta Amazônica. O mais irônico é que tive de sair do meu país para conhecer essa maravilha da natureza.



Um dos jovens beneficiados pela Champions for Children.

No entanto, o episódio mais marcante na minha história na Champions for Children foi um evento muito especial chamado Goal4Africa. O Seedorf era o embaixador desse projeto que consistia em uma homenagem ao aniversário de 90 anos de Nelson Mandela e visava arrecadar fundos para o combate à aids no continente africano.

Minha missão era visitar os maiores clubes de futebol da Europa com o objetivo de reunir 22 celebridades para uma partida amistosa no Allianz Arena, um dos estádios mais modernos e bonitos do mundo, em Munique, na Alemanha.

Achei que não haveria grandes complicações, mas a tarefa se provou muito mais complexa do que eu supunha. Você não faz ideia de quão difícil é falar diretamente com uma pessoa como David Beckham ou Cristiano Ronaldo, quanto mais convencer o time a deixá-los jogar.

No entanto, o pior mesmo é depois que você consegue! Imagine como é para organizar toda a logística de um jogador assim. Voos particulares, exigências especiais e por aí vai...

Apesar disso, tudo estava indo bem. Entretanto, no dia, por causa de uma série de cancelamentos e imprevistos de última hora, estávamos a duas horas da partida, com o estádio lotado e transmissão ao vivo para o mundo inteiro, e apenas 16 jogadores – o que não dava nem para começar um jogo de futebol.

Acho que nunca tinha ficado tão tenso, mas, ao final, deu tudo certo! Com a abertura da banda UB40 o evento foi um

sucesso! Conseguimos reunir Michael Schumacher, Zico, Klinsmann, entre outras estrelas.

E, com esse bonito fechamento, decidi que era hora de começar uma nova fase em minha vida.

Capítulo 8

RETORNO AO BRASIL APÓS TRÊS ANOS

As pessoas me perguntam: “Se você já tinha se estabelecido na Itália, estava com um excelente emprego de executivo, por que quis voltar para o Brasil?”.

Principalmente porque fiquei seduzido com a ideia de aplicar aqui em meu país, à época, em pleno crescimento econômico, tudo o que havia adquirido de experiência lá fora.

Então, criei uma Consultoria de Marketing e trabalhei por conta própria ajudando empresas a se desenvolverem. Trabalho bem em equipe, mas acredito que meu maior potencial é liberado quando sozinho. Foi um período em que comecei a ganhar bastante dinheiro, estava crescendo, com uma ótima qualidade de vida, trabalhando home office (continuo até hoje) e assim foi por um bom tempo.

Porém, chegou um momento em que aquela estrada já não me satisfazia, não saciava mais meu espírito. Acredito que isso equivale a dizer que eu não encontrava mais um propósito no que fazia. Eu estava buscando algo mais profundo, com mais significado.

Então, com 26 anos, tive um *insight* que transformou minha vida.

Eu me dei conta de que se, um dia, quisesse alcançar “a vida dos meus sonhos”, teria que, primeiro, definir como seria essa vida. Lógico! Como posso perseguir algo que eu não sei o que

é? Como posso acertar um alvo que não estou enxergando? Ou pior, um alvo que não existe?

Esse despertar foi o primeiro passo, mas logo percebi que só ele não era suficiente. Não bastava ter uma ideia vaga, o grande segredo estava em ser *específico*, em ter clareza dos detalhes.

Então, na hora comecei a escrever *em detalhe* como seria essa vida: que tipo de casamento eu queria ter, em que tipo de casa eu gostaria de morar, como seria minha rotina ideal etc., e registrei em um papel dez coisas que gostaria de alcançar.

E, para minha surpresa, muito antes do que imaginava, já vivia exatamente aquela vida. Havia conquistado todas as dez coisas, uma por uma. Naquele momento, eu me dei conta de que a *vida dos meus sonhos* estava muito mais perto do que eu imaginava.

E como isso foi possível? É o que eu vou contar a você a partir de agora.

Tudo começou com um Programa de Áudio chamado *The Ultimate Edge*, de Tony Robbins, considerado um dos maiores nomes na área de desenvolvimento pessoal. O resultado foi tão impactante em minha vida que na hora me apaixonei por esse campo. Havia finalmente encontrado o meu verdadeiro propósito.

A partir dali eu comecei a investir pesado em desenvolvimento pessoal, comprei dezenas de programas não apenas do Tony Robbins como também de outros grandes especialistas, todos nos Estados Unidos.

Inclusive, para mim, essa foi a maior vantagem de ter aprendido inglês, já que praticamente 95% desses materiais

não estão disponíveis em outros idiomas. Uma pena, pois, dessa forma, esse conhecimento acaba se torna inacessível para muitas pessoas que poderiam se beneficiar enormemente dele.

Naquele momento, iniciou-se uma jornada em que estou até hoje. Diariamente, invisto no meu próprio desenvolvimento em uma busca constante e interminável de minha melhor versão, e posso afirmar que essa foi a melhor decisão que já tomei!

Os resultados foram tão bons que cheguei a pensar: “Se esta jornada no universo do desenvolvimento pessoal pôde transformar tanto minha vida, por que não compartilhar isso com outras pessoas para que também possam ter uma vida mais realizada?”.

Com base nisso, comecei uma nova história e escrevi uma nova missão para minha vida:

“Inspirar pessoas a buscarem o melhor de si
para transformarem a própria vida e o
mundo ao redor”.

Contudo, não demorou muito para que eu percebesse que apenas querer não era suficiente, era preciso *estratégia* e é aí que entra a segunda parte deste livro.

PARTE II

10 PRINCÍPIOS UNIVERSAIS DO SUCESSO

O QUE É O VERDADEIRO SUCESSO

Andrew Carnegie nasceu em Dunfermline, na Escócia, em 1835. Filho de pais muito pobres, ele se mudou para os Estados Unidos ainda criança e, aos 12 anos, começou a trabalhar em uma fábrica ganhando apenas 1 dólar por semana.

Dali, iniciou-se uma das maiores ascensões no mundo dos negócios já vistas na história, e Andrew Carnegie tornou-se o homem mais rico de todos os tempos.

Em valores corrigidos para os dias de hoje, sua fortuna seria avaliada em 400 bilhões de dólares (1,5 trilhão de reais), cinco vezes maior que a de Bill Gates.

Como era um homem generoso, ele utilizou esse dinheiro para construir várias obras importantes para a posteridade, como a conceituadíssima Universidade de Carnegie Mellon e o grande teatro Carnegie Hall em Nova York.

Mesmo assim, seu maior legado para a humanidade não foi nem o dinheiro nem os bens materiais que deixou após a morte, mas algo muito mais precioso.

Ele deixou uma *ideia*.

Uma ideia que seria capaz de transformar a vida de muitas pessoas no futuro e que nasceu de uma profunda frustração. Ele dizia: “É uma pena que a cada nova geração as pessoas tenham que perseguir o sucesso através de tentativa e erro quando os princípios para se chegar lá são tão evidentes”.

Ele acreditava que deveria haver um “denominador comum” entre todas as pessoas de sucesso, como uma espécie de fórmula ou conjunto de princípios que pudessem ser replicados por qualquer um que tivesse a atitude e disposição necessárias.

Para Andrew, estava claro que existiam padrões bem específicos que todos aqueles bem-sucedidos seguiam e que os conduziam à prosperidade. Ele só precisava encontrar uma maneira de comprovar sua hipótese.

Então, ele pensou: “Se eu fosse capaz de entrevistar um universo grande o bastante de pessoas extremamente bem-sucedidas, esses padrões não poderiam ficar ocultos. Com uma investigação minuciosa eles poderiam ser finalmente identificados e comprovados”.

No entanto, para que o estudo fosse válido, ele determinou que não poderia durar menos de duas décadas. Afinal, o objetivo era estudar o “Verdadeiro Sucesso”, aquele capaz de resistir à prova do tempo.

Contudo, como já estava em idade avançada, precisaria, para isso, de alguém de confiança para levar adiante o grande projeto de sua vida.

Foi então que, por uma dessas estranhas *coincidências* do universo, em uma entrevista, ele conheceu um jovem jornalista, de apenas 19 anos, chamado Napoleon Hill. Nessa ocasião, Carnegie viu um brilho diferente nos olhos do rapaz e resolveu lhe propor o desafio dando-lhe exatos 60 segundos (sem que ele soubesse disso) para decidir se aceitaria ou não.

Napoleon Hill aceitou na hora e dedicou os próximos 20 anos de sua vida a entrevistar e investigar pessoas de sucesso a fim de isolar e identificar os padrões e princípios que as levavam a essa vida.

Hill entrevistou mais de 16 mil pessoas, das quais 500 estavam entre as mais ricas e influentes do século XIX nos Estados Unidos. Eram personalidades como o presidente Theodore Roosevelt, Thomas Edison, Henry Ford, Alexander Graham Bell, John Rockefeller e várias outras.

Todo esse trabalho resultou em um dos livros mais estudados no mundo, *A lei do triunfo*, publicado em 1925.

Andrew Carnegie nunca chegou a ver o resultado final de seu grande projeto, pois morreu seis anos antes. Contudo, seu legado permanece vivo até hoje. Graças a ele, uma nova forma de pensar surgiu. O lançamento do livro deu início a uma nova era na qual o sucesso passou a ser estudado através de um ponto de vista científico.

“Se você tem a meta de alcançar um milhão de dólares e triunfa, seu maior prêmio não será o dinheiro, mas a sua transformação pessoal, a pessoa que você teve que se tornar para conseguir chegar lá.”

- Andrew Carnegie

Apesar de o dinheiro ser uma parte importante, é fundamental ressaltar que o objeto desse estudo não foi apenas o sucesso

financeiro, mas o sucesso em sua concepção mais ampla, entendido como:

“A capacidade de um indivíduo de alcançar a excelência de si mesmo, de transformar sua vida naquilo que sempre sonhou e de contribuir de uma maneira significativa para o mundo ao seu redor. ”

Este é o Verdadeiro Sucesso.

Napoleon Hill concluiu e comprovou empiricamente que para construir uma vida extraordinária as pessoas de sucesso seguem padrões bem determinados, os quais se tornaram evidentes ao longo de todo o seu trabalho.

O ESTUDO DO SUCESSO

Depois de Andrew Carnegie e Napoleon Hill, vários outros dedicaram a vida ao estudo do sucesso, nomes consagrados como Tony Robbins, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dale Carnegie, Jim Rohn, Stephen Covey, Peter Drucker, Les Brown, Tim Ferriss e tantos outros.

Cada um ao seu estilo, todos sempre pregaram a mesma mensagem: o sucesso é algo previsível, ele deixa rastros.

Quanto mais se aprofundavam os estudos, pesquisas e experiências, mais a tese de Napoleon Hill se confirmava: existem padrões determinados que conduzem uma pessoa tanto a uma vida de sucesso como a uma vida de fracasso. E o melhor, não são padrões abstratos, princípios vagos, ao contrário, eles são bastante específicos.

Mas, afinal, quais são esses princípios?

Existem vários e ninguém pode ter a pretensão de dizer que conhece todos eles. Então, o que fiz aqui foi compilar aqueles que eu, em minha humilde perspectiva, considero os dez mais importantes.

Meu objetivo é ajudá-lo a tomar consciência desses princípios e, assim, desenvolver uma estratégia inteligente para construir a vida que sempre sonhou.

Para concluir, então, esta introdução, saiba que esses são princípios que você *deve* seguir para alcançar o sucesso. Não é uma opção, pois ele o sucesso inalcançável para aqueles que não os seguem.

Por outro lado, é impossível *não* conseguir transformar sua vida se começar a segui-los. E o melhor é que, uma vez que inicie essa busca consciente e focada rumo ao desenvolvimento, a mudança irá acontecer muito antes do que você imagina.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- O Verdadeiro Sucesso consiste em uma combinação de três coisas:
- a) alcançar a excelência de si mesmo;
- b) ser capaz de transformar sua vida no que sempre sonhou;
- c) contribuir significativamente para o mundo a seu redor.
- Existem leis universais para alcançar o sucesso:
- a única forma de chegar lá é conhecendo e seguindo essas leis;
- o primeiro passo é tomar consciência de que elas existem;
- essas leis não são vagas, abstratas, mas bem específicas;
- esses princípios foram reforçados e comprovados ao longo dos anos;
- a mudança pode acontecer mais rápido do que você imagina.

1º Princípio

I. CAUSA E EFEITO

“O futuro não é um lugar para onde estamos indo, mas um lugar que estamos criando. O caminho para ele não é encontrado, mas construído.”

-Antoine de Saint-Exupéry

O sucesso nunca é fruto do acaso, ele é sempre o resultado de um esforço inteligente. Eu nunca vi alguém “encontrar” o sucesso, pois isso não acontece. Ao contrário, ele é construído, dia após dia.

Isso ocorre porque vivemos em um universo regido por leis, no entanto, uma delas pode ser considerada a mãe de todas: a *Lei de Causa e Efeito*. Essa lei já é conhecida da humanidade há muito tempo. Aristóteles a chamava de *Princípio de Causalidade*, os hindus de *Carma*, os cristãos de *Plantio e Colheita*, a física de *Ação e Reação*.

A Lei de Causa e Efeito afirma que para cada efeito em nossa vida existe uma causa *específica*. Perceba como a palavra “específica” faz toda a diferença na frase. A partir dela, você pode começar a ver as coisas de uma nova maneira.

Podemos ainda nos aprofundar um degrau nessa lei e dizer que causas semelhantes geram efeitos semelhantes. Aliás, Einstein já dizia que a melhor definição para insanidade seria “continuar fazendo sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes”. Ora, se uma vida de sucesso é o efeito, logo, ela deve ter uma causa, ou conjunto de causas específicas.

E é aqui que as coisas começam a ficar ainda mais interessantes, pois podemos aplicar a Lei de Causa e Efeito ao sucesso. Com base nela, podemos dizer que realização, felicidade, prosperidade, sucesso profissional também são efeitos diretos de causas específicas.

Vejamos uma situação prática para entender melhor.

Pense, por exemplo, em um casamento feliz (efeito). Se você passar tempo e observar mais atentamente o casal, irá perceber

quais são as causas que geram esse resultado: a forma como conversam, quanto tempo passam juntos, como lidam com problemas, quais foram os motivadores da união etc.

Agora, para ficar ainda mais fácil perceber, em vez do sucesso, pegue o insucesso. Imagine agora um casamento à beira do divórcio. Da mesma forma, essa situação não se concretizou da noite para o dia, concorda? Ela é o resultado de uma conduta consistente ao longo do tempo. Qual foi o caminho que levou a esse fim? Não foi também um conjunto de causas específicas?

A situação de cada casal nada mais é que o resultado do conjunto de ações que tiveram ao longo do tempo e que os conduziu até lá.

Isso vale para dinheiro, trabalho, saúde etc. Pense em um familiar que está sempre com problemas financeiros, um amigo acima do peso, um colega infeliz na profissão, o princípio permanece sempre o mesmo.

A situação atual de sua vida é o resultado da sua conduta nos últimos 12 meses. Da mesma forma, analisando a sua conduta atual, é possível prever onde estará daqui 12 meses.

Ou seja, sua vida atual (efeito) é o resultado da soma de atitudes, ações, comportamentos, condutas, hábitos que você cultivou até o momento (causa). Da mesma forma, a sua vida futura será o efeito das causas que você gera no presente.

Mas e a sorte e o azar? Eles existem, mas é um erro acreditar que são responsáveis pelo seu sucesso. Nenhuma pessoa que conquistou o sucesso teve apenas sorte. Do mesmo modo, o azar nunca conseguiu frear quem está realmente determinado a conquistar o que quer.

Portanto, lembre-se: sorte ou azar não existem no longo prazo. Tanto o sucesso quanto o fracasso não acontecem da noite para o dia. A partir desse ponto, abra os olhos, expanda a consciência e comece a analisar melhor e a compreender mais profundamente a relação de causa e efeito que existe entre as coisas.

Sucesso = bons hábitos + boas decisões + consistência ao longo do tempo

Fracasso = maus hábitos + más decisões + consistência ao longo do tempo

A LEI DE CAUSA E EFEITO APLICADA AO SUCESSO

Joe Girard foi, provavelmente, o melhor vendedor que já existiu. Trabalhando em uma concessionária nos Estados Unidos, ele conseguiu a proeza de receber o título de melhor vendedor do mundo do *Guinness Book* por 11 anos consecutivos!

Ele era tão bom que, enquanto seus colegas, em igualdade de condições, vendiam, em média, sete carros por semana, ele vendia seis por dia – e com uma consistência impressionante.

Aqui estão alguns de seus recordes de vendas:

- 13.001 carros em 15 anos de carreira
- 1425 carros em apenas um ano
- 174 carros em um mês
- 18 carros em um único dia

Detalhe importante: todos eram carros novos, vendidos um a um e ele jamais ocupou um cargo de gerência. Como era possível?

Para explicar esse sucesso, podemos recorrer novamente à Lei de Causa e Efeito.

Se esse número impressionante de vendas era o efeito – e todo efeito é gerado por uma causa ou conjunto de causas –, podemos, então, buscar encontrar as causas que geravam esse efeito. Afinal, se havia igualdade de condições, com certeza a conduta de Joe Girard era diferente da de seus colegas na concessionária. Ele não poderia simplesmente ter tido “sorte” por 11 anos consecutivos, não é?

Mas como descobrir em detalhes como era o seu dia a dia?

A resposta é ele mesmo quem dá em seu livro *Como vender qualquer coisa a qualquer um*. Não quero dizer que essa seja a solução definitiva de vendas, mas quantos vendedores que você conhece já leram esse livro? Quantos vendedores têm o hábito de ir atrás dos melhores livros de vendas? Ou, se você não é vendedor, quantos livros leu em sua área nos últimos seis meses para se aperfeiçoar, para se tornar melhor na sua profissão?

Então, de repente, você começa a procurar com um olhar mais atento e percebe que os melhores na sua área têm o hábito de ler e se desenvolver constantemente. E é aí que você se dá conta e passa a observar duas coisas ao mesmo tempo: a) uma relação de causa e efeito e b) um padrão que se repete entre pessoas bem-sucedidas.

Vamos, então, descer mais um degrau e projetar que, se você conseguir obter a clareza necessária sobre o efeito ou resultado que deseja, também será capaz de, com uma estratégia inteligente, descobrir quais são as causas que conduzem àquele efeito.

Para isso, o segredo está em observar mais atentamente o caminho, identificar quais foram os passos daqueles que chegaram aonde você quer estar. A isso, damos o nome de “Modelagem”.

A estratégia da Modelagem diz que se você for capaz de emular as ações, atitudes, hábitos, rotinas, condutas... de pessoas de sucesso, irá também conseguir gerar as mesmas causas e, por consequência, obter os mesmos efeitos.

Eu falei sobre vendas e vou procurar variar os exemplos ao máximo ao longo do livro, mas saiba que os princípios da modelagem se aplicam para qualquer área: finanças, casamento, saúde, amizades, produtividade, espiritualidade etc.

A grande questão que surge, então, é: como eu posso fazer para conhecer em detalhes os caminhos que levaram as pessoas de sucesso até lá? Como eu posso ter acesso aos melhores da minha área?

Pois saiba que é mais fácil do que você imagina...

A CHAVE PARA O CONHECIMENTO

Tenho uma boa notícia da qual talvez você nunca tenha se dado conta: você nasceu na Era da Informação! Nunca na história o conhecimento foi tão abundante, barato e acessível.

Através da leitura (para não falar de YouTube etc.), você pode ter acesso ao conhecimento e à experiência dos maiores nomes do mundo, desde Bill Gates até o Papa Francisco – inclusive daqueles que já morreram há muito tempo! O problema é que, infelizmente, a maioria das pessoas não se dá conta desse enorme poder.

Pense como seria fascinante ter acesso a Steve Jobs, Madre Teresa, Aristóteles, Abraham Lincoln, não é? Pois nós temos! Essa é uma das grandes maravilhas do mundo moderno. Ora, se isso é algo tão precioso e importante, por que a maioria das pessoas não consegue perceber esse valor e não se dedica ao desenvolvimento através da leitura?

Falta de tempo para ler? Ilusão, pois se você lesse apenas dez minutos por dia (um dia tem 1.440 minutos!), em um ano teria lido mais de 20 livros, o que é mais de dez vezes a média nacional. Então, o problema não é falta de tempo, mas de *disciplina*.

Então, para ajudar vencer essa falha natural que quase todos nós temos, preparei algumas dicas especiais.

7 DICAS PARA AJUDAR VOCÊ A DESENVOLVER O HÁBITO DA LEITURA

1. Escolha agora um horário e reserve dez minutos por dia para dedicar à leitura. No começo, pode parecer difícil, mas é como começar a praticar exercícios, se você conseguir vencer a barreira inicial dos primeiros dias, na sequência ficará mais fácil.
2. Tenha um ritual, mesmo horário, mesmo lugar. Procure deixar o ambiente da leitura agradável, tenha consigo uma xícara de chá ou café, por exemplo.
3. Eu gosto de ler de manhã, antes de começar a trabalhar, mas para você pode ser na hora do almoço, na hora de dormir, escolha o horário que funcionar melhor para você.
4. Comece com livros fáceis e curtos (a exemplo deste) até desenvolver mais o “músculo mental da leitura”.
5. Coloque um *timer* no celular para dez minutos. É importante ter um momento exato de início e fim da leitura. Se achar dez minutos pouco, fique à vontade para aumentar. Só não caia na tentação de começar grande e depois, por achar cansativo, parar. É melhor dez minutos com consistência do que uma hora apenas nos primeiros dias.
6. Se o livro estiver chato ou cansativo, não tenha dó de parar e pegar outro! Essa dica é superimportante! Nesse início, o objetivo não é o conteúdo, mas criar o hábito.
7. Na mesma linha ainda, não se sinta obrigado a ler todos os capítulos. Dependendo do livro, leia apenas os capítulos que realmente lhe interessam.

Mas quais livros eu devo ler? Eis a grande questão! Eu gosto de dividir os livros em quatro categorias:

Práticos: são livros mais modernos, fáceis, “mão na massa”, com capítulos curtos, dicas práticas que você pode começar a aplicar agora mesmo. Um exemplo é *O monge e o executivo*, de James C. Hunter.

Clássicos: obras que passaram pelo teste do tempo e, mesmo após 50, 100, 300 anos, ainda fazem sucesso. Um exemplo é: *Como influenciar pessoas e fazer amigos*, de Dale Carnegie, que veremos mais adiante. Não caia nos clássicos antes de estar mais preparado para a leitura.

Biografias: esses livros são grandes fontes de inspiração pois retratam a história de grandes personalidades, seus sucessos e virtudes e também seus fracassos e falhas. Um bom exemplo é: *Elon Musk - Como o bilionário está moldando nosso futuro*, de Ashlee Vance.

Ficção: obras de fantasia, romances, religião, espiritualidade são contos e histórias para fazer a mente sonhar, viajar, expandir. São excelentes para sair um pouco do nosso dia a dia... Ex.: *O alquimista*, de Paulo Coelho.

Por onde, então, devo começar? Por aqueles pelos quais se sentir mais atraído. Lembre-se, no começo, o seu maior objetivo não é absorver o conteúdo dos livros em si, mas desenvolver o gosto e o hábito pela leitura!

Mas é aqui que está o “pulo do gato”!

Ler dez minutos de um livro hoje ou amanhã, assim como meditar ou se exercitar, não fará nenhuma diferença em sua vida, mas o segredo está em perceber o efeito terá ao longo prazo. Como você estará daqui 12 meses se se dedicar diariamente à leitura comparado a sua versão que não lê? Você deve ser capaz de enxergar essa diferença e os benefícios que irá colher, a pessoa que irá se tornar.

