
Brian Tracy
Autor de O supervendedor, As leis infalíveis e Descarque seu chocozi
METAS
COMO CONQUISTAR TUDO O QUE VOCÊ DESEJA MAIS RÁPIDO DO QUE JAMAIS IMAGINOU

Brian Tracy

METAS

COMO CONQUISTAR TUDO O QUE VOCÊ DESEJA MAIS RÁPIDO DO QUE JAMAIS IMAGINOU

Tradução
Clóvis Marques

EDITORA BEST SELLER
Rio de Janeiro 2005

Sumário

Prefácio
Introdução: O dia em que minha vida mudou
1 Libere seu potencial
2 Assuma o controle da sua vida
3 Crie seu próprio futuro
4 Defina seus valores
5 Defina suas verdadeiras metas
6 Decida com clareza qual é seu principal objetivo
7 Analise suas crenças
8 Comece pelo início
9 Avalie seu progresso
10 Remova os obstáculos
11 Torne-se um *expert* em seu campo de atuação
12 Associe-se às pessoas certas
13 Trace um plano de ação
14 Administre bem seu tempo
15 Reveja diariamente suas metas
16 Visualize constantemente suas metas
17 Ative seu superconsciente
18 Mantenha-se flexível em todas as circunstâncias
19 Libere sua criatividade inata
20 Realize algo todos os dias
21 Persista até conseguir
Conclusão: Comece a agir hoje mesmo
Leituras recomendadas
Recursos de aprendizagem da Brian Tracy International

Para Rick Metcalf, excelente amigo,
marido e pai amoroso, um grande americano,
extraordinário empreendedor, um dos
melhores vendedores que jamais houve
e fonte de inspiração para todos que o conheceram.
Eu gostaria muito que você estivesse aqui para ler este livro.
Você nos deixou cedo demais.

Prefácio

Este livro é para pessoas ambiciosas que querem prosperar mais depressa. Se é assim que pensa e sente, este livro foi escrito para você. As idéias expostas nas páginas que se seguem permitirão uma economia de anos de trabalho duro na concretização de suas metas mais importantes.

Eu já falei mais de duas mil vezes para platéias de até 23 mil pessoas em 24 países. A duração dos meus seminários e palestras varia de cinco minutos a cinco dias. Em todos os casos, minha principal preocupação é compartilhar as melhores idéias que me ocorrem sobre o tema especificamente tratado com aquele público naquele momento. Depois de incontáveis palestras sobre os mais variados assuntos, se me dessem apenas cinco minutos para me dirigir a você e eu pudesse transmitir-lhe apenas uma idéia que o ajudasse a ter mais sucesso, eu diria: "Anote por escrito suas metas, faça planos para alcançá-las e trabalhe diariamente em seus planos."

Este conselho, caso seja seguido, poderá ajudá-lo mais do que qualquer outra coisa que você venha a aprender. Muitos recém-graduados têm me dito que este simples conceito tem sido mais valioso para eles do que quatro anos de estudo. Esta idéia mudou a minha vida e as de milhões de outras pessoas. Mudará a sua também.

A virada

Um grupo de homens bem-sucedidos reuniu-se em Chicago há algum tempo para trocar experiências acumuladas ao longo da vida. Todos eles eram milionários e multimilionários. Como a maioria das pessoas bem-sucedidas, mostravam-se ao mesmo tempo humildes e agradecidos pelo que haviam realizado e pelas bênçãos que a vida lhes havia proporcionado. Enquanto discutiam a respeito das razões que os haviam levado a realizar tanto na vida, o mais sábio dentre eles pediu a palavra e afirmou que, em sua opinião, "o sucesso resume-se a metas, e tudo mais não passa de conversa".

O seu tempo e a sua vida são preciosos. O maior desperdício de tempo e de vida é passar anos realizando algo que podia ser alcançado em apenas alguns meses. Seguindo o prático e comprovado processo de estabelecimento e realização de metas exposto neste livro, você será capaz de realizar, em um curto período de tempo, infinitamente mais do que jamais imaginou até agora. A velocidade em que se moverá para a frente e para cima deixará impressionados tanto você mesmo quanto as pessoas ao seu redor.

Aplicando esses métodos e técnicas simples e de fácil utilização, você poderá evoluir rapidamente da privação à riqueza nos meses e anos vindouros.

Poderá transformar sua experiência de pobreza e frustração em uma vivência de abundância e satisfação. Poderá ir muito além dos seus amigos e da sua família e realizar muito mais na vida do que a maioria das pessoas que conhece.

Em minhas palestras, seminários e serviços de consultoria, já trabalhei com mais de dois milhões de pessoas em todo o mundo. E estou sempre constatando que uma pessoa de inteligência média com metas claras pode ir muito mais longe que um gênio que não tem segurança sobre o que realmente quer.

Meu lema pessoal não mudou ao longo dos anos. É ele: "Ajudar as pessoas a alcançar suas metas mais rapidamente do que seriam capazes sem a minha ajuda."

Este livro contém a essência destilada de tudo que aprendi sobre o sucesso, a realização e a concretização de metas. Seguindo os passos detalhados nas páginas que se seguem, você estará se posicionando na linha de frente da vida. Para meus filhos, este livro pretende ser um guia que os ajudará a mapear o caminho de onde estão para onde querem ir. Quanto a meus amigos e aos leitores deste livro, o motivo para escrevê-lo é proporcionar-lhes um sistema comprovado que lhes permita percorrer com mais rapidez o caminho de sua própria vida.

Sejam bem-vindos! Uma grande e nova aventura está para começar.

Introdução
O dia em que minha vida mudou

Vivemos em uma época maravilhosa. Nunca houve mais oportunidades que hoje para pessoas criativas e determinadas alcançarem a maioria de suas metas. Independentemente dos altos e baixos da economia e da sua vida a curto prazo, estamos entrando em uma época de paz e prosperidade maiores que em qualquer outra era da história humana.

No ano de 1900, havia cinco mil milionários nos Estados Unidos. Ao chegar o ano de 2000, esse número havia aumentado para mais de cinco milhões, a maioria *self-made*, em uma geração. Os especialistas acreditam que nas duas próximas décadas surgirão mais dez a 20 milhões de milionários. Seu objetivo deveria ser tornar-se um deles. Este livro vai mostrar-lhe como.

Começar devagar

Quando eu tinha 18 anos, abandonei, sem concluir, o curso secundário. Meu primeiro emprego foi como lavador de pratos em um pequeno hotel. Em seguida, passei a lavar carros e depois a lavar chão como funcionário de uma empresa de serviços gerais. Nos anos seguintes, suei a camisa para ganhar a vida em vários trabalhos braçais. Trabalhei em fábricas e serrarias, em fazendas e ranchos. Trabalhei como lenhador e passei a cavar poços quando a temporada de corte de árvores chegou ao fim.

Trabalhei como operário da construção civil e como marinheiro em um navio cargueiro norueguês no Atlântico Norte. Freqüentemente passava a noite no meu carro ou em pensões baratas. Quando tinha 23 anos, trabalhei como peão de colheitas agrícolas, dormindo em cima do feno no celeiro e fazendo as refeições com a família do fazendeiro. Eu não tinha uma formação nem preparo profissional, e no fim da colheita estava, mais uma vez, desempregado.

Quando já não conseguia mais trabalhos braçais, consegui um emprego na área de vendas comissionadas, batendo de porta em porta. Muitas vezes eu trabalhava um dia inteiro para conseguir fazer uma única venda e, com isto, ser capaz de pagar pelo meu quarto na hospedaria e ter onde passar a noite. Não era propriamente um bom começo.

O dia em que minha vida mudou

Até que, certo dia, peguei um pedaço de papel e tomei nota de uma meta absolutamente ousada para mim mesmo. O objetivo era ganhar mil dólares

por mês trabalhando em vendas de porta em porta. Dobrei o pedaço de papel, deixei-o de lado e nunca mais o encontrei.

Trinta dias depois, no entanto, minha vida tinha mudado. Nesse período, eu descobri uma técnica para fechar vendas que triplicou minha renda já a partir do primeiro dia. Paralelamente, o dono da empresa em que trabalhava vendeu-a para um empresário que acabava de se mudar para a cidade. Exatamente 30 dias depois de eu tomar nota daquela meta, o novo proprietário chamou-me a um canto e me ofereceu mil dólares por mês para chefiar a equipe de vendas e ensinar aos outros vendedores aquilo que me permitira fechar vendas em número tão maior que os outros. Aceitei o convite e, a partir daquele dia, minha vida nunca mais voltou a ser a mesma.

Em um prazo de 18 meses, eu já havia saído daquele emprego para um outro e depois mais outro. Deixei de atuar pessoalmente nas vendas para gerenciar uma equipe de vendas. Recrutei e organizei uma equipe de 95 pessoas. Se pouco antes eu estava sempre preocupado com a próxima refeição, agora já andava com o bolso sempre cheio de notas de 20 dólares.

Comecei por ensinar a cada um dos membros da minha equipe como anotar suas próprias metas e vender com mais eficiência. Praticamente, de uma hora para outra, eles multiplicaram suas rendas em até dez vezes. Hoje, muitos são milionários e multimilionários.

É importante assinalar que, desde aquela época, quando eu estava na casa dos 20 anos, nem sempre minha vida foi uma sucessão de avanços sem problemas. Houve também muitos altos e baixos, marcados por eventuais sucessos e fracassos temporários. Viajei, vivi e trabalhei em mais de 80 paises, abarcando 22 campos de ação diferentes e aprendendo francês, alemão e espanhol.

Por inexperiência e, às vezes, simples burrice, gastei e perdi tudo que havia ganho e várias vezes tive de começar de novo. Sempre que isso acontecia, minha primeira atitude era sentar com um pedaço de papel e estabelecer um novo conjunto de metas, usando os métodos que passarei a explicar nas páginas a seguir.

Depois de vários anos de tentativas bem-sucedidas e fracassadas de estabelecimento e realização de metas, finalmente decidi organizar tudo que havia aprendido em um sistema coerente. Ao reunir essas idéias e estratégias de forma organizada, pude desenvolver uma metodologia e um processo de estabelecimento de metas, com princípio, meio e fim, e passei a segui-los diariamente.

Em questão de um ano, minha vida mais uma vez havia mudado. Em janeiro daquele ano, eu estava morando em um apartamento alugado com mobília. Tinha uma dívida de 35 mil dólares e andava em um carro usado cujo pagamento ainda não havia quitado. Em dezembro, estava instalado em um

apartamento próprio de 100 mil dólares. Tinha um Mercedes novo, havia quitado todas as minhas dívidas e estava com 50 mil dólares no banco.

Foi então que passei a encarar com seriedade a questão do sucesso. Percebi que estabelecer metas tinha um poder incrível. Passei centenas e logo milhares de horas lendo e pesquisando sobre estabelecimento e realização de metas e sintetizei as melhores idéias encontradas em um processo completo que funcionava com incrível eficácia.

Qualquer um pode fazer o mesmo

Em 1981, comecei a ensinar o meu sistema em seminários e oficinas que atualmente já atraíram mais de dois milhões de pessoas em 35 países. Registrei meus cursos em vídeo e áudio, para que outras pessoas pudessem usá-los. Hoje, centenas de milhares de pessoas das mais diferentes línguas já foram treinadas nesses princípios em todo o mundo.

O que eu pude constatar foi que essas idéias funcionam em toda parte, para qualquer um, em praticamente todos os países, qualquer que seja a formação, a experiência e o ambiente tomados como ponto de partida.

O melhor de tudo é que essas idéias permitiram que eu mesmo e muitos milhares de outras pessoas assumíssemos o pleno controle de nossas vidas. A prática regular e sistemática do estabelecimento de metas foi capaz de nos conduzir da pobreza à prosperidade, da frustração à realização e do desempenho insuficiente ao sucesso e à satisfação. Este sistema fará o mesmo com você.

Aprendi muito cedo que é melhor ter um plano qualquer do que não ter nenhum. E não é necessário reinventar a roda. Todas as respostas já foram achadas. Centenas de milhares e talvez até milhões de homens e mulheres começaram do zero e obtiveram enorme êxito seguindo estes princípios. E se os outros foram capazes, você também poderá fazê-lo, se aprender como.

Nas páginas que se seguem, ensinarei 21 das mais importantes idéias e estratégias até hoje descobertas para conseguir tudo que você pode querer na vida. Poderá constatar que não existem limites para o que pode conseguir, senão os limites que você mesmo impõe a sua imaginação. E, como não existem limites para sua imaginação, tampouco existem limites para suas realizações. Esta é uma das maiores descobertas. Vamos começar.

Uma jornada de mil léguas começa com um simples passo.
— CONFÚCIO

Libere seu potencial

O potencial de uma pessoa comum é como um enorme oceano que ninguém singrou, um continente que ainda não foi explorado, um mundo de possibilidades à espera de serem liberadas e canalizadas para algo muito bom.
BRIAN TRACY

O sucesso é uma questão de metas, e tudo mais é teoria. Todas as pessoas de sucesso são intensamente voltadas para metas. Sabem o que querem e concentram-se exclusivamente em consegui-lo, todos os dias.

Sua capacidade de estabelecer metas é a chave-mestra do sucesso. As metas ativam a sua mente positiva, liberando idéias e energia para a consecução das metas. Sem o estabelecimento de metas, você simplesmente vai sendo levado pelas correntes da vida. Tendo metas em vista, você voa como uma flecha, veloz e focado no seu alvo.

A verdade é que você provavelmente tem um potencial natural maior do que seria capaz de usar em uma centena de vidas. O que quer que tenha conseguido até agora representa apenas uma pequena parte do que é realmente possível. Uma das regras para o sucesso é esta: não importa de onde você vem; a única coisa que importa é para onde vai. E o lugar para onde vai é determinado exclusivamente por você mesmo e seus pensamentos.

Ter metas claras aumenta a sua autoconfiança, potencializa a sua competência e estimula o seu grau de motivação. Como diz o treinador de vendas Tom Hopkins: "As metas são o combustível da fornalha das realizações."

É você que cria seu próprio mundo

Talvez a maior descoberta da história da humanidade seja o poder da nossa mente de criar praticamente qualquer aspecto de nossa vida. Tudo que você vê ao seu redor, no mundo criado pelo homem, começou como uma idéia ou um pensamento na mente de algum indivíduo para, em seguida, ser concretizado na realidade. Tudo em sua própria vida começou como um pensamento, um desejo, uma esperança ou um sonho, em sua mente ou na de alguém. Seus pensamentos são criativos; eles formam e modelam seu mundo e tudo que lhe acontece.

O princípio essencial de todas as religiões e filosofias, da metafísica e da psicologia, assim como do sucesso, é o mesmo: Você se transforma naquilo em que pensa a maior parte do tempo. Seu mundo externo torna-se um reflexo de

seu mundo interno, refletindo de volta aquilo em que você pensa. Tudo aquilo em que você pensa com freqüência manifesta-se na sua realidade.

Milhares de pessoas de sucesso têm sido convidadas a dizer em que costumam pensar a maior parte do tempo. A resposta mais comum é que elas pensam muito sobre o que querem e como consegui-lo.

As pessoas infelizes e sem sucesso estão a maior parte do tempo pensando e falando sobre o que não querem. Quase sempre estão falando de seus problemas e preocupações e tentando atribuir culpas. Já as pessoas de sucesso mantêm seus pensamentos e suas conversas voltados para temas associados a suas metas mais intensamente desejadas. A maior parte do tempo pensam e falam sobre aquilo que querem.

Viver sem metas claras é como dirigir em uma neblina densa. Por mais potente e bem concebido que seja o seu carro, você dirige lenta e hesitantemente, avançando pouco, mesmo em estradas de excelentes condições. Tomar decisões a respeito de suas metas é algo que dissipa imediatamente a neblina, permitido que você focalize e canalize suas energias e sua capacidade. O estabelecimento de metas claras permite-lhe pisar no acelerador de sua vida e correr velozmente para a realização de um maior número de objetivos.

A sua função automática de busca de metas

Imagine-se fazendo a seguinte experiência: você tira um pombo-correio do seu pombal, aprisiona-o em uma gaiola, cobre-a com um cobertor, coloca-a dentro de uma caixa e dentro de um caminhão fechado. Em seguida, dirige o caminhão por mil quilômetros em qualquer direção. Se, em seguida, você abrir a cabine do caminhão, retirar a caixa, descobrir a gaiola e libertar o pombo-correio, verá que ele voa três vezes em círculo e, em seguida, parte sem hesitação de volta a seu pombal, a mil quilômetros de distância. Nenhum outro ser vivo na face da Terra é dotado dessa incrível função cibernética de busca de metas, exceto o homem.