A escolha é sua: continuar vivendo como a maioria, ou buscar se desenvolver para se tornar uma pessoa extraordinária.

Sugestões de leitura:

Eu preparei em meu site uma lista de livros que considero essenciais para o seu desenvolvimento. Esta é apenas uma base para você que não sabe por onde começar, mas fique à vontade para ir atrás de livros que sejam mais fáceis ou prazerosos para você neste começo.

Link: <http://paulomachado.com/livros/>

Então, se existe uma Lei de Causa e Efeito e você tem o poder de ser criar as próprias causas, então é o responsável pelos efeitos que obtém em sua vida? É isso que nós vamos ver no próximo capítulo.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- Vivemos em um universo regido por uma Lei de Causa e Efeito.
- Sorte e azar não existem no longo prazo, mas sim ação e reação.
- Uma vida bem-sucedida é o efeito de um conjunto de causas específicas.
- Causas semelhantes geram efeitos semelhantes.
- Não é preciso reinventar a roda, aprenda com quem já chegou lá.
- Analisando padrões determinados que se repetem, você pode identificar as causas.
- É possível modelar pessoas bem-sucedidas para obter os mesmos efeitos.
- Você pode ter acesso a grandes mentores através de livros (além de YouTube etc.).
- É essencial que você adquira o hábito da leitura para se desenvolver.

2º Princípio

II. RESPONSABILIDADE

“Você é o único responsável pela vida que tem levado. Você está onde se colocou, seja pelas suas ações conscientes ou inconscientes, pela qualidade de seus pensamentos, seus comportamentos e suas palavras.”

-Paulo Vieira

O que estou prestes a lhe dizer pode parecer um pouco duro, mas a verdade é que você é o *único* responsável pelo seu destino.

Difícil aceitar, não é? Afinal de contas, existem muitos fatores sobre os quais você não tem nenhum controle e que impactam diretamente a sua vida, certo?

Entretanto, se refletir com mais profundidade, irá perceber que o que realmente faz a diferença para o nosso sucesso é a atitude interior de cada um, a maneira como *escolhemos* lidar com o que nos ocorre.

Viktor Frankl, sobrevivente do Holocausto e autor do clássico livro *Em busca de sentido*, escreveu:

“Tudo pode ser tirado de uma pessoa, exceto uma coisa: a liberdade de escolher sua atitude em qualquer circunstância da vida”.

Enquanto buscar desculpas e razões pelas quais as coisas não dão certo em sua vida, você sempre será prisioneiro de uma vida de frustrações. E pior, estará sempre impotente para agir, pois ainda não conseguiu assumir a responsabilidade pelo resultado que obtém.

Se observar mais atentamente as pessoas de sucesso, irá perceber que, apesar de também terem vários motivos, elas não se fazem de vítimas. É a diferença de atitude que as distingue.

Por isso, o primeiro passo para mudar qualquer coisa é sempre a mudança de *mentalidade*. Há pessoas que têm uma mente

programada para pensar: “Em minha vida, a coisas acontecem”, enquanto outras pensam: “Em minha vida, *eu faço* as coisas acontecerem”.

A forma como você *define* isso fará toda a diferença na maneira como conduz sua vida e molda seu destino.

Por mais que coisas ruins possam nos acontecer sem que tenhamos qualquer culpa ou controle, ainda assim sempre seremos o único responsável por decidir *como* lidar com as adversidades.

O PRINCÍPIO 90/10 DE STEPHEN COVEY

No livro *Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes*, Stephen Covey apresenta um princípio muito interessante, de que apenas 10% do resultado de nossa vida está relacionado com o que nos acontece, enquanto 90% são determinados pela maneira como reagimos ao que nos acontece.

Covey quer dizer que realmente não temos controle sobre 10% do que nos sucede. Não podemos evitar que o carro enguice, que o avião atrase, a economia entre em recessão, mas somos nós que determinamos os outros 90%.

Como? Com nossa atitude, a maneira como escolhemos lidar com a situação.

Quer ver um exemplo prático para ficar mais claro? O exemplo a seguir foi o próprio Stephen Covey quem criou para ilustrar esse princípio.

Você está tomando o café da manhã com sua família. Sua filha, ao pegar a xícara, deixa o café cair na sua camisa branca de trabalho. Você não tem controle sobre isso. O que acontecerá em seguida será determinado por sua reação.

Então, você se irrita. Repreende severamente sua filha e ela começa a chorar. Você censura sua esposa por ter colocado a xícara muito na beirada da mesa. E tem prosseguimento uma batalha verbal. Contrariado e resmungando, você vai trocar de camisa. Quando volta, encontra sua filha chorando mais ainda e ela acaba perdendo o ônibus para a escola. Sua esposa vai para o trabalho, também contrariada. Você tem de levar sua filha, de carro, para escola. Como está atrasado, dirige em alta

velocidade e é multado. Depois de 15 minutos de atraso, uma discussão com o guarda de trânsito e uma multa, vocês chegam à escola, onde sua filha entra, sem se despedir de você. Ao chegar atrasado ao escritório, você percebe que esqueceu sua maleta. Seu dia começou mal e parece que ficará pior. Você fica ansioso para o dia acabar e quando chega em casa, sua esposa e filha estão de cara fechada, em silêncio e frias com você.

Por quê? Por causa de sua reação ao acontecido no café da manhã. Pense: por que seu dia foi péssimo?

- A) por causa do café?
- B) por causa de sua filha?
- C) por causa de sua esposa?
- D) por causa da multa de trânsito?
- E) por sua causa?

A resposta correta é a E. Você não teve controle sobre o que aconteceu com o café, mas o modo como você reagiu naqueles cinco minutos foi o que deixou seu dia ruim.

O café cai na sua camisa. Sua filha começa a chorar. Então, você diz a ela, gentilmente: “Está bem, querida, você só precisa ter mais cuidado”. Depois de pegar outra camisa e a pasta executiva, você volta, olha pela janela e vê sua filha pegando o ônibus. Dá um sorriso e ela retribui, dando adeus com a mão.

Notou a diferença? Duas situações iguais que terminam de forma muito diferente. Por quê? Por causa da maneira como você escolheu lidar com cada situação.

Caso você não esteja convencido ainda, eu vou contar a seguir uma história que vai deixar bem claro que:

“O sucesso não depende do que acontece com você, mas de como você escolhe lidar com as coisas que lhe acontecem.”

A INCRÍVEL HISTÓRIA DE NICK VUJICIC

Se eu lhe mostrasse agora uma foto apenas de rosto de Nick, você me diria que ele é um rapaz como outro qualquer. Entretanto, se visse uma imagem de corpo inteiro, perceberia que ele é especial, pois não tem os dois braços nem as duas pernas, condição que carrega desde nascença por causa de uma má-formação congênita.

Tente imaginar por um instante como seria a *sua* vida nessa situação... o que pode uma pessoa assim almejar na vida?

Nick viveu diversos conflitos durante a infância. Não conseguia aceitar sua situação. Não entendia o que havia feito para merecer ter nascido com tamanha limitação. Até que, com 10 anos, tentou o suicídio. Havia perdido a esperança.

No entanto, quando tudo parecia perdido, ele conseguiu finalmente encontrar a resposta. Ele conta: “Eu tentei me afogar, mas não consegui. Deus tinha um plano para mim: dar esperança às pessoas através de minha história”.

A partir desse ponto, tudo mudou (apesar de estar na mesma situação). Em vez de se lamentar eternamente por algo que jamais poderia alterar, ele *escolheu* mudar aquilo que sempre esteve sob o seu controle: a maneira de interpretar e dar um significado a sua situação.

Essa foi a chave para liberar um enorme potencial que já existia dentro de si, a fonte de um poder inesgotável que o fez conquistar uma vida de enorme sucesso.

Hoje, mais de 20 anos depois, ele é um autor best-seller internacional e viaja o mundo dando palestras e inspirando

pessoas. No entanto, suas conquistas não se limitam ao campo intelectual.

Ele pratica mais esportes do que nós dois juntos provavelmente. Nada, surfa, salta de paraquedas, pesca, joga golfe, anda de skate, esqui etc. e tem uma vida de aventureiro.

Mais importante ainda, por que uma pessoa assim não poderia sonhar em encontrar o verdadeiro amor, constituir uma família? Pois, para Nick, nada é impossível.

Hoje ele vive com sua linda esposa Kanae Miyahara e seus dois filhos (que nasceram sem limitações) no sul da Califórnia.

E aí surge uma grade questão: Como ele conseguiu?

Afinal, ele não teria todas as razões do mundo para justificar por que nunca conseguiu um bom trabalho, por que nunca arranhou uma namorada... como mesmo diante de uma limitação tão severa ele encontrou felicidade e sucesso? Qual lição nós podemos tirar dessa história?

Várias. O poder inesgotável de que somos capazes quando encontramos um propósito mais profundo em nossa vida, a capacidade de reinterpretar o mundo ao nosso redor e dar um novo significado às coisas, a capacidade que nossa vida tem de poder ser totalmente diferente se conseguirmos mudar nossa atitude interior. Contudo, acredito que a principal lição seja a mensagem central deste capítulo: o que importa na vida não é o que lhe acontece, mas como você escolhe lidar com as coisas que lhe acontecem.

Eu trouxe o exemplo extremo de Nick Vujicic para tentar deixar bem claro o princípio da *responsabilidade*. Afinal, se ele,

com suas limitações, conseguiu tudo isso, qual é a nossa desculpa para não ir atrás de nossos sonhos?

Então, se as coisas vão bem para você, parabéns! É seu mérito. Se vão mal, o *único* responsável (e capaz de mudar a situação) é você.

Enquanto não conseguir assumir essa responsabilidade, estará sempre impotente para agir, como um prisioneiro da sorte, um refém do acaso. Por outro lado, a partir do momento que “virar essa chave”, as coisas mudam na hora. Você para de depender dos outros (ou de qualquer fator externo) e passa a depender exclusivamente de si, tornando-se o arquiteto do seu futuro, o senhor do seu destino.

Essa mudança interior é sempre o primeiro passo, mas ainda está longe de ser suficiente para se construir uma vida plena e de realização. Existe outro princípio fundamental que, se não obedecido, pode nos condenar a uma vida de frustração. Vamos conhecê-lo no próximo capítulo.



RESUMO DO CAPÍTULO:

- Você é o único responsável pelo seu destino.
- O sucesso não depende do que acontece com você, mas de como você lida com o que lhe acontece.
- Toda mudança verdadeira e permanente deve começar primeiro dentro de você.
- Apenas 10% são as circunstâncias, mas 90% referem-se a como você escolhe responder a elas.
- As pessoas bem-sucedidas também teriam as mesmas razões para se lamentar que as malsucedidas, a diferença está na atitude.
- Enquanto não conseguir assumir responsabilidade pela sua vida, estará impotente para agir e será prisioneiro de uma vida de frustrações.
- Por outro lado, a partir do momento que assume essa responsabilidade, a mudança é instantânea!
- Assumindo essa responsabilidade, você se torna o arquiteto do seu futuro, o senhor do seu destino.

3º Princípio

III. AUTOCONHECIMENTO

“Por que investir sua energia para deixar de ser ruim em algo e, com muito esforço, tornar-se medíocre quando você pode concentrá-la naquilo em que já é bom naturalmente e assim alcançar a excelência? ”

-Peter Drucker

Tom sempre sonhou em ser jogador da NBA. Desde pequeno ele treinava com o pai, que lhe dizia: “Filho, você pode ser o que quiser na vida, basta se esforçar o bastante”.

Na escola, Tom praticava todos os dias após a aula, nos fins de semana, nas férias, durante vários anos. Seu objetivo era conseguir uma bolsa na universidade para poder disputar a liga americana de basquete universitário, que é a porta de entrada de muitos jogadores da NBA.

No dia do teste para saber se faria parte do time, Tom estava no auge de sua forma e totalmente preparado. Não havia dúvidas de que ele havia se esforçado ao máximo.

Entretanto, o resultado não poderia ter sido pior. Ele não passou nem da primeira fase da seleção. Naquele instante, ele se deu conta de que não tinha a menor chance contra seus concorrentes, que eram incrivelmente superiores.

Foi aí que Tom percebeu que jogar na NBA era uma carta fora do baralho para ele. Revoltou-se, ficou sem chão. Como era possível? Ele tinha a certeza de ter dado o seu melhor.

Apesar da enorme decepção, esse foi o início de uma nova vida. A partir daquele ponto, ele passou a enxergar a situação de outra maneira. Ele constatou que a frase “Você pode ser o que você quiser” era uma das mais perigosas que você poderia escutar, uma ilusão disfarçada de algo nobre que arrastava tantas e tantas pessoas para um futuro de frustração, principalmente na área profissional.

Entretanto, isso não deveria ser uma má notícia. Ele pensou: “Talvez eu não possa ser o que quiser, mas posso me esforçar para ser o melhor do que eu *nasci para ser.*”

Então, em vez de se tornar um jogador de basquete frustrado, ele descobriu quais eram seus verdadeiros talentos, canalizou seus esforços e se tornou um escritor de sucesso, primeiro lugar na lista do New York Times com o livro *Strength's Finder 2.0*, no qual ele narra essa história.

Porém, o mais interessante do livro não é a história e sim a *Fórmula do Sucesso* que o autor criou. Uma fórmula aritmética que, em tese, se obedecida, conduz uma pessoa ao sucesso.

$$T \times E = S$$

“*T*” é o talento, que vai de 1 a 5. “*E*” é o esforço, que também vai de 1 a 5. E “*S*” é o seu nível de Sucesso, que vai, portanto, de 1 a 25, segundo o cálculo.

$$T (1-5) \times E (1-5) = S (1-25)$$

Então, vamos pegar o exemplo de Tom Rath, autor do livro, e supor que ele fosse talento ($T=2$) em basquete. Vamos supor também que ele se esforçou ao máximo ($E=5$). O seu nível de Sucesso, segundo a Fórmula $T \times E = S$, é, portanto, 10 em uma escala de 1 a 25, que está longe do necessário para jogar na NBA. Jogadores de elite estão sempre entre 20-25. É nessa faixa que campeonatos desse nível são disputados.

Agora, vamos olhar um exemplo que ilustra o contrário.

Ronaldinho Gaúcho já foi eleito o melhor jogador do mundo (2004 e 2005), foi campeão da Copa de 2002 e, como craque absoluto no Barcelona, conquistou todos os títulos que alguém pode almejar no esporte.

Seu talento sempre foi inegável (T=5) e, enquanto se dedicou, permaneceu no topo. No entanto, quem acompanhou sua carreira percebeu que ele simplesmente sumiu, apagou-se. Teve um fim de carreira decadente com participações medíocres comparadas à grandeza de sua história, jogou no Brasil, no México, nunca mais foi convocado para a seleção e terminou jogando partidas amistosas por dinheiro.

Agora, no universo do futebol, observe a história de Lionel Messi. Um talento fenomenal (T=5) que foi identificado desde cedo e trabalhado com disciplina e consistência ao longo de muitos anos (E=5). O resultado? Um jogador fora de série (S=25), sucesso absoluto. Com apenas 1,70 metro, antes de chegar aos 30 anos alcançou um salário de mais de 40 milhões de euros por ano, superou a marca dos 500 gols e – até o momento – é o único jogador da história a ganhar cinco vezes o prêmio de melhor do mundo.

Conclusão? Só talento não é suficiente. Assim como esforço, sozinho, também não. Você precisa dos dois *ao mesmo tempo*.

Por mais que você não tenha a ambição de se tornar um Messi, pense que, para conquistar uma vida de sucesso, você deve estar em algum lugar entre os melhores (20 a 25), e o único caminho para chegar lá é partindo de algo em que você tem talento 4 ou 5. Em outras palavras, é concentrando seus esforços em seus pontos fortes.

No entanto, para isso, você precisa conhecê-los e isso é uma tarefa mais difícil do que parece.

Peter Drucker, considerado o pai da gestão moderna, escreveu um artigo clássico intitulado “Gerenciando a si mesmo”, na *Harvard Business Review*, que, se dependesse de mim, seria leitura obrigatória para todos os alunos antes de entrarem na faculdade.

Nesse texto, ele fala sobre as técnicas para se autoconhecer e identificar seus pontos fortes. A principal delas é algo que ele chama de “Análise de Feedback”. Em vez de se basear em como você se vê, descubra quais talentos os outros conseguem enxergar em você.

A MAIOR LIÇÃO DE PETER DRUCKER

Muitos de nós somos, assim como Tom, encorajados desde pequenos a acreditar que podemos ser o que quisermos na vida. Muita gente acredita ter o “problema” de ser bom em muitas coisas e, por isso, tem dificuldade em escolher uma carreira.

A realidade, contudo, é que ninguém é excelente em muitas coisas. Ou melhor, para não dizer ninguém, a cada meio século surge no planeta alguém como Leonardo Da Vinci. Então, se você for o próximo gênio da humanidade, desconsidere o que vou escrever, mas, caso contrário, analise melhor e perceba que as suas opções são muito mais limitadas do que você talvez imagine.

O mundo é muito competitivo e a única forma de vencer é concentrando seus esforços naquele conjunto de poucas habilidades que você tem um grande talento natural. Esta é a grande lição de Peter Drucker.

Drucker afirmava: “Ninguém alcança a alta performance trabalhando em cima de seus pontos fracos. A excelência só pode ser atingida a partir do desenvolvimento dos seus pontos fortes”.

Então, se você está com dificuldade para definir um rumo profissional porque acredita haver demasiadas opções, seus problemas acabaram! Saiba que essa escolha não é tão difícil assim, pois suas opções são relativamente bem limitadas.

Mas aí, quando vai buscar descobrir no que é bom, a pessoa cai em uma grande armadilha, que é confundir aquilo que

você adora fazer com aquilo que você realmente tem um talento excepcional.

Eu, por exemplo, toco guitarra e é algo que eu adoro. Mas isso não quer dizer que eu deveria fazer disso a minha profissão, pois ninguém pagaria para me ver tocar tampouco eu teria a menor chance de competir com os melhores guitarristas que existem por aí, mesmo que eu me dedicasse ao extremo. Vejo vídeo de crianças de 8 anos que fazem o que eu, com todos os anos de prática, nem ousaria fazer na guitarra. Eu toco pelo prazer que essa atividade me proporciona e isso para mim já é suficiente.

Entretanto, existe também o outro lado da moeda...

Se por um lado é essencial identificar e focar em seus talentos, por outro é primordial que você também se desenvolva em várias áreas. Parece uma contradição, não é? Mas você vai ver que são questões diferentes.

Saiba que você tem um pequeno conjunto de talentos e deveria criar sua vida profissional em torno deles, mas seu desenvolvimento como ser humano é outro fator. Por que um economista não deveria estudar filosofia ou literatura?

Acredito que qualquer pessoa tem muito a ganhar aprendendo a tocar um instrumento, praticando um esporte, falando um novo idioma, estudando história, geografia, arte, ciências, passando um tempo no campo, visitando outros países, conhecendo outras religiões e tantas outras habilidades essenciais para a formação de um ser integral.

Você nunca será um especialista em todas essas coisas, mas esse conjunto de conhecimentos gerais irá contribuir

enormemente para que você não seja apenas mais um na multidão e se torne alguém de valor especial.

Esse era o conceito do “Homem da Renascença”, que era um ideal admirado e perseguido até pouco tempo atrás. Hoje, pessoas assim são anônimas para as grandes massas que acabam idolatrando figuras como Justin Bieber ou Kim Kardashian.

Eu tive o privilégio de aprender cinco idiomas e muitas pessoas acham que a maior vantagem disso é poder conseguir um emprego melhor ou ser capaz de se comunicar com pessoas de diferentes países, mas na verdade esses detalhes fizeram muito pouca diferença em minha vida. O meu maior ganho foi a minha *transformação*, o meu crescimento, a pessoa que eu tive que me tornar para conseguir falar cinco idiomas. Imagine como seria a minha versão hoje se eu falasse apenas uma língua, comparada a minha versão que fala cinco línguas.

Para exemplificar esse delicado equilíbrio entre se especializar em uma coisa e se desenvolver em diferentes áreas ao mesmo tempo, vou citar o grande diretor George Lucas. Para quem não sabe, ele é o dono da mente criadora de Star Wars. Assim como Steven Spielberg, desde pequeno, ele brincava com lentes como se estivesse criando um filme. Esse sempre foi seu verdadeiro talento.

Não obstante, ele também tocava piano e tinha um bom conhecimento de música e por isso soube trabalhar junto com o compositor para criar a antológica trilha sonora do filme. Ele também entendia de ciência e astronomia, o que com certeza contribuiu para a criação do universo de ficção da série. Mais adiante, ele também entendia de marketing, pois

transformou a marca em um dos maiores fenômenos de merchandising da história. Também sabia lidar com dinheiro e fazer negócios, pois, décadas depois do primeiro filme (1977), ele vendeu os direitos para a Disney por 4 bilhões de dólares!

No outro extremo do espectro, para ilustrar o exemplo contrário, podemos citar o grande Garrincha, um atleta de talento fenomenal, mas que, por não ter desenvolvido outras habilidades, morreu jovem, pobre e em total decadência.

Por isso, identifique seus talentos-chave e construa sua vida profissional apoiada sobre eles, mas, ao mesmo tempo, procure se desenvolver em todas as áreas como um ser humano integral.

Eu espero que você tenha compreendido neste capítulo como é essencial o autoconhecimento. É triste ver tantas vidas e carreiras frustradas por negligência desse princípio.

Agora que você tem a base: entendeu a relação de causa e efeito, assumiu responsabilidade pela sua vida e compreendeu a importância de se conhecer, você está pronto para avançar para a segunda parte, ainda mais interessante.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- Em um mundo competitivo, a única forma de ser bem-sucedido é através da excelência
- A excelência só é alcançada quando você concentra seus esforços em seus verdadeiros talentos

- O maior erro que alguém pode cometer é investir em coisas para as quais não tem talento.
- A melhor forma de descobrir seus talentos é através da análise de feedback.
- É essencial que você descubra como você performa e aprende melhor.
- Além disso, você deve descobrir seus valores, seu lugar e suas contribuições.
- Se por um lado você deve focar em seus talentos...
- ...por outro é fundamental que você também se desenvolva como um ser humano integral.
- A verdadeira realização profissional só é alcançada quando você descobre aquilo para o qual nasceu.
- Enquanto você não souber, sua prioridade deve ser descobrir. Não espere o final da vida para ter essa clareza

4º Princípio

IV. CLAREZA

“A diferença entre os 25% do topo e o 1% do topo está na capacidade de terem metas claras e manterem-se focados nelas.”

-Tim Ferriss

Pense em um tripé. Todos sabemos que para um tripé se sustentar ele precisa ter as três pernas apoiadas. Se uma não estiver, ele cai.

Agora, pense que para montar esse tripé, que representa a conquista de um objetivo importante que você queria alcançar, precisará das três pernas que são: “O quê”, “Por quê” e “Como”.

PRIMEIRA PERNA: O QUÊ?

Howard Hill foi provavelmente o melhor arqueiro que já existiu. Ele venceu todos os 287 torneios de arco e flecha que disputou. Conta-se que ele era capaz de acertar o mesmo alvo duas vezes exatamente no mesmo lugar a ponto de atingir a primeira flecha com a segunda dividindo-a em duas.

Mesmo assim, você poderia ganhar dele em uma competição praticando apenas algumas horas. Como? Bastaria que você o vendasse e não lhe dissesse onde está o alvo.

Ora, se nem Howard Hill consegue acertar um alvo que não sabe onde está, imagine eu ou você.