Você dispõe da mesma capacidade de realização de metas que o pombo-correio, só que com um maravilhoso acréscimo. Quando tem absoluta clareza a respeito da sua meta, nem precisa saber onde ela fica ou como alcançá-la. Pelo simples fato de decidir exatamente o que quer, você começará a se mover infalivelmente em direção a sua meta, e ela começará a se mover infalivelmente na sua direção. Ambos haverão de se encontrar no momento certo e no lugar exato.

Devido a este incrível mecanismo cibernético localizado bem no fundo de sua mente, você quase sempre alcança suas metas, quaisquer que sejam. Se o seu objetivo é chegar em casa à noite e ver televisão, é quase certo que o alcançará. Se o seu objetivo é criar uma vida maravilhosa, cheia de riqueza, felicidade e prosperidade, também o alcançará. Como um computador, o seu

mecanismo de busca de metas não tem critérios. Funciona automática e continuamente para lhe trazer o que você quer, independentemente da programação estabelecida para ele.

A natureza não se importa com o tamanho das suas metas. Se você estabelecer metas humildes, seu mecanismo automático de consecução de metas haverá de lhe permitir alcançar metas humildes. Se fixar metas ambiciosas, esta capacidade natural permitirá que alcance metas ambiciosas. O tamanho, o alcance e os detalhes das metas sobre as quais decide pensar a maior parte do tempo dependem totalmente de você.

Por que as pessoas não estabelecem metas

Eis uma boa pergunta: se a perseguição de metas é automática, por que são tão poucas as pessoas que trabalham diariamente na busca de metas claras, escritas, mensuráveis e com prazos? Esse é um dos maiores mistérios da vida. Acredito que são quatro as razões pelas quais as pessoas não estabelecem metas.

Porque acham que as metas não são importantes

Em primeiro lugar, a maioria das pessoas não se dá conta da importância das metas. Se você cresce em uma família em que ninguém tem metas ou convive com um grupo no qual as metas não são discutidas nem valorizadas, é bem possível que chegue à idade adulta sem saber que a sua capacidade de estabelecer e concretizar metas terá mais influência em sua vida do que qualquer outra capacidade. Olhe ao seu redor. Quantos amigos ou membros da sua família têm clareza a respeito das próprias metas e estão plenamente comprometidos com elas?

Porque não sabem como fazer

O segundo motivo pelo qual as pessoas não têm metas é que não sabem como fixá-las. Pior ainda, muitas acham que já têm metas, quando o que têm, na verdade, é uma série de desejos ou sonhos, como "Ser feliz", "Ganhar muito dinheiro" ou "Viver bem com a família".

Mas essas não são metas de forma alguma. Não passam de fantasias comuns a todas as pessoas. Uma meta é algo completamente diferente de um desejo. Ela é clara, escrita e específica. Pode ser descrita com rapidez e facilidade para qualquer outra pessoa. Ela pode ser mensurada e você é capaz de saber se a alcançou ou não.

É possível colar grau em uma importante universidade sem ter recebido sequer uma hora de aula sobre estabelecimento de metas. É quase como se as pessoas que elaboram os currículos de nossos colégios e universidades fossem completamente cegas para a importância do estabelecimento de metas para conseguir sucesso mais tarde na vida. E é claro que, se você não ouve falar de

metas até chegar à idade adulta, como aconteceu comigo, não terá a menor idéia da importância que têm em tudo que faz.

Porque têm medo do fracasso

A terceira razão pela qual as pessoas não fixam metas é o medo de fracassar. O fracasso dói. É algo doloroso e angustiante tanto do ponto de vista emocional quanto, não raro, financeiro. Todos nós passamos pela experiência do fracasso de tempos em tempos. A cada vez, tomamos a decisão de tomar mais cuidado de evitar o fracasso no futuro. Mas é aí que muitos cometem o erro de se sabotar inconscientemente, pois deixam de estabelecer metas para não fracassar. No fim das contas, atravessam a vida funcionando em um padrão muito mais baixo do que seria possível para elas.

Porque têm medo da rejeição

A quarta razão pela qual as pessoas não estabelecem metas é por temerem a rejeição. Temem que, se fixarem uma meta e não tiverem êxito, serão alvo de críticas ou zombaria. Por isso, você deve manter suas metas em segredo quando começar a estabelecê-las. Não conte para ninguém. Deixe que os outros vejam o que conseguiu, mas não lhes revele nada antecipadamente. Aquilo que eles não conhecem não pode prejudicá-los.

Junte-se aos 3% que estão no topo

Em seu livro *What They Dorít Teach You at Harvard Business School* (O que não é ensinado na Escola de Administração de Harvard), Mark McCormack refere-se a uma pesquisa realizada em Harvard entre 1979 e 1989. Em 1979, a seguinte pergunta foi feita aos formandos do programa de MBA de Harvard: "Você estabeleceu metas claras, por escrito, para o seu futuro e fez planos para concretizá-las?" Verificou-se que apenas 3% dos formandos tinham escrito planos e metas. Treze por cento efetivamente tinham metas, mas não as haviam escrito. E 84% não tinham qualquer meta específica, a não ser terminar o ano letivo e curtir o verão.

Dez anos depois, em 1989, os pesquisadores voltaram a entrevistar as mesmas pessoas. Constataram que os 13% que tinham metas não escritas estavam ganhando, em média, o dobro dos 84% de estudantes que não tinham meta alguma. Mas o mais surpreendente foi que os 3% de formandos que tinham metas claras e por escrito ao deixarem Harvard estavam ganhando, em média, dez vezes mais que os outros 97% juntos. A única diferença entre os grupos era a clareza das metas que haviam estabelecido para si mesmos ao se formarem.

Sem placas de sinalização

A importância da clareza é fácil de entender. Imagine que você está chegando ao subúrbio de uma cidade e é convidado a dirigir até um escritório ou uma residência nesta mesma cidade. Detalhe: não há placas de sinalização nas ruas e você não dispõe de qualquer mapa da cidade. Conta apenas com uma descrição muito genérica do escritório ou da residência. A pergunta é: quanto tempo acha que levaria para encontrar esse escritório ou essa residência sem um mapa nem placas de sinalização?

Resposta: provavelmente a vida inteira. Se conseguisse encontrar o seu destino, seria exclusivamente por uma questão de sorte. E por mais triste que possa parecer, é assim que a maioria das pessoas leva a vida.

A maioria das pessoas começa a vida percorrendo sem rumo um mundo não mapeado. É o mesmo que começar a vida sem metas nem planos. Elas simplesmente vão resolvendo as coisas à medida que avançam. Muitas vezes passam-se dez ou 20 anos e elas continuam duras, infelizes em seus empregos, insatisfeitas no casamento e fazendo poucos progressos. Ainda assim, toda noite voltam para casa e ficam vendo televisão, desejando e esperando que as coisas melhorem. Mas raramente isso acontece. As coisas não acontecem por si mesmas.

Para alcançar a felicidade, precisamos ter metas

Earl Nightingale certa vez escreveu: "A felicidade é a concretização progressiva de um ideal ou de uma meta que valha a pena."

Você só se sente realmente feliz quando está avançando, passo a passo, em direção a alguma coisa que lhe é importante. Victor Frankl, o fundador da logoterapia, escreveu que a maior necessidade dos seres humanos é a de uma sensação de significado e propósito na vida.

A adoção de metas proporciona-lhe essa sensação de significado e propósito. As metas conferem-lhe um senso de direção. À medida que você se movimenta em direção a suas metas, sente-se mais forte e mais feliz, mais eficiente e cheio de energia, mais competente e confiante em si mesmo e em sua capacidade. Cada passo que dá em direção a suas metas aumenta sua convicção de que pode estabelecer e concretizar metas ainda maiores no futuro.

Hoje em dia, é maior do que em qualquer outra época da história o número de pessoas que teme a mudança e se preocupa com o futuro. Um dos grandes benefícios do estabelecimento de metas é que elas permitem que você controle a direção da mudança em sua vida. As metas permitem-lhe assegurar-se de que as mudanças em sua vida serão, em grande parte, determinadas e direcionadas por você mesmo. As metas conferem significado e propósito a tudo que faz.

Um dos ensinamentos mais importantes do filósofo grego Aristóteles é que o homem é um organismo teleológico. A palavra grega *teleos* significa metas. Aristóteles concluiu que toda ação humana tem algum propósito. Você só se sente feliz quando está fazendo alguma coisa que o move na direção de alguma coisa que quer. As grandes perguntas passam então, a ser: Quais são as suas metas? Que objetivos você tem em mente? No fim das contas, aonde pretende ir?

A clareza é tudo

Seu potencial inato é extraordinário. Agora mesmo você tem, dentro de si, a capacidade de atingir praticamente qualquer objetivo que fixe para si mesmo. Sua maior responsabilidade diante de si mesmo é investir o tempo que for necessário para ter absoluta clareza sobre o que exatamente você quer e qual a melhor maneira de consegui-lo. Quanto maior for sua clareza a respeito de suas verdadeiras metas, maior potencial estará liberando pelo bem de sua própria vida.

Você provavelmente já ouviu dizer que as pessoas usam, em média, apenas 10% de seu potencial. Segundo a Universidade de Stanford, o indivíduo médio funciona com apenas cerca de 2% de seu potencial mental. O resto simplesmente é mantido em reserva, para eventual uso posterior. Seria exatamente como se os seus pais lhe tivessem deixado uma poupança de 100 mil dólares, mas você só se dispusesse a gastar dois mil. Os outros 98 mil dólares simplesmente ficariam lá depositados, sem uso pelo resto da sua vida.

Cultive um desejo ardente

O ponto de partida de qualquer processo de concretização de metas é o desejo. Para realmente poder alcançar suas metas, você precisa desenvolver um desejo intenso e ardente por elas. Somente quando o seu desejo se tornar suficientemente intenso você terá a energia e a motivação interna necessárias para superar todos os obstáculos que surgirão em seu caminho.

A parte boa disso tudo é que praticamente tudo que você quer por tempo suficiente e com a necessária vontade poderá, no fim das contas, ser alcançado.

Certa vez perguntaram ao grande bilionário do petróleo H. L. Hunt qual o segredo do sucesso. Ele respondeu que, para ter sucesso, eram necessárias duas coisas e nada mais. Primeiro, disse ele, você precisa saber exatamente o que quer. A maioria das pessoas nunca chega a tomar essa decisão. Em segundo lugar, prosseguiu, você deve determinar o preço que terá de pagar para consegui-lo e começar a pagá-lo.

O modelo lanchonete de sucesso

A vida é mais parecida com uma lanchonete do que com um restaurante. Em um restaurante, você faz uma refeição completa e, em seguida, paga a conta. Mas, em uma lanchonete, primeiro você se serve e paga para só então desfrutar da refeição. Muitos cometem o erro de pensar que pagarão o preço depois de alcançar o sucesso. Sentam-se diante do forno da vida e dizem: "Primeiro me dê calor que depois eu o alimento com lenha."

Certa vez o conferencista Zig Ziglar, especializado em técnicas de motivação, afirmou: "O elevador que conduz ao sucesso está com defeito. Mas o acesso às escadas está sempre livre."

Outra observação importante de Aristóteles foi sua conclusão de que o objetivo final de toda ação humana é alcançar a felicidade pessoal. O que quer que você faça, disse ele, tem a finalidade de aumentar sua felicidade de alguma maneira.

Você pode alcançar a felicidade ou não, mas a sua própria felicidade é sempre o seu objetivo final.

A chave da felicidade

Estabelecer metas, trabalhar diariamente para alcançá-las e afinal concretizá-las é a chave da felicidade na vida. O estabelecimento de metas é algo tão poderoso que o simples fato de pensar sobre suas metas o faz feliz, antes mesmo que tenha dado o primeiro passo para concretizá-las.

Para descobrir e liberar todo o seu potencial, você deve criar, para o resto da sua vida, o hábito diário de estabelecer e alcançar metas. Precisa desenvolver uma capacidade de focalizar as coisas com absoluta nitidez, para estar sempre pensando e falando sobre o que quer, e não sobre o que não quer. É necessário que você tome a decisão, a partir de agora, de se tornar um organismo perseguidor de metas, comparável a um míssil teleguiado ou a um pombo-correio, movendo-se inequivocamente em direção às metas que são importantes para você.

A maior garantia de uma vida longa, feliz, saudável e próspera é que você esteja permanentemente trabalhando no sentido de ser, ter e conseguir sempre e sempre mais as coisas que realmente quer. O estabelecimento de metas claras permite-lhe liberar todo o seu potencial em matéria de sucesso pessoal e profissional. As metas permitem-lhe superar qualquer obstáculo e tornar ilimitadas as suas futuras conquistas.

LIBERE SEU POTENCIAL

1. Imagine que você tem a capacidade inata de alcançar qualquer meta que venha a estabelecer para si mesmo. O que você realmente quer ser, ter e fazer?
2. Quais as atividades que lhe dão maior sensação de significado e propósito na vida?
3. Analise sua vida profissional e pessoal como está hoje e identifique como o seu pensamento criou seu próprio mundo. O que você poderia ou deveria mudar?
4. Em que você costuma pensar e do que costuma falar a maior parte do tempo? Do que quer ou do que não quer?
5. Que preço terá de pagar para atingir as metas que são mais importantes para você?
6. Que iniciativa deveria tomar imediatamente, tendo em vista suas respostas às perguntas acima?

Assuma o controle da sua vida

De maneira geral, qualquer indivíduo deve muito pouco ao que trouxe consigo ao nascer — o indivíduo é aquilo que faz de si mesmo.
— ALEXANDER GRAHAM BELL

Quando eu tinha 21 anos, estava duro e vivendo em um apartamento conjugado; era um inverno muito frio e durante o dia trabalhava em uma obra. À noite, geralmente não tinha dinheiro para sair do meu apartamento, onde pelo menos estava aquecido, de modo que tinha muito tempo para pensar.

Certa noite, sentado na minha pequena mesa de cozinha, tive uma grande sacada. Ela mudou a minha vida. De repente, percebi que tudo que ainda viria a acontecer comigo pelo resto da vida dependia de mim mesmo. Ninguém mais me ajudaria. Ninguém me salvaria.

Eu estava a milhares de quilômetros de casa e sem a menor intenção de voltar por muito tempo. Naquele momento, vi com toda clareza que, se alguma coisa precisava mudar na minha vida, teria de começar comigo mesmo. Se eu não mudasse, nada mais mudaria. Eu era o responsável.

A grande descoberta

Ainda hoje me lembro daquele momento. Foi como pular pela primeira vez de pára-quedas: ao mesmo tempo assustador e emocionante. Lá estava eu, de pé à beira do desafio da vida. E resolvi pular. A partir daquele momento, percebi e aceitei que eu controlava a minha vida. Sabia que, se quisesse que a minha situação mudasse, eu teria de mudar. Tudo dependia de mim.

Mais tarde eu viria a descobrir que, quando você se investe da total responsabilidade por sua vida, está dando o grande passo da infância para a idade adulta. Infelizmente, a maioria das pessoas não chega a fazê-lo. Conheci incontáveis homens e mulheres na casa dos 40 e dos 50 anos ainda resmungando e se queixando de experiências infelizes do passado e atribuindo a culpa por seus problemas a outras pessoas e circunstâncias. Muitas pessoas continuam se ressentindo de coisas que seus pais fizeram ou deixaram de fazer com elas ou por elas há 20, 30 ou 40 anos. Estão aprisionadas no passado e não conseguem se libertar.

Seus piores inimigos

Os maiores inimigos do sucesso e da felicidade são as emoções negativas de todos os tipos. As emoções negativas puxam você para baixo, drenam suas energias e tiram sua alegria de viver. Desde o início dos tempos as emoções negativas têm causado mais danos aos indivíduos e às sociedades do que todas as pragas da história.

Uma das suas metas mais importantes, se quiser ser verdadeiramente feliz e bem-sucedido, é libertar-se das emoções negativas. Felizmente, você pode perfeitamente fazê-lo, desde que aprenda como.