Como alguém pode almejar acertar um alvo que você não enxerga. Ou, pior ainda, um alvo que não existe? É como tentar montar um quebra-cabeça sem saber qual imagem se deve formar.

Tim Ferriss, autor best-seller americano, afirma que em seu podcast: “a diferença entre os 25% do topo e o 1% do topo

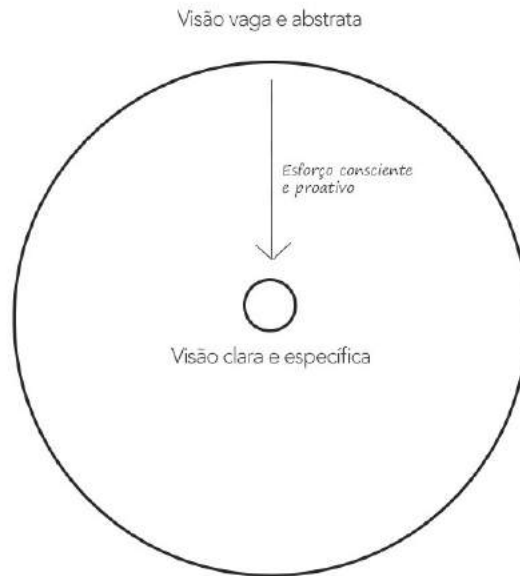
em qualquer área está na capacidade de ter metas claras e manter-se focado nelas”.

Tudo parte do nível de clareza que você tem sobre o que busca na vida, sobre aonde quer chegar. Existe uma relação direta entre o sucesso e esse nível de clareza. Se você não faz a menor ideia, ou tem uma visão muito vaga do que procura, provavelmente não está avançando na vida, pois caminha sem direção. Essa é a situação da maioria das pessoas.

Mas por que é tão difícil parar um instante e definir claramente aonde quer chegar?

Não existe um único motivo, mas acredito que um dos principais é a noção equivocada de acharmos que esse é o tipo de coisa que simplesmente “acontece”. É ilusão acreditar que uma bela manhã você vai acordar inspirado, que vai ter um *insight* e dizer: “É exatamente isso que eu quero para minha vida!”. Não funciona assim. É você quem deve se esforçar para criar essa visão através de um processo consciente e proativo.

Pense em um círculo grande. Ele representa uma visão bem vaga e genérica daquela que você tem do rumo que quer dar a sua vida (muitos nem isso têm). Seu objetivo é diminuir esse círculo, deixando sua visão cada vez mais clara, detalhada, específica.... Em outras palavras, é transformar um objetivo vago, genérico, abstrato em uma meta clara, específica, mensurável em um prazo determinado para ser alcançada.



E por que isso é tão importante? Porque somente assim você será capaz de caminhar com foco e direção e poderá concentrar sua energia nas coisas que realmente importam.

Entretanto, só isso não basta, você precisará de combustível para chegar lá, e é aí que entra a segunda perna do tripé.

SEGUNDA PERNA: POR QUÊ?

Se eu colocasse no chão uma tábua de 30 centímetros de largura por 20 metros de comprimento e lhe dissesse: “Eu lhe dou 100 dólares para atravessar essa tábua”, você provavelmente aceitaria. Afinal, é uma boa recompensa para uma tarefa simples.

Agora, se eu, na segunda vez, lhe propusesse o mesmo desafio pelos mesmos 100 dólares, porém, desta vez, a tábua, em vez de estar no chão, estaria no alto, entre dois prédios de 30 andares. Nesse caso, você, se estivesse em sã consciência, com certeza não aceitaria. Apesar de a prova em si ser a mesma, no segundo caso os 100 dólares deixaram de ser atrativos pois o risco é muito alto em relação à recompensa.

Terceiro e último caso: a tábua continua lá nas alturas, porém desta vez o outro prédio está em chamas e lá estão a sua esposa (ou marido) com seu filho recém-nascido pedindo socorro. Nessa situação, você não precisaria nem mesmo dos 100 dólares, pois atravessaria a tábua para salvá-los, não é?

O que essa ilustração pode nos ensinar? O desafio é o mesmo: atravessar uma tábua de 30 centímetros de largura por 20 metros de comprimento, porém as três situações são bem diferentes. O que muda entre uma e outra? O que muda é o *propósito*, a *motivação* que você tem para a atravessar a tábua. Em outras palavras, muda o “*Por quê*”, que é o que faz toda a diferença.

Pense em alguma vez que tentou cumprir uma meta, mas não conseguiu: mudar de emprego, emagrecer, realizar um desejo

antigo. Na maioria das vezes você não alcançou a meta porque lhe faltou *motivação* para ir até o final. A grande questão que surge então é: como conseguir manter a motivação até atingir a meta?

Para responder, podemos fazer outra pergunta ainda mais intrigante: de onde vem essa motivação? E a resposta é esta:

Da clareza do seu “Por quê”.

Não importa o que esteja buscando neste momento, se não tiver clareza de por que é tão importante para você, dificilmente conseguirá chegar até o final. Pergunte-se: “Para que eu quero tanto isso? De que maneira isso tornará minha vida melhor? Por que vale a pena lutar por isso? ”.

No entanto, para conseguir responder a essas perguntas, precisamos fazer uma distinção muito importante: veículo e objetivo, dois conceitos que as pessoas confundem bastante, então vamos a um exemplo para ficar mais claro.

Imagine que você queira aprender a falar inglês. Esse é o seu objetivo, certo? Errado! É aí que está o grande erro, aprender inglês não é o objetivo final, ele é o meio, o veículo que vai lhe possibilitar conquistar algo que deseja (crescer na carreira, ganhar mais dinheiro, viajar o mundo, estudar fora etc.).

A partir do momento que faz essa distinção, fica mais fácil encontrar as suas motivações. Isso é parte fundamental do processo porque o seu combustível para chegar ao seu objetivo é determinado pelo nível de clareza que você tem de suas reais motivações.

Quando pergunto aos meus clientes de coaching: “Por que isso é tão importante para você?”, raramente eles conseguem

me dar uma boa resposta. Sem a clareza do “*Por quê*”, não existe propósito, não existe motivação, não existe combustível, não existe energia e a mudança não acontece, ela para na metade.

Então, lembre-se:

O seu combustível para atingir qualquer meta é determinado pela clareza que você tem de suas motivações.

Ainda assim, só motivação não é suficiente. Por exemplo, de nada adianta contratar diversas palestras motivacionais para motivar uma equipe, pois sabemos que só isso não funciona. Você precisa da terceira perna do tripé para chegar lá...

TERCEIRA PERNA: COMO?

Toda motivação do mundo não é o bastante quando se está com a estratégia errada. Por isso, uma vez que você tenha claro em sua mente exatamente aonde quer chegar e por que isso é tão importante, é hora de buscar a clareza de “*Como*” irá chegar lá, quais são os passos que deve tomar. E existe uma forma inteligente para descobrir isso. Vamos para mais um caso prático para ilustrar melhor.

Exemplo: Pedro quer ganhar mais dinheiro.

1) O QUÊ?

O objetivo de Pedro é ganhar mais dinheiro. Seu primeiro passo é transformar esse objetivo em uma meta específica como: Passar a ganhar 30 mil reais por mês nos próximos 18 meses.

Essa conquista não será fácil, irá exigir esforço, dedicação, comprometimento, disciplina e consumir bastante energia. O nível dessa energia ou combustível, se preferir, será determinado pela clareza do seu propósito (por que conquistar isso é tão importante para ele).

2) POR QUÊ?

Então, Pedro resolve ir atrás dessa clareza e percebe que com esses rendimentos (veículo) poderia mudar para a casa que sempre sonhou, colocar o filho em um colégio bilíngue, realizar o sonho da esposa de conhecer a Europa, quitar suas

dívidas, poupar um bom valor para sua segurança futura, proporcionar uma vida com mais conforto para sua família e ajudar a mãe que depende de sua renda. Todas essas razões são fortes o suficiente para deixá-lo motivado e cheio de energia para o período de 18 meses que o aguarda.

Agora, falta a parte final, “*Como*” chegar lá!

3) COMO?

Lembra da Estratégia da Modelagem? Vamos evocá-la novamente nesse contexto. A estratégia diz que devemos utilizar a Lei de Causa e Efeito a nosso favor observando mais atentamente o caminho de quem já chegou aonde queremos estar para modelar seus passos e buscar obter os mesmos resultados.

No caso de Pedro, ele poderia se questionar:

- O que faz um profissional na minha área que ganha 30 mil reais por mês?
- Como foi o seu crescimento na carreira?
- Quais foram os fatores mais determinantes para ele conquistar essa renda?
- Como é a sua rotina? Em quais atividades ele investe as horas de seus dias?
- Quanto tempo levou para chegar lá?
- O que ele faria de diferente se pudesse voltar atrás?
- Quais foram os passos que o conduziu até lá?
- Quais foram seus maiores erros?
- Em que ele concentra seus esforços?

- O que ele faz que eu não faço?
- O que eu faço que ele não faz?
- Etc.

A partir desses questionamentos, Pedro terá uma visão mais clara das etapas que precisa vencer para chegar lá e será capaz de traçar uma estratégia mais inteligente. Tem uma frase de que gosto muito: “Planejar é trazer o futuro para o presente para que você possa fazer algo a respeito agora”.

O melhor é que, quando você está focado, tudo parece conspirar a seu favor. Não vou falar aqui sobre energias – e isso não quer dizer que eu não acredite nelas –, mas sobre tomar uma consciência maior sobre as oportunidades que já estão ao seu redor.

Nesse momento, há diversas possibilidades que *já estão ao seu alcance*, mas que você ainda não percebe porque está com a visão obscurecida (falta de clareza).

Eu pude sentir isso claramente na pele quando minha esposa engravidou. Foi impressionante! Parecia que até aquele momento eu nunca tinha visto uma grávida na vida e, “de repente”, era como se elas tivessem aparecido ao mesmo tempo nas ruas. Lojas? Eu nem sabia que existiam lojas para grávidas e eu descobri que em uma rua que passo com frequência, só nela, havia três!

Quer sentir isso agora? Faça o seguinte teste. Pelos próximos dez segundos, olhe ao seu redor e procure pela cor branca no maior número de objetos que conseguir. Preparado? Agora!

Prestou bem atenção? Agora feche os olhos e me responda quantos objetivos *pretos* você viu? Difícil, né? Você estava

procurando por objetos brancos e não pretos, mas o fato é que ambos estavam ali.

Você encontra aquilo que está procurando. A sua atenção irá para onde escolher canalizar seu foco.

Por que isso acontece? Porque nosso cérebro é uma máquina de “ignorar”! Ele deve filtrar a informação que recebe. Se prestasse atenção em tudo que há em nossa volta, todos os estímulos que recebemos, ele entraria em curto-circuito. Por isso, ele é seletivo.

Portanto, precisamos treinar nosso cérebro para buscar essas oportunidades que já estão ao nosso redor e, para isso, existe uma técnica muito interessante.

TÉCNICA DA VISUALIZAÇÃO

Uma técnica muito útil para obter a clareza de que você precisa é a da “Visualização”. Visualize claramente o resultado final que espera obter, *sinta como se isso já tivesse acontecido em sua vida*, pois o cérebro não consegue distinguir algo real de algo que você imagina vividamente.

Assim que tiver essa visão, essa *sensação*, você começará automaticamente a enxergar melhor qual será o caminho que o levará até lá. As coisas começarão a “acontecer misteriosamente”, as oportunidades irão aparecer, novas possibilidades se abrirão, a sua criatividade se expandirá e você finalmente irá obter a clareza do que precisa fazer para conquistar a sua meta.

Parece simples, não? Mas na prática é um pouco mais complicado... e sabe por quê? Porque estamos cheios de *ruídos* ao nosso redor. Por isso, para obter essa clareza, é preciso eliminar esses ruídos e esse é justamente o próximo passo...

COMO ELIMINAR RUÍDOS PARA OBTER CLAREZA

Acredito que as pessoas não têm clareza das coisas principalmente por causa do excesso de *ruído* ao redor e não porque não sabem o que querem.

Há uma cena no filme *Sem Limites* em que o protagonista, interpretado por Bradley Cooper, que é um total fracassado, toma uma droga que lhe dá superpoderes mentais. Seu cérebro fica dez vezes mais potente e ele alcança um nível de consciência incrivelmente superior ao de todos nós.

E qual é a *primeira* coisa que ele faz com todo esse poder?

Uma limpeza geral no apartamento, que antes era uma bagunça. O apartamento refletia a imagem da pessoa que ele era, do desastre que era a vida dele. Ele fala: “Como alguém poderia viver em um lugar desses? Agora eu consigo enxergar as coisas e sei exatamente o que preciso fazer!”.

Provavelmente seu ambiente doméstico ou de trabalho não tem o nível de bagunça que o apartamento dele no filme, mas a lição é a mesma. O primeiro passo para começar uma nova vida é se livrar de tudo aquilo que não é essencial! Veremos isso com mais profundidade adiante.

Quer se sentir melhor instantaneamente? Comece fazendo uma limpeza geral, jogue fora tudo que não lhe serve, purifique, limpe o ambiente ao seu redor e você verá como as coisas irão fluir melhor... Além da bagunça física, essa purificação vale também no sentido metafórico, livre-se de pensamentos ruins, pessoas tóxicas, hábitos negativos etc.

No próximo capítulo vamos conhecer melhor o seu maior companheiro na vida: seu cérebro. Você vai entender por que mesmo ciente do que temos que fazer, na maioria das vezes não conseguimos! E, principalmente, vai conhecer a chave para liberar um enorme poder que já carrega dentro de si...

RESUMO DO CAPÍTULO:

- É impossível acertar um alvo que você não enxerga, ou pior, que não existe.
- Quase ninguém sabe aonde quer chegar, por isso a maioria das pessoas não avança na vida.
- Para conquistar algo, você precisa ter três clarezas: “O quê”, “Por quê” e “Como”.
- A diferença das pessoas de sucesso está na sua capacidade de ter metas claras e manter-se focadas nelas.
- A clareza não vem através de *insight* ou inspiração, mas de um esforço consciente e proativo em busca dela.
- Quanto maior o seu propósito, maior o seu poder.
- Se não tiver clareza das suas motivações, você irá parar no meio do caminho.
- Só motivação não é suficiente, você precisa ter uma estratégia que funcione.
- Essa estratégia pode ser obtida seguindo os passos de quem já chegou aonde você quer estar.
- A melhor forma de obter clareza é eliminando os ruídos ao seu redor.

5º Princípio

V. MENTE

“A qualidade da sua vida é determinada pela qualidade das emoções que você sente constantemente em seu cérebro.”

-Tony Robbins

Pare e reflita por um instante...

Para você, tudo acontece no seu cérebro. Esta é a *sua* realidade. Não importa o que ocorra ao seu redor, tudo sempre passará pelo filtro dos seus sentidos.

Se você me disser que a sua meta é comprar um carro esportivo – e não há nada errado em ter uma meta assim – e eu lhe perguntar: “Por que você quer isso?”, você poderá dizer que é para obter status, se sentir mais jovem ou atraente, ou ainda que é pela emoção da velocidade ou da aventura, o fato é que o que você sempre busca é uma *sensação* de prazer em seu cérebro.

Você não quer o carro. Você quer o que o carro irá lhe proporcionar. E, indo mais a fundo, você não quer o que o carro irá lhe proporcionar, você quer a sensação em seu cérebro que essas coisas irão fazê-lo sentir. (Lembra da diferença entre veículo e objetivo?)

Você pode me dizer que quer qualquer coisa, se eu provocá-lo perguntando “Por quê?” várias vezes, perceberá que invariavelmente a sua resposta final será “Para obter uma sensação de prazer no cérebro”. Perceba como essa mudança na forma de enxergar muda tudo.

No final das contas você não quer um milhão de dólares, emagrecer 10 quilos, viajar o mundo ou encontrar sua alma gêmea, você quer o sentimento que essas coisas irão lhe dar. A partir do momento que entende isso, o jogo muda porque você pode obter essas sensações sem ter de necessariamente obter o que acabamos de citar. A propósito, os vendedores e

publicitários de maior sucesso compreendem muito bem como isso funciona.

O que buscamos não são coisas, mas alguma forma de aumento de qualidade na vida. E, aliás, você já parou para pensar o que realmente determina essa qualidade? Não é dinheiro, amor, saúde, mas a qualidade das emoções que você sente constantemente.

Quer ver um exemplo?

A ILUSÃO DO SUCESSO

Quando jovem, R.W. sempre quis ser comediante. Seus pais eram totalmente contra essa ideia e queriam que ele seguisse uma carreira tradicional, que lhe proporcionasse mais segurança e estabilidade.

Mesmo contra a vontade dos pais, R.W. arriscou tudo na carreira artística e logo se tornou um comediante de sucesso, mas era só o começo. Sua ambição era muito maior. Agora ele queria ter um *talk-show* em rede nacional e queria ser número um na audiência. Conseguiu.

Não satisfeito, quis arriscar na carreira de ator em Hollywood, uma das profissões com maior índice de fracasso. Los Angeles é conhecida como a terra das ilusões, dos sonhos perdidos, pois diariamente pessoas do mundo inteiro desembarcam ali cheias de esperança, mas a dura realidade é que apenas 0,001 realmente dá certo.

Mesmo assim, R.W. triunfou! Tornou-se um dos atores de comédia mais bem pagos de seu tempo e com uma das maiores bilheterias. O que mais alguém assim poderia almejar? Pois ele ainda não estava satisfeito, afinal precisamos crescer sempre, não é? Precisamos de sonhos que nos façam seguir em frente.

Seu próximo objetivo era ganhar o Oscar e, para provar que seu talento ia além da comédia, seu prêmio teria que ser por um papel dramático. Com seu talento descomunal conquistou a estatueta tão cobiçada. Estava no topo do mundo e era amado por milhões de pessoas de todas as partes do globo.

Mesmo com todo esse sucesso, no dia 11 de agosto de 2014, R.W. enrolou uma corda em seu pescoço, amarrou-a cuidadosamente em uma viga na sua casa, subiu em uma cadeira e saltou para a morte. Robin Williams havia se suicidado.

Essa história nos faz questionar o que realmente é o sucesso. Afinal, antes de sua morte, qualquer pessoa responderia que ele era um artista de sucesso. Mas, voltemos um instante à definição de qualidade de vida de Tony Robbins. Para Robin Williams chegar ao ponto de tirar a própria vida é porque já se encontrava em um nível quase insuportável de sofrimento.

Por isso, é importante distinguir claramente ilusão de sucesso, e do “Verdadeiro Sucesso”, cuja minha humilde definição trago aqui novamente:

A capacidade de um indivíduo de alcançar a excelência de si mesmo, de transformar sua vida naquilo que sempre sonhou e de contribuir de uma maneira significativa para o mundo ao seu redor.

Arthur Schopenhauer tem um conceito de sabedoria de que eu gosto bastante e que complementa a ideia que quero passar aqui:

Por sabedoria entendo a arte de tornar a vida a mais agradável e feliz possível.

Veja como os valores se alteram e as coisas mudam bastante diante dessa definição. De que adianta conquistar fama, fortuna, poder, se internamente você é um miserável?

Outro exemplo é o do grande vocalista Chris Cornell. Aparentemente, ele “tinha tudo”, era uma das melhores vozes do rock, tinha fama, dinheiro, seguidores em todo o mundo e, mesmo assim, colocou um ponto final em sua vida aos 52 anos enforcando-se e deixando esposa e três filhos. Como explicar?

Tudo que tem um preço é barato. Só aquilo que o dinheiro não compra é realmente caro, e quem não o adquirir será sempre um miserável, ainda que seja milionário.

-Augusto Cury

A vida é um jogo interior. É dentro de sua mente que a sua vida acontece. Você pode ter dinheiro e viajar para qualquer lugar do mundo, mas não há como escapar de si mesmo. Todos nós somos prisioneiros de nossa mente, por isso é bom cuidar bem dela.

Aliás, dessa reflexão eu procuro buscar entender uma velha lição da Bíblia de “nunca julgar os outros”, pois nenhum de

nós conhece a luta íntima que se passa no interior de cada um. Para quem vê de fora é fácil decretar uma sentença.

Por isso, lembre-se de que toda mudança para ser permanente tem de ocorrer primeiro em sua mente.

No entanto, como podemos reprogramar nossa mente? É exatamente isso que vamos ver a seguir.

MINDSET: A FORÇA QUE CONTROLA SEUS PENSAMENTOS

“Mindset”, eis uma palavra poderosa. E o que ela significa? Eu gosto de pensar em mindset como a “forma como você programou a sua mente para pensar”.

E por que essa palavra é tão poderosa? Porque tudo em sua vida, todos os resultados que você obtém nascem e são construídos a partir do seu mindset. Seu sucesso profissional, seu casamento, sua saúde, sua prosperidade etc.

Basta observar que o mindset de pessoas de sucesso é drasticamente diferente daquele de pessoas frustradas.

Quer ver só? Pense em alguém que você considera uma pessoa de sucesso.

Agora, pense em uma pessoa para quem nada dá certo e que está sempre reclamando, e perceba como as duas têm uma maneira muito diferente de pensar, de enxergar as coisas e também um conjunto muito diferente de crenças sobre a vida e sobre si mesmas.

Você pode mudar de emprego, esposa, cidade, mas se não mudar a mente, as mesmas experiências, os mesmos sentimentos irão se repetir. Goste ou não, o fato é que você está preso a ela.

Por isso, toda mudança, toda nova jornada, começa primeiro em sua mente. É lá que a sua vida acontece.

Mas, até que ponto você controla a sua mente e até que ponto é ela que controla você?

O dr. Sam Harriss, ph.D., famoso (e polêmico) neurocientista dos Estados Unidos, afirma que não temos o nível de livre-arbítrio que acreditamos ter. Nossos pensamentos, desejos, medos são, na maior parte do tempo, involuntários. Em outras palavras, não podemos escolher livremente o que se passa em nossa mente, pois somos bombardeados constantemente por uma série de pensamentos sobre os quais não temos nenhum controle.

Falar de livre-arbítrio é algo delicado e profundamente complexo. O objetivo aqui não é entrar nesse debate. Mas o fato é que o dr. Harriss certamente tem alguma razão. Somos prisioneiros daquilo que nosso cérebro nos faz pensar.

E aqui está o cerne da questão. Da onde nascem os seus pensamentos?

A partir do seu mindset, da forma como sua mente foi programada.

Essa programação pode ser feita de duas maneiras: inconsciente (criada de modo reativo de acordo com suas experiências) ou consciente (esculpida em torno de uma visão).

O seu mindset é formado por um conjunto de crenças que você carrega sobre si mesmo (por exemplo, a crença sobre quanto acredita ser capaz de realizar) e sobre a vida (a lente pela qual enxerga o mundo).

Alterando suas crenças, você altera também o seu mindset.

Então, se você realmente quer mudar sua vida, de uma maneira verdadeira e permanente, essa mudança deve começar no seu mindset. Quer evoluir na carreira, ganhar mais

dinheiro, encontrar o companheiro ideal, ter um corpo mais saudável, então, aprenda a reprogramar sua mente.

No entanto, para conseguir fazer isso, primeiro entenda como seu cérebro funciona.

ENTENDA MELHOR O CÉREBRO

Pense no cérebro como o computador mais avançado que existe.

Como é bom poder ter todo esse poder em nossas mãos, não é? No entanto, na maioria do tempo, é *ele* que está no comando e você nem percebe. Então, em vez de aproveitar o poder desse supercomputador, você se torna seu escravo.

Entretanto, há uma forma muito interessante de inverter esse jogo, chama-se: PNL – Programação Neurolinguística, que surgiu no final dos anos 1960, com John Grinder e Richard Bandler.

E o que é PNL? Há várias definições. Eu gosto de pensar na PNL como “a arte de manipular seu cérebro em seu favor”. É aprender a “falar” a língua do cérebro para poder influenciá-lo.

Imagine um medidor que vai de -10 à esquerda, 0 ao centro e +10 à direita.



À esquerda temos um estado mental negativo (raiva, preguiça, descrença, pessimismo etc.).

À direita temos um estado mental positivo (paz, motivação, confiança, gratidão etc.). Aqui é logicamente onde você quer passar a maior parte do seu tempo.

E ao centro temos a Zona de Conforto, que é um lugar muito traiçoeiro porque como não está suficientemente infeliz ou com dor para mudar, permanece nessa situação e, quando se dá conta, o tempo passou e nem percebeu.

Lembre-se, a vida é vivida através das sensações do seu cérebro, então, é esse estado que comanda a sua qualidade de vida. A boa notícia é que esse estado mental pode ser alterado em um instante! Quer ver só?

UMA HISTÓRIA NO METRÔ DE NOVA YORK

Certo dia no metrô, enquanto as pessoas conversavam, liam e descansavam com os olhos semicerrados, subitamente, um homem entrou no vagão com seus filhos, que faziam muita bagunça e barulho. O clima mudou instantaneamente. O homem sentou-se ao meu lado e fechou os olhos, aparentemente ignorando a situação.

As crianças corriam de um lado para o outro, atiravam objetos e chegavam a puxar os jornais dos passageiros, incomodando a todos. Mesmo assim o pai nada fazia.

Era quase impossível evitar a irritação. Eu não conseguia acreditar que ele pudesse ser tão insensível a ponto de deixar

que seus filhos incomodassem os outros daquele jeito, sem tomar qualquer atitude. Todos estavam ficando irritados com a situação.

A certa altura, enquanto ainda conseguia manter a calma e o controle, virei-me para o homem e disse:

– Senhor, seus filhos estão perturbando as pessoas. Será que não poderia dar um jeito nisso?

O homem olhou para mim, como se estivesse tomando consciência da situação naquele exato momento, e disse calmamente:

– Sim, o senhor tem razão. Acho que preciso fazer algo. Acabamos de sair do hospital, onde a mãe deles morreu há uma hora. Estou meio atordoado, eu não sei bem o que pensar, e parece que eles também não sabem como lidar com isso...

Adaptado do texto de Stephen Covey, Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes.

Viu como o Estado Mental da pessoa que reclamou com o pai mudou em apenas um instante, de um estado de raiva e incômodo para um estado de compreensão, solidariedade e até vergonha?

Então, essa mudança pode ser instantânea e o melhor é que você pode aprender a manipular inteligentemente seu cérebro através da PNL.

Como? Há várias técnicas, porém, aqui eu vou destacar algumas que acredito serem as mais poderosas – ou eficientes se preferir. Vamos a elas.

TÉCNICAS DE PNL

O PODER DA RESSIGNIFICAÇÃO

Nada tem um significado a não ser aquele que você atribui.

Uma vez, em um casamento, encontrei um velho conhecido que não via há anos. Ele me contou que havia se separado já há algum tempo e que a mulher o houvera abandonado, deixando-o sozinho para criar o filho que na ocasião estava com 8 anos.

Por causa disso, ele carregava um enorme peso e um sentimento de frustração, pois enxergava a situação da seguinte maneira:

Significação

Ela me deixou na mão com a criança. Agora eu tenho que me virar com o moleque. O que eu fiz para merecer isso?

Porém, naquele momento, eu o convidei a enxergar a situação através de uma nova perspectiva: “E se isso fosse uma grande dádiva que a vida lhe deu?”. Ele ficou sem entender, então, continuei: “Você já parou para imaginar que relação de pai e filho que vocês poderão ter? A cumplicidade, o companheirismo, o amor, a ligação que tantos pais e filhos nem sonham ter entre si? Já parou para pensar que pode haver uma razão mais profunda para tudo isso ter acontecido?”.

Conversamos longamente e aquele foi o início da criação de um novo significado para tudo aquilo.

Ressignificação

Sou privilegiado por poder ter uma relação única e especial com o meu filho.

Perceba: nada mudou na realidade, porém, a sua percepção da realidade mudou completamente e isso teve um grande impacto no sentimento que ele carregava e também na atitude que passou a ter daquele momento em diante.

Esse é o poder da *ressignificação*. É você conseguir transformar seus sentimentos, suas emoções sem mudar nada ao redor – principalmente aquelas coisas sobre as quais você não tem qualquer controle – mudando apenas a sua forma de interpretá-las.

O problema é que existe uma força muito poderosa (frequentemente invisível) que nos obstrui e impede o nosso crescimento. Você vai conhecê-la agora.

CRENÇAS LIMITANTES – CONHEÇA O SEU MAIOR INIMIGO

Em determinado momento da vida, cheguei a um patamar em que estava bem financeiramente, digamos o suficiente para proporcionar uma vida razoavelmente segura e confortável para minha família.

Então, a partir daquele ponto, decidi que não iria querer ganhar mais dinheiro do que já ganhava, pois, para isso, eu teria de me dedicar mais ao trabalho e, conseqüentemente, menos à família.

Isso feria os meus valores, pois, para mim, a família sempre foi o meu maior tesouro, aquilo que eu julgo ter de mais precioso, então, não poderia deixar o trabalho invadir esse espaço.

Lembro que na época vinham-me flashes daqueles executivos de São Paulo trabalhando 14 horas por dia, uma semana de férias por ano, imagens de casamentos ruídos, de pais arrependidos que não viram seus filhos crescerem, e isso me assustava. Eu tinha clareza de que não era a vida que eu queria.

Orgulhoso, então, da minha decisão de ter colocado a família em primeiro lugar, nem percebi que estava caindo em uma grande cilada, provavelmente a maior armadilha para o crescimento de qualquer pessoa.

Quando decidi adotar aquela postura, criei uma barreira artificial e ilusória que na hora limitou o meu crescimento. Eu criei uma Crença Limitante.

Mas a decisão não foi nobre? Foi sim. E é aí que mora o perigo. Muitas vezes a Crença Limitante vem disfarçada de algo aparentemente bonito. No meu caso, foi colocar a família

acima do trabalho. E, a propósito, a família é, sim, mais importante que o trabalho para mim, mas a questão não é essa...

Eu percebi qual era a verdadeira questão quando um coach nos Estados Unidos me fez uma pergunta que mudou tudo: “Paulo, onde está escrito que para você ganhar mais dinheiro você precisa se dedicar menos a sua família?”. Na hora, fiquei sem reação. Como pôde uma simples pergunta quebrar *instantaneamente* uma crença que eu carregava?

E essa é a boa notícia... o seu maior sabotador, o seu pior inimigo, aquele que mais impede que você cresça, pode ser destruído em um único instante.

A partir do momento que me livreii dessa crença, não só passei a ganhar mais como também hoje posso dar ainda mais atenção a minha família do que na época.

Como isso aconteceu? De repente, novas oportunidades surgiram do dia para a noite? Não, elas já estavam lá, ao meu alcance, mas, por ter sido cegado pela minha própria Crença Limitante, eu era incapaz de enxergá-las.

Isso acontece porque o cérebro só visualiza as coisas nas quais você concentra seu foco. Todo o resto é ignorado deliberadamente. Por isso foi necessário um estímulo externo (o coach nos Estados Unidos) para quebrar essa crença, pois esse é o tipo de coisa de que você não se questiona no dia a dia.

No seu caso, é este livro que está lendo! Este deve ser o estímulo externo que vai fazê-lo refletir por um instante, sair do modo automático e quebrar suas Crenças Limitantes.

A partir daquele estímulo, comecei a me fazer perguntas mais inteligentes. Em vez de pensar: “Mais dinheiro = menos família”, eu pensei: “Como posso ganhar mais dinheiro e ainda me dedicar mais à família?”.

Com as novas perguntas, meu cérebro foi obrigado a fornecer novas respostas e as coisas foram “aparecendo”.

É claro que dificilmente você vai conseguir criar uma empresa de sucesso ou chegar longe na carreira trabalhando das 9 horas às 17 horas. No entanto, o ponto aqui é que, livrando-se de suas Crenças Limitantes, você começará a enxergar maneiras mais inteligentes para equilibrar as coisas e chegar aonde quer.

Quer ver outros exemplos de Crenças Limitantes?

“Meu marido é meu carma, é missão ajudá-lo, pois ele precisa de mim.”

“Quando eu... (me casar, me aposentar, mudar de carreira etc.), serei feliz.”

“Não tenho tempo para... (investir em meu desenvolvimento, cuidar da saúde, ler, namorar etc.).”

Perceba como essas crenças aprisionam as pessoas – muitas vezes durante uma vida inteira –, tornando-as impotentes para agir e condenando-as a um destino infeliz.

Por isso, eu gostaria de convidar você a aproveitar esta oportunidade, o estímulo externo que estou lhe oferecendo, para se fazer a seguinte reflexão: “Qual Crença Limitante venho carregando que está impedindo meu crescimento?”.

Daqui a um ano você vai desejar ter começado hoje.

-Karen Lamb

Além das Crenças Limitantes, há outro fator determinante para a maneira como você se sente, o que vamos ver a seguir.

COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

TED.com é um site que reúne palestras curtas (com no máximo 18 minutos) de grandes especialistas em diversas áreas. Políticos como Bill Clinton, artistas como Bono Vox, empreendedores como Jeff Bezos, além dos melhores cientistas, doutores, humanitários, autores e muito mais.

E no segundo mais popular “TED Talk” de todos os tempos, atualmente com quase 36 milhões de visualizações e cujo título é “A sua linguagem corporal molda quem você é”, a dra. Amy Cuddy, de Harvard, aborda o efeito da nossa comunicação não verbal/corporal, em como nos sentimos.

Em sua exposição, ela relata uma experiência muito interessante que consistia em pedir a voluntários, cuja saliva havia sido previamente coletada, para que permanecessem por dois minutos em determinada pose.

Para um grupo foi pedido “poses de poder”, como colocar as mãos sobre a mesa de maneira imponente ou fazer uma pose de super-herói, como da Mulher Maravilha com as mãos na cintura, e, para o outro, foi pedido “poses de submissão”, como ficar cabisbaixo ou com os braços e ombros retraídos.

Só isso. Bastava segurar a pose por precisamente dois minutos.

Os resultados foram impressionantes. Aqueles que fizeram pose de poder tiveram um aumento de 20% de testosterona (hormônio da dominância) enquanto aqueles que fizeram a pose de submissão tiveram uma diminuição de 10%. Tudo isso em apenas dois minutos.

Em relação ao cortisol, o hormônio responsável pelo estresse, o primeiro grupo teve uma diminuição de 25% enquanto o segundo teve um aumento de 15%.

Ou seja, a conclusão foi de que nossa comunicação não verbal e corporal, a forma como nos portamos fisicamente, afeta nossa fisiologia e exerce enorme influência em como nos sentimos. Segundo a dra. Cuddy, essa influência é tão forte, que chega ao ponto de governar a maneira como pensamos.

Se apenas dois minutos causam tanta diferença, imagine, então, o padrão que você segue constantemente no dia a dia.

Portanto, policie constantemente como você se comporta em relação ao seu corpo. Perceba como se senta, caminha, fala, sorri, respira, cumprimenta etc.

Dizem que uma das maiores descobertas recentes nesse campo da ciência foi a resposta a seguinte pergunta: “O passarinho canta porque está feliz ou está feliz porque canta?”. A resposta quem nos traz é a própria dra. Cuddy: “Ele está feliz porque canta. Ele não está cantando porque está feliz. É o fato de cantar que o deixa feliz”.

Projete sucesso, felicidade, disposição – mesmo que não as esteja sentindo – e perceberá como se sentirá diferente.

Portanto, a primeira forma de manipular o cérebro é por meio do corpo. Ele irá obedecê-lo.

Vamos agora a outra técnica muito interessante e de resultados instantâneos!

PERGUNTAS INTELIGENTES

Eu falei que o cérebro é um supercomputador e é assim que eu quero que você pense nele agora. Alguma vez você procurou algo no Google e ele não achou absolutamente nada a respeito? Com certeza, não.

O cérebro também é assim, apesar de ser um supercomputador que o manipula na maioria do tempo, ele tem um ponto fraco.

Ele tem a *obrigação* de buscar respostas. Ele não pode *não* fazer isso a partir do momento que a pergunta é feita.

Não leia esta frase.

Viu só? Já leu. É mais ou menos o mesmo princípio.

Então, chegou a hora de utilizar isso em seu favor e aproveitar essa submissão de uma maneira inteligente.

Se você se perguntar:

“Por que eu não consigo emagrecer?”

Seu cérebro irá involuntariamente procurar respostas e elas virão em forma de pensamentos.

Para esta pergunta – que aliás é uma péssima pergunta e você vai ver por quê –, as respostas seriam algo como:

“Porque você não tem disciplina... porque você come demais... porque você tem preguiça de se exercitar... porque você sempre desiste no meio do caminho...”

Mas o cérebro não está errado. A culpa não é dele. Ele está se esforçando para responder o que você perguntou.

Qual é o segredo, então? Mudar as perguntas. Essa é uma das forças mais poderosas de transformação, pois isso é algo que você controla. E perguntas inteligentes geram respostas inteligentes.

Então, se você agora perguntasse:

“Como eu posso emagrecer e ainda me divertir durante o processo?”

As respostas não seriam muito mais interessantes?

Outro exemplo: quem você acha que tem mais chance de arranjar um bom parceiro, alguém que pensa:

“Por que nenhum relacionamento dá certo comigo?”

Ou alguém que pensa:

“O que eu preciso melhorar em mim para merecer uma pessoa especial ao meu lado e construir um relacionamento saudável?”

E um último exemplo para ficar ainda mais claro:

“Como posso fazer isso se eu não tenho tempo para nada?” versus
“Como eu posso organizar melhor meu tempo para focar naquilo que realmente importa?”.

Perceba como existe uma grande diferença nos tipos de respostas que essas perguntas geram.

Resumindo de uma maneira bem prática:

O seu sucesso está diretamente ligado com a qualidade do seu diálogo interno, das perguntas que você se faz constantemente.

Essas perguntas afetam em grande escala como você se sente, como age e de que maneira enxerga as coisas ao seu redor.

Então, fique atento às perguntas que você se faz.

Fascinante a nossa mente, não? Agora que você tem a base de como funciona nosso cérebro, está preparado para o próximo capítulo no qual vamos ver como a nossa vida é o resultado do conjunto de hábitos que cultivamos e, mais importante, como mudar esse conjunto para viver muito melhor. Prepare-se porque a partir do próximo capítulo seus hábitos irão mudar.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- O cérebro é uma máquina superpoderosa, porém...
- ...na maioria das vezes é ele que está no controle e não você.
- Você não quer uma coisa, você quer a sensação de prazer que essa coisa vai lhe dar.
- Através da resignificação, você pode alterar totalmente como se sente em relação a algo.
- Toda mudança verdadeira e permanente deve começar no seu mindset.
- Você pode reprogramar seu mindset através da Programação Neurolinguística.
- A nossa comunicação não verbal governa a maneira como nos sentimos.

- A qualidade das perguntas que você faz está diretamente ligada com a qualidade da sua vida.
- Seu maior inimigo são as crenças que você criou para si e que impedem seu crescimento sem você perceber.
- Crenças limitantes podem ser quebradas instantaneamente com uma resignificação.

6º Princípio

VI. HÁBITOS

“Você não determina seu futuro. Você determina seus hábitos e seus hábitos determinam seu futuro.”

-F.M. Alexander

Oprah Winfrey tentou todas as dietas que você pode imaginar. Mesmo com todo esforço nenhuma delas funcionava a longo prazo, pois ela sempre acabava ganhando o peso de novo.

Até que um dia aconteceu algo que mexeu profundamente com sua autoestima.

Ela, já famosa, estava em uma luta de Mike Tyson e, quando o locutor anunciou: “Neste corner, o campeão mundial dos pesos pesados, pesando 103 quilos, Mike Tyson!”, ela pensou: “Meu Deus! Eu sou mais pesada que o campeão mundial dos pesos pesados!”, e disse: “Chega!”.

Foi aí que ela entendeu que *nunca* iria emagrecer através de dietas, que esse não era o caminho. O problema não era sua força de vontade e sim a estratégia que estava errada.

Muitas pessoas cometem esse grave erro. Investem cada vez mais esforço, energia, tempo, dinheiro sem se darem conta de que nunca chegarão lá pelo caminho que estão percorrendo.

Então, com uma nova estratégia, Oprah chegou ao seu peso ideal e nele permanece até hoje, muitos anos depois. O que ela fez? Qual foi a grande sacada? Se a dieta não era o caminho, qual era a solução?

Ela entendeu que não adiantava fazer dietas restritivas com as quais você sofre até o esgotamento da sua força de vontade – que, a propósito, cedo ou tarde, sempre chega.

O segredo estava em mudar seu *estilo de vida*. E o que é o seu estilo de vida? Ele é o conjunto dos hábitos que você escolheu cultivar.

Ela compreendeu o significado de algo que Aristóteles, 300 anos antes de Cristo, já dizia:

Você é aquilo que faz repetidamente todos os dias.
A excelência não é um ato, mas um hábito.

-Aristóteles

VOCÊ É O ESCRAVO DOS SEUS HÁBITOS

Você é o resultado do conjunto de hábitos que possui (ou deixa de possuir). Se parar para analisar sua vida mais de perto irá perceber que a sua situação atual nada mais é do que o resultado dos hábitos que *escolheu* cultivar.

Para mim, não existe uma receita de sucesso, mas se tivesse que falar uma, eu diria: “Cultive bons hábitos”. Acho muito difícil conseguir imaginar uma pessoa que tenha bons hábitos e, mesmo assim, tudo dá errado em sua vida. Da mesma forma, não consigo pensar em alguém que tenha péssimos hábitos e esteja bem. Existe uma relação clara de *causa e efeito* aí no longo prazo.

Então, quer mudar algo em sua vida permanentemente? Mude algo que você faz todos os dias!

MAS POR QUE É TÃO DIFÍCIL MUDAR NOSSOS HÁBITOS?

Eis uma pergunta intrigante, não é? Muitos tentam, poucos conseguem. Por quê? Há várias razões. Mas podemos dizer que talvez o maior culpado seja: a parte mais antiga de nosso cérebro. Aí que está a chave para encontrar a explicação dessa força inconsciente que nos domina e é mais poderosa que nossa força de vontade e o nosso desejo racional de mudar.

Em seu livro *Uma vida que vale a pena*, Jonathan Haidt faz uma analogia muito interessante comparando nosso cérebro à cena de um elefante e um condutor. O elefante corresponde à parte mais primitiva do nosso cérebro responsável pelos hábitos (inconsciente, não requer esforço, automático, não compreende comunicação verbal, nunca cansa...) enquanto o condutor representa o neocórtex pré-frontal, área mais avançada que lida com o raciocínio lógico (consciente, gasta muita energia, delibera, compreende comunicação verbal, cansa rápido...).

Então, toda vez que queremos mudar um hábito: fazer uma dieta, manter a casa arrumada, ler etc., o condutor assume o controle temporariamente. Porém, o que acontece mais cedo ou mais tarde? Ele eventualmente cansa e o elefante assume o controle novamente.

Então, em primeiro lugar, não se culpe se fracassou na empreitada de criar uma nova rotina para si – culpe seu elefante!

Mas, se o elefante é muito mais forte, qual é a chave então?

Aprender a domar o elefante! E como fazer isso?

21 DIAS PARA TOCAR GUITARRA

Desde pequeno, Shawn sempre quis tocar guitarra. Porém, a vida passou, vieram vários compromissos e ele nunca desenvolveu o hábito de praticar.

Até que, mais tarde, quando já era professor em Harvard, decidiu perseguir novamente o antigo sonho. No entanto, desta vez, seria diferente. Ele, agora mais experiente, se prepararia melhor e utilizaria todo conhecimento acadêmico em seu favor.

À época, a teoria era de que se uma pessoa conseguisse colocar em prática um novo hábito por 21 dias consecutivos, esse hábito seria incorporado e, por consequência, poderia ser continuado sem esforço a partir daquele ponto. Em outras palavras, seu elefante estaria domado!

Então, o professor comprou guitarra, acessórios, caixa de som e um calendário onde marcaria os 21 dias.

Começou empolgado e, ao final dos 21 dias, sabe quantos ele havia praticado? Quatro.

Não conformado, pensou: “Como posso ensinar isso aos meus alunos se eu mesmo não consigo colocar em prática?”. Aliás, concordo plenamente com ele nesse ponto. Para mim, ações falam mais que palavras. Por isso, inclusive, vivo com uma espécie de “pressão positiva”, pois tenho de ser um exemplo vivo de tudo o que falo em meu trabalho. Afinal, como posso falar em “Princípios para alcançar o sucesso” e ter a vida toda bagunçada, né? Onde fica a minha credibilidade?

Voltando ao caso do professor Shawn Achor, não conformado, ele quebrou a cabeça para tentar entender por que é tão difícil adquirir um novo hábito e, depois de pensar muito, teve uma ideia!

Com apenas 2 dólares, fez uma pequena mudança e repetiu o experimento. Desta vez, havia praticado todos os 21 dias sem falhar e toca guitarra até hoje.

Aí você me pergunta: “Mas o que foi que ele fez que deu certo?!”.

Na primeira vez, quando tocava guitarra tinha de caminhar até o fundo de seu apartamento, entrar no closet, tirar a guitarra da caixa, levar para a sala, plugar os equipamentos etc. Apesar de ações relativamente simples, todas elas combinadas duravam mais que 20 segundos. Então, ele pensou: “E se eu eliminasse a necessidade de toda essa ‘energia de ativação’ e criasse uma situação de ‘resistência zero’ para implementar o hábito?”

Foi então que comprou um suporte de 2 dólares e, em vez de guardar a guitarra lá no closet, deixou-a apoiada, já plugada e posicionada entre o sofá e a televisão, lugar onde, por hábito, ele ficava quando chegada da universidade.

Agora, não só a guitarra estaria ao seu alcance, mas estaria atrapalhando um hábito que ele queria perder: assistir TV à noite.

A partir daí ele criou a “Lei dos 20 segundos” com base no conceito de resistência zero. Pode parecer bobeira ter de fazer o esforço mínimo de ir até o closet pegar a guitarra, mas, lembre-se, quem comanda seu hábito não é o condutor, mas

o elefante e, para ele, essas pequenas ações fazem muita diferença.

Como não havia resistência e a guitarra estava sempre ao seu alcance, as suas chances de sucesso com a empreitada subiram exponencialmente.

Outro exemplo que podemos utilizar aqui é o hábito de caminhar pela manhã. Quanto isso não poderia beneficiar a vida de tantas pessoas atualmente? Se você quer realmente começar a caminhar pela manhã, não deixe para escolher a roupa, definir o horário, o trajeto etc. depois que acordar. Deixe tudo já preparado na noite anterior, se possível até já durma com a roupa da caminhada. Lembre-se: o objetivo é a resistência zero.

Quanto mais importante e maior o impacto positivo do hábito em sua vida, mais vale a pena ser mais radical.

E o melhor é que vale para os dois lados. Se você tem um hábito que quer cortar de sua vida, que vê que está fazendo mal, crie uma resistência entre você e ele (os tais 20 segundos). Se você fica mexendo no telefone na cama por muito tempo antes de dormir, não leve o telefone para a cama. Se quer diminuir o café, não deixe a máquina de *espresso* convenientemente posicionada a um clique de distância da sua mesa de trabalho.

Em resumo: elimine o máximo da energia de ativação para um hábito que você quer adquirir e crie uma resistência consciente entre você e o hábito que quer perder.