As emoções negativas do medo, da autocomiseração, da inveja, do ciúme, dos sentimentos de inferioridade e, em última análise, da raiva são causadas basicamente por quatro fatores. Depois que você identifica e remove esses fatores do seu pensamento, suas emoções negativas automaticamente cessam. Quando cessam suas emoções negativas, as emoções positivas do amor, da paz, da alegria e do entusiasmo passam a fluir para substituí-las, e sua vida toda muda para melhor, às vezes em questão de minutos ou mesmo segundos.

Pare de se justificar

A primeira das quatro causas fundamentais das emoções negativas é a justificação. Você só consegue ser negativo enquanto for capaz de justificar para si mesmo e para os outros que tem razão de estar com raiva ou perturbado por algum motivo. É por isso que as pessoas irritadas estão permanentemente se explicando e elaborando os motivos de seus sentimentos negativos. Todavia, se você não justificar a sua negatividade, não poderá ficar com raiva.

Por exemplo: uma pessoa é demitida do seu emprego por causa de uma mudança na economia e queda das vendas da empresa. Contudo, o indivíduo fica com raiva do chefe por ter tomado a decisão e justifica sua raiva enumerando todos os motivos pelos quais sua demissão é injusta. Ele pode ficar indignado a ponto de decidir processar a empresa ou revidar de alguma outra forma. Enquanto estiver justificando seus sentimentos negativos em relação ao chefe e à empresa, suas emoções negativas o estarão controlando e ocupando boa parte do espaço de sua vida e de seu pensamento.

Entretanto, assim que ele disser a si mesmo: "Muito bem, fui demitido. Essas coisas acontecem. Não foi nada pessoal. As pessoas são demitidas a toda hora. É melhor eu tratar logo de encontrar um outro emprego", suas emoções negativas desaparecerão. Ele se torna calmo, suas idéias ficam claras e passam a focar a meta e os passos que pode dar para voltar à atividade. Assim que ele deixa de se justificar, torna-se uma pessoa mais positiva e eficaz.

Recuse-se a racionalizar e a encontrar desculpas

A segunda causa das emoções negativas é a racionalização. Quando você racionaliza, está tentando encontrar "uma explicação socialmente aceitável para um ato que, de outra forma, não seria socialmente aceitável".

Você racionaliza para tentar explicar ou lançar uma luz favorável sobre algo que fez e que o deixou infeliz ou sentindo-se mal. Explica os seus atos criando uma explicação que soa bem, muito embora saiba que teve participação ativa no que aconteceu. Muitas vezes inventa maneiras complexas de parecer bem, tratando de explicar que seu comportamento, na realidade, foi perfeitamente aceitável, consideradas todas as coisas. Essa racionalização mantém vivas as suas emoções negativas.

A racionalização e a justificação exigem que você sempre identifique alguém ou alguma coisa como a fonte ou a causa do seu problema. Você se coloca no papel de vítima, transformando a outra pessoa ou organização em opressor ou "bandido".

Mantenha-se acima da opinião dos outros

A terceira causa das emoções negativas é o excesso de preocupação ou a hipersensibilidade em relação à maneira como os outros o tratam. Há pessoas cuja auto-imagem é inteiramente determinada pela maneira como as outras pessoas falam com elas ou a respeito delas ou até como olham para elas. Sua auto-estima é baixa, depende da opinião dos outros e, se essa opinião é negativa por algum motivo, seja ele real ou imaginário, a "vítima" imediatamente é acometida de raiva, constrangimento, vergonha, sentimentos de inferioridade e até depressão, autocomiseração e desespero. Por isso, os psicólogos afirmam que quase tudo que fazemos é para conquistar o respeito dos outros ou, pelo menos, evitar perder esse respeito.

Compreenda que ninguém mais é responsável

A quarta causa de emoções negativas é a pior de todas: culpar. Em meus seminários, quando desenho a "Árvore das Emoções Negativas", identifico o tronco da árvore como nossa propensão para culpar os outros por nossos problemas. Uma vez que você corte o tronco da árvore, todos os seus frutos — todas as outras emoções negativas — imediatamente morrem, da mesma forma como todas as luzes se apagam instantaneamente quando você desliga a tomada elétrica que ilumina as lâmpadas de uma árvore de Natal.

O antídoto é a responsabilidade

O antídoto para todos os tipos de emoções negativas é aceitar a total responsabilidade por sua situação. Você não conseguiria dizer a frase "Eu sou responsável" e, ainda assim, continuar sentindo raiva. O próprio ato de aceitar a responsabilidade faz entrar em curto-circuito e desaparecer qualquer emoção negativa que esteja sentindo.

A descoberta desta afirmação simples, mas efetiva — "Eu sou responsável" —, e sua instantânea capacidade de eliminar emoções negativas representaram uma virada decisiva na minha vida, exatamente como tem acontecido com centenas de milhares de alunos meus.

Imagine só! Você pode se libertar das emoções negativas e começar a assumir o controle de sua vida simplesmente dizendo "Eu sou responsável" sempre que começar a sentir raiva ou ficar perturbado com alguma coisa.

Somente quando você se liberta das emoções negativas, assumindo total responsabilidade, é que pode começar a estabelecer e alcançar metas em todas as áreas da sua vida. Somente quando for livre, mental e emocionalmente, poderá começar a canalizar suas energias e seu entusiasmo em uma direção que aponte para a frente. Sem a aceitação da total responsabilidade pessoal não é possível progresso algum. Por outro lado, a partir do momento em que aceita total responsabilidade por sua vida, não mais existirão limites para o que você pode ser, fazer e ter.

Pare de culpar os outros

A partir de agora, recuse-se a culpar quem quer que seja por qualquer coisa — passada, presente ou futura. Dizia Eleanor Roosevelt: "Ninguém poderá fazê-lo sentir-se inferior se você não permitir." O comediante Buddy Hackett disse, certa vez: "Eu nunca alimento ressentimentos; enquanto você fica com rancor, os outros estão dançando!"

A partir deste momento, recuse-se a encontrar desculpas ou justificar seus comportamentos. Se cometer um erro, diga "Sinto muito" e trate de corrigir a situação. Toda vez que você culpa alguém ou se justifica, está renunciando a seu próprio poder. Sente-se enfraquecido e diminuído, negativo e com raiva por dentro. Não faça isso.

Controle suas emoções

Para manter sua mente positiva, recuse-se a criticar, a fazer queixas e a condenar as outras pessoas por qualquer coisa. Toda vez que critica alguém, se queixa de alguma coisa que não lhe agrada ou condena alguém por algo que tenha feito ou deixado de fazer, você desencadeia sentimentos de negati-vidade

e raiva em si mesmo. E é você quem sofre. A sua negatividade não afeta, em absoluto, a outra pessoa. Sentir raiva de alguém é permitir que esta pessoa controle suas emoções a distância e, não raro, a qualidade de sua vida em geral. O que é, simplesmente, uma burrice.

Lembre-se da afirmação feita por Gary Zukav em seu livro *Seat ofthe Soul* (O lugar da alma): "As emoções positivas conferem poder; as emoções negativas tiram poder." As emoções positivas de felicidade, excitação, amor e entusiasmo fazem-no sentir-se mais poderoso e confiante. As emoções negativas de raiva, mágoa e culpa enfraquecem-no e tornam-no hostil, irritável e desagradável.

Quando você resolve aceitar total responsabilidade por si mesmo, sua situação e tudo que lhe acontece, pode voltar-se confiantemente para seu trabalho e para as questões da sua vida. Você se torna "senhor do seu destino e comandante da sua alma".

Bom dia, Sr. Presidente!

Em um estudo realizado em Nova York há alguns anos, constatou-se que as pessoas que constituíam o grupo dos 3% de maior destaque em cada campo de ação evidenciavam uma atitude que as distinguia dos profissionais de desempenho médio em sua indústria. Tratava-se do seguinte: essas pessoas consideravam que estavam trabalhando para si mesmas ao longo de sua carreira, qualquer que fosse a empresa ou pessoa que pagasse seu contracheque. Consideravam-se responsáveis pelas empresas em que trabalhavam, como se fossem seus proprietários. Você devia fazer o mesmo.

A partir deste momento, veja a si mesmo como o presidente de sua própria corporação de serviços pessoais. Considere-se seu próprio patrão, no total comando de cada parte de sua vida e de sua carreira. Lembre a si mesmo que você está onde está por causa do que fez ou deixou de fazer. Você é o arquiteto do seu próprio destino.

Você escolhe e decide

Toda a sua vida até hoje foi determinada pelas escolhas e decisões que tomou ou deixou de tomar. Se há, na sua vida, alguma coisa que não lhe agrada, você é responsável por ela. Se alguma coisa o deixa infeliz, cabe a você tomar as medidas necessárias para mudar e melhorar a situação, de modo que fique mais próxima do que deseja.

Na qualidade de presidente de sua própria empresa de serviços pessoais, você é totalmente responsável por tudo que faz e pelos resultados daquilo que faz. É responsável pelas conseqüências dos seus atos e do seu comportamento. Você está onde está e é o que é atualmente porque assim decidiu.

Em um sentido mais amplo, você ganha hoje exatamente o que decidiu ganhar, nem mais nem menos. Se não está satisfeito com sua renda atual, tome a decisão de ganhar mais. Estabeleça isso como meta, trace um plano e trate de fazer o necessário para ganhar o quanto quer.

Como presidente de sua própria carreira e de sua vida, como arquiteto de seu próprio destino, você tem liberdade para tomar as decisões que quiser. Você é o chefe. Você manda.

Desenvolva sua própria estratégia

Assim como o presidente de uma empresa é responsável por suas estratégias e atividades, você é responsável pelo planejamento estratégico pessoal de sua vida e de sua carreira. É responsável pela estratégia geral de gerenciamento — instituir metas, traçar planos, estabelecer medidas e assegurar um desempenho que leve a resultados.

Você é responsável por alcançar certos objetivos: a qualidade e a quantidade do trabalho que produz e os resultados que deve alcançar.

Como presidente, você é responsável pela estratégia de marketing — autopromoção e progresso, criação da própria imagem e apresentação do seu "produto" para ser capaz de se vender pelo melhor preço em um mercado competitivo.

Você é responsável pela estratégia financeira — decidir exatamente que parte dos seus serviços deseja vender, quanto pretende ganhar, com que velocidade deseja aumentar sua renda a cada ano, quanto deseja economizar e investir e quanto pretende valer quando se aposentar. Esses números dependem inteiramente de você.

Você é responsável por sua estratégia de relacionamento e de pessoal, tanto em casa quanto no trabalho. Um conselho que costumo dar aos meus alunos é "escolher cuidadosamente o seu chefe". A escolha do seu chefe terá um grande impacto no seu salário, na velocidade do seu progresso e em seu grau de satisfação no trabalho.

Faça novas escolhas e tome novas decisões

Da mesma forma, sua escolha de um companheiro e de amigos terá tanto a ver com o seu sucesso e a sua felicidade, ou ainda mais, do que qualquer outra decisão que venha a tomar. Se não está satisfeito com alguma das escolhas que já fez, cabe a você começar a tomar medidas para mudá-la ou melhorá-la.

Finalmente, na qualidade de presidente, você está plenamente no comando da pesquisa e do desenvolvimento pessoais, do treinamento e do aprendizado. Cabe a você determinar os talentos, habilidades e capacidades essenciais de que precisará para ganhar o dinheiro que pretende ganhar nos

meses e anos vindouros. Será sua, então, a responsabilidade de fazer o investimento necessário e encontrar tempo para aprender e desenvolver essas capacidades. Ninguém vai fazê-lo por você. A verdade inevitável é que o interesse é só seu e de mais ninguém.

Torne-se um "ativo em crescimento"

Para levar um pouco mais adiante esta analogia, veja a si mesmo como uma empresa com ações no mercado financeiro. Será que as pessoas estariam dispostas a investir no seu patrimônio, confiantes em que ele continuará crescendo em valor e lucratividade nos meses e anos vindouros? Será que você é um "ativo em crescimento" ou será que seu valor estagnou no mercado?

Se você tomou a decisão de ser um "ativo em crescimento", qual é sua estratégia para aumentar sua renda em 25% ou 30% a cada ano? Como presidente de sua própria vida, como cônjuge ou pai em sua própria família, você tem, para com as pessoas importantes da sua vida, o dever de estar sempre crescendo, aumentando seu valor, sua renda e sua lucratividade à medida que passam os anos.

Assuma o leme de sua própria vida

Daqui para a frente, veja a si mesmo e pense sobre si mesmo como o senhor de seu próprio destino, no total comando de sua vida. Veja-se como presidente de sua própria empresa de serviços pessoais, uma pessoa poderosa, completamente determinada e autodirecionada.

Recuse-se a se lamuriar e a se queixar de acontecimentos passados que não podem ser alterados. Em vez disso, volte-se para o futuro e pense no que quer e para onde está indo. Acima de tudo, pense nas suas metas. O simples fato de pensar em suas metas torna-o novamente positivo e determinado.

Defina o seu ponto de controle

Uma ampla esfera da literatura psicológica gira em torno da Teoria do Locus de Controle. Em mais de 50 anos de pesquisas os psicólogos determinaram que o *locus* de controle de cada um é o fator determinante de sua felicidade ou infelicidade na vida. Eis por quê.

As pessoas que têm um *locus* de controle interno sentem-se em total controle de suas vidas. Consideram-se fortes, confiantes e poderosas. Costumam ser otimistas e positivas. Sentem-se incrivelmente satisfeitas consigo mesmas e no controle absoluto de seus destinos.

Em contrapartida, as pessoas com um *locus* de controle externo sentem-se controladas por fatores externos, pelo patrão, pelas contas a pagar, o casamento, os problemas da infância e sua situação atual. Sentem-se fora de

controle e, em conseqüência, fracas, irritadas, temerosas, negativas, hostis e impotentes.

O lado bom é que existe uma relação direta entre a quantidade de responsabilidade que você invoca para si e a quantidade de controle que percebe ter. Quanto mais você disser "Eu sou responsável", mais desenvolverá um locus interno de controle, e mais poderoso e confiante se sentirá.

O triângulo de ouro

Também existe uma relação direta entre responsabilidade e felicidade. Quanto mais responsabilidade você assume, mais feliz se torna. Tudo indica que as três coisas — responsabilidade, controle e felicidade — andam de mãos dadas.

Quanto mais responsabilidade você assume, mais sente que está no controle. Quanto mais sente que está no controle, mais feliz e confiante se torna. Quando você se sente positivo e no controle de sua vida, passa a estabelecer metas mais ambiciosas e desafiadoras para si mesmo. Também passa a encontrar a energia e a determinação necessárias para alcançá-las. Você terá a sensação de ter sua vida nas próprias mãos e de ser capaz de transformá-la no que bem entender.

Está em suas mãos

O ponto de partida do estabelecimento de metas consiste em perceber que você tem um potencial praticamente ilimitado de ser, ter ou fazer qualquer coisa que realmente queira na vida, desde que simplesmente o deseje muito e esteja disposto a trabalhar com afinco e perseverança para alcançá-lo.

A segunda parte do estabelecimento de metas consiste em aceitar total responsabilidade por sua vida e por tudo que lhe acontece, sem querer culpar ninguém nem nada, nem encontrar justificativas.

Tendo em mente esses dois conceitos — que o seu potencial é ilimitado e que você é totalmente responsável —, de maneira clara, você pode, agora, dar o passo seguinte, que consiste em começar a vislumbrar o seu futuro ideal.

ASSUMA O CONTROLE DA SUA VIDA

1. Identifique o maior problema ou a maior fonte de negatividade em sua vida atualmente. De que maneira você é responsável por esta situação?
2. Veja a si mesmo como o presidente de sua própria empresa. De que maneira seu comportamento seria diferente se você controlasse 100% das ações?
3. Tome hoje mesmo a decisão de deixar de culpar outras pessoas pelo que quer que seja e assuma total responsabilidade em cada área de sua vida. Que medidas você precisa tomar?
4. Pare de tentar encontrar desculpas e comece a caminhar para a frente. Entenda que suas desculpas preferidas não têm fundamento na realidade e aja de acordo com isso.
5. Considere-se a principal força criativa em sua própria vida. Você está onde está e é o que é em decorrência de suas próprias escolhas e decisões. O que você deve mudar?
6. Tome, ainda hoje, a decisão de perdoar quem quer que alguma vez o tenha magoado. Esqueça. Recuse-se a discutir o assunto novamente. Em vez disso, ocupe-se trabalhando em algo que seja importante para você de maneira que não tenha tempo de voltar a pensar a respeito.