Além disso, aqui estão algumas técnicas que poderão aumentar bastante as suas chances de sucesso em uma mudança de hábitos.

8 DICAS PARA CONSEGUIR MUDAR SEUS HÁBITOS

1. Tenha um plano

A primeira e mais importante de todas as coisas é pensar estrategicamente. Você deve se preparar *antes* da mudança, deve elaborar um plano antes de entrar em ação. A maioria das pessoas esquece essa parte fundamental e simplesmente diz: “Segunda eu começo uma dieta”.

Qual é a chance de isso dar certo? A mesma de você casar com alguém que não conhece e ser feliz. Aliás, qual é a chance de qualquer projeto dar certo sem ter sido planejado previamente?

A mudança de hábito também é um projeto em sua vida e deve ser encarada como tal. Só essa mudança na sua forma de enxergar já fará grande diferença. Antes de agir, pare, pense, estude, planeje, vá atrás de uma estratégia inteligente e então inicie a mudança que deseja. Em outras palavras, entre em campo preparado para ganhar.

2. Não confie na sua força de vontade

Um grande erro que as pessoas cometem é achar que a força de vontade sozinha é suficiente. Talvez seja em alguns casos em que se tem um propósito extremamente profundo ou uma motivação descomunal para causar a mudança, mas, para a maioria das pessoas, não será suficiente.

Por quê? Simplesmente porque a sua força de vontade é um recurso *limitado*, a energia do condutor uma hora se esvai e ele cansa.

É como a bateria do seu celular. Quando ela está cheia, tudo bem. Entretanto, no seu dia a dia, vários acontecimentos drenam essa energia – inclusive o esforço necessário para implementar a nova rotina. Então, a bateria vai acabando até que chega um ponto em que acaba de vez e você fica sem energia para seguir adiante com o plano.

3. Uma mudança por vez

Já que o recurso que você possui é limitado, nada mais sensato do que utilizá-lo inteligentemente. Para fazer isso, concentre-o em uma única mudança de cada vez. Não tente começar a caminhar de manhã, escrever um blog e tocar violão ao mesmo tempo.

Isso também vale para quando quiser se livrar de maus hábitos, como fumar, acessar compulsivamente o celular ou dormir mais do que precisa. Priorize, defina aquilo que é mais importante em sua vida neste momento.

Pergunte-se: Qual é o hábito que se eu perder (ou adquirir) terá o maior impacto positivo em minha vida no momento? E comece por aí! O segredo está no foco e na consistência.

4. Tenha clareza das suas motivações

A carga inicial da sua bateria é diretamente proporcional à clareza das motivações que você tem para querer mudar de

hábito. Se eu lhe perguntasse: “Quais são suas motivações para mudar? Por que você quer isso?”, o que você me responderia?

Se você não tiver uma resposta clara e convincente, se não tiver bons motivos ou razões fortes o bastante, quer dizer que a sua bateria não está cheia. Compreenda por que você busca essa mudança? O que ela vai lhe proporcionar? De que maneira sua vida ficará melhor?

Pense que essa mudança é apenas o *veículo* para algo que está buscando, para a realização de um desejo. Descubra qual é esse desejo no fundo.

5. Não se exponha a tentações

Vamos supor que você queira emagrecer e para isso precisa rever seus hábitos alimentares. Uso bastante esse exemplo porque muitas pessoas podem se identificar, mas os princípios funcionam para qualquer mudança.

No caso de emagrecer, a sua transformação não começa na hora que você se senta à mesa, mas quando está se preparando para ir ao supermercado. Lembre-se de que toda vez que tem de resistir a uma tentação, você gasta muita energia. É como o celular quando você está assistindo a um vídeo no YouTube, a bateria é drenada rapidamente. Você não quer isso, pois precisa que ela dure até que o elefante esteja totalmente domado.

Então, se você tem um Hagen Daaz de chocolate belga no freezer a poucos passos de distância, ou uma gaveta de doces ao alcance das mãos no trabalho, fica muito mais difícil de

colocar o plano em prática. Quanto maior for a sua força para resistir, maior será a energia que irá utilizar.

Portanto, previna-se! Elimine proativamente todas as tentações e não terá contra o que lutar – poupando, assim, valiosa energia.

Isso vale também para os lugares que frequenta, as pessoas com quem convive etc.

6. Permita-se escorregar

Aqui está um dos maiores sabotadores: o perfeccionismo. As pessoas fazem um planejamento e na primeira escorregada jogam tudo para o ar.

Esse é um grande erro, pois você irá falhar eventualmente, é normal. Então, tenha uma espécie de crédito para isso. Por exemplo, se você traçou um planejamento de 30 dias, deixe 5 dias de crédito para os momentos em que estiver com a energia baixa. Se você fizer a mudança em 25 dos 30 dias, considere seu projeto bem-sucedido! É como se fosse uma pequena parada para recarregar.

7. Agente firme por 21 dias

Quanto tempo leva para treinar o elefante? Esse período depende da pessoa e da complexidade do hábito envolvido. Um estudo bastante respeitado da University College London afirma que são necessários, em média, 66 dias para que a mudança seja permanente.

No entanto, o primeiro terço desse tempo é a parte realmente mais difícil. Passados 21 dias – e aqui vem uma boa notícia – o elefante já estará mais treinado e a mudança irá requerer cada vez menos esforço até chegar no modo automático (elefante totalmente domado), que não requer mais nenhum esforço!

Portanto, crie uma meta especial de 21 dias para começar.

8. Tenha uma estratégia que funcione

Apenas boa vontade não é suficiente. Você pode ter toda energia e motivação do mundo, mas jamais irá encontrar o pôr de sol se estiver correndo para o leste.

Mas entre tantas estratégias que querem lhe vender, qual é a certa? Aquela que comprovadamente funciona?

Em vez de acreditar em qualquer pessoa que tenha algum interesse em lhe vender algo, invista tempo, energia e dinheiro para descobrir casos de sucesso. Vá atrás e converse com pessoas que passaram por aquilo que você está prestes a passar, que tiveram a conquista que você está buscando, entenda onde estão as armadilhas, antecipe-se às dificuldades que surgirão, aprenda com os erros dessas pessoas. E o mais importante: concentre seus esforços naquilo que realmente trará resultados e não perca tempo com o resto.

Entre no Círculo Virtuoso

Após um primeiro projeto bem realizado, seus “músculos mentais” estarão mais fortes e sua energia para uma próxima

empreitada será maior, pois você já terá alcançado um nível maior de disciplina.

Além disso, a sensação de realização, de dever cumprido, irá lhe dar uma dose enorme de motivação para uma próxima mudança e assim sucessivamente, fazendo com que caia em um círculo virtuoso e transformando de maneira permanente sua vida! Quando se der conta, estará vivendo em uma rotina de alta performance e concretizando todos os seus sonhos e objetivos.

A sua vida é o resultado dos hábitos que escolheu cultivar.

Faz mais sentido agora por que nossos hábitos moldam nossa vida e também por que a maioria das pessoas não consegue mudar seus hábitos? Eu espero que este capítulo possa o tenha feito refletir profundamente sobre a importância de conhecer como funciona nossa mente e por que é tão importante ter uma estratégia inteligente para mudar nossos hábitos.

O próximo capítulo é um dos meus favoritos! Como sou muito visual (entenda-se acelerado), gosto de que as coisas aconteçam rápido e é justamente disso que vamos tratar. As mudanças em nossa vida não acontecem do dia para a noite, mas, ao mesmo tempo, não têm que demorar tanto. Existe uma forma de acelerar o processo que é aprendendo a gerenciar melhor seu tempo e aumentando sua produtividade!

RESUMO DO CAPÍTULO:

- Quer mudar algo de verdade em sua vida, mude algo que faz todos os dias.
- Sua vida é determinada pelo conjunto de hábitos que escolheu cultivar.
- Não adianta ter força de vontade se estiver com a estratégia errada.
- A chave para mudar os hábitos está em entender como funciona o cérebro.
- Você deve saber “domar seu elefante” para mudar seus hábitos.
- Elimine o máximo da energia de ativação para um hábito que quer adquirir...
- ...e crie uma resistência proposital para um hábito que quer perder.
- O seu combustível para qualquer mudança é determinado pela clareza das suas motivações.
- Prepare o terreno antes, não aja sem antes ter desenvolvido um planejamento muito bem feito.
- Mude um hábito por vez, aumente seus “músculos mentais” e entre em um círculo virtuoso.
- A sua vida é o resultado dos hábitos que escolheu cultivar.

7º Princípio

VII. PRODUTIVIDADE

“O tempo é a única riqueza distribuída igualmente entre todos os homens. A cada um são dadas precisamente 24 horas a cada dia que passa.”

-Saint-John Perse

Você acha que falta tempo em sua vida? Pois a sua concepção está prestes a mudar. O que falta a você não é tempo e sim clareza das prioridades, organização e disciplina. Afinal, todos nós temos as mesmas 24 horas a cada dia que passa.

Toda vez que se flagrar dizendo *“Eu não tenho tempo para X”*, eu quero que você pense: *“X não é prioridade para mim neste momento”*. Perceba como essa mudança na forma de expressar a frase faz toda a diferença, especialmente quando você diz que não tem tempo para passar com os filhos, cuidar da saúde ou investir no seu desenvolvimento.

Já que o tempo é igual para todo mundo, onde está a grande diferença, então? No nível de produtividade de cada um.

Aprender a ser produtivo e gerenciar melhor seu tempo é a chave para acelerar o seu progresso rumo ao sucesso. As coisas não precisam ter de demorar tanto.

PRINCÍPIO DE PARETO

Vilfredo Pareto foi um economista italiano que, ao observar uma plantação de grãos em casa, constatou que 20% das plantas eram responsáveis por 80% da produção de grãos. Ou seja, havia um número pequeno de plantas que produziam uma quantidade enorme enquanto a maioria produzia muito pouco.

Inspirado por essa constatação, ele começou a observar que esse fenômeno de concentração se repetia em diversas áreas.

Porém, somente muitos anos mais tarde essa teoria ganharia um nome oficial. Um consultor chamado Joseph M. Juran, contratado pela GM durante o período da Primeira Guerra Mundial, aprofundou o estudo e criou o “Princípio de Pareto” em homenagem ao economista italiano precursor do estudo.

Esse princípio, também conhecido como Princípio 80/20, afirma que 80% das consequências advêm de 20% das causas. Por exemplo: 80% do lucro de uma empresa é gerado por 20% dos clientes; 80% das vendas de uma equipe comercial advêm de 20% dos vendedores; em 80% do tempo, utilizamos 20% das palavras de determinado idioma; e assim por diante.

Essa proporção nem sempre é exatamente de 80/20, mas o fato é que existe.

E como esse princípio pode influenciar a sua vida e a sua produtividade?

Se levarmos em conta a regra 80/20, podemos dizer que 80% dos resultados que você obtém em seu trabalho, em sua vida, são provenientes de 20% das coisas que você faz.

A chave, portanto, para aumentar a sua produtividade é *identificar* onde estão esses 20% e neles *concentrar* os seus esforços.

O problema é que, como não sabemos onde estão esses 20% (leia-se: não termos clareza de nossas prioridades), dispersamos nossos esforços em atividades secundárias e sem importância. Em vez de focarmos naquilo que realmente importa, gastamos energia com coisas que têm pouco valor e não nos fazem avançar para onde queremos chegar.

Para ter uma ideia do poder desse princípio e de como ele pode fazer a sua produtividade aumentar exponencialmente, pense que, se você tem uma lista de dez coisas para fazer, as duas mais importantes valem quatro vezes todas as outras somadas!

No entanto, em vez de se concentrar nelas, o que a maioria faz? Justamente o contrário! Gastam tempo naquilo que é fácil e agradável para ter uma falsa sensação de estar produzindo e procrastinam aquilo que é realmente importante.



Lembre-se: Movimento não é progresso.

Você pode cumprir tarefas o dia inteiro e ainda assim não realizar nada de significativo. Por isso, muitas pessoas chegam ao final do dia com aquela sensação: *“Corri o dia inteiro e parece que eu não fiz nada”*.

Então, uma grande dica que o especialista Brian Tracy dá em seu livro *Comece pelo mais difícil: 21 ótimas maneiras de superar a preguiça e se tornar altamente eficiente e produtivo* é:

Se você tem que engolir um sapo, não fique muito tempo olhando para ele. Se você tem que engolir dois sapos, comece pelo mais feio.

-Brian Tracy

Ou seja, nunca deixe o mais importante para depois. Não caia na tentação de fazer o que é fácil e agradável só para criar a ilusão de estar produzindo. Comece o seu dia fazendo aquilo que é mais difícil e importante enquanto a sua energia está alta!

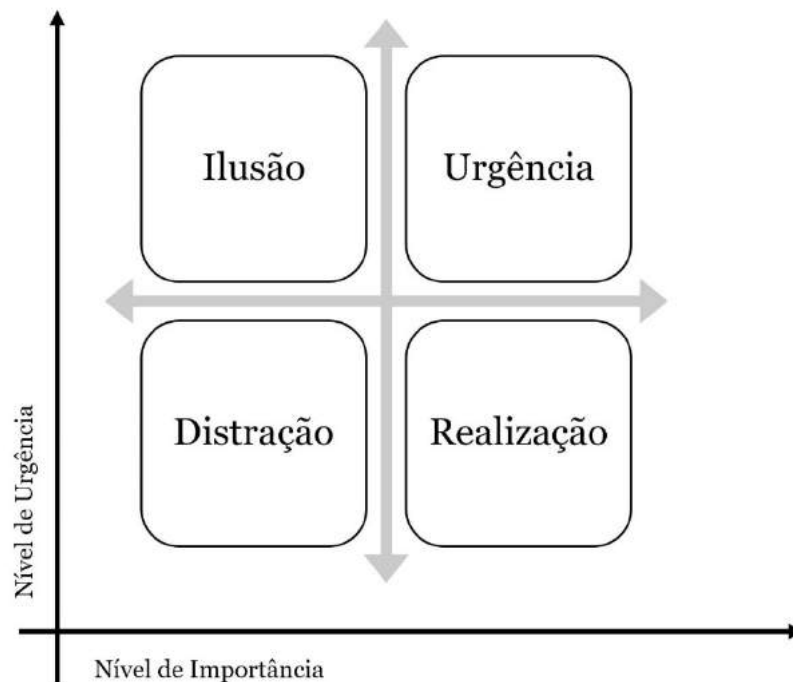
Isso porque, quando surgirem imprevistos ou não der tempo de cumprir com todas as suas tarefas, aquilo que deixará de ser feito serão coisas secundárias já que você começou pelas mais importantes.

Fazer as coisas certas é mais importante do que fazer as coisas direito. Não há nada mais inútil do que fazer com grande eficiência algo que não deveria ser feito.

-Peter Drucker

A MATRIZ DO TEMPO DE TONY ROBBINS

Há várias formas de dividir o tempo, mas uma de que gosto bastante é a de Tony Robbins, que o separa em quatro quadrantes.



Olhando para essa matriz, vamos analisar cada quadrante individualmente.

Distração (não urgente/ não importante)

Aqui estão todas as atividades de relaxamento mental, como assistir TV, navegar na internet e no Facebook, conversar no WhatsApp etc. Não há nada errado em fazer essas coisas, a questão é “quanto” e “quando” você faz isso. Se você permite que essas fontes de distração tirem constantemente seu foco ou se está exagerando na dose, aí você tem um grave problema.

Aqui estão também tarefas profissionais que agregam pouco ou nenhum valor ao seu trabalho. É um desperdício do bom uso que poderia fazer de seu tempo. Quando você fica muito aqui, você tem aquela sensação de vazio, preguiça, ócio, falta de realização.

Ilusão (urgente/ não importante)

Eis o quadrante das ilusões, quando você pensa que está produzindo, avançando, mas na verdade está simplesmente andando para os lados ou, se preferir, como aquele hamster na roda. Esse é o gargalo de pessoas centralizadoras que, em vez de delegar pequenas urgências para focar no que realmente interessa, tentam resolver tudo sozinhas. Ou ainda gente que, por falta de planejamento, deixa que coisas simples se tornem urgentes.

Quer um exemplo? Você precisa imprimir um documento importante, mas acabou o cartucho de tinta da impressora. Você deixou que algo banal se tornasse urgente porque não delegou ou planejou. Quando você passa muito tempo resolvendo urgências não importantes, tem aquela sensação de que “correu o dia inteiro, mas não fez nada”. Riscou uma série de itens da sua lista, mas não deu um passo significativo em direção a sua meta. Lembre-se novamente: “Movimento não é progresso”.

Urgência (urgente / importante)

Muitas pessoas acreditam que este é o quadrante em que deveríamos focar, mas aqui está um grande erro. Apesar de

serem coisas que precisam ser resolvidas imediatamente e que também são importantes, esse quadrante tem alguns efeitos colaterais graves. Além de ser insustentável, pois gera estresse, se você passa o dia inteiro resolvendo coisas urgentes e importantes é porque está em um modo reativo, simplesmente apagando incêndios, sempre correndo atrás do prejuízo, com as contas sempre no vermelho. E, quando você está só resolvendo problemas, não está planejando o futuro e isso vai custar caro, cedo ou tarde.

Se você passa muito tempo aqui, está apenas reagindo às demandas, acumulando estresse e deixando de avançar rumo as suas metas.

Realização (não urgente/ importante)

Este sim é o mais importante! Aqui estão as atividades que o aproximam de suas metas, as quais o fazem avançar em linha reta rumo aonde quer chegar. Isso envolve não somente a habilidade de planejar, mas de saber identificar e manter o foco nas coisas que realmente importam.

E o melhor que, em vez de gerar estresse, tem um efeito colateral positivo: gera mais motivação e alimenta o ciclo do seu crescimento. Quando você passa muito tempo aqui, tem uma enorme sensação de bem-estar e realização.

Isso significa que devemos procurar ficar 100% no Quadrante da Realização? De forma alguma. Nem seria possível. Todos nós acabamos passando tempo em todos os quadrantes, o que nos difere é a proporção, a quantidade de tempo que dedicamos a eles.

Pessoas de sucesso tendem a passar de 60% a 80% do tempo nos quadrantes 3 e 4. Então, voltando à Lei de Causa e Efeito, se você passa 50% a 80% do tempo nos quadrantes 1 e 2, não me surpreenderia descobrir que não está avançando em sua vida.

POR QUE LISTAS DE AFAZERES NÃO FUNCIONAM?

O próprio Tony Robbins tem um método específico para se assegurar de que seu foco esteja sempre concentrado nas coisas que realmente importam. É chamado de RPM System.

Nele, em vez de você organizar uma simples lista de coisas que tem de fazer (que a propósito não funciona), você tem três questões-chave a que deve responder claramente:

1) (R) Resultado Esperado:

Qual é a sua meta? O que você está buscando exatamente? Deve seguir todos aqueles passos que vimos antes. Se você faz diversas coisas o dia inteiro, mas não sabe quais são suas metas, o que você está perseguindo atualmente, alguma coisa está errada.

2) (P) Propósito:

Aqui está um grande erro que as pessoas cometem que é pular esta parte. Se você não sabe por que está fazendo as coisas que faz ou por que quer alcançar aquela meta, eventualmente fica sem energia ou motivação e isso prejudica sua performance. Você deve ter clareza de suas motivações.

3) (M) *Massive Action Plan*:

Este é o seu “Plano de Ação Maciço” em que você vai concentrar sua energia em atividades inteligentes, importantes, que o façam avançar com foco e eficiência rumo a sua meta. Se não tiver clareza de quais são essas

ações, certamente perderá o foco e desperdiçará seu tempo com coisas menos relevantes.

Não há nada mais inútil do que fazer com eficiência algo que não precisava ser feito.

-Peter Drucker

Isso dá um *pouco* mais de trabalho para planejar e faz uma *enorme* diferença nos resultados que você obtém. Infelizmente muitas pessoas não têm o hábito ou habilidade de planejar, o que gera um número altíssimo de insucesso. Esta é mais uma habilidade que precisamos ter para alcançar o sucesso, mas que não nos é ensinada em nenhum momento na vida.

Para cada minuto planejando, você ganha dez minutos na execução.

-Brian Tracy

Olhando dessa maneira, parece algo lógico, não é? Porém, na prática as coisas são mais difíceis do que parecem porque existem alguns sabotadores que drenam sua energia, desviam sua atenção, tiram seu foco e abrem um gargalo em sua produtividade. A seguir vamos conhecer quais são e como você pode se livrar desses sabotadores.

7 HÁBITOS QUE VOCÊ DEVERIA ELIMINAR AGORA MESMO

Muitas vezes, aquilo que você não faz tem muito mais impacto na sua produtividade do que aquilo que você faz. Em vez de se perguntar: “*O que eu deveria começar a fazer?*”, pergunte-se: “*O que eu deveria parar de fazer?*”.

Para ajudá-lo com essa tarefa, aqui estão sete hábitos estressantes (e bastante comuns) que você deveria se esforçar para eliminar. Eles são baseados no livro *Trabalhe 4 horas por semana*, de Tim Ferriss. Concentre-se em um ou dois de cada vez, priorizando aqueles que acredita que terão maior impacto em sua vida neste momento.

1. Não comece a trabalhar antes de planejar seu dia e definir as prioridades

Não caia na tentação de chegar ao escritório e já começar a trabalhar. Em vez disso, invista dez minutos para elencar e priorizar tudo aquilo que precisa ser feito durante o dia. Isso vale ainda mais para o seu planejamento semanal, mensal etc. Esta é o hábito mais importante dos sete!

2. Não abra seus e-mails logo pela manhã

Depois de iniciar o dia com clareza de quais são suas prioridades, comece a trabalhar imediatamente naquilo que é mais importante. Checar os e-mails nesse momento só irá tirar seu foco daquilo que realmente precisa ser feito. Você acabará

procrastinando o que é de fato prioritário para simplesmente ocupar seu tempo respondendo e-mails na ilusão de que está produzindo.

3. Não faça reuniões que não tenham um objetivo claro e um horário para acabar

Antes de começar qualquer reunião (ou conversa ao telefone), tenha claro o que está buscando ali e por que isso é importante para você naquele momento. Liste os tópicos essenciais em uma pauta, defina um horário de início e *fim* e procure limitar o tempo máximo em 30 minutos (a não ser que seja algo muito técnico ou específico).

Dessa forma, as pessoas irão aproveitar da melhor maneira possível cada minuto. Além disso, em vez de marcar uma reunião às 14 horas (o que dá margens para atrasos), marque-a, por exemplo, das 14h15 às 14h45. Certamente a pontualidade será mais respeitada.

4. Não deixe as pessoas divagarem em reuniões

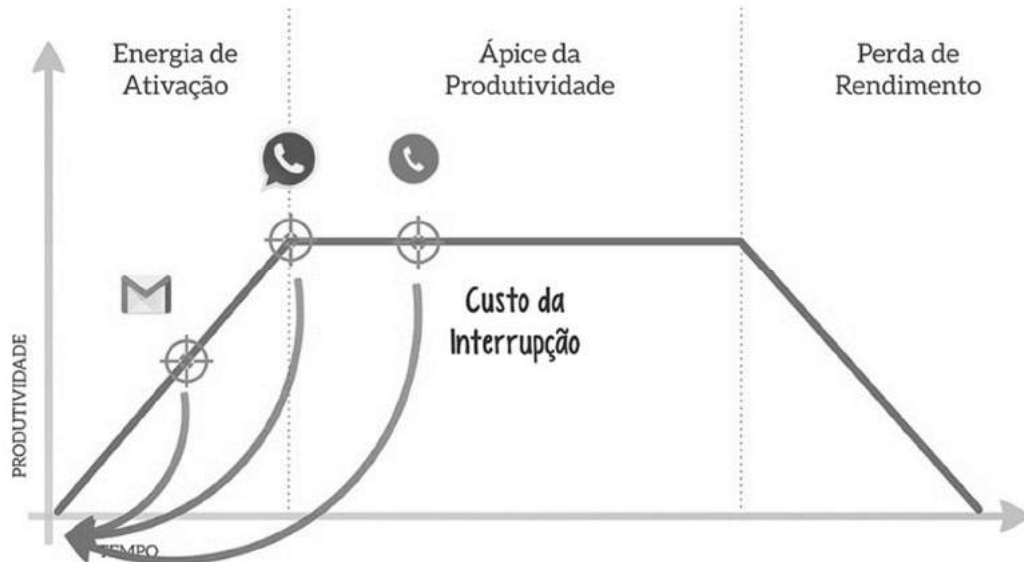
É incrível como se perde tempo com devaneios e assuntos paralelos em reuniões. Vá direto ao ponto e, quando alguém começar a perder o foco, esteja pronto para trazê-lo imediatamente de volta. Deixe o bate-papo e as conversas triviais para outra hora.