Crie seu próprio futuro

Você se tornará tão pequeno quanto seu desejo de controlar; tão grande quanto sua aspiração dominante.
— JAMES ALLEN

Em mais de 3.300 estudos sobre líderes realizados ao longo dos anos, uma qualidade em particular se destaca, uma qualidade que todos os grandes líderes têm em comum. É a capacidade de visão. Os líderes têm visão. Quem não é líder não tem.

Eu disse anteriormente que a descoberta mais importante na história da humanidade é que as pessoas se tornam aquilo em que pensam a maior parte do tempo. Em que pensam os líderes a maior parte do tempo? A resposta é que eles pensam no futuro, para onde estão indo e o que podem fazer para chegar lá.

Em contrapartida, quem não é líder pensa no presente e nos prazeres e problemas do momento. Pensa e fica preocupado com o passado e com coisas que já aconteceram e não podem ser mudadas.

Pense no futuro

A esta capacidade de liderança denominamos "orientação para o futuro". Os líderes pensam no futuro, no que querem realizar e aonde querem chegar em dado momento. Pensam no que desejam e no que pode ser feito para consegui-lo. A parte boa é que, quando você começa a pensar no seu futuro, igualmente começa a pensar como um líder, e logo começará a conseguir os mesmos resultados que eles.

Depois de mais de 50 anos de pesquisas, o Dr. Edward Banfield, de Harvard, concluiu que o fator mais importante para o sucesso financeiro e pessoal na vida é a "perspectiva de longo prazo". Banfield definiu esse conceito como a "capacidade de pensar vários anos à frente no momento em que se tomam decisões". Trata-se de uma das mais importantes descobertas jamais feitas. Pense só! Quanto mais você projetar seu pensamento para o futuro, melhores serão as decisões que tomará no presente para certificar-se de que esse futuro se tornará realidade.

Torne-se um milionário

Um exemplo: se você economizasse 100 dólares por mês, dos 20 aos 65 anos de idade, investindo este dinheiro em um fundo com renda média de 10% ao ano, teria acumulado uma reserva de mais de 1.118 mil dólares quando se aposentasse. Qualquer um que realmente queira é capaz de economizar 100 dólares por mês, se pensar em termos de prazo suficientemente longo. Isto significa que uma pessoa que comece a trabalhar hoje pode ficar milionária com o tempo, se começar cedo, economizar constantemente e se mantiver coerente com sua visão de independência financeira a longo prazo.

Invente uma fantasia para os próximos cinco anos

No planejamento estratégico pessoal, você também precisa começar com uma visão de longo prazo para sua vida. Deve começar praticando a idealização em tudo que faz. No processo de idealização, você cria para si mesmo uma fantasia para os próximos cinco anos e começa a pensar em como seria a sua vida dentro de cinco anos se fosse perfeita sob todos os aspectos. O maior obstáculo para o estabelecimento de metas são as "crenças autolimitadoras". Elas correspondem a áreas nas quais você se considera, de alguma forma, limitado. Você pode se considerar inadequado ou inferior em áreas como inteligência, capacidade, talento, criatividade, personalidade ou alguma outra. Em conseqüência, não se valoriza. Ao se subestimar, deixa de estabelecer metas ou estabelece metas humildes, que ficam muito aquém do que realmente pode realizar.

Imagine a ausência de limitações

Ao associar idealização e orientação para o futuro, você cancela ou neutraliza este processo de autolimitação. Imagina, no momento, que não tem nenhuma limitação. Imagina que dispõe de todo o tempo, dos talentos e capacidades de que precisa para alcançar qualquer meta que fixe para si mesmo. Independentemente do ponto em que se encontre na vida, você imagina que dispõe de todos os amigos, contatos e relações de que precisa para abrir todas as portas e realizar tudo que deseje. Imagina que não tem nenhuma limitação no que poderia ser, ter ou fazer na busca das metas que são realmente importantes para você.

Pratique o "pensamento céu azul"

Em seus estudos sobre "pessoas de desempenho máximo", Charles Garfield fez uma descoberta interessante. Ele analisou homens e mulheres que haviam alcançado resultados apenas médios no trabalho ao longo de muitos anos, mas que, de uma hora para outra, atingiram uma fase de grande sucesso e

realização. E constatou que, no "ponto de decolagem", todos eles haviam começado a cultivar o que ele chamava de "pensamento céu azul".

No pensamento céu azul, você imagina que todas as coisas são possíveis, exatamente como olhar para um céu claro e azul, sem limitações. Você se projeta vários anos à frente e imagina que sua vida é perfeita sob todos os aspectos. Volta-se, então, para onde está agora e faz a si mesmo a pergunta: O que deveria ter acontecido para que eu pudesse criar meu futuro perfeito?

Volta, então, para seu estado mental presente e pergunta: O que deveria acontecer daqui para a frente para que, em algum momento do futuro, eu realize todas as minhas metas?

Recuse-se a comprometer seus sonhos

Ao praticar a idealização e a orientação para o futuro, você não compromete seus sonhos e visões para si mesmo e para seu futuro. Não aceita metas mais humildes ou sucessos incompletos. Pelo contrário, "sonha alto" e se projeta mentalmente para a frente, como se fosse uma das pessoas mais poderosas do universo. Você cria o seu futuro prefeito. Decide o que realmente quer antes de voltar para o momento presente e lidar com o que é possível em sua atual situação.

Comece por seu negócio e sua carreira. Imagine que sua vida profissional fosse perfeita dentro de cinco anos. Responda às seguintes perguntas:

1. Como seria ela?
2. O que você estaria fazendo?
3. Onde estaria?
4. Com quem estaria trabalhando? Que nível de responsabilidade teria?
5. Que tipos de habilidades e capacidades você teria?
6. Que tipos de metas estaria alcançando?
7. Que posição estaria ocupando no seu ramo?

Pratique o pensamento sem limites

Ao responder a essas perguntas, imagine que não tem limites. Imagine que tudo é possível. Peter Drucker certa vez escreveu: "Nós superestimamos enormemente aquilo que somos capazes de realizar em um ano. Mas subestimamos enormemente o que somos capazes de realizar em cinco anos." Não permita que isso aconteça com você.

Idealize, agora, a sua vida financeira perfeita em algum momento do futuro:

1. Quanto você estaria ganhando daqui a cinco anos?
2. Qual seria seu estilo de vida?
3. Como seria sua casa?
4. De que tipo seria seu carro?
5. Que tipo de conforto material estaria proporcionando a si mesmo e a sua família?
6. Quanto teria no banco?
7. Quanto estaria poupando e investindo a cada mês e ano?
8. Quanto gostaria de ter quando se aposentar?

Imagine que você tem uma lousa mágica. Pode escrever nela tudo que quiser. Pode apagar qualquer coisa que tenha acontecido no passado e criar o cenário que desejar para seu futuro. Pode apagar a qualquer momento o que tiver escrito e começar de novo. Você não tem limites.

Imagine uma vida perfeita em família

Observe sua família e seus relacionamentos hoje e se projete cinco anos no futuro:

1. Se sua vida em família fosse perfeita daqui a cinco anos, como seria?
2. Com quem você estaria? Com quem não estaria mais?
3. Onde estaria vivendo e como?
4. Qual seria seu padrão de vida?
5. Que tipo de relacionamento você teria com as pessoas mais importantes de sua vida daqui a cinco anos, se tudo fosse perfeito sob todos os aspectos?

Ao fantasiar e imaginar seu futuro perfeito, a única pergunta que você deve fazer é: Como? Essa é a mais poderosa de todas as perguntas. Fazê-la reiteradamente estimula sua criatividade e dá idéias para ajudá-lo a alcançar suas metas. As pessoas que não têm sucesso estão sempre se perguntando se determinada meta é possível ou não. Em contrapartida, os que são capazes de grandes realizações perguntam apenas: "Como?" Depois tratam de encontrar maneiras de transformar suas visões e metas em realidades.

Saúde e preparo físico ideais

Examine seus padrões de saúde e preparo físico em todas as áreas:

1. Se você tivesse um padrão físico perfeito dentro de cinco anos, que aparência teria e como se sentiria?
2. Qual seria seu peso ideal?
3. Quantas vezes se exercitaria por semana?
4. Como seria, de modo geral, seu estado de saúde?
5. Que mudanças teria de começar a fazer hoje em sua dieta, em seus exercícios e em seus hábitos para desfrutar de uma excelente saúde em algum momento do futuro?

Imagine, então, que você é uma pessoa importante e influente, um "membro destacado" de sua comunidade. Você vem dando uma contribuição significativa para o mundo que o cerca. É uma pessoa que faz diferença em sua própria vida e na dos outros. Se sua posição social e seu envolvimento na comunidade fossem ideais:

1. O que você estaria fazendo?
2. Com que organizações estaria trabalhando ou para quais delas estaria contribuindo?
3. Quais as causas em que você acredita profundamente e às quais dá apoio e como poderia se envolver mais nessas áreas?

Faça!

A diferença básica entre os que realizam muito e os que realizam pouco é a "orientação para a ação". Os homens e mulheres que alcançam grandes feitos na vida são intensamente orientados para a ação. Estão em constante movimento e sempre ocupados. Quando têm uma idéia, imediatamente começam a agir.

Por outro lado, os que realizam pouco ou nada estão sempre cheios de boas intenções, mas sempre têm uma desculpa para não agir imediatamente. É com razão que se diz: "O inferno está cheio de boas intenções."

Examine-se de acordo com seu acervo pessoal de aptidões, conhecimento, talento, educação e capacidade. Responda a estas perguntas imaginando que alcançou o mais alto grau de desenvolvimento possível para você (e praticamente não há limites):

1. Que conhecimentos e aptidões adicionais teria adquirido daqui a cinco anos?
2. Em quais áreas seria reconhecido como absolutamente excelente no que faz?
3. O que deveria fazer diariamente para desenvolver o conhecimento e as aptidões de que precisa para ser, no futuro, um dos profissionais de mais alto desempenho na sua área?

Depois de responder a estas perguntas, a próxima deve ser: Como? Como poderá alcançar as aptidões e a especialização de que precisará para liderar em seu campo, nos anos vindouros?

Planeje seu calendário perfeito

Decida como seria seu estilo de vida ideal dia após dia. Planeje seu calendário perfeito de Io de janeiro a 31 de dezembro:

1. O que você gostaria de fazer nos fins de semana e nas férias?
2. Quanto tempo gostaria de tirar para si mesmo a cada semana, mês e ano?
3. Aonde gostaria de ir?
4. Como organizaria seu ano, se não tivesse limitações e dispusesse de total controle de seu tempo?

Em Provérbios 29:18, lemos: "Onde não há visão, o povo definha." Isto significa que, se você não tiver uma visão estimulante de seu futuro, "definhará" por dentro em termos de motivação e entusiasmo pelo que está fazendo. O reverso disso, no entanto, é que, com uma visão excitante do futuro, você estará permanentemente motivado e estimulado a cada dia para tomar as iniciativas necessárias para transformar sua visão ideal em realidade.

A chave da felicidade

Você se lembra de que "A felicidade é a progressiva concretização de um ideal que vale a pena". Quando tiver metas e ideais claros e estimulantes, você se sentirá mais feliz consigo mesmo e com seu mundo. Será mais positivo e otimista, mais alegre e entusiástico. Vai se sentir internamente motivado para se levantar todas as manhãs e ir em frente, pois cada passo que der o levará na direção de algo importante para você.

Tome a decisão de pensar sobre seu futuro ideal a maior parte do tempo. Lembre-se de que os melhores dias de sua vida estão por vir. Os momentos mais felizes que jamais terá vivido ainda virão. A renda mais alta que jamais terá auferido vai se materializar nos meses e anos vindouros. O futuro será melhor que qualquer coisa que tenha acontecido no passado. Não há limites.

Quanto mais clareza tiver sobre seu futuro em termos de longo prazo, mais rapidamente será capaz de atrair para sua vida pessoas e circunstâncias que o ajudarão a transformar este futuro em realidade. Quanto mais clareza tiver sobre quem é e o que quer, mais poderá realizar e mais rapidamente o realizará em cada área de sua vida.

CRIE SEU PRÓPRIO FUTURO

1. Imagine que todo problema tem uma solução, que existe uma maneira de superar qualquer limitação e que não há limites para a consecução de toda meta que estabeleça para si mesmo. O que você faria diferente?
2. Pratique o "pensamento de volta do futuro". Projete-se cinco anos à frente e olhe para seu presente. O que deveria acontecer para que seu mundo seja ideal?
3. Imagine que sua vida financeira fosse perfeita sob todos os aspectos. Quanto você estaria ganhando? Quanto valeria sua aposentadoria? Que passos poderia dar, a partir de hoje mesmo, para transformar em realidade essas metas?
4. Imagine que sua vida familiar e pessoal fosse perfeita. Como seria ela? Que coisas você deveria começar a fazer menos — ou mais — a partir de hoje?
5. Planeje seu calendário perfeito. Programe seu ano de janeiro a dezembro como se não tivesse limitações. O que você mudaria a partir de hoje?
6. Imagine que seus padrões de saúde e preparo físico fossem perfeitos sob todos os aspectos. O que você poderia fazer, a partir de hoje, para transformar em realidade a visão que tem de si mesmo?

Defina seus valores

Um universo feito de tudo o que existe: e um Deus em todo ele, e um princípio de ser, e uma lei — a razão compartilhada por todas as criaturas pensantes, e uma verdade.
— MARCO AURÉLIO

Uma das características mais importantes dos líderes e das pessoas de maior sucesso em qualquer área da vida é que sabem quem são, em que acreditam e o que querem. A maioria das pessoas não tem clareza sobre suas metas, valores e ideais e, por este motivo, avançam e recuam, realizando muito pouco. Os homens e as mulheres que se tornam líderes, em contrapartida, tendo a seu dispor as mesmas aptidões e oportunidades, ou ainda menos, alcançam grandes realizações em tudo aquilo que tentam.

A vida é vivida de dentro para fora. O núcleo de sua personalidade está em seus valores. Seus valores fazem de você a pessoa que é. Tudo que faz exteriormente é ditado e determinado por seus valores internos, sejam eles claros ou confusos.

Quanto maior clareza tiver a respeito de seus valores internos, mais precisas e eficazes serão suas ações externas.

Os cinco níveis da personalidade

Você pode imaginar sua personalidade pensando em um alvo com círculos concêntricos. Sua personalidade é composta de cinco círculos, começando no centro, com seus valores, e ir-radiando-se para fora em direção ao próximo círculo: suas crenças.

Seus valores determinam suas crenças a respeito de si mesmo e do mundo que o cerca. Se você tem valores positivos, tais como amor, compaixão e generosidade, acreditará que as pessoas em seu mundo são dignas desses valores e haverá de tratá-las de acordo com isso.

Suas crenças, por sua vez, determinam o terceiro círculo de sua personalidade: suas expectativas. Se você tem valores positivos, será capaz de acreditar que é uma boa pessoa. Se você se julga uma boa pessoa, esperará que boas coisas lhe aconteçam. Se espera que boas coisas lhe aconteçam, será uma pessoa positiva, alegre e voltada para o futuro. Estará sempre atento ao que há de bom nas outras pessoas e nas situações.

O quarto nível de sua personalidade, determinado por suas expectativas, é sua atitude. Sua atitude será uma manifestação exterior ou um reflexo de seus valores, crenças e expectativas. Por exemplo: se você tem como valor que é bom viver neste mundo e acredita que terá muito sucesso na vida, estará sempre na expectativa de que tudo que lhe acontece o estará ajudando de alguma forma. Em conseqüência, terá uma atitude mental positiva em relação às outras pessoas e elas, por sua vez, reagirão de maneira positiva. Você será uma pessoa mais alegre e otimista. Será uma pessoa com a qual e para a qual os outros desejarão trabalhar, alguém de quem os outros desejarão comprar e vender, alguém que os outros desejarão ajudar a ter mais sucesso. Por isso, uma atitude mental positiva parece andar de mãos dadas com grande sucesso em cada setor da vida.

O quinto círculo ou nível de vida é o de suas ações. Suas ações no mundo exterior serão, em última análise, um reflexo de seus valores, crenças e expectativas mais entranhados. Por isso, aquilo que realiza na vida e no trabalho será mais determinado pelo que acontece dentro de você do que por qualquer outro fator.

Seu exterior será como seu interior

Quase sempre, é possível saber como as pessoas pensam examinando as condições de suas vidas. Uma pessoa que internamente é positiva, otimista e voltada para as metas e o futuro quase sempre desfrutará de uma vida feliz, bem-sucedida e próspera. Aristóteles disse que o objetivo final da vida humana é encontrar a felicidade. Você é capaz de se sentir mais feliz que nunca quando aquilo que está fazendo é coerente com seus valores internos. Quando está vivendo em perfeita sintonia com aquilo que considera bom, direito e verdadeiro, automaticamente você se sentirá feliz e positivo consigo mesmo e com seu mundo.

Suas metas precisam ser coerentes com seus valores e seus valores precisam ser coerentes com suas metas. Por isso, a definição clara de seus valores freqüentemente é o ponto de partida para grandes realizações e desempenhos ideais. Para a definição clara dos valores, é necessário que você examine atentamente o que realmente é importante em sua vida. Você passa, então, a organizar toda a sua vida em torno desses valores.

Qualquer tentativa de viver de uma forma que vá de encontro aos valores que cultiva internamente provocará estresse, negatividade, infelicidade, pessimismo e até mesmo raiva e frustração. Portanto, sua maior responsabilidade consigo mesmo na criação de uma vida de felicidade e abundância consiste em alcançar absoluta clareza a respeito de seus valores em tudo o que faz.

Saiba o que você realmente quer

Stephen Covey escreveu certa vez: "Quando estiver tentando galgar a escada do sucesso, certifique-se de que ela está encostada no edifício certo." Muitas pessoas trabalham duro para concretizar metas que julgam ambicionar, mas acabam descobrindo que não obtêm alegria ou satisfação em suas realizações. Perguntam: "Então era isto?" Isso acontece quando a realização exterior não está em harmonia com seus valores internos. Não permita que isso aconteça com você.

Sócrates dizia: "A vida sem reflexão não merece ser vivida." Isso se aplica tanto a seus valores quanto a qualquer outra área de sua vida. A definição dos valores é algo que você sempre faz direcionado para avançar para a frente. Você está constantemente parando o relógio, como no intervalo de um jogo de futebol, e perguntando a si mesmo: "Quais são meus valores nesta área?"

Em Mateus 16:26, diz a Bíblia: "De que vale um homem ganhar o mundo inteiro e perder sua própria alma?" As pessoas mais felizes do mundo são as que vivem em harmonia com suas convicções e valores mais íntimos. As mais infelizes são as que tentam viver sem a devida sintonia com aquilo em que verdadeiramente acreditam e a que dão valor.

Confie na sua intuição

A confiança em si mesmo é a base da grandeza. Você alcança a autoconfiança ouvindo sua intuição, aquela "vozinha bem lá dentro". Qualquer homem ou mulher começa a se tornar grande quando começa a ouvir suas vozes internas e a ter a absoluta confiança de que está sendo guiado, a cada passo, por uma força maior.

Viver de acordo com seus verdadeiros valores é o caminho excelente para a autoconfiança, o auto-respeito e o orgulho pessoal. Na realidade, quase todos os problemas humanos podem ser resolvidos pelo retorno aos valores. Sempre que vivenciar algum tipo de estresse, olhe para si mesmo e pergunte-se: "De que maneira posso estar indo de encontro a meus valores mais íntimos nesta situação?"

Observe seu comportamento

Como saber quais são, realmente, seus valores? A resposta é simples. Você sempre demonstra seus verdadeiros valores em suas ações, especialmente em suas ações sob pressão. Sempre que você for obrigado a escolher entre um comportamento e outro, agirá de acordo com o que é mais importante e tem maior valor para você no momento.

Na realidade, os valores são organizados em uma hierarquia. Você tem uma série de valores, alguns deles muito intensos e importantes, e outros mais fracos e menos importantes. Um dos mais importantes exercícios que você pode praticar para determinar quem realmente é e o que realmente quer consiste em organizar seus valores por prioridade. Quando tiver clareza quanto à importância relativa de seus valores, será capaz de organizar sua vida exterior para que fique em sintonia com eles.

Examine seu comportamento passado

Existem maneiras perspicazes de ajudá-lo a determinar seus autênticos valores. Antes de mais nada, você pode olhar para seu passado. Como se comportou sob pressão, no passado? Que escolhas fez a respeito de seu dinheiro ou de seu tempo, quando se viu obrigado a tomar uma decisão? Suas respostas lhe darão uma indicação de seus valores predominantes naquele momento.

Dale Carnegie escreveu: "Diga-me o que faz uma pessoa se sentir mais importante, e eu lhe direi qual é toda a sua filosofia de vida." O que faz com que você se sinta importante? O que aumenta sua auto-estima? O que mais contribui para seu respeito próprio e seu orgulho? Qual de suas realizações do passado foi capaz de lhe dar maior sensação de orgulho e satisfação? As respostas lhe fornecerão excelentes indicações quanto a seus verdadeiros valores.

Defina o que seu coração quer

O professor espiritual Emmet Fox escreveu sobre a importância de descobrir o "desejo de seu coração". Qual é o desejo de seu coração? Bem no fundo de seu coração, o que desejaria, mais que qualquer outra coisa, ser, ter ou fazer na vida? Na formulação de um amigo meu: "Por que motivo você gostaria de ser famoso?"

Com que palavras gostaria de ser descrito em sua ausência? O que gostaria que alguém dissesse em seu funeral? Como gostaria que sua família, amigos e filhos se lembrassem de você? O que gostaria que as pessoas falassem a eles sobre você?

Qual é sua reputação atualmente? Que tipo de reputação gostaria de ter em algum momento do futuro? O que precisaria começar a fazer hoje mesmo para criar a reputação que deseja?

Seu passado não é seu futuro

Muitas pessoas enfrentaram experiências adversas ao crescer. Vivenciaram momentos difíceis e se uniram às pessoas erradas. Comportaram-se de maneiras ilegais ou socialmente inaceitáveis. Algumas chegaram até a ser condenadas e enviadas à prisão por seus crimes. Mas, a certa altura da vida,

decidiram mudar. Pensaram seriamente sobre que tipo de pessoa gostariam que os outros as vissem no futuro. Decidiram, então, mudar suas vidas mudando os valores de acordo com os quais viviam. Ao tomar essas decisões e não abandoná-las, mudaram suas vidas. E o que outras pessoas fizeram você também pode fazer.

Lembre-se: Não Importa de onde você veio; só importa realmente para onde está indo.

Se você fosse, sob todos os aspectos, uma pessoa notável, como se comportaria em relação aos outros? Que impressão deixaria depois de conhecer e conversar com alguém? Imagine que você fosse uma pessoa absolutamente extraordinária. Em que seria diferente do que é hoje?

Até que ponto você gosta de si mesmo

Em psicologia, seu nível de auto-estima determina seu nível de felicidade. A auto-estima pode ser definida como "o quanto você gosta de si mesmo". Sua auto-estima, por sua vez, é determinada por sua auto-imagem. É a maneira como você vê a si mesmo e pensa a seu respeito em suas interações diárias com outras pessoas. Sua auto-imagem é modelada por seu auto-ideal. Seu auto-ideal é composto de suas virtudes, valores, metas, expectativas, sonhos e aspirações.

Eis aqui uma descoberta dos psicólogos: quanto mais seu comportamento no momento for coerente com o comportamento ideal que acha que deveria ter, mais você gostará de si mesmo e se respeitará, e mais feliz será.

Em contrapartida, sempre que você se comporta de uma maneira incompatível com seu ideal de melhor comportamento, experimenta uma auto-imagem negativa. Sente que está agindo aquém de seu melhor, aquém daquilo a que realmente aspira. Em conseqüência, sua auto-estima e seu nível de felicidade diminuem.

Dê o melhor de si

A partir do momento em que começa a caminhar, falar e se comportar de maneira coerente com seus ideais mais elevados, sua auto-imagem melhora, sua auto-estima aumenta e você se sente mais feliz consigo mesmo e com o mundo.

Por exemplo: sempre que você é elogiado ou cumprimentado por alguém ou recebe um prêmio por alguma realização, sua auto-estima sobe, às vezes de maneira espetacular. Você se sente feliz consigo mesmo. Sente que toda a sua vida está em harmonia e que está vivendo de acordo com seus mais elevados ideais. Sente-se bem-sucedido e útil.

Você deveria ter como objetivo criar deliberada e sistematicamente as circunstâncias que aumentam sua auto-estima em tudo o que faz. Devia viver como seja fosse a pessoa extraordinária que pretende ser em algum momento do futuro.

Saiba em que você acredita

Quais são, atualmente, seus valores no que diz respeito a seu trabalho e sua carreira? Você acredita nos valores de integridade, trabalho duro, confiança, criatividade, cooperação, iniciativa, ambição e bom relacionamento com as pessoas? As pessoas que vivenciam esses valores em seu trabalho têm muito mais sucesso e são muito mais respeitadas.

Quais são seus valores em relação à sua família? Você acredita na importância do amor incondicional, do contínuo encorajamento e reforço, da paciência, do perdão, da generosidade, do afeto e da atenção? As pessoas que estão constantemente pondo em prática esses valores em relação àqueles que têm importância em sua vida são muito mais felizes.

Quais são seus valores em relação ao dinheiro e ao sucesso financeiro? Você acredita na importância da honestidade, da dedicação, da poupança, da frugalidade, da educação, da excelência no desempenho, da qualidade e da persistência? As pessoas que praticam esses valores são muito mais bem-sucedidas em suas vidas financeiras, além de alcançarem suas metas com mais rapidez.

E quanto à sua saúde? Você acredita na importância da autodisciplina e do autocontrole no que diz respeito a dieta alimentar, exercícios e descanso? Você estabelece padrões altos em matéria de saúde e preparo físico e trabalha diariamente para alcançá-los? As pessoas que praticam esses valores vivem por mais tempo e com mais saúde.

Pense apenas no que você quer

Lembre-se sempre de que você se transforma naquilo em que pensa a maior parte do tempo. As pessoas felizes e bem-sucedidas pensam diariamente em seus valores e em como podem vivenciá-los e praticá-los em cada setor da vida. A grande recompensa é que, quanto mais você viver sua vida de acordo com seus valores, mais feliz, saudável, positivo e cheio de energia será.

Seja verdadeiro consigo mesmo

Talvez o valor mais importante de todos seja a integridade. Certa vez, um bilionário me disse: "A integridade não é propriamente um valor em si mesma; é, na realidade, o valor que garante todos os outros valores."

Foi uma grande revelação para mim! Uma vez que tenha decidido viver de acordo com determinado valor, seu nível de integridade determinará se está cumprindo seu compromisso. Quanto mais se disciplinar para viver de acordo com o melhor de seus conhecimentos, maior será seu nível de integridade pessoal. E quanto mais alto for seu nível de integridade, mais feliz e poderoso você se sentirá em tudo o que faz.

Os homens e mulheres verdadeiramente excepcionais sempre são considerados pessoas com alto nível de integridade. Vivem suas vidas de acordo com seus mais altos valores, mesmo quando ninguém está olhando. Em contrapartida, os homens e as mulheres medíocres estão constantemente pegando atalho e comprometendo sua integridade, especialmente quando ninguém está olhando.

Viva a verdade consigo mesmo e com os outros

Decida-se, hoje mesmo, a ser um homem ou uma mulher de honra. Tome a resolução de dizer a verdade e viver em verdade consigo mesmo e com os outros. Cristalize seus valores em cada área de sua vida. Escreva-os. Pense em como se comportaria se vivesse de acordo com esses valores, e se recuse a comprometê-los, seja por que motivo for.

Uma vez que tenha assumido total responsabilidade por sua vida e por tudo o que lhe acontece, criado uma imagem ideal de seu futuro perfeito e definido com clareza seus valores, estará pronto para começar a estabelecer metas claras e específicas em cada área de sua vida. Você se encontra, agora, na rampa de lançamento, pronto para alçar vôo em direção às estrelas.

DEFINA SEUS VALORES

1. Faça uma lista dos três a cinco valores mais importantes em sua vida atualmente. Em que você realmente acredita e aposta?
2. Por quais qualidades e valores você é mais lembrado, atualmente, entre as pessoas que o conhecem?
3. Quais são os valores que considera mais importantes em seu relacionamento com as outras pessoas?
4. Quais são seus valores a respeito de dinheiro e sucesso financeiro? Você os pratica diariamente?
5. Descreva como seria uma pessoa ideal, aquela que mais gostaria de ser se não tivesse limitações.
6. Escreva seu próprio obituário, para ser lido aos amigos e parentes em seu funeral, exatamente como você gostaria de ser lembrado.
7. Qual a mudança que você poderia adotar, hoje, em seu comportamento para ajudá-lo a viver em maior harmonia com seus valores?

Defina suas verdadeiras metas

Descubra o que realmente quer. Só assim deixará de ficar caçando borboletas e começará a cavar em busca do ouro.
— WILLIAM MOULTON MARSDEN

Minha palavra favorita, em matéria de estabelecimento de metas e quando se trata de sucesso de maneira geral, é "clareza". Existe uma relação direta entre o grau de clareza que você alcançou a respeito de quem é e o que quer e praticamente tudo o que consegue na vida.

Os homens e mulheres de sucesso investem o tempo necessário para desenvolver uma clareza absoluta sobre si mesmos e o que realmente querem, como se estivessem traçando uma planta detalhada de um prédio antes de começar a construção. A maioria das pessoas simplesmente se atira na vida como um cão perseguindo o carro que passa e ainda fica se perguntando por que nunca consegue alcançar nada nem manter nada que realmente valha a pena.

Henry David Thoreau escreveu: "Você construiu seus castelos no ar? Ótimo. É exatamente onde eles devem ser construídos. Mas agora mãos à obra e construa alicerces sob eles."

Neste capítulo, você começará a cristalizar suas visões e seus valores em metas e objetivos concretos nos quais poderá trabalhar diariamente.

Personalize suas metas

Já mencionei que é absolutamente essencial ter um desejo intenso e ardente para superar obstáculos e alcançar grandes metas. Para que seu desejo seja suficientemente intenso, suas metas devem ser puramente pessoais. Devem ser metas que escolhe por si mesmo e não metas que alguém mais deseje para você ou que você queira atingir para agradar a alguém. Para que o processo de estabelecimento de metas seja eficaz, você deve ser absolutamente egoísta com respeito ao que realmente quer para si mesmo.

Isso não quer dizer que você não possa fazer coisas para os outros em casa ou no trabalho. Significa apenas que, ao estabelecer metas para sua vida, você deve começar por si mesmo e ir adiante.

A grande pergunta

Uma das perguntas mais importantes no estabelecimento de metas é a seguinte: O que eu realmente quero fazer na vida? Se você pudesse fazer, ser ou ter qualquer coisa na vida, o que seria? Lembre-se de que não pode atingir um alvo que não é capaz de ver. Você deve estar sempre retomando essa pergunta, constantemente, nos meses e anos vindouros.

Ao definir suas verdadeiras metas, você deve começar com seus projetos, seus valores e seus ideais. Quando começa, muitas vezes eles ficam parecendo fantasias, distantes da realidade. Agora, no entanto, cabe a você concretizá-los, como se estivesse desenhando no papel a casa de seus sonhos.

Decida o que realmente quer

1. Comece com suas metas mais globais e, em seguida, passe às mais específicas:
2. Quais são, atualmente, suas três metas mais importantes em seu negócio e em sua carreira?
3. Quais são, no momento, suas três metas financeiras mais importantes?
4. Quais são, atualmente, suas três metas mais importantes na vida em família e nos relacionamentos?
5. Quais são, no momento, suas três metas mais importantes em matéria de saúde e preparo físico?

Identifique suas maiores preocupações

O lado oculto dessas perguntas é: Quais são minhas três maiores preocupações, atualmente? O que o preocupa e incomoda em sua vida cotidiana? O que o deixa irritado ou afrontado?

O que, mais que tudo, o priva da felicidade? Um amigo meu costuma perguntar: "Onde está doendo?"

Uma vez que tenha identificado seus maiores problemas e motivos de preocupação, pergunte a si mesmo:

1. Quais seriam as soluções ideais para cada um desses problemas?
2. Como poderia eliminar imediatamente esses problemas ou preocupações?
3. Qual é a maneira mais rápida e direta de resolver cada problema?