A Lei de Parkinson diz que um trabalho irá se expandir e ocupar todo o tempo que lhe for concedido. Por isso, reuniões curtas tendem a ser mais eficazes.

5. Não veja e-mails constantemente – defina um “bloco de tempo” para lidar com as mensagens

Pouca gente se dá conta, mas existe uma coisa chamada “Custo de Interrupção”. Quando você interrompe uma tarefa para checar e-mails, não se trata apenas do tempo que você perde, mas da perda de foco no que estava fazendo. É como tentar ferver água, mas desligar o fogo toda hora.

Isso vale tanto para tarefas profissionais que tiram o seu foco do que realmente deveria ser feito como para as pequenas pausas para olhar WhatsApp e mídias sociais. Defina um horário específico para acessar e-mails, notícias, Facebook etc. e deixe-os totalmente de fora do horário de trabalho.



6. Não se deixe levar pelas distrações – cuidado com as compulsões

Cuidado com a compulsão de ter de checar o celular a toda hora. Além de acabar com a sua produtividade, pode gerar neuroses mais sérias, como não impedi-lo de ficar sem seu smartphone por alguns instantes.

Se tiver dificuldades em resistir, livre-se da tentação. Desligue ou coloque o telefone em “Modo Avião” quando tiver de se concentrar em algo importante.

Aliás, permita-se também desligar o telefone em alguns momentos fora do horário do trabalho. Você verá como sua mente irá relaxar naturalmente, o que estava desesperadamente buscando. Mais importante, você vai conseguir prestar mais atenção no presente, algo raro hoje em dia. Por incrível que pareça, o mundo não vai acabar se você desligar o seu telefone quando estiver brincando com seus filhos, fazendo exercícios ou lendo um livro.

7. Não se preocupe em deixar pequenas coisas ruins acontecerem

Você nunca terá tempo para fazer tudo o que tem de fazer, mas sempre terá tempo para fazer aquilo que é importante.

Às vezes, isso irá significar deixar que pequenas coisas ruins aconteçam. Por exemplo: dizer não a um cliente, recusar um convite ou negar um pedido de ajuda de alguém que ficará chateado com você por isso. Não se culpe, aceite que esse é um efeito colateral necessário em nome da realização de algo maior.

O verdadeiro problema está em fazer justamente o contrário: deixar de lado suas prioridades para atender a todas aquelas demandas externas que surgem a todo momento.

Dica bônus

Elimine o que não é essencial de seu trabalho e de sua vida para poder concentrar sua energia naquilo que realmente importa! A maior dificuldade em ser produtivo e manter o foco não está em saber o que se tem que fazer, mas em dizer “não” e se blindar contra todas as distrações que irão tentar tirar o seu foco!

Foco é uma questão de decidir as coisas que
você *não* vai fazer!

Eu espero que a partir de agora você passe a utilizar o seu tempo de uma maneira mais consciente, estratégica e focada. É incrível como “sobra” tempo quando você se livra das distrações e foca no que realmente importa.

No próximo capítulo nós vamos refletir sobre aquela velha frase: “Nenhum homem é uma ilha...” e sobre a importância de saber se relacionar com as pessoas para poder alcançar o sucesso.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- O que falta às pessoas não é tempo, mas foco, disciplina e organização.
- A chave para aumentar sua produtividade está no Princípio de Pareto (focar no que faz diferença).
- Só pode existir uma prioridade absoluta no momento. Quem tem muitas prioridades não tem nenhuma.
- Podemos dividir o tempo em quatro quadrantes: distração, ilusão, demanda e realização.
- Pessoas de sucesso passam de 60% a 80% de seu tempo em atividades de alto valor.
- Não se prenda em “lista de afazeres”, questione sempre o bom uso do seu tempo.
- Para cada minuto planejando, você ganha dez minutos na execução.
- Não comece a trabalhar antes de planejar seu dia.
- Em vez de perguntar o que você deveria fazer, pergunte-se o que você deveria parar de fazer.
- Foco significa dizer “não” e se blindar contra várias coisas que irão tentar distraí-lo.

8º Princípio

VIII.RELACIONAMENTOS

“O seu caráter é parecido com o daqueles com quem escolheu conviver.”

-Sigmund Freud

É impossível alcançar o sucesso sem saber se relacionar com outros. Ponto. O seu nível de sucesso está diretamente relacionado com a sua capacidade de se relacionar bem com as pessoas.

Quantos profissionais você já viu que não foram adiante por não saberem se relacionar e quantos você já viu que chegaram muito longe justamente por saber se relacionar? Este é outro padrão que se torna evidente se você analisar de perto.

Indo mais adiante, podemos afirmar que um bom relacionamento também é fruto de alguns princípios bem definidos (Causa e Efeito).

Além disso, não é uma questão apenas de *como* se relacionar, mas também de *com quem* você se relaciona.

E aqui, mais uma vez, eu o convido a pensar em uma pessoa de sucesso e uma pessoa fracassada. Agora, observe o círculo de relacionamentos de cada uma delas e perceba a enorme diferença que há entre as duas, pois esse é um fator que exerce enorme influência em nossa vida.

Por isso, esteja muito atento às pessoas com as quais você se cerca. O seu nível de sucesso geralmente é parecido com o daqueles com quem você convive.

No entanto, não se trata apenas de buscar passar tempo com pessoas bem-sucedidas. Acho interessante dividir seu tempo em três terços.

Em 33% do seu tempo, você procura estar com pessoas do mesmo nível que você. Geralmente são amigos, companheiros, colegas e pessoas com quem possa trocar experiências no mesmo nível.

Em outros 33%, você busca pessoas que estão acima de você, que já chegaram aonde você quer estar. Esses serão seus mentores, aqueles que o ajudarão a crescer, a se modelar. E aqui vem uma dica importante.

Procure de maneira *proativa* por mentores em sua vida. Lembre-se: é você que tem que ir atrás deles e não eles que têm que descobrir “como você é supertalento”. E, ainda, não caia na armadilha de esperar por mentores perfeitos, eles também serão cheios de falhas, mas não significa que não tenham muito a lhe ensinar.

E, por fim, nos 33% restantes do seu tempo, procure passar com pessoas que ainda não chegaram aonde você está. Aqui está a oportunidade que você tem de também contribuir para o crescimento dos outros, dos membros da sua equipe e passar adiante o conhecimento que acumulou. Há muitas pessoas que também precisam de você.

Contudo, independentemente da proporção, um fator é certo: saber se relacionar bem com as pessoas, mais do que qualquer conhecimento técnico, é uma das habilidades mais importantes para que você consiga alcançar o sucesso na vida.

E eu iria mais longe ainda em dizer que, quanto mais você sobe na escada profissional e mais cresce pessoalmente, menos o seu sucesso irá depender dos seus conhecimentos técnicos e mais de habilidades, como saber se comunicar, liderar e lidar com pessoas.

Entretanto, apesar de ser essenciais, infelizmente não aprendemos essas habilidades na escola ou na universidade.

UM LIVRO DIVISOR DE ÁGUAS

Observando essa suposta lacuna no sistema de ensino, um norte-americano chamado Dale Carnegie escreveu, em 1937, um dos maiores clássicos do Desenvolvimento Pessoal, a obra *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, que já vendeu mais de 50 milhões de cópias desde seu lançamento e foi eleito o 19º livro mais influente de todos os tempos segundo a *Time Magazine*.

Warren Buffett, bilionário norte-americano, fez o curso quando tinha 20 anos e até hoje mantém o diploma em seu escritório.

Nesse livro, há lições preciosas que você pode começar a aplicar imediatamente e, assim, começará a constatar por si mesmo o efeito instantâneo que elas terão em sua vida.

Aqui está um resumo das principais delas.

1. Se você quer tirar mel não bata na colmeia

Não critique, não condene e não reclame. Faça o desafio de passar uma semana sem criticar, condenar e reclamar de nada e veja como você começa a perceber as coisas que nos ocorrem de uma maneira diferente.

Além disso, faz parte da natureza humana se ofender e rejeitar qualquer tipo de crítica recebida. Em vez de buscar ouvir e entender por que somos criticados, a nossa tendência natural é a de nos fecharmos e nos esforçarmos ainda mais para nos defender e apresentar justificativas à crítica.

Criticar não gera nenhum bem ou transformação positiva. Ao contrário, gera apenas mágoa e ressentimento. Uma relação assim não é sustentável e um exemplo claro disso é o filho adolescente que não escuta mais os pais porque a “ponte” da comunicação entre eles ruiu de tão desgastada e agora as críticas já não surtem mais qualquer efeito.

2. O grande segredo em lidar com as pessoas

Uma das maiores motivações dos seres humanos é o *desejo de se sentir importante e reconhecido*. Quer fazer alguém gostar de você, faça com que essa pessoa se sinta importante!

Ralph Waldo Emerson disse: *“Toda pessoa que eu encontro é superior a mim em alguma coisa e nisso eu posso aprender com ela”*.

Procure algo que você genuinamente admira ou respeita em seu interlocutor e faça com que ele se sinta valorizado por aquilo.

3. Aquele que conseguir fazer isso, terá o mundo aos pés

A minha sobremesa favorita é, sem dúvida, o pavê de amendoim da minha mãe. Só de pensar, já começo a salivar. Entretanto, se eu for pescar, eu não vou colocar um pedaço de torta no anzol e sim uma minhoca porque é *disso* que os peixes gostam.

Parece óbvio, não? Mesmo assim, é exatamente isso que fazemos em nossas interações com as pessoas. Queremos ser

cativantes, mas falamos sobre o que *nos* interessa, aquilo que gostamos, aquilo que queremos, quem somos...

Fale sobre o outro, seus interesses, seja um bom ouvinte, busque aprender e você logo verá a diferença.

Henry Ford disse: *“Se existe um segredo para o sucesso ele está na habilidade de se colocar no lugar do outro e conseguir enxergar as coisas através da sua perspectiva”*.

4. Faça isso e será bem recebido em qualquer lugar

A melhor forma de fazer alguém gostar de você é mostrando-se genuinamente interessado por ela. Isso vale mais do que todas as técnicas de vendas que qualquer um poderia lhe ensinar.

Fale menos e pergunte mais! As pessoas adoram quando você demonstra um interesse sincero por elas ao passo que ninguém gosta daquele que só fala de si.

Para colocar de uma maneira bem simples e direta, descubra rapidamente quais são os interesses da outra pessoa, encoraje-a a falar sobre ela mesma e cale-se. Pratique a escuta ativa (quando você se esforça para prestar atenção), que automaticamente você irá gerar empatia com seu interlocutor. Você irá constatar que as pessoas estão muito mais interessadas em falar sobre si mesmas do que em escutar o que você tem a dizer.

5. É impossível sair vencedor de uma discussão

A única forma de ganhar uma discussão é: não entrar nela. Uma vez que você começa a discutir com uma pessoa (o que é diferente de ter um diálogo construtivo) você só tem duas saídas e nenhuma delas será boa para você.

Se estiver errado, você perde a discussão e ainda corre o risco de ser humilhado. Se estiver certo, você ganha a discussão, mas sai perdendo porque irá levar o ressentimento da outra pessoa.

Quando discordar de alguém, assuma uma postura mais humilde e, em vez de dizer: “Você está errado!”, diga algo como: “Me ajude a enxergar onde estou errado...” ou “Quero entender por que você acha isso...”. Dessa forma, você desarma a outra pessoa, mantém uma conduta nobre e ainda se resguarda no caso de realmente estar sem razão.

Dale Carnegie escreve:

“Você pode dizer a um homem que ele está errado por meio de um olhar, um gesto, uma entonação, como também por meio de palavras, mas se lhe disser que está errado, pensa que o levará a concordar com você? Nunca! Pois você deferiu um golpe direto contra a sua inteligência, contra seu julgamento, contra seu orgulho, contra seu amor-próprio. Isso fará apenas que ele queira revidar, mas nunca fará com que mude de ideia. Você não alterará sua opinião, pois lhe feriu a sensibilidade.”

Por fim, sempre que perceber que você está errado em determinada situação, admita rápida e abertamente. É incrível como isso é raro. Quantas vezes você já ouviu: “Me perdoe, admito que estava errado”? Essa atitude será muito mais

admirada e respeitada do que a insistência, às vezes vergonhosa, de tentar encontrar justificativas.

6. O som mais bonito do mundo

Você sabe qual é o som mais bonito do mundo? Aquele que é o mais agradável aos ouvidos de qualquer pessoa? É o som do seu próprio nome! Faça a experiência. Pegue um restaurante aonde vai com frequência e comece a perguntar e chamar as pessoas pelo nome. Você vai ver o efeito que isso terá na maneira como elas irão tratá-lo. Chamando pelo nome você demonstra consideração pela pessoa.

Comece a prestar atenção nisso, coloque esse hábito em prática por onde passar e perceba como uma atitude tão simples e sutil pode ter um efeito tão grande.

COMO SE TORNAR UMA PESSOA AGRADÁVEL

Sabe quando você conhece uma pessoa e logo se dá bem com ela? Por algum motivo, que você não sabe explicar qual exatamente, ela simplesmente lhe é agradável.

Da mesma forma, você provavelmente já foi apresentado a alguém e, poucos instantes depois, mesmo sem conhecê-lo direito, começou a sentir uma antipatia natural?

Por que isso ocorre?

Por causa de uma coisa chamada *rapport* (vínculo, relação, em francês) ou, no segundo caso, da falta dele. Saiba que tão ou mais importante do que *o que* você fala é *como* você fala.

Essa dica vale especialmente para vendedores, mas, mesmo que você não trabalhe diretamente com vendas, com certeza poderá aproveitar também. Afinal, as habilidades de um bom vendedor (saber convencer, influenciar, persuadir) são importantes para o sucesso de qualquer pessoa.

Então, uma das técnicas mais reconhecidas para “se tornar agradável” instantaneamente aos olhos de outra pessoa é a do “*espelhamento*”, conhecida como *mirroring* em inglês.

Como funciona? Consiste em fazer uma rápida análise do perfil, de preferência buscando informações antes quando for possível e, a partir disso, se espelhar na sua maneira de agir.

Se ela é muito formal, seja muito formal. Se ela é bastante objetiva, seja bastante objetivo. Se ela é rápida, seja rápido. O mesmo vale se ela for reservada, despojada, técnica, calorosa.... Isso requer treino e habilidade.

Adapte-se a ela. Procure também sintonizar com seu tom de voz, volume, linguagem corporal etc.

Isso significa que você tem que perder sua autenticidade? De forma alguma! Este é apenas um esforço legítimo que você faz para buscar entrar em sintonia com essa pessoa para que a comunicação flua melhor e, é claro, criar *rapport*.

O nosso cérebro tende a gostar de pessoas que são como nós (ou como gostaríamos de ser) e a repelir aquelas que agem muito diferente.

RELACIONAMENTOS AFETIVOS

É inegável que os relacionamentos afetivos exercem enorme influência em nossa vida. Se considerarmos nossa visão de sucesso como um quebra-cabeça, com certeza esses relacionamentos são uma peça importante dele.

Afinal, eu não consigo imaginar uma vida feliz com um casamento infeliz. Consigo imaginar pessoas que vivem solteiras e são felizes, mas pessoas malcasadas confesso que não.

Aqui, mais uma vez, podemos observar o princípio de Causa e Efeito. Se você analisar vários casamentos que terminaram em divórcio e vários outros que duraram, poderá também perceber que existem padrões claros que se repetem.

Sem dúvida, o amor não é uma ciência exata, as coisas não são matemáticas. No entanto, devemos observar que o “saber se relacionar” é uma habilidade e, como toda habilidade, pode ser desenvolvida – inclusive no campo conjugal.

Quantos há que alcançaram sucesso na carreira, mas nunca conseguiram manter um relacionamento saudável por mais tempo? Qual é mais importante? Depende. A resposta certa é: aquele que for mais importante para você, para a vida que quer construir para si.

Aqui podemos colocar também uma questão ainda mais profunda que é a da maternidade. Qual é o melhor momento na carreira para quem quer engravidar?

Trago o tema porque é importante ter clareza sobre isso na hora de planejar seu futuro. De que vale um enorme sucesso

profissional se o seu verdadeiro sonho sempre foi ser mãe? Por outro lado, onde está escrito que toda mulher *deve* se tornar mãe um dia? O que há de errado com uma mulher que decide não querer ser mãe e focar na carreira? Tudo depende do que você quer construir, por isso é importante ter essa clareza.

E, para você que ainda está buscando o seu par, eu não sou nenhum especialista nessa área, mas proponho um simples exercício para aumentar suas chances de encontrar a pessoa certa. Isso nada tem a ver com superstição, mas com Programação Neurolinguística.

Anote em um papel dez coisas que você gostaria de ver no seu companheiro.

Marque aquelas que são inegociáveis, sem uma delas você o descarta automaticamente (exemplo: ser fiel).

Agora anote ao lado dessa lista dez coisas que você não gostaria de ver.

Da mesma forma anote aquelas que são inegociáveis.

Por que fazer isso? Primeiro para ajudá-lo a obter clareza sobre o tipo de pessoa que quer ter ao seu lado. É incrível como tantas pessoas casam, assumem um compromisso enorme sem ter a mínima noção da escolha que fizeram (basta observar o número cada vez mais crescente de divórcios).

Segundo porque há outro efeito interessante do exercício. Ele foi projetado para acionar uma espécie de “radar” em seu cérebro. Quando já estiver com a lista bem clara na cabeça e conhecer uma nova pessoa, as qualidades/defeitos dela vão saltar imediatamente aos seus olhos. Como diz um velho

ditado: quem não sabe o que busca não identifica o que encontra.

Por fim, há quem diz que o amor simplesmente “acontece” ou que duas pessoas estão predestinadas a ficarem juntas. Eu imagino que haja, sim, um toque de mistério no amor, mas, ao mesmo tempo, acredito também que haja uma forte tendência em termos ao nosso lado a pessoa que *merecemos* ter.

Faça um teste, comece a aplicar essas técnicas que acabou de ler e perceba como seus relacionamentos irão melhorar drasticamente.

Além disso, eu o encorajo a ler o livro *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, de Dale Carnegie. Sou bastante pragmático, então, para mim uma obra de 1937, de um desconhecido, e que até hoje está na lista dos mais vendidos com mais de 50 milhões de exemplares, com certeza deve ter algo para me ensinar. Se as técnicas do livro fossem ineficientes, ele simplesmente teria caído no esquecimento e jamais teria sobrevivido ao teste do tempo.

Em relação ao próximo capítulo, não posso dizer que há um tema mais importante que o outro porque são interdependentes, mas se tivesse que escolher um como o principal com certeza seria ele.

A frase de abertura que você irá ler resume toda a filosofia sobre a qual o meu trabalho se apoia.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- Ninguém chega ao sucesso sozinho. É impossível chegar lá sem saber se relacionar com as pessoas.
- Você é a média daqueles com quem convive.
- A habilidade de se relacionar é enormemente mais importante do que qualquer habilidade técnica.
- Não critique, não condene, não reclame. Se viver com esse padrão, as coisas serão muito diferentes.
- O maior desejo do ser humano é se sentir importante e reconhecido.
- Fale menos e pergunte/escute mais. As pessoas não querem saber de você, o que elas querem é falar de si.
- É impossível sair vencedor de uma discussão, então, não entre nela.
- Trate as pessoas pelo nome e perceba a grande diferença na maneira como elas irão falar com você.
- A melhor forma de criar *rapport* é se espelhando na maneira de ser do seu interlocutor.
- Relacionamentos afetivos exercem enorme influência em nossa vida.
- Quer ter o seu parceiro ideal? Seja digno dessa pessoa.

9º Princípio

IX. DESENVOLVIMENTO

“O sucesso não é algo que você persegue. O sucesso é algo que você *atrai* pela pessoa que você se torna.”

-Jim Rohn

POR QUE INVESTIR VOCÊ DEVE NO SEU DESENVOLVIMENTO?

Se fosse para responder de uma maneira seca e direta, eu diria mais ou menos assim: “Simplesmente porque se não fizer isso você vai estar condenado a uma vida de mediocridade”. E você não vai querer chegar no final dos seus dias, olhar para trás e se dar conta de que teve uma vida muito aquém do que realmente era capaz.

Pare e pense por um instante...

Todas – e eu digo todas mesmo – pessoas de sucesso buscaram de alguma forma o autodesenvolvimento. As habilidades necessárias para que essas pessoas se tornassem bem-sucedidas não lhes foram concedidas gratuitamente, foram adquiridas através de um esforço consciente ao longo de muitos anos.

Afinal, como alguém pode almejar grandes realizações no trabalho ou na vida sendo uma versão mediana de si mesmo, não é? Quem chega aos 10% do topo é porque teve, em algum momento, a iniciativa de começar um processo de desenvolvimento para buscar a melhor versão de si mesmo. Para mim, esta é a maior diferença entre as pessoas bem-sucedidas e as outras.

O problema é que a maioria nunca inicia esse processo, mas espera que algo “aconteça” em sua vida, não toma essa iniciativa e, quando se dá conta, o tempo passou e os anos ficaram para trás.

Quer saber se você corre o risco de ser uma dessas pessoas, basta responder uma simples pergunta: “O quanto você está

disposto a investir para se tornar uma pessoa melhor?”. O seu sucesso está íntima e diretamente ligado a quanto você está disposto a investir em si mesmo.

E aqui eu não estou falando só de dinheiro, mas de tempo, energia mental, renúncias. Tampouco estou falando apenas do seu desenvolvimento profissional, mas de aumentar o seu valor como um ser humano integral e se transformar em uma pessoa melhor em todos os sentidos.

Isso, sim, gera transformação na sua vida: a sua busca pelo seu próprio desenvolvimento. É o único caminho. Somente conseguindo extrair o seu verdadeiro potencial, você será capaz de construir uma vida de sucesso.

Quer ver uma metáfora interessante que demonstra essa importância?

A ESCADA ROLANTE DA VIDA

As pessoas costumam achar que o caminho para o sucesso é uma escada, mas eu gosto de pensar que ele se parece mais com uma escada rolante que está descendo enquanto você está na metade tentando subir. Lá em cima estão sucesso, prosperidade, plenitude etc. e embaixo estão fracasso, escassez, vazio. Diante desse cenário, podemos analisar três situações:

Você está “parado”: na verdade, seu corpo está parado criando a ilusão de que você também esteja. Porém, a escada rolante o leva para baixo. Então, se você acha que, se ficar parado, sua vida simplesmente será a mesma daqui a dez anos, pense de novo...

Você está subindo à velocidade que ela desce: da mesma forma, se você faz apenas o necessário, o que todos fazem, permanece na média, não corre atrás de conhecimento e acha que está progredindo, pense de novo também. Se fizer apenas isso, daqui dez anos estará no mesmo lugar, mas com um detalhe importante: dez anos mais velho.