Uma grande ferramenta do pensamento

Em 1142, o filósofo britânico William de Ockham propôs um método de solução de problemas que ficaria conhecido como a "navalha de Ockham". É uma maneira de pensar que ficou famosa e se tornou popular ao longo dos séculos. Dizia Ockham: "A solução mais simples e mais direta, que exige o menor número de medidas, geralmente é a solução correta para qualquer problema."

Muitas pessoas cometem o erro de complicar demais as metas e os problemas. Mas, quanto mais complicada for a solução, menos provável é que venha a ser aplicada e mais longo será o tempo que levará para apresentar resultados. Seu objetivo deve ser simplificar a solução e ir direto à meta o mais rápido possível.

Duplique sua renda

Muitas pessoas me dizem que gostariam de duplicar sua renda. Se trabalham com vendas, eu lhes pergunto: "Qual é a maneira mais rápida e direta de duplicar sua renda?" Depois que apresentam uma série de sugestões, dou aquela que é, para mim, a melhor resposta: "Duplique o tempo que gasta com compradores potenciais."

A maneira mais direta de aumentar as vendas sempre foi a mesma: passe mais tempo com clientes em potencial. Mesmo que não se aperfeiçoe em suas habilidades nem promova qualquer mudança em seus hábitos profissionais, provavelmente dobrará sua renda com vendas se dobrar o número de minutos que passa diariamente com possíveis compradores.

De acordo com estudos iniciados em 1928, atualmente os profissionais de vendas passam, em média, 90 minutos por dia com clientes em potencial. Os profissionais de vendas mais bem remunerados gastam duas ou três vezes mais tempo. Eles tratam de organizar sua agenda de maneira eficiente, para se assegurar de que passarão mais tempo na presença de pessoas que podem e vão comprar seus produtos ou serviços. E quanto mais tempo eles gastam com clientes ou compradores em potencial, mais capacitados se tornam em matéria de vendas. Quanto mais capacitados se tornam, mais conseguem vender e mais ganham em menos tempo.

Dobre sua produtividade

Se parasse para examinar seu trabalho, constataria que 20% do que faz respondem por 80% do que consegue. Em meus

Programas Avançados de Treinamento, ensinamos nossos clientes a identificar esses 20% de atividades, que mais agregam valor, e a duplicá-los.

Em vez de usar sua inteligência para ficar fazendo malabarismos com o tempo e conseguir realizar um número maior de tarefas, nós ensinamos a executar um número menor de tarefas, mas que sejam de maior valor. Com essa abordagem, alguns de nossos clientes dobram sua produtividade, e conseqüentemente sua renda, em apenas 30 dias, ainda que venham trabalhando há vários anos na mesma posição.

Procure sempre a maneira mais simples e direta de ir do ponto onde você se encontra para aquele onde quer estar. Procure a solução que contenha o menor número de passos. E, acima de tudo, comece a agir! Vá em frente. Ocupe-se. Cultive um certo "senso de urgência". As melhores idéias do mundo não têm qualquer valor até serem aplicadas. Dizia o poeta John Greenleaf Whittier: "De todas as palavras tristes escritas ou faladas, as mais tristes são estas: podia ter sido."

Use uma varinha de condão

Ao definir suas verdadeiras metas, use a técnica da "varinha de condão". Imagine que você tenha uma varinha de condão que possa usar em determinada área de sua vida. Ao ativar esta varinha de condão, seus desejos serão realizados!

Aponte uma varinha de condão para seus negócios e sua carreira. Se pudesse expressar quaisquer três desejos em seu trabalho, quais seriam? Aponte uma varinha de condão para sua vida financeira. Se pudesse manifestar quaisquer três desejos em sua vida financeira, quais seriam?

Aponte uma varinha de condão para sua vida familiar e seus relacionamentos. Se pudesse manifestar quaisquer três desejos nesta área, quais seriam? Se a sua vida familiar fosse ideal sob todos os aspectos, como ela seria?

Aponte uma varinha de condão para sua saúde e seu preparo físico. Se pudesse expressar quaisquer três desejos a respeito de seu corpo e de seu bem-estar físico, quais seriam? Para ser perfeita, em que sua saúde deveria ser diferente do que é hoje?

Aponte uma varinha de condão para suas habilidades e aptidões. Se pudesse dotar-se de quaisquer três habilidades ou aptidões, desenvolvidas em alto nível, quais seriam? Em quais áreas você gostaria de se destacar?

A técnica da varinha de condão é divertida por um lado, mas bastante reveladora por outro. Sempre que imaginar que dispõe de uma varinha de condão, suas verdadeiras metas naquela área virão à tona. Você também pode usar este exercício para outras pessoas que não estão certas do que querem ou do rumo que devem tomar. É impressionante o que vem à tona quando você faz esta pergunta.

Seis meses para viver

Eis aqui uma outra pergunta de estabelecimento de metas que reflete seus verdadeiros valores. Imagine que você procura um médico para fazer um check-up completo. Dias depois, seu médico lhe telefona e diz: "Tenho uma notícia boa e uma ruim. A boa é que, nos próximos seis meses, você terá a vida mais saudável e mais cheia de energia que jamais poderia imaginar. A ruim é que, ao cabo de 180 dias, você cairá morto por causa de uma doença incurável."

Se você ficasse sabendo, hoje, que só tinha mais seis meses de vida, como passaria seus últimos meses na Terra? Com quem passaria esse tempo? Aonde iria? O que tentaria concluir? Que coisas faria menos ou passaria a fazer mais?

Ao fazer a si mesmo esta pergunta, o que vier à sua mente será um reflexo de seus verdadeiros valores. Sua resposta quase sempre incluirá as pessoas mais importantes de sua vida. Muito poucas pessoas nesta situação responderiam: "Bem, acho que gostaria de voltar ao escritório para responder a alguns telefonemas."

Faça a lista de seus sonhos

Ao estabelecer suas verdadeiras metas depois de supor que não tem limitações, faça uma lista de seus sonhos. Anote tudo o que você gostaria de ser, ter ou fazer na vida se não tivesse qualquer limitação.

Mark Victor Hansen, co-autor do livro Histórias para aquecer o coração (Sextante, 2001), recomenda que você se sente com um bloco de papel e faça uma lista de pelo menos 100 metas que deseja alcançar ao longo da vida. Imagine, em seguida, que dispõe de todo o tempo, dinheiro, amigos, aptidões e recursos necessários para alcançar essas metas. Sonhe e fantasie à vontade. Escreva sem hesitação tudo o que gostaria de ter se não tivesse qualquer limitação.

A incrível descoberta que fará é que, 30 dias depois de fazer esta lista de 100 sonhos, coisas incríveis começaram a acontecer em sua vida e suas metas começarão a ser alcançadas em uma velocidade que nem é capaz de imaginar hoje. É o que parece acontecer com praticamente todas as pessoas que se dão ao trabalho de anotar pelo menos 100 metas. Você deveria tentar. Pode ficar espantado com os resultados.

O milionário instantâneo

Eis aqui mais uma pergunta de estabelecimento de metas: Se ganhasse amanhã um milhão de dólares em dinheiro, livres de impostos, o que mudaria em sua vida? O que faria de forma diferente? Em que se envolveria e do que

trataria de se livrar? Que coisas passaria a fazer menos ou mais? Qual seria a primeira coisa que faria?

Trata-se de uma outra forma de fazer a pergunta: "Como você mudaria sua vida se tivesse total liberdade de escolha?" A principal razão pela qual nos mantemos em situações que não são as melhores para nós é que tememos a mudança. Mas quando você imagina que dispõe de todo o dinheiro de que jamais precisará, para fazer ou ser o que bem entender, suas verdadeiras metas freqüentemente vêm à tona.

Por exemplo: se atualmente você estivesse no emprego errado, a idéia de ganhar muito dinheiro o levaria a pensar em deixar esse emprego imediatamente. Entretanto, se estivesse no emprego certo, o fato de ganhar muito dinheiro não afetaria sua carreira em absoluto. Pergunte, então, a si mesmo: O que eu faria se ganhasse amanhã um milhão de dólares livres de impostos?

Sem medo do fracasso

Temos, aqui, mais uma pergunta para ajudá-lo a definir suas verdadeiras metas: O que você sempre quis fazer, mas tinha medo de tentar? Olhando a seu redor e vendo outras pessoas que fazem coisas que você admira, quais delas você sempre quis fazer também?

Já pensou em abrir seu próprio negócio? Desejou concorrer a um cargo público? Já pensou em mudar de carreira? O que você sempre quis fazer, mas tinha medo de tentar?

Faça aquilo de que gosta

Ao estabelecer metas para sua vida, de curto e longo prazos, você deve estar constantemente perguntando a si mesmo: O que me dá mais prazer em cada área de minha vida? Por exemplo: se pudesse fazer uma única coisa o dia inteiro em seu trabalho, qual seria? Se pudesse se entregar a qualquer trabalho ou atividade de tempo integral sem remuneração, qual seria? Que tipo de trabalho ou atividade lhe dá maior alegria e satisfação?

O psicólogo Abraham Maslow identificou algo que chamou de "experiências de pico", aqueles momentos ou ocasiões em que um indivíduo se sente mais feliz, realizado e eufórico. Um de seus objetivos na vida é desfrutar do maior número possível de experiências de pico. E isso você consegue olhando para o passado e identificando os momentos de experiência de pico para, em seguida, imaginar como poderia repeti-los no presente e no futuro. Quais foram os momentos mais felizes de sua vida até agora? Como poderia ter mais momentos como esses no futuro? O que você realmente gosta de fazer?

Faça diferença

Você também deveria ter metas de envolvimento e contribuição nas áreas social e comunitária. Qual a diferença que você gostaria de fazer no mundo em que vive? Em quais ou para quais organizações, causas, necessidades ou problemas sociais gostaria de trabalhar? Que mudanças gostaria de ver acontecer? Dentre as pessoas menos afortunadas que você, quais gostaria de ajudar?

Se fosse financeiramente independente, que causas apoiaria? Acima de tudo, o que poderia fazer, hoje mesmo, para começar a fazer alguma diferença no mundo em que vive? Não espere até algum momento no futuro, quando todas as condições forem ideais. Em vez disso, comece hoje mesmo de alguma maneira.

Estabeleça metas financeiras claras

Uma das áreas mais importantes para o estabelecimento de metas é sua vida financeira. Se fosse capaz de ganhar e acumular todo o dinheiro de que precisa, provavelmente conseguiria concretizar mais depressa e com mais facilidade a maioria de suas metas não financeiras.

Se sua vida fosse ideal, quanto gostaria de ganhar por mês e por ano? Quanto gostaria de poupar e investir por mês e por ano? Quanto gostaria de ter em algum momento do futuro? Que bens imobiliários gostaria de ter no momento em que se aposentar, e quando gostaria que isto acontecesse? A maioria das pessoas mostra-se desalentadoramente confusa quando se trata de suas metas financeiras, mas o fato é que, quando você passa a ter absoluta clareza a este respeito, sua capacidade de alcançá-las aumenta consideravelmente.

Se tiver clareza, seus sonhos se tornam realidade

Quando você tem absoluta clareza sobre o que quer, pode dedicar a maior parte do tempo a pensar em suas metas. E quanto mais pensar nelas, mais rapidamente elas se materializarão em sua vida.

Este processo de fazer a si mesmo perguntas sobre suas metas em cada parte de sua vida permite que suas idéias se tornem mais claras, tornando-o uma pessoa mais focada e bem definida. Como disse Zig Ziglar: "Você deixa de ser uma generalidade sem rumo para se tornar alguém específico e com significado concreto."

Acima de tudo, você alcança o ponto em que se torna capaz de determinar qual o principal objetivo de sua vida. É este o trampolim para as grandes realizações e os feitos extraordinários.

Seu principal objetivo será o tema do próximo capítulo, e nos capítulos seguintes trataremos de como alcançá-lo.

DEFINA SUAS VERDADEIRAS METAS

1. Escreva quais são as três mais importantes metas de sua vida neste exato momento.
2. Quais são, hoje, seus três problemas ou preocupações mais urgentes?
3. Se você ganhasse amanhã um milhão em dinheiro, livre de impostos, que mudanças faria imediatamente em sua vida?
4. O que você realmente gosta de fazer? O que lhe proporciona a mais forte sensação de valor, importância e satisfação?
5. Se pudesse ativar uma varinha de condão em sua vida e conseguir qualquer coisa que quisesse, que desejo manifestaria?
6. O que você faria e como gastaria seu tempo se só tivesse mais seis meses de vida?
7. O que gostaria realmente de fazer com sua vida se não tivesse qualquer limitação?

Decida com clareza qual é seu principal objetivo

Há uma qualidade de que não podemos nos eximir para vencer: a clareza de propósitos, o conhecimento do que queremos e um desejo ardente de obtê-lo.
— NAPOLEON HILL

Como você se transforma naquilo em que pensa a maior parte do tempo, o fato de ter clareza sobre qual é seu principal objetivo permite-lhe estar sempre focado. Como escreveu Peter Drucker: "Sempre que você perceber que alguma coisa está sendo realizada, pode saber que haverá por perto um monomaníaco com uma missão."

Quanto mais você pensar em seu principal objetivo e em como alcançá-lo, estará ativando a Lei da Atração em sua vida de maneira mais intensa. Você começa a atrair pessoas, oportunidades, idéias e recursos que o ajudam a se aproximar com mais rapidez de sua meta e aproximar a sua meta mais rapidamente de si mesmo.

Pela Lei da Correspondência, o mundo externo de suas experiências convergirá e se harmonizará com o mundo interno de suas metas. Quando você tem clareza sobre seu principal objetivo e está constantemente pensando nele, falando dele e trabalhando para alcançá-lo, seu mundo exterior refletirá este empenho, como em um espelho.

A existência de um claro objetivo principal também mobiliza seu subconsciente em seu favor. Qualquer pensamento, plano ou meta que você seja capaz de definir com clareza em sua mente consciente imediatamente começará a ser transformado em realidade por seu subconsciente (e também por seu superconsciente, como veremos mais adiante).

Mobilize seu córtex reticular

Toda pessoa tem no cérebro uma parte denominada "córtex reticular". Esta pequena parte do cérebro, com forma semelhante à de um dedo, funciona de maneira equivalente à de uma central telefônica em um grande edifício comercial. Assim como todos os telefonemas são recebidos pela central telefônica e transmitidos ao destinatário, todas as informações captadas por seus sentidos são encaminhadas por meio de seu córtex reticular para a parte adequada de seu cérebro ou de sua consciência.

Em seu córtex reticular encontra-se seu sistema de ativação reticular. Quando envia a seu córtex reticular uma mensagem relativa a alguma meta, este

sistema começa a trabalhar no sentido de torná-lo intensamente consciente e alerta para todas as pessoas, informações e oportunidades em seu ambiente que serão capazes de ajudá-lo a alcançar aquela meta.

Um carro esportivo vermelho

Imagine, por exemplo, que decidiu querer um carro esportivo vermelho. Você escreve esta meta. Começa, então, a pensar em um carro esportivo vermelho e a visualizá-lo. Este processo envia a seu córtex reticular a mensagem de que um carro esportivo vermelho passou a ser importante para você. Imediatamente a imagem de um carro esportivo vermelho passa a figurar em sua tela mental de radar.

A partir desse momento, você começará a notar carros esportivos vermelhos aonde quer que vá. Acontecerá, inclusive, de vê-los dobrando esquinas a vários quarteirões de distância. Vai se deparar com eles estacionados em frente a casas e lojas. Aonde quer que vá, seu mundo parecerá cheio de carros esportivos vermelhos.

Se decidisse comprar uma motocicleta, começaria a ver motocicletas por toda parte. Se decidisse fazer uma viagem ao Havaí, começaria a ter sua atenção atraída por cartazes, anúncios, brochuras e programas de televisão contendo informações sobre férias no Havaí. Qualquer mensagem relativa a metas que você envie a seu córtex reticular faz com que o seu sistema de ativação reticular o alerte para todas as possíveis maneiras de transformar essa meta em realidade.

Conquiste sua independência financeira

Se você decidir se tornar financeiramente independente, começará, de uma hora para outra, a perceber, nos ambientes em que se movimenta, todos os tipos de oportunidades e possibilidades que convergem para a realização de suas metas financeiras. Onde quer que esteja, perceberá notícias nos jornais e livros sobre o tema. Receberá informações e convites por correio. Verá que se envolve em conversas sobre como ganhar e investir dinheiro. Terá a sensação de estar cercado de idéias e informações que podem ser úteis para alcançar suas metas financeiras.

Em contrapartida, se você não dá instruções claras a seu córtex reticular e a seu subconsciente, avançará pela vida como se estivesse dirigindo na neblina. Não será capaz de perceber a maioria dessas oportunidades e possibilidades ao seu redor. Raramente as verá ou notará.

Alguém já disse que "A atenção é a chave da vida". Aonde quer que vá sua atenção, para lá também vai a sua vida. Quando toma uma decisão clara a respeito de seu objetivo principal, você eleva seu grau de atenção e se torna cada

vez mais sensível a qualquer coisa em seu ambiente que seja capaz de ajudá-lo a alcançar mais rapidamente aquela meta.

Seu principal objetivo

Seu principal objetivo pode ser definido como aquela meta que é a mais importante para você no momento. É, em geral, a meta capaz de ajudá-lo mais que qualquer outra coisa a alcançar o maior número de suas outras metas. Seu objetivo principal deve ter as seguintes características:

1. Deve ser algo que você realmente deseja em caráter pessoal. Seu desejo em relação a esta meta deve ser tão forte que a simples idéia de alcançar seu objetivo principal o deixa empolgado e feliz.
2. Deve ser claro e específico. Você deve ser capaz de defini-lo em palavras. Deve ser capaz de escrevê-lo com tal clareza que até uma criança seja capaz de entendê-lo e dizer se você o alcançou ou não.
3. Deve ser mensurável e quantificável. Estará menos para "Quero ganhar muito dinheiro" e mais para "Até tal data estarei ganhando 100 mil dólares por ano".
4. Deve ser, ao mesmo tempo, viável e digno de crédito. Seu principal objetivo não pode ser tão ambicioso ou ridículo que se torne absolutamente irrealizável.
5. Seu principal objetivo precisa ter uma razoável probabilidade de êxito, talvez na casa dos 50% no momento em que começa. Se você nunca atingiu uma meta importante, estabeleça uma que tenha de 80% a 90% de probabilidade de sucesso. Facilite as coisas para si mesmo, pelo menos no início. Mais tarde, poderá estabelecer metas superambiciosas com uma pequena probabilidade de sucesso, e ainda assim sentir-se suficientemente motivado para tomar as medidas necessárias para alcançá-las. No início, contudo, estabeleça metas verossímeis e viáveis e que tenham uma alta probabilidade de sucesso, para que você seja capaz de vencer logo de início.
6. Seu principal objetivo deve estar em harmonia com suas outras metas. Você não pode desejar ter êxito financeiro em sua carreira e, ao mesmo tempo, passar a maior parte do tempo jogando golfe. Suas principais metas devem estar em harmonia com suas metas secundárias e ser coerentes com seus valores.

Mantenha os pés no chão

Em um de meus seminários, uma mulher me abordou e disse que havia conseguido definir com clareza seu objetivo principal. Perguntei-lhe, então, qual era. Ela respondeu: "Vou ficar milionária em um ano."

Curioso, perguntei quanto ela acumulara, aproximadamente, àquela altura. Ela respondeu que estava falida. Perguntei-lhe em que trabalhava. Ela acabara de ser demitida do emprego por incompetência. Perguntei por que fixar a meta de ganhar um milhão de dólares em um ano em tais circunstâncias.

Ela respondeu que eu tinha dito que é possível estabelecer qualquer grande meta que se deseje, desde que se tenha clareza de propósitos, e por isso ela estava convencida de que era tudo de que precisava para ter êxito. Tive de lhe explicar que sua meta era tão irrealista e inatingível em suas atuais circunstâncias que só serviria para desestimulá-la, quando se visse tão longe de alcançá-la. Tal meta acabaria antes por desmotivá-la do que motivá-la a fazer o que precisaria fazer para se tornar financeiramente bem-sucedida nos anos vindouros.

Seja honesto consigo mesmo

Em um de meus seminários, um homem me disse que seu objetivo principal era a "paz mundial". Expliquei-lhe que, a menos que se tornasse o chefe de governo de uma superpotência, era muito pequena a influência que poderia ter na paz mundial. Tal meta serviria apenas para impedi-lo de estabelecer uma meta pessoal que fosse efetivamente viável, algo em que pudesse trabalhar dia a dia. Ele ficou visivelmente irritado e se afastou, inconformado com minha relutância em encorajar sua fantasia.

Em ambos os casos, as pessoas estavam usando o estabelecimento de metas contra si mesmas. Estavam se encaminhando para o fracasso ao criarem metas tão inalcançáveis que logo desanimariam e desistiriam de fazer qualquer esforço.

Temos aí um perigo real quando você começa a estabelecer grandes metas para si mesmo, e todo cuidado deve ser tomado para evitá-lo. Pode ser um beco sem saída que o leve ao desânimo e à desmotivação, ao invés de conduzi-lo ao entusiasmo e à empolgação.

Não se sabote

Eu mesmo cometi este erro quando era mais jovem. Quando comecei a estabelecer metas para mim, fixei uma meta de rendimentos dez vezes maior do que eu jamais ganhara. Passados muitos meses sem obter qualquer progresso, percebi que minha meta não estava me ajudando. Como estava tão distante de

tudo o que eu jamais havia conseguido, ela não era capaz de me motivar. Bem no fundo do coração, embora a ambicionasse, eu não acreditava realmente que ela fosse possível. E como não acreditava que ela fosse possível, meu subconsciente a rejeitava e meu córtex reticular simplesmente não funcionava. Não permita que isto lhe aconteça.

A grande pergunta

Eis aqui a pergunta fundamental para determinar seu objetivo principal: Com que grande realização ousaria sonhar se soubesse que não tinha como falhar?

Se tivesse certeza absoluta de que conseguiria alcançar qualquer meta, grande ou pequena, de curto ou de longo prazo, qual escolheria? Qualquer que seja a sua resposta, se você for capaz de escrevê-la, provavelmente poderá concretizá-la. A partir daí, a única pergunta a fazer é: Como? O único verdadeiro limite é a força de sua vontade e o tempo que está disposto a trabalhar para alcançá-la.

Um vencedor do Prêmio Nobel

Um dos participantes de um de meus seminários, professor de química em uma importante universidade, havia recebido, dois anos antes, o Prêmio Nobel juntamente com dois outros cientistas. Disse-me ele que, quando estava na casa dos 20 anos de idade e deu início à sua carreira universitária, decidiu que queria dar uma grande contribuição no campo da química. Este era seu objetivo principal. Manteve-se focado nele por mais de 25 anos. E acabou tendo êxito.

Disse-me ele: "Eu tinha clareza desde o início. Nunca duvidei que acabaria dando uma contribuição tão importante no campo da química que receberia o Prêmio Nobel. Fiquei feliz quando aconteceu, mas não foi uma surpresa."

Esteja disposto a pagar o preço

Todo mundo quer ser milionário ou multimilionário. A questão é saber se você está disposto ou não a fazer tudo que for necessário e investir todos os anos exigidos para alcançar esta meta financeira. Caso esteja, praticamente nada poderá detê-lo.

O exercício das dez metas

Eis aqui um exercício. Pegue uma folha de papel e faça uma lista de dez metas que gostaria de concretizar no futuro previsível. Escreva-as no tempo

presente, como seja as tivesse alcançado. Você escreveria, por exemplo: "Eu peso XXX quilos"; ou então: "Ganho XXX dólares por ano."

Uma vez concluída sua lista de dez metas, passe os olhos novamente por ela e faça a si mesmo a seguinte pergunta: Qual das metas desta lista teria o maior impacto positivo na minha vida se eu a concretizasse imediatamente?

Em quase todos os casos, esta determinada meta é seu objetivo principal. É aquela capaz de exercer o maior impacto em sua vida e, ao mesmo tempo, na concretização da maioria de suas outras metas.

Qualquer que seja a meta escolhida, anote-a em uma outra folha de papel. Anote tudo que acredita que pode fazer para alcançar esta e, em seguida, comece a agir em pelo menos um desses itens. Anote esta meta em um cartão de bolso e leve-o sempre consigo para revê-la periodicamente. Pense nela de manhã, à tarde e à noite. Esteja permanentemente buscando maneiras de realizá-la. E a única pergunta que você precisa fazer é: Como?

Pense em sua meta

Sua escolha de um objetivo principal e sua decisão de se concentrar obstinadamente nele, superando todos os obstáculos e dificuldades até alcançá-lo, contribuirá mais para mudar sua vida para melhor do que qualquer outra decisão que jamais tomou. Qualquer que seja seu objetivo principal, escreva-o e comece hoje mesmo a trabalhar nele.

DECIDA COM CLAREZA QUAL E SEU PRINCIPAL OBJETIVO

1. Qual a grande realização com que ousaria sonhar se soubesse que não falharia?
2. Escreva, no tempo presente, uma lista das dez metas que gostaria de alcançar nos meses e anos vindouros. Escolha, dentre essas dez metas, aquela que teria o impacto mais positivo em sua vida.
3. Determine como você avaliará seu progresso e seu sucesso na concretização dessa meta. Anote tudo.
4. Faça uma lista de tudo que você pode fazer para se aproximar de sua meta. Comece a agir imediatamente em pelo menos uma dessas coisas.
5. Defina o preço que terá de pagar em termos de mais trabalho, tempo e envolvimento para atingir sua meta, e trate de começar a pagá-lo.

Analise suas crenças

Muitas vezes, a única coisa que existe entre um homem e o que ele quer da vida é a vontade de tentar e a certeza de que é possível.
— RICHARD M. DEVOS

Talvez a mais importante de todas as leis mentais seja a Lei da Crença. Segundo esta lei, tudo aquilo em que se acredita com convicção torna-se real. Você não acredita no que vê; você vê aquilo em que acredita. Na realidade, enxerga seu mundo através de uma lente de crenças, atitudes, preconceitos e idéias preconcebidas. Você não é o que pensa que é; mas aquilo que pensa, você efetivamente é.

Provérbios 23:7 diz que assim como um homem "pensa no coração, ele é". Isto significa que você sempre age exteriormente com base em suas mais arraigadas crenças e convicções a respeito de si mesmo.

Em Mateus 9:29, Jesus diz: "Segundo a tua fé, (será feito) em ti." Trata-se de uma outra maneira de dizer que aquilo em que você acredita com mais intensidade gera sua realidade. São essas crenças que determinam o que lhe acontece.

Em 1905, o Dr. William James, de Harvard, disse: "A crença cria o fato." E acrescentou: "A maior revolução de minha geração é a descoberta de que os indivíduos, ao mudarem sua atitude mental, podem mudar os aspectos externos de suas vidas."

Mude sua maneira de pensar e mude sua vida

Todas as melhorias em sua vida derivam de mudanças em suas crenças sobre si mesmo e suas possibilidades. O crescimento pessoal decorre da mudança de suas crenças a respeito do que pode fazer e do que é possível para você. Gostaria de duplicar sua renda? Claro que sim! Mais eis a pergunta: Você acredita que isto é possível? Gostaria de triplicar sua renda? Acredita que isto também é possível?

Qualquer que seja seu grau de ceticismo, gostaria de lhe fazer uma pergunta. Desde que começou em seu primeiro trabalho, você já não duplicou ou triplicou sua renda? Já não ganha, hoje, muito mais do que ganhava quando começou? Já não foi capaz de provar a si mesmo que é possível duplicar e triplicar sua renda? E o que já fez pode voltar a fazer — provavelmente muitas e muitas vezes —, se aprender como. Basta acreditar que é possível.

Escreveu Napoleon Hill: "A mente humana é capaz de realizar tudo que puder conceber e tudo em que puder acreditar."

Seu programa básico para alcançar o sucesso

Talvez, o maior avanço no campo do potencial humano no século XX tenha sido a descoberta do autoconceito. Tudo que você faz ou realiza na vida, cada pensamento, sentimento ou ato, é controlado e determinado por seu autoconceito. Seu autoconceito antecede e prevê seus níveis de desempenho e eficácia em tudo que você faz. Seu autoconceito é o programa central de seu computador mental. É o sistema operacional básico. Tudo que você realiza no mundo exterior decorre de seu autoconceito.

O que os psicólogos descobriram é que o seu autoconceito é constituído da soma de suas crenças, atitudes, sentimentos e opiniões sobre si mesmo e seu mundo. Por isso, você sempre funciona de acordo com seu autoconceito, seja ele positivo ou negativo.

Jogue fora o lixo acumulado

Eis uma descoberta interessante sobre o autoconceito. Mesmo que seu autoconceito seja formado por crenças errôneas sobre si mesmo e seu mundo, para você elas são reais, e portanto você pensará, sentirá e agirá de acordo com elas.

Acontece que suas crenças sobre si mesmo são, em grande parte, subjetivas. Freqüentemente, não têm fundamento em fatos. Resultam de informações que você absorveu ao longo da vida e da maneira como as processou. Suas crenças foram moldadas e formadas por sua infância, seus amigos e colaboradores, suas leituras e sua educação, suas experiências — tanto as positivas quanto as negativas — e mil outros fatores.

As piores crenças são as crenças autolimitadoras. Se você acredita que tem algum tipo de limitação, seja verdade ou não, isto se torna uma verdade para você. Se você acredita nisto, passará a agir como se fosse deficiente nesta área específica do talento ou da aptidão. Superar as crenças autolimitadoras e as limitações auto-impostas freqüentemente é o maior obstáculo entre você e a realização de todo o seu potencial.

Ignore os especialistas

Albert Einstein foi dispensado da escola na juventude por dificuldades de aprendizado. Seus pais foram informados de que era impossível educá-lo. Recusaram-se a aceitar este diagnóstico e acabaram conseguindo que ele tivesse uma excelente educação.

O Dr. Albert Schweitzer teve os mesmos problemas na escola quando menino. Seus pais foram aconselhados a orientá-lo para ser sapateiro, para que

tivesse um trabalho seguro ao crescer. Tanto ele quanto Einstein concluíram doutorados antes de chegar aos 20 anos de idade e deixaram sua marca na história do século XX.

Segundo um artigo sobre dificuldades de aprendizado no mundo dos negócios publicado na revista Fortune, muitos presidentes e executivos de empresas incluídas na relação Fortune 500 não eram considerados particularmente brilhantes ou capazes na escola. Graças ao trabalho duro, no entanto, alcançaram grande sucesso em seus setores.

Thomas Edison foi expulso da escola na sexta série. Os responsáveis disseram a seus pais que seria perda de tempo gastar dinheiro em sua educação, pois ele não era suficientemente inteligente nem capaz de aprender coisa alguma. Edison tornou-se o maior inventor da era moderna. Este tipo de história tem se repetido milhares de vezes.

As crenças autolimitadoras, às vezes baseadas em uma única experiência ou em uma observação superficial, podem atrasá-lo anos em sua vida. Muitas pessoas acabaram dominando alguma técnica em uma área em que não se julgavam capazes, e ficaram bastante surpresas consigo mesmas. Talvez isto tenha acontecido com você. De uma hora para outra, percebe que suas idéias limitadoras a seu próprio respeito naquela área não tinham fundamento na realidade.

Você é melhor do que imagina

A escritora Louise Hay sustenta que as raízes da maioria de nossos problemas na vida encontram-se no sentimento "Não sou bom o suficiente". Segundo o Dr. Alfred Adler, o homem ocidental tem como herança natural sentimentos de "inferioridade" que começam na infância e freqüentemente persistem na idade adulta.

Por causa de suas crenças negativas, a maioria delas errônea, muitas pessoas equivocadamente se consideram limitadas em sua inteligência, talento, capacidade, criatividade ou aptidão. Em praticamente todos os casos, tais crenças são falsas.

O fato é que você tem mais potencial do que seria capaz de usar em toda a sua vida. Ninguém é melhor nem mais inteligente que você. As pessoas simplesmente são mais inteligentes ou melhores em áreas diferentes e em períodos diferentes.

Você poderia ser um gênio

Segundo o Dr. Howard Gardner, da Universidade de Harvard, criador do conceito de inteligências múltiplas, você possui pelo menos dez inteligências diferentes, e poderia ser um gênio em qualquer uma delas.