Agora, você está subindo mais rápido do que ela desce. Nesse caso, sim, você estará avançando. A pergunta, então, passa a ser: mas a qual velocidade? Ninguém quer chegar lá em cima só no final da vida, não é? Então, você tem que acelerar o processo e a única forma de fazer isso é por meio de um processo focado de Desenvolvimento.

Como escrevi, ninguém alcança o sucesso se continuar como uma versão mediana de si mesmo. Somente a sua versão mais desenvolvida é capaz de chegar lá. Nosso grande erro é

acreditar que esse desenvolvimento “virá até nós”, mas é justamente o contrário! É você que deve ir atrás do seu próprio desenvolvimento.

Este é apenas o início. A partir do momento que você começa essa busca consciente pela melhor versão de si mesmo, dá início a um processo que nunca acaba.

A seguir você verá porque essa história de “sucesso instantâneo” não existe. É claro que você pode ter transformações rápidas na sua vida, mas isso é diferente da ilusão que muitos vendem.

SUCESSO E BILHETES DE LOTERIA

O pequeno Tai estava na fila do caixa do supermercado enquanto sua avó comprava alguns bilhetes de loteria. Tentado, ele pediu a ela: “Vovó, a senhora compra um para mim? ”. Ela estava de bom humor e resolveu atender ao pedido, afinal custava apenas 1 dólar.

Quando ele raspou, mal pôde acreditar. Havia sido premiado com 100 dólares, uma fortuna para ele na época! Pegou o dinheiro e comprou uma bicicleta, que pouco depois seria roubada. É estranho como parece que aquilo que “vem fácil, vai fácil também”. Como diz um velho ditado amish: *“Uma cerca que é levantada rapidamente, cai rapidamente também”*.

Passado um tempo, sua avó, que havia economizado um pouco naquele ano, resolveu dar um presente especial de Natal a Tai pelo seu bom comportamento.

Ela disse: “Tai, você pode escolher o que quiser até 200 dólares”. Depois de refletir por um instante, Tai pensou: “Eu quero 200 bilhetes de loteria!”.

Ela logo se arrependeu da oferta, mas, como havia prometido, teve de cumprir o combinado. No dia de Natal, ali estavam os 200 bilhetes de loteria e Tai começou a raspar um a um com entusiasmo, imaginando a fortuna que ganharia.

Logicamente, esse entusiasmo foi sendo apagado aos poucos e, ao final, ele havia conseguido apenas 15 dólares com os 200 dólares gastos.

Aquele episódio, porém, iria lhe ensinar uma preciosa lição que ele guardaria por toda a vida:

“Sucesso não tem nada a ver com bilhetes de loteria.”

Não obstante, somos constantemente induzidos a acreditar naquela imagem de “sucesso instantâneo” estampada nas capas das revistas. Elas não mostram Bill Gates fechado em um cubículo trabalhando dos 12 aos 33 anos sem tirar sequer um dia de folga, pois a capa só retrata o seu momento de glória e não tudo o que ele teve de passar para chegar lá.

Warren Buffett começou a trabalhar aos 7 anos e só se tornou bilionário aos 57, meio século depois, trabalhando arduamente e com inteligência dia após dia.

Nelson Mandela ficou 27 anos preso em Robben Island antes de se tornar presidente. Em vez de se ressentir e se enraivecer por terem tirado mais de um quarto de século de sua vida, ele utilizou esse tempo para se preparar para se tornar o líder de que seu país precisava e, assim, tornou-se o símbolo do fim do *Apartheid* na África do Sul.

“Grandes homens não nascem grandes. Eles se tornam grandes através da história que constroem.”

-Don Corleone

Os exemplos dessa ilusão de sucesso instantâneo são os mais diversos:

- o cantor inspirado grava aquele hit de sucesso e fica famoso;
- o empreendedor que tem uma ideia genial e fica milionário;
- a mulher está distraída no café e encontra o amor da sua vida;
- a pessoa acima do peso encontra a dieta milagrosa que a coloca em forma em pouco tempo.

Esta é uma grande fantasia, pois o sucesso (assim como o fracasso) não acontece da noite para o dia. Ele se parece mais com um bloco de mármore bruto que você recebe e no qual tem de esculpir a obra de sua vida, pedaço a pedaço, todos os dias. Não adianta bater mais forte e quebrar a pedra em duas para acelerar o processo. Não funciona assim.

Quem ganha hoje 50 mil dólares por mês não teve de repente um salto fenomenal em sua renda. Antes disso, ganhou 30 mil, antes ainda 15 mil, antes ainda 5 mil e assim por diante.

No entanto, muitas pessoas ainda caem nessa ilusão e passam anos e anos, às vezes uma vida inteira, esperando aquela tacada de sorte, a bala de prata, a solução fácil que irá resolver todos os seus problemas como em um passe de magia. Aliás, não é à toa que tanta gente joga na loteria, alguns inclusive torram valorosas somas que poderiam ser poupadas para construir um futuro de sucesso, tijolo a tijolo.

Pouca gente conhece esta história, mas Sam Walton, o bilionário fundador do Walmart, a maior empresa do mundo, foi preso no Brasil e passou uma noite na cadeia. O motivo? Os policiais acharam que se tratava de um louco, pois ele ficava agachado se esfregando no chão em várias lojas.

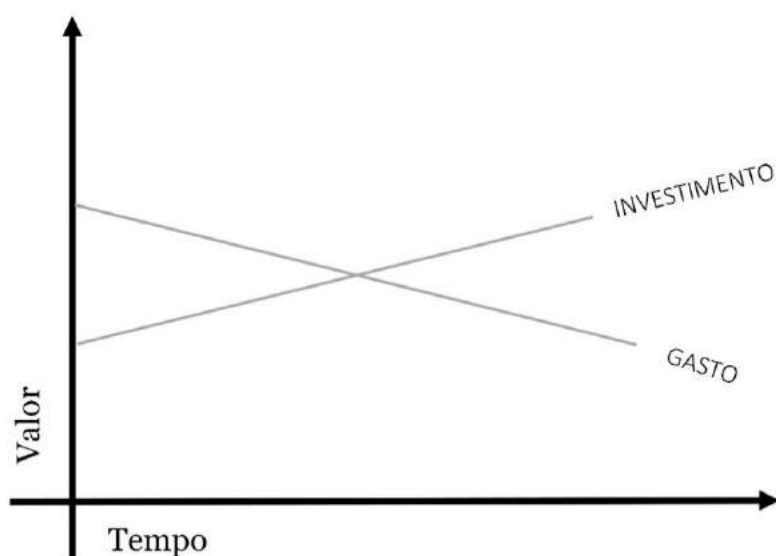
Então, os anfitriões que estavam hospedando o bilionário chegaram e conseguiram esclarecer o mal-entendido. Sam Walton estava com uma fita métrica medindo as distâncias dos corredores nas lojas brasileiras. Ele queria ver se havia algo que não soubesse, estava procurando aprender aqui. Mesmo no topo do mundo, ele estava, com humildade, procurando se desenvolver cada vez mais. Quanto uma atitude assim não revela sobre a sua personalidade de vencedor? Ele nunca se acomodou.

Portanto, saiba que uma vida bem-sucedida nunca será fruto de uma tacada de sorte. Fuja dessa ilusão, das fórmulas milagrosas. Essa mentalidade oportunista irá condená-lo a uma vida de frustração. Procure melhorar 1% a cada dia e lembre-se:

“Mais importante do que a velocidade é a consistência.”

O MELHOR INVESTIMENTO QUE VOCÊ PODE FAZER

Eu enfatizei bastante o termo “investir em si mesmo”, mas qual é o sentido da palavra investir? Qual é a diferença entre um gasto e um investimento? Para entender essa distinção com mais clareza, podemos traçar um gráfico com dois eixos: Valor e Tempo.



Agora pense no valor das coisas ao longo do tempo. Quando você compra um aparelho eletrônico, um carro, uma roupa, tão logo você sai da loja essas coisas já começaram a perder o valor. Se você precisar vendê-las, conseguirá um valor menor do que o original. Isso é, portanto, um gasto.

Já um investimento são as coisas cujo valor aumenta com o passar do tempo, por exemplo: uma aplicação bancária, um imóvel, uma empresa. Essas coisas, quando bem administradas, valem mais conforme o tempo passa.

E, de todos os investimentos que você pode fazer, qual é o melhor deles? É o investimento em si mesmo, no seu Desenvolvimento Pessoal, pois assim você aumenta o seu valor. E, a meu ver, aumentar o seu valor, ou “fator de merecimento”, como eu gosto de chamar, é o melhor que você pode fazer para conquistar o sucesso que almeja.

Aliás, todos nós *queremos* muitas coisas, mas você já parou para pensar quanto realmente *merece* o que deseja?

Pare e reflita: o que você mais quer na vida?

Ter um milhão de reais no banco? Quão digno e merecedor você é de possuir esse dinheiro?

Encontrar o parceiro ideal? Você realmente merece ter essa pessoa ao seu lado, como já vimos antes?

Quer ter um corpo sarado? Um negócio de sucesso? Um filho bem-educado? O princípio é o mesmo!

As pessoas que conquistam essas coisas não chegam lá por acaso. A vida é mais justa do que muitos pensam. O mundo ainda não é um lugar louco o bastante para recompensar pessoas sem mérito. Como vimos, vivemos em um universo regido por leis de *causa e efeito* e não de sorte e azar.

Por isso, o melhor investimento que alguém pode fazer é investir em si mesmo, aumentar o seu valor, para se tornar digno de receber aquilo que almeja.

Caso você ainda não esteja convencido, vou listar a seguir oito bons motivos para investir em si mesmo e sintetizar este capítulo.

8 MOTIVOS PARA INVESTIR NO SEU DESENVOLVIMENTO

Aqui estão, de maneira bem objetiva, oito razões (entre muitas outras) pelas quais você deveria investir agora mesmo (não é amanhã, não é semana que vem, é já!) no seu próprio desenvolvimento.

1. O tempo passa...

Se você não tomar uma atitude agora, os anos passarão em um piscar de olhos e você não vai perceber. Quando se der conta, lá se foram os anos e você continua levando a mesma vida, fazendo as mesmas coisas. Infelizmente, para muitos, esse despertar acontece quando já é tarde demais.

2. É o único caminho

Ninguém chega ao sucesso como uma versão mediana de si mesmo. Somente se extrair seu potencial você será capaz de grandes realizações. Todas as pessoas de sucesso tomaram, em algum ponto, a iniciativa de buscar o próprio desenvolvimento.

3. As coisas não “acontecem”

O grande problema é que a maioria das pessoas nunca inicia esse processo. Elas esperam que alguma coisa “aconteça”, mas, como bem disse o presidente Kennedy: “As coisas não acontecem. Somos nós que fazemos elas acontecerem”. É um

grande erro deixar para agir amanhã porque esse amanhã nunca chega.

4. A educação da vida não é suficiente

Se você acha que aquilo que aprende com a universidade, a empresa etc. é suficiente, sinto informar, mas isso apenas o coloca na média – e se fizer bem feito ainda! A diferença está no que você faz além da média. Então, é você quem deve ir atrás do próprio desenvolvimento, pois ele não virá até você.

5. Qualidade de vida

Existe uma relação direta entre o seu nível de desenvolvimento e a sua qualidade de vida. Quanto mais você se desenvolve, melhor a sua vida se torna. É natural. Como você pode esperar ter uma vida nota 9 ou 10 quando investe só 2 ou 3 em si. Quer saber a sua nota? É só se perguntar: “Quanto estou disposto a investir para me tornar uma pessoa melhor?”.

6. Melhor investimento que você pode fazer

Pare um instante e analise quanto gasta com “coisas” todos os meses. Agora compare isso com quanto você investe em seu desenvolvimento. Pessoas de sucesso investem alto em si mesmas porque sabem que este é o melhor de todos os investimentos. Quanto mais investe em si, mais prosperidade você tem na vida.

7. A felicidade está no progresso

Na natureza o que não cresce, morre. Não importa onde você esteja, se estiver no mesmo lugar há algum tempo, vai começar a se sentir infeliz. Por mais que ganhe 100 mil reais por mês fazendo o que ama etc. A estagnação sempre gera um vazio, pois todos nós temos a necessidade/obrigação de continuar crescendo.

8. Motivação e bem-estar

Como você acorda segunda-feira de manhã diante da semana que o espera? Esse é um bom termômetro para ver como vai sua vida... se você acorda saltitando, vai dormir e não vê a hora de começar a semana, é porque está vivendo uma vida com propósito, avançando em direção de algo que faz sentido para você. Por outro lado, se para você não é assim, a única coisa que vai mudar a situação é parar um momento, definir um rumo e caminhar com foco em direção à vida que você quer construir para si.

Fuja de soluções milagrosas e instantâneas. Investir em si mesmo com foco e consistência ao longo do tempo sim transforma sua vida.

A DIFERENÇA ENTRE ÁGUIAS E PATOS

Eu estava no aeroporto de Nova York aguardando na fila quando um táxi encostou. A primeira coisa que eu notei era como o carro estava impecavelmente limpo, seu brilho chegava a reluzir. Elegantemente vestido com uma camisa branca, uma gravata preta e uma calça que parecia ter sido recém passada, o motorista apressou-se em sair para contornar o carro e gentilmente abrir a porta do passageiro para eu entrar.

Ele me entregou um belo cartão de visita e disse: “Eu sou o Wally, seu motorista! Enquanto carrego sua bagagem no porta-malas, gostaria que o senhor lesse a minha Missão como profissional de transporte urbano”.

O cartão dizia:

Declaração da Missão do Wally:

“Levar meus clientes aos seus destinos da maneira mais rápida, segura e econômica possível em um ambiente amigável e proporcionando uma experiência agradável”.

Eu fiquei impressionado, especialmente quando notei que o interior do táxi fazia jus ao exterior. Parecia que havia sido especialmente limpo só para mim.

Ao sentar no banco do motorista, Wally me disse: “O senhor aceita um café? Eu tenho uma garrafa térmica com café fresco e outra com um descafeinado”.

Eu brinquei e disse: “Na verdade, o que eu gostaria mesmo era de um refrigerante”.

O Wally sorriu e disse: “Sem problemas. Eu tenho um frigobar com Coca-Cola, Coca Zero, suco de laranja e água”.

Sem conseguir conter minha surpresa, eu disse: “Eu aceito uma Coca, obrigado”.

Entregando-me a bebida, Wally disse: “Se o senhor quiser algo para ler, eu tenho o *The Wall Street Journal*, *Time*, *Sports Illustrated* e *USA Today*”.

Enquanto arrancávamos, ele me entregou outro cartão e informou: “Essas são as estações que tenho à disposição e as músicas que elas tocam caso o senhor queira escutar um pouco de rádio para relaxar”.

Como se não bastasse, Wally me perguntou se a temperatura do ar-condicionado estava ao meu agrado. Então, sugeriu o melhor caminho durante aquele horário do dia. Também me disse que seria um prazer conversar e falar sobre os pontos turísticos ou, se eu preferisse, ele me deixaria a sós com os meus pensamentos.

Eu perguntei: “Wally, você sempre atendeu seus clientes assim?”.

Wally sorriu pelo retrovisor e respondeu: “Não, nem sempre. Na verdade, faz apenas dois anos. Nos meus primeiros anos dirigindo eu passava meu tempo reclamando, como a maioria dos taxistas. Até que um dia eu ouvi no rádio um especialista em Desenvolvimento Pessoal chamado Wayne Dyer.

Ele havia acabado de escrever um livro chamado *You'll see it when you believe it* (Você irá enxergar quando você acreditar, em tradução livre). Ele dizia que se você acordar de manhã

com a expectativa de que terá mais um dia difícil, raramente irá se desapontar.

Wally me contou que o autor falava na obra: “Pare de reclamar! Diferencie-se de seus concorrentes. Não seja um pato. Seja uma águia. Patos resmungam e reclamam. Águias possuem o céu para si e voam acima da multidão”.

“Aquilo me acertou em cheio”, disse Wally. “Era como se o dr. Wayne estivesse falando aquilo para mim em particular. Eu ficava o tempo inteiro resmungando e reclamando, então decidi mudar de atitude e me tornar um águia! Olhei os outros táxis e seus motoristas em volta. Os carros estavam sujos, os taxistas não eram amigáveis e os clientes estavam insatisfeitos. Então, decidi implementar algumas mudanças, um pouco de cada vez. Como os clientes respondiam de uma maneira positiva, eu fazia cada vez mais.”

Então, eu falei: “Imagino que tenha valido a pena”.

“Com certeza!”, ele respondeu. “Meu primeiro ano como uma águia, eu faturei o dobro do que no ano anterior. Este ano eu irei provavelmente faturar quatro vezes mais. Você teve sorte em me pegar hoje. Eu não costumo mais ir até o ponto. Meus clientes me ligam o tempo todo e preenchem minha agenda. Quando não posso atendê-los, sempre os encaminho a um taxista da minha confiança e sou recompensado por isso.”

Wally era incrível. Além de trabalhar com paixão todos os dias, ele já estava administrando paralelamente um serviço de limusine.

E sabe o que é mais impressionante? Os seus colegas do ponto ainda achavam que ele havia tido *sorte*. (*História baseada em uma palestra do dr. Wayne Dyer*)

Eu já devo ter falado sobre essa história a mais de 50 taxistas ao longo dos anos. Entretanto, somente dois realmente mudaram a maneira de trabalhar. Os outros permaneceram patos e me explicaram todas as razões pelas quais não podiam implementar nada do que eu lhes havia sugerido.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- Toda transformação começa a partir do seu desenvolvimento.
- O único caminho para o sucesso é através do Desenvolvimento Pessoal.
- Esse desenvolvimento não virá até você, é você quem deve persegui-lo.
- O processo de autodesenvolvimento não tem fim. É algo que nunca acaba.
- A mídia nos cria a ilusão de “sucesso instantâneo”, mas o caminho se parece mais com um bloco de mármore.
- Investimento é algo que aumenta de valor com o passar do tempo...
- ...portanto, o melhor investimento que você pode fazer é em si mesmo.
- Sorte e azar não existem no longo prazo. Aumentando o seu desenvolvimento, a sua “sorte aumenta”.
- O segredo do sucesso é concentrar seus esforços no seu desenvolvimento. O resto será a consequência natural disso.
- Somos livres para escolher se queremos viver como águias ou patos.

A partir de agora, então, você começa uma nova busca consciente e focada pelo seu desenvolvimento, uma jornada rumo à melhor versão de si mesmo. Como diz um ditado chinês: “A melhor época para plantar uma árvore foi há 20 anos. A segunda melhor é agora”.

Para concluir esta obra, deixei um capítulo muito especial para o final. Um capítulo sem o qual nenhum dos outros faria sentido. O tema que você irá ver a seguir transcende todos os outros e dá um sentido e uma beleza muito maior a nossa vida.

10º Princípio

X. BONDADE

“O bem que praticares em algum lugar é teu advogado por toda parte.”

-Chico Xavier

Há muito tempo, eu aprendi uma valiosa lição com minha mãe.

Estávamos hospedados em um hotel durante uma viagem de férias e, no momento de partir, ela me disse:

– Não esqueça de apagar a luz antes de sair do quarto.

No início, eu não entendi e perguntei:

– Mas, por quê, mãe?

Afinal, a energia estava incluída na diária e, além do mais, aquilo seria feito por alguém na hora da limpeza.

Mas eis que ela me disse, com toda sua sabedoria:

– Se você está diante de uma oportunidade de realizar um pequeno gesto de bondade, uma contribuição que é tão fácil, que não vai lhe custar nenhum dinheiro, nenhum tempo, nenhum esforço, por que não? Por que não deixar esse “carma positivo” para o universo?

– Mas aí eu não vou estar beneficiando o dono do hotel? – redargui com minha jovem rebeldia.

– E o que isso importa? O importante é a sua atitude de fazer o bem, apenas pela recompensa de tê-lo feito.

E, então, ela concluiu:

– Da mesma forma, jogar um papel de bala pela janela do carro não faz muita diferença na limpeza da estrada, mas faz uma enorme diferença na formação do seu caráter, na autoimagem que tem de si mesmo e no orgulho que você tem da pessoa que você é. Lembre-se, filho: são essas pequenas atitudes que revelam o verdadeiro caráter de uma pessoa.

(História inspirada em uma fala de Jim Rohn)

4 ESTÁGIOS PARA A VERDADEIRA FELICIDADE

Podemos dividir o caminho para uma vida plena e realizada em quatro estágios:

1) Sobrevivência

Não há como alguém que se encontra nesse estágio focar em sucesso, contribuição, realização. Aqui, o foco é simplesmente conseguir sobreviver, continuar vivendo. São pessoas que realmente precisam do auxílio daqueles que já estão lá na frente. No entanto, muitos ainda vivem nesse lugar por toda a vida, seja porque não acreditam que possam ter uma vida melhor, seja por acomodação ou falta de iniciativa. São limitadas pelas próprias crenças de que a vida é assim mesmo, que não há possibilidade para mudar essa situação. Aqueles que conseguem superar essa etapa chegam ao segundo estágio.

2) Estabilidade

Aqui você não está em necessidade tampouco tem qualquer conforto ou realização. Você consegue pagar com muita dificuldade as contas no final do mês, não tem reservas financeiras, não tem perspectiva de grandes realizações, vive uma vida mediana, está dentro da zona de conforto fazendo o que sempre fez para não arriscar perder o pouco que conseguiu. Nesse caso, já existe uma perspectiva de sucesso, mas ela está muito distante, parece inalcançável. São poucos que conseguem passar dessa fase na vida, mas aqueles que conseguem alcançam o terceiro estágio.

3) Sucesso

Agora sim! Você faz o que ama, tem muito mais dinheiro do que precisa, alcançou seus sonhos, está no alto da sua performance, vive bem etc., mas tem um problema. Lembra que falamos que você tem a necessidade/obrigação de continuar crescendo? Que esse é um processo que nunca acaba? Então, como continuar crescendo depois que você já mora na casa que sonhou, já encontrou o verdadeiro amor, já conheceu os lugares que gostaria etc. A resposta é o passaporte para o próximo e último estágio.

4) Contribuição

Aqui, sim, está a verdadeira felicidade, quando você descobre um propósito mais profundo, uma causa pela qual vale a pena viver e passa a perseguir sonhos que vão muito além da sua própria vida. Um exemplo claro é o próprio Bill Gates, que já citei antes. Ao lado de sua esposa Melinda, após ter chegado ao topo do mundo nas finanças, resolveu mudar radicalmente para se dedicar em tempo integral a sua fundação que busca melhorar a vida das pessoas mais pobres e necessitadas do planeta. Esse estágio não tem fim, a não ser que você consiga resolver todos os problemas da humanidade, aí tudo bem. No entanto, até lá, devemos todos continuar na missão de contribuir e ajudar quem necessita.

É claro que você não precisa ser o Bill Gates para contribuir com o mundo ao seu redor. E você pode (e deve) fazer isso já, de preferência começando por si mesmo, tornando-se uma

pessoa melhor. Mas é claro que uma pessoa que já alcançou um relativo sucesso tem mais condições de contribuir do que alguém que não consegue nem caminhar com as próprias pernas, não é?

E a Madre Teresa? Ela não tinha nada e contribuiu com os outros desde o início e expandiu essa ajuda para o mundo! Pois é, por isso ela é a Madre Teresa de Calcutá, assim como Leonardo Da Vinci, que foi um gênio em várias áreas. Se você acredita que é uma exceção absoluta, o próximo missionário na Terra, então, desconsidere esta parte. Caso contrário, cuide primeiro de si, arrume seu quintal, seja um exemplo, conquiste a independência, não seja um fardo para ninguém, tenha suas conquistas e então contribua para o mundo. Como diz um caro amigo meu: “Estar bem para fazer o bem, este é o meu lema”.

“Quer mudar o mundo? Vá para casa e ame sua família.”

-Madre Teresa de Calcutá

A principal mensagem deste capítulo final é que o “Verdadeiro Sucesso” só é alcançado quando o seu caminho, o rastro que você deixa é permeado por *bondade*, semeando o bem ao seu redor, senão todo o resto não faz sentido.

Entretanto, mesmo com o desejo de fazer o bem, existe um feitiço que nos paralisa nessa empreitada e que você vai conhecer agora.

QUEBRANDO UM FEITIÇO QUE NOS APRISIONA

Sabe aquelas geladeiras que já dão água filtrada. Então, eu tenho uma dessas. Outro dia fui tomar água e vi que ali tinha um copo. Nele tinha um resto de água que alguém tinha deixado. Então, eu peguei, joguei esse resto na pia, enchi o copo até o topo com água fresca, potável e bebi.

Algo totalmente corriqueiro, certo? Depende. No modo automático que vivemos, sim. O que aconteceu normalmente passa despercebido.

Entretanto, se você, naquele momento, elevar seu nível de consciência, poderá mudar a forma como enxerga a situação e, assim, sentir uma enorme sensação de bem-estar e gratidão. Quer ver como?

Basta colocar isso em uma perspectiva global e histórica e constatar que esse é um luxo para pouquíssimos na humanidade. Claro que não falo da geladeira com essa função propriamente, mas o fato de:

- poder descartar aquele resto de água;
- ter água limpa e potável ao alcance das mãos 24 horas por dia;
- encher o copo à vontade;
- saber que vai sair água quando apertar o botão, inclusive amanhã e depois;
- conseguir oferecer isso para os seus filhos;
- etc.

Dessa maneira, você percebe que é uma pessoa afortunada, pois, olhando dessa ótica, perceberá que faz parte de um grupo raríssimo de pessoas.

E o melhor é que dá para aumentar ainda mais esse nível de consciência – e por consequência o sentimento de gratidão. Basta eu parar para refletir que no momento em que fiz tudo aquilo eu estava com o corpo perfeitamente saudável, com todas as minhas funções mentais, motoras e neurológicas funcionando, sem dor etc., diferente de muitas pessoas que infelizmente não irão sobreviver a mais esta semana.

Daria para continuar ainda, mas aonde eu quero chegar? Quero que você perceba o poder que tem de alterar sua consciência usando a mente.

Além disso, quero também que tome consciência de como vivemos em um modo automático, com uma percepção cega e uma interpretação pobre da nossa realidade e do mundo ao nosso redor. É esse modo automático que nos impede de perceber o tempo passar, por isso é só lá na frente que você se dá conta de que os anos passaram em um piscar de olhos...

Por isso, é importante periodicamente “quebrar esse feitiço” e enxergar nossa vida de uma nova perspectiva, de uma maneira mais consciente. O problema é que esse feitiço é tão forte que essas reflexões que deveríamos fazer com frequência se tornam episódios raros (normalmente quando alguma coisa grave acontece).

E tem mais ainda! Além disso, você também precisa saber desenvolver a sua habilidade de conseguir “enxergar o futuro” e as consequências das suas ações ao longo do tempo.

Quando somos crianças, adolescentes, temos enorme dificuldade em entender o que os mais velhos dizem porque não temos a consciência temporal desenvolvida. Por isso é muito difícil encontrar um menino de 13 anos que esteja seriamente preocupado com sua aposentadoria.

No entanto, com o passar dos anos, é seu dever compreender cada vez mais o conceito de “Trocas Intertemporais”, que são as trocas que você faz com o seu tempo e através do tempo. Para o bem e para o mal. Seja um estudante que se dedicou 12 horas por dia durante alguns anos para passar em um concurso que lhe garantirá uma alta renda até o fim da vida, seja para aquele que saiu precocemente da escola e agora está totalmente limitado e distante de seus concorrentes.

Mas, voltando ao modo automático...

Eu posso fazer aquilo que fiz com o copo de água para qualquer coisa em minha vida: minha carreira, meu casamento, minhas emoções etc. Sair um instante do modo automático e refletir profundamente sobre aquilo que se deseja colocar o foco.

Então, aqui vem o objetivo de todo este texto: tudo o que escrevi até agora foi para que você chegasse a este ponto com o nível de compreensão necessário para fazer o que irei propor a seguir.

Pare neste momento e pense em algo que o tem deixado infeliz. Muitas vezes é aquilo em que você mais evita pensar ou ter de lidar. Agora, analise esse fator sob uma nova perspectiva. Faça-se novas perguntas: “O que essa situação está tentando me ensinar?”, “Qual é a lição que eu tenho de

aprender aqui para superar isso?”, “Qual é o custo de eu não agir agora e deixar as coisas seguirem o próprio caminho?”, “Qual é o primeiro passo para reverter a situação?” etc.

Todas as vezes que você faz isso (lembra que comentei que deve ser periodicamente?), abre uma janela infinita de possibilidades. Você tem a preciosa chance de alterar para sempre o rumo de sua vida, então, dê a si mesmo esse presente e faça o seu melhor.

Para concluir este capítulo, a maior reflexão que posso deixar é a de que a nossa felicidade plena só é alcançada quando fazemos o bem.

Somente quando somos capazes de pensar além de nós mesmos, de descobrir um significado mais profundo para nossa existência, é que conseguimos alcançar a plenitude e a verdadeira paz de espírito.

Tudo que é material é passageiro e pode ser tirado de você. O que realmente permanece é o bem que você faz e a pessoa que você se torna. Este é o seu verdadeiro tesouro.

RESUMO DO CAPÍTULO:

- Faça o bem sempre que tiver a oportunidade, gere um “carma positivo” para sua vida.
- Os quatro Estágios da Vida são: Sobrevivência, Estabilidade, Sucesso e Contribuição.
- Temos a necessidade/obrigação de nos mantermos sempre em crescimento.
- Todo o resto é irrelevante se você não vive a caminho do bem.
- Esteja bem para fazer o bem. Cuide de si para poder cuidar dos outros.
- Quebre o feitiço do “modo automático” e perceba quantas coisas você tem pelas quais ser grato.
- Onde há gratidão, não há espaço para sofrimento, medo, tristeza.
- A energia flui para onde você canaliza sua atenção. Quer se sentir bem, agradeça.
- Semeie o bem por onde passar pois ele sempre voltará a você.

CONCLUSÃO: O QUE FAZER AGORA?

Agora que você conhece os dez princípios que ensinei neste livro, gostaria de lhe propor uma reflexão sobre tudo o que leu.

Pense em uma pessoa que:

- 1) compreende e enxerga as relações de causa e efeito na vida;
- 2) assume total responsabilidade pelo próprio sucesso ou fracasso;
- 3) conhece os verdadeiros talentos e neles concentra os esforços;
- 4) possui absoluta clareza da aonde quer chegar (O quê, Por quê e Como);
- 5) consegue extrair o máximo da sua capacidade mental;
- 6) cultiva hábitos extremamente saudáveis;
- 7) foca naquilo que realmente importa e administra bem seu tempo;
- 8) sabe se relacionar muito bem com as pessoas;
- 9) coloca o próprio desenvolvimento como prioridade absoluta;
- 10) pratica o bem sempre que tem a ocasião de fazê-lo.

É possível que uma pessoa que siga simultaneamente todos esses princípios *não* alcance o sucesso? Do mesmo modo, uma pessoa pode alcançar o sucesso sem seguir esses princípios?

Esse é o grande despertar proposto no livro:

Existem princípios que você *deve* seguir para alcançar o sucesso.

E eles estão ao seu alcance e só depende de você segui-los. O sucesso não é uma dádiva nem está restrito a um grupo exclusivo de pessoas, ele é o resultado de um conjunto de princípios e habilidades que podem ser desenvolvidas por qualquer um. Depende da sua força de vontade e de quanto é capaz de buscar pela melhor versão de si mesmo dia após dia com consistência ao longo do tempo.

Eu escrevi no início do livro que havia conquistado aquelas dez coisas que tinha escrito no papel. Isso significa que eu alcancei o sucesso e pronto? Claro que não. Esse processo nunca termina. Hoje, a minha definição de sucesso se expandiu e eu busco outras coisas.

Uma delas é justamente compartilhar o conhecimento que eu tive o privilégio de aprender e inspirar as pessoas a buscarem o melhor de si, ajudando-as a extrair o seu verdadeiro potencial para conquistar uma vida mais plena e realizada.

ESPALHANDO SEMENTES

Há alguns anos, fui chamado para dar uma palestra de Desenvolvimento Pessoal na PUC do Paraná. Após a exposição, ofereci uma sessão de coaching gratuita para os cinco primeiros que se inscrevessem em meu site.

Uma das pessoas que ganharam a sessão foi um rapaz chamado Thiago que trabalhava com venda de consórcios. Apesar de muito esforçado, ele estava tendo bastantes dificuldades, pois lhe faltava uma estratégia eficiente.

Fizemos a sessão e, ao final, perguntei se ele gostaria de fazer meu Programa de Coaching e Desenvolvimento Pessoal. Ele respondeu que adoraria, mas que o valor era totalmente inviável para ele naquele momento.

Passado um tempo, ele me escreveu um e-mail que dizia:

“Eu não posso contratar seu programa no momento por causa das minhas condições financeiras. Mas, assim que conseguir reverter meu quadro, certamente irei fazê-lo.

Gostaria apenas de demonstrar minha gratidão a você porque somente aquela nossa sessão já foi suficiente para propiciar ótimos resultados em minha vida.

Agradeço primeiramente a Deus, que tenho certeza tem me conduzido, inclusive atribuo a Ele também o fato de ter cruzado com o seu caminho.”

Essa mensagem me comoveu e eu resolvi lhe oferecer o programa em uma condição bem diferenciada, de modo que ele pudesse pagar (eu dedico uma parte específica do meu

tempo para esses casos). Ele aceitou na hora e se empenhou com afinco durante todo o processo.

No ano seguinte, fui convidado novamente pela PUC-PR a proferir outra palestra, desta vez sobre Produtividade.

O Thiago soube e fez questão de ir me prestigiar. Ao final, quando ofereci novamente as cinco vagas, ele subiu ao palco e – sem que tivéssemos combinado qualquer coisa – falou ao público:

“Neste mesmo evento, no ano passado, eu recebi exatamente a mesma oportunidade que vocês estão recebendo agora. Na época, eu estava frustrado, vendia consórcios em uma empresa com a qual eu não me identificava e a minha média mensal de vendas era de 160 mil reais.

Na ocasião, eu aproveitei a oportunidade, fiz a sessão e o programa com o Paulo e daquele momento em diante minha vida deu um grande salto.

Hoje, estou aqui para falar a vocês, com muito orgulho e gratidão, que a minha média de vendas subiu de 160 mil para 1,2 milhão de reais por mês. Inclusive, amanhã mesmo vou fechar a minha primeira venda acima de 1 milhão.

Fico pensando se eu não tivesse tomado aquela atitude, como estaria minha vida hoje? Talvez estivesse vendendo os mesmos 160 mil, infeliz, incompleto, aquém do meu potencial... aquele momento foi o começo de uma nova história para mim. Obrigado, Paulo, pela diferença que fez em minha vida.”

Eu não conto esta história para me vangloriar ou para mostrar “como o meu Programa de Coaching é bom”. De forma alguma! Poderia ter sido outro coach, outro programa. O

importante é que naquele momento o Thiago teve um *despertar*. Um despertar que, infelizmente, não chegará para muitos passarão durante uma vida inteira.

Ele se deu conta de que a vida que sonhava só estaria ao seu alcance a partir do momento em que embarcasse em uma jornada de Desenvolvimento Pessoal rumo à melhor versão de si mesmo.

Assim, a pergunta que fica é:

“Por que dentre todos que tiveram exatamente a mesma oportunidade somente o Thiago a aproveitou e conseguiu transformar sua vida?”

É muito difícil responder de maneira direta a essa pergunta. Então, em vez de trazer uma resposta, deixo uma famosa passagem bíblica:

“Eis que o semeador saiu a semear. E, ao semear, uma parte das sementes caiu à beira do caminho; foi pisada, e as aves do céu a comeram. Outra caiu sobre a pedra; e, tendo crescido, secou por falta de umidade. Outra caiu no meio dos espinhos; e, estes, ao crescerem com ela, a sufocaram. Outra, afinal, caiu em boa terra; cresceu e produziu a cento por um.” (Lucas 8:5-8)

Eu espero que esteja óbvio que não quero em nenhuma hipótese me comparar a Jesus, até porque acredito que ele não se refira ao semeador apenas como a si próprio, mas como a representação de qualquer pessoa que buscar levar algo de positivo aos outros.

Eu me lembro dessa passagem cada vez que ministro uma palestra, um treinamento, gravo um vídeo, escrevo um texto ou realizo uma sessão de coaching. Sei que esse material não é

para todos e que nem todos estão preparados para esse despertar.

No entanto, acredito que, se você leu este livro até aqui, grandes são as chances de que as humildes sementes aqui espalhadas encontrem solo fértil, germinem e produzam muitos frutos em sua vida. Este é o meu mais profundo e sincero desejo.

COMECE AGORA UMA NOVA HISTÓRIA

Para concluir, deixo uma mensagem final na esperança de que possa servir-lhe como fonte de inspiração para você transformar o conteúdo deste livro em resultados concretos para sua vida e a das pessoas ao seu redor.

Desejo sinceramente que este seja o início de uma nova história para sua vida rumo a um futuro de mais realização e plenitude.

AONDE VOCÊ QUER CHEGAR?

Você já parou para pensar que a estrada pela qual vem percorrendo o seu caminho talvez não seja aquela que irá levá-lo aonde quer chegar?

Aliás, aonde você quer chegar? É incrível como são tão poucas as pessoas que param um instante para responder a essa simples pergunta.

Pense em quanto as pessoas não dariam para poder voltar atrás e ter a chance que você está tendo agora, de parar um momento e refletir com mais profundidade sobre a vida que quer construir para si mesmo.

E por que são tantos os que passam uma vida inteira sem nunca se fazer esse tipo de questionamento que pode proporcionar toda diferença? Porque deixam isso para o amanhã e caem em uma grande armadilha: não percebem o tempo passar. Quando se dão conta, lá se foram os dias, os meses, os anos, e continuam no mesmo lugar, fazendo as mesmas coisas.

Infelizmente, muitos são aqueles que somente nas páginas finais do livro de suas vidas percebem que a história que ali está não é aquela que gostariam de ter escrito e agora são reféns de um final que não desejaram. Este é um lugar em que definitivamente você não vai querer estar no final de seus dias.

Por isso, esses momentos de reflexão são tão poderosos. Neles, abre-se uma “janela de lucidez”, na qual você enxerga a importância de traçar um rumo e planejar sua vida.

É nessas horas que as decisões devem ser feitas porque essa “janela” diante da qual você se encontra agora irá se fechar em poucos instantes e, tão logo isso aconteça, você será sugado novamente para a inércia do dia a dia, para aquele “modo automático”, regido por demandas externas e não por aquilo que você realmente quer.

E então você voltará a fazer o que sempre fez e a vida continuará a ser sempre a mesma. Não deixe que isso aconteça com você. Não caminhe sem a clareza do que está buscando.

Aproveite a oportunidade que está diante de si e comece agora uma nova história para o seu futuro.

Embora ninguém possa voltar atrás e fazer um novo começo, qualquer um pode começar agora e fazer um novo fim.

- Chico Xavier

FINAL: COMO CONQUISTEI MEU MAIOR TESOURO

Quando eu tinha 18 anos, abriu uma academia perto da minha casa. Eu nunca havia entrado em uma antes.

Lá, fui recebido por um simpático professor chamado Raphael. Gente boa. Ficamos relativamente bons amigos e eu comecei a treinar lá.

Um dia avistei caminhando na esteira uma menina que me chamou a atenção. De uma beleza muito particular e um brilho especial nos olhos, seu nome era Fernanda.

Eu tentava me aproximar dela de alguma forma, mas, por alguma razão, era uma tarefa surpreendentemente difícil. Até que um dia a academia resolveu fazer um churrasco em uma chácara. Era a ocasião perfeita.

Chamei os amigos, levei o violão e pensei: “É hoje!”. Porém, mal eu sabia que o destino havia reservado algo diferente para mim. Naquela tarde, eu a vi de mãos dadas com o Raphael.

Nossas vidas tomaram rumos diferentes. Ela se casou com ele, teve uma linda filha e eu fui trabalhar na ONU, morar na Europa, aquela história toda.

Muitos anos se passaram até que eu a reencontrei logo após ter voltado da Itália. Descobri que ela havia se separado e nós finalmente tivemos a chance de nos conhecermos melhor e, para resumir a história, hoje ela é minha amada esposa e mãe da Giovana e da Sophia, nossas joias mais preciosas.



Meu maior tesouro: minha família (maio de 2017)

CONCLUSÃO FINAL

O que fazer agora? Pegue um papel *neste mesmo instante* e escreva dez coisas que quer conquistar. Talvez este possa ser também um novo começo para você. Talvez a “Vida dos seus Sonhos” esteja mais perto do que você imagina.

FIM

CONTATO

Gostou deste livro? Então, conheça agora o Programa Online de Desenvolvimento Pessoal “O Verdadeiro Sucesso”, um método interativo para você aplicar todos os conceitos do livro na prática e gerar uma transformação positiva e permanente em sua vida a partir de agora.

A transformação não ocorre pelo conhecimento, mas pela ação, por isso eu criei o programa, para ajudá-lo a não perder a oportunidade de escrever um novo futuro para sua história.



Acesse agora: www.paulomachado.com

Para entrar em contato comigo, escreva para:

contato@paulomachado.com

Por fim, se gostou, recomende este livro àqueles a quem você quer bem. Talvez este material possa fazer uma grande diferença na vida dessas pessoas. Esta é uma publicação independente. Eu não tenho como disputar visibilidade na Amazon com grandes lançamentos de editoras famosas.

A única forma que tenho para que esta obra chegue ao alcance de muitas pessoas é através das “Avaliações” que os leitores deixam sobre o livro. Se o livro tiver muitas avaliações positivas, poderá ser visto entre os grandes.

Então, ao final da última página, após as Referências Bibliográficas, você será convidado a dar uma nota e escrever um comentário. Saiba que com a sua avaliação você estará me ajudando enormemente a divulgar este trabalho.

Agradeço sinceramente a sua atenção, espero que tenha gostado. Muito obrigado pela leitura e até uma próxima oportunidade!



O AUTOR

Paulo Machado trabalhou por muitos anos ligado à ONU, viajou o mundo, aprendeu cinco idiomas e morou no Canadá e na Itália, onde trabalhou com o grande jogador de futebol Clarence Seedorf no AC Milan.

Retornou ao Brasil com o desejo de compartilhar o que aprendeu lá fora e hoje dedica-se integralmente à área de Desenvolvimento Pessoal.

Além disso, Paulo é (muito bem) casado, pai de duas filhas, estuda espiritualidade (admira e respeita todas as religiões), pratica exercícios físicos cinco vezes por semana (muay thai, futebol e musculação), toca guitarra (é fã de Iron Maiden) e, em fases de desenvolvimento intensivo, lê de um a dois livros por semana.

É coach formado pela Sociedade Brasileira de Coaching, diplomado em Jornalismo pela PUC-PR, pós-graduado com MBA em Marketing e cursou Letras na UFPR.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACHOR, Shawn. *O jeito Harvard de ser feliz: o curso mais concorrido da melhor universidade do mundo*. São Paulo: Saraiva, 2012.

CARNEGIE, Dale. *Como fazer amigos e influenciar pessoas: o guia clássico e definitivo para relacionar-se com as pessoas*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2014.

CIALDINI, Robert. *Como influenciar e não se deixar influenciar*. Rio de Janeiro: Sextante, 2012.

COVEY, Stephen. *Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes: lições poderosas para transformação pessoal*. Rio de Janeiro: BestSeller, 2005.

DUHIGG, Charles. *O poder do hábito: por que fazemos o que fazemos na vida e nos negócios*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

EKER, T. Harv. *Os segredos da mente milionária: aprenda a enriquecer mudando seus conceitos sobre o dinheiro e adotando os hábitos das pessoas bem-sucedidas*. Rio de Janeiro: Sextante, 2011.

ELROD, Hal. *O milagre da manhã: o segredo para transformar a sua vida (antes das 8 horas)*. Rio de Janeiro: BestSeller, 2016.

FERRISS, Tim. *Trabalhe 4 horas por semana: fuja da rotina, viva onde quiser e fique rico*. Planeta, 2016.

FRANKL, Viktor. *Em busca de sentido*. Rio de Janeiro: Vozes, 2016.

GLADWELL, Malcolm. *Outliers: descubra por que algumas pessoas têm sucesso e outras não*. Rio de Janeiro: Sextante, 2013.

GOLEMAN, Daniel. *Foco: a atenção e seu papel fundamental para o sucesso*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2014.

HAIDT, Jonathan. *Uma vida que vale a pena: encontrando a felicidade nas verdades atuais e na eternal sabedoria dos grandes pensadores*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

HILL, Napoleon. *A lei do triunfo: 16 lições práticas para o sucesso*. São Paulo: José Olympio, 2015.

KAUFMAN, Josh. *Manual do CEO: um verdadeiro MBA para o gestor do século XXI*. São Paulo: Benvirá, 2015.

KELLER, Gary; PAPASAN, Jay. *A única coisa: o foco pode trazer resultados extraordinários para sua vida*. São Paulo: Novo Século, 2014.

MCKEOWN, Greg. *O essencialismo: a disciplinada busca por menos*. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

PECK, M. Scott. *O caminho menos percorrido*. Lisboa: Sinais de Fogo, 2002.

ROBBINS, Tony. *Desperte seu gigante interior: como assumir o controle de tudo em sua vida*. Rio de Janeiro: BestSeller, 2009.

ROBBINS, Tony. *Poder sem limites: o caminho do sucesso pessoal pela programação neurolinguística*. Rio de Janeiro: BestSeller, 1997.

SCOTT, S. J. *Hábitos ruins nunca mais: 25 passos para quebrar qualquer hábito ruim*. São Paulo: Amazon. Ebook.

SINEK, Simon. *Por quê? Como grandes líderes inspiram ação*. São Paulo: Saraiva, 2012.

TRACY, Brian. *O ciclo do sucesso: como descobrir suas reais metas de vida e chegar aonde você quer*. São Paulo: Gente, 2012.

_____. *Comece pelo mais difícil: como superar a preguiça e se tornar altamente eficiente e produtivo*. Rio de Janeiro: Sextante, 2017.

Livros disponíveis apenas em inglês:

CSIKSZENTMIHALYI, Mihaly. *Flow. The psychology of Optimal Experience*. Nova York: HarperCollins, 2008.

DRUCKER, Peter. *Managing Onself*. Cambridge: Harvard Business School Press, 2008.

DWECK, Carol. *Mindset*. Changing the way you think to fulfil your potential. Robinson, 2012.

DYER, Wayne. *The Essential Wayne Dyer Collection*. Califórnia: Hay House, 2013.

HARDY, Darren. *The Compound Effect*. Jumstart your income, your life, your success. Nova York: Vanguard Press, 2012.

RATH, Tom. *Strengths Finder 2.0*. Washington: Gallup Press, 2007.

AVALIAÇÃO:

Não esqueça de avaliar o livro agora.
Obrigado!

Link do livro na Amazon:

<https://www.amazon.com.br/dp/B01M9GUULA>