Infelizmente, só dois tipos de inteligência são mensurados e registrados ao longo da vida escolar e universitária: a inteligência verbal e a matemática. Mas você poderia perfeitamente ser um gênio nos terrenos da inteligência visuo-espacial (artes plásticas, design), empreendedora (geração de negócios), física ou cinestésica (esportes), musical (tocar instrumentos, compor), interpessoal (relacionar-se bem com os outros), intrapessoal (entender a si mesmo em profundidade), intuitiva (capacidade de perceber o que deve ser dito ou feito), artística (criar obras de arte) ou abstrata (medicina, ciência).

Em uma escola de periferia de uma cidade norte-americana, um grafite dizia: "Deus não faz porcaria." Toda pessoa é capaz de alcançar a excelência de alguma forma, em algum campo. Neste exato momento, você tem dentro de si a capacidade de funcionar em níveis excepcionais ou de genialidade em pelo menos uma inteligência, e talvez em várias delas. Cabe a você descobrir em qual.

Sua responsabilidade em relação a si mesmo é descartar-se de todas essas crenças autolimitadoras e aceitar que é uma pessoa extraordinariamente capaz e talentosa. Você foi programado para a grandeza e concebido para o sucesso. Tem competências e aptidões que nunca foram exploradas. Neste exato momento, traz em si a possibilidade de alcançar praticamente qualquer meta que estabeleça se estiver disposto a trabalhar com afinco e perseverança.

Suas crenças são adquiridas e não inatas

O lado bom das crenças é que todas elas são aprendidas. Podem, portanto, ser desaprendidas, especialmente quando não forem úteis. Quando veio ao mundo, você não tinha crença alguma — sobre si mesmo, sua religião, seu partido político, as outras pessoas ou o mundo em geral. Hoje, você "sabe" muitas coisas. No entanto, como escreveu o cômico Josh Billings: "Não é o que um homem sabe que o prejudica; é o que ele sabe que não é verdade."

Muitas coisas que você sabe sobre si mesmo simplesmente não são verdadeiras. E tais crenças quase sempre são autolimitadoras. O ponto de partida para liberar mais o seu potencial consiste em identificar suas crenças autolimitadoras e perguntar a si mesmo: "E se elas não fossem reais?"

E se você fosse dotado de uma extraordinária capacidade em determinada área na qual nunca se julgou muito bom, como vendas, negócios, falar em público ou ganhar dinheiro?

Veja a si mesmo de uma maneira diferente

Aonde quer que eu vá no mundo inteiro, tenho transmitido estes princípios a dezenas de milhares de pessoas. Tenho arquivos cheios de cartas e e-mails de pessoas que nunca tinham ouvido falar, até então, desse conceito das crenças autolimitadoras. Ao travar conhecimento com ele, no entanto, mudaram

completamente sua atitude em relação a si mesmas. Passaram a se considerar muito mais competentes e capacitadas do que antes em áreas essenciais de suas vidas.

Em pouquíssimo tempo, começaram a transformar suas vidas e a mudar os resultados que obtinham. Chegaram a duplicar, triplicar e quadruplicar suas rendas. Muitas tornaram-se milionárias e multimilionárias. Passaram do fundo para o topo em suas empresas, do pior desempenho na equipe de vendas para a maior renda da companhia.

Depois de mudarem suas crenças sobre si mesmas e seu potencial, essas pessoas aprenderam novas aptidões e aceitaram novos desafios. Estabeleceram metas mais ambiciosas e se entregaram à sua realização de corpo e alma. Ao questionarem suas crenças e se recusarem a aceitar que fossem limitadas em algum ponto de vista, assumiram plenamente o controle de suas vidas e carreiras e criaram novas realidades para si mesmas. E o que tantas pessoas puderam fazer você também pode.

Escolha as crenças que deseja

Imagine que houvesse uma "Loja das Crenças", muito parecida com uma loja de programas de computador, na qual você pudesse comprar uma crença para ser programada em seu subconsciente. Se você fosse capaz de escolher um conjunto de crenças, quais poderiam lhe ser mais úteis?

Vai aqui minha sugestão. Opte pela seguinte crença: "Estou destinado a ser um grande sucesso na vida."

Se você acreditar com toda convicção que está fadado a ser um grande sucesso, passará a caminhar, falar e agir como se tudo que acontece em sua vida fosse parte de um grande plano para torná-lo bem-sucedido. E na realidade é assim que as pessoas mais bem-sucedidas pensam em todas as áreas de ação.

Procure o que há de bom

As pessoas de sucesso procuram o que há de bom em cada situação. Sabem que sempre existe algo de bom em tudo. Por mais contrariedades e reveses que vivenciem, esperam sempre extrair alguma coisa de bom de tudo que lhes acontece. Elas acreditam que todo revés faz parte de um grande plano que as está encaminhando inexoravelmente para a consecução do grande sucesso que lhes é inevitável.

Se suas crenças são positivas, você saberá buscar a lição importante em cada revés ou dificuldade. Confiará que tem muitas lições a aprender no caminho para a realização e a preservação de seu sucesso. Encara, portanto, cada problema como uma oportunidade de aprendizado. Escreveu Napoleon

Hill: "Em cada dificuldade ou obstáculo encontra-se a semente de uma vantagem ou benefício equivalente ou ainda maior."

Com uma atitude assim, você se beneficia de tudo que lhe acontece, seja positivo ou negativo, à medida que se dirige à realização de seu objetivo principal.

Forje seus sentimentos

Ern psicologia e metafísica, a Lei da Reversibilidade diz: "É mais provável que você aja de forma a se sentir de determinada maneira do que se sinta disposto a agir."

Isto significa que, ao começar, talvez você não se sinta o grande sucesso que deseja ser. Não terá a autoconfiança que resulta de um registro de realizações bem-sucedidas. Muitas vezes, você duvidará de sua capacidade e temerá o fracasso. Achará que não é bom o suficiente, pelo menos por enquanto.

Mas se "agir como se" já fosse a pessoa que deseja ser, com as qualidades e aptidões que deseja ter, seus atos gerarão os sentimentos adequados a eles. Pela Lei da Reversibilidade, você estará efetivamente agindo de forma a se sentir como quer.

Se quiser ser uma das pessoas de maior projeção em sua área, vista-se como elas. Apresente-se como tal. Organize seus hábitos de trabalho como essas pessoas fazem. Identifique as pessoas de maior sucesso em sua área de atuação e tome-as como padrão de referência. Se possível, procure-as em busca de conselhos sobre como avançar com maior rapidez. E trate de seguir imediatamente os conselhos que acaso lhe derem. Comece a agir.

Quando começar a caminhar, falar, se vestir e se comportar como os líderes de sua área de atuação, logo começará a se sentir como eles. Passará a tratar as outras pessoas da mesma maneira. Vai trabalhar como esses líderes trabalham. Começará a obter os resultados que eles alcançam. Em pouquíssimo tempo, você será um desses líderes. A frase "Finja até conseguir realizar!" pode ser banal, mas é muito verdadeira.

O segredo de um gerente de vendas

Tenho um amigo que conquistou grande sucesso como gerente de vendas. Depois de entrevistar e escolher cuidadosamente um novo vendedor, ele o levava a um revendedor de Cadillac para convencê-lo a trocar seu carro usado por um novo. Geralmente, o vendedor resistia à idéia. Ficava assustado com o preço do carro e as enormes prestações mensais que teria de pagar. Mas o gerente de vendas insistia na compra do Cadillac como condição para que ficasse com o emprego.

O que acha você que acontecia depois? Primeiro, o vendedor chegava em casa com o carro novo e sua mulher quase tinha um ataque do coração ao ver que ele tinha comprado um Cadillac. Depois que ela se acalmava, no entanto, ele a levava para um passeio pelo bairro no carro novo. Ao passarem, os dois eram vistos pelos vizinhos, e acenavam de dentro do Cadillac. Em seguida, ele estacionava o Cadillac à frente de sua casa. E as pessoas se aproximavam para admirar o carro. Gradualmente, e de maneira imperceptível, em nível subconsciente, sua atitude em relação a si mesmo e à sua capacidade de elevar a própria renda começava a mudar.

Em questão de poucos dias, ele começava a se ver como o tipo de pessoa que dirigia um Cadillac novo. Passava a se encarar como alguém capaz de ganhar muito dinheiro em seu campo profissional, um dos indivíduos de maior desempenho em seu ramo de atuação. E assim foi, caso após caso, quase sem exceção: os vendedores dessa organização transformavam-se em estrelas das vendas. Seus resultados deram um salto e eles passaram a ganhar mais do que jamais haviam obtido. Não demorava para que as prestações do novo

Cadillac deixassem de constituir um motivo de preocupação, pois suas rendas já eram muito mais altas.

Crie o equivalente mental

O mestre espiritual Emmet Fox disse: "Sua principal tarefa na vida é criar dentro de si mesmo o equivalente mental daquilo que quer realizar e desfrutar no mundo que o cerca."

Você deve se focalizar na criação, dentro de si mesmo, de crenças sintonizadas com o grande sucesso que deseja obter no mundo em que vive. E consegue isso desafiando suas crenças autolimitadoras, rejeitando-as e se comportando como se elas não existissem.

Você reforça o desenvolvimento de crenças novas e propiciadoras do progresso na vida ampliando seus conhecimentos e suas aptidões em seu campo de atuação a ponto de se sentir capaz de atender a qualquer desafio ou exigência. Você acelera o desenvolvimento de novas crenças positivas estabelecendo metas mais ambiciosas e estimulantes em cada área. Finalmente, age sempre como seja fosse a pessoa que deseja.

Seu objetivo é reprogramar seu subconsciente para o sucesso, criando um equivalente mental para tudo que faz ou diz.

Comporte-se de acordo com sua nova auto-imagem

Você desenvolve novas crenças ao agir de acordo com elas. Age como se acreditasse que já tem essas aptidões e competências. Comporta-se sempre como uma pessoa positiva, otimista e alegre. Age como se seu sucesso já estivesse garantido. Age como se tivesse uma garantia secreta de sucesso, da qual só você tem conhecimento.

Você percebe de que está desenvolvendo, modelando e controlando a evolução de seu caráter e de sua personalidade através de tudo que faz e diz a cada dia.

Como você se torna aquilo em que pensa, só deveria dizer e fazer o que está de acordo com o seu auto-ideal, com a pessoa que mais deseja ser e com seus ideais futuros de longo prazo. Você só deve pensar e falar das qualidades e comportamentos que o estão ajudando a se tornar a pessoa que quer ser e a alcançar as metas que tem em vista.

Tome uma decisão

Tome, hoje mesmo, a decisão de desafiar e rejeitar quaisquer crenças autolimitadoras que podem estar atrasando sua vida. Olhe para dentro de si mesmo e questione as áreas de sua vida nas quais manifesta dúvidas quanto a suas aptidões ou seus talentos. Pode até perguntar aos seus amigos e à sua família se consideram que você tem alguma crença negativa.

Freqüentemente eles percebem crenças autolimitadoras de que você mesmo não tem consciência. Em todos os casos, uma vez que tenha identificado essas crenças negativas, pergunte a si mesmo: E se o contrário fosse verdade?

E se você fosse capaz de ter um extraordinário sucesso em uma área em que atualmente duvida de si mesmo? E se tivesse sido programado desde a infância com uma aptidão genial em determinada área? Por exemplo: e se você tivesse atualmente, sem saber, a capacidade de ganhar e fazer frutificar todo o dinheiro que desejaria ganhar ao longo da vida? E se tivesse um "toque de Midas" no que diz respeito ao dinheiro? Se acreditasse com absoluta convicção na veracidade dessas idéias, o que faria de maneira diferente da que está fazendo hoje?

Tenha coerência em suas palavras e seus atos

Suas crenças sempre se manifestam em suas palavras e ações. Certifique-se de que tudo que disser e fizer, a partir de agora, é coerente com as crenças que quer ter e com a pessoa que quer se tornar. Com o tempo, você vai, cada vez mais, substituir suas crenças autolimitadoras por crenças propícias a seu progresso na vida. Com o tempo, será capaz de se reprogramar completamente para o sucesso. Quando isto acontecer, você e todas as pessoas que o cercam ficarão admirados com a transformação que ocorrerá em sua vida.

ANALISE SUAS CRENÇAS

1. "Aja como se fosse!" Se você fosse uma das pessoas mais respeitadas e competentes em seu campo de atuação, em que sua maneira de pensar, seus atos e seus sentimentos seriam diferentes dos de hoje?
2. Imagine que tem um "toque de Midas" em matéria de dinheiro. Se fosse um gestor financeiro extremamente competente, como haveria de administrar seu próprio dinheiro?
3. Identifique as crenças autolimitadoras que podem estar atrasando sua vida. Como agiria se verificasse que são totalmente infundadas?
4. Escolha uma crença que bem lá no íntimo você gostaria de ter a respeito de si mesmo. Finja que já acredita que ela é verdade.
5. Observe a situação mais difícil com que está lidando no momento. Que lições importantes nela contidas podem ajudá-lo a ser melhor no futuro?

Comece pelo início

Seu problema é superar a defasagem entre o ponto em que se encontra agora e as metas que pretende alcançar.
— EARL NIGHTINGALE

Suponha que fará uma longa viagem pelo país. Sua primeira medida seria escolher seu destino e depois comprar um mapa para decidir a melhor rota. A cada dia de viagem, antes de botar novamente o pé na estrada, você trataria de procurar no mapa o ponto aonde chegou e seu destino nas horas seguintes. Na vida também é assim.

Uma vez que tenha decidido seus valores, sua visão, sua missão, seu objetivo e suas metas, o próximo passo consiste em analisar seu ponto de partida. Exatamente onde você se encontra hoje e como está se saindo em cada uma das áreas importantes de sua vida, especialmente no que se refere a suas metas?

Pratique o princípio da realidade

Jack Welch, que por muitos anos foi diretor executivo da General Electric, disse que o requisito mais importante da liderança é o "princípio da realidade". E definiu-o como a capacidade de enxergar o mundo como ele realmente é, e não como gostaríamos que fosse. Sempre que abria uma reunião para discutir algum problema ou meta, ele fazia a pergunta: "Qual é a realidade?"

Peter Drucker refere-se a esta qualidade como "honestidade intelectual", encarando os fatos exatamente como são antes de tentar resolver um problema ou tomar uma decisão. Abraham Maslow escreveu que a principal qualidade da pessoa que está sempre realizando algo é a capacidade de ser totalmente honesta e objetiva consigo mesma. O mesmo acontece com você.

Se deseja ser o melhor que pode ser e conquistar o que realmente é possível para você, é preciso que seja exageradamente honesto consigo mesmo quanto a seu ponto de partida. E preciso que pare e analise a si mesmo em detalhes para perceber exatamente onde se encontra hoje em cada área.

Comece pelo início

Um exemplo: se você decide perder peso, a primeira coisa que deve fazer é se pesar. Daí para a frente, terá sempre este peso como referência para saber se está ou não avançando em direção a sua meta.

Se decide dar início a um programa de exercícios, o primeiro passo é determinar quanto se exercita atualmente. Quantos minutos por dia e por semana dedica aos exercícios, e com que intensidade? Que tipo de exercícios faz atualmente? Qualquer que seja sua resposta, é importante que seja a mais exata possível. Poderá, então, usar a resposta como ponto de partida e traçar seus planos futuros de exercícios com base nela.

Estabeleça seu rendimento por hora

Se você quiser ganhar mais dinheiro, a primeira coisa a fazer é sentar para calcular exatamente quanto você está ganhando agora. Quanto ganhou no ano passado e no ano retrasado? Quanto ganhará este ano? Quanto está ganhando por mês? A melhor medida de todas é o quanto você ganha atualmente por hora.

Você pode estabelecer seu rendimento por hora dividindo sua renda anual por dois mil, o número aproximado de horas que trabalha por ano. Melhor ainda: pode dividir sua renda mensal por 172, número de horas que trabalha, em média, por mês.

Muitos dos meus clientes de treinamento calculam seu rendimento por hora a cada semana para compará-la com as das semanas anteriores. Estabelecem, então, uma meta para aumentar o valor do que fazem a cada hora e, com isto, elevar sua renda. Você deveria fazer o mesmo.

Rigor com tempo e finanças melhora o desempenho

Quanto mais rigorosos e precisos forem seus cálculos a respeito de sua renda, ou em qualquer outra área, tanto melhor e mais rapidamente poderá melhorar em cada uma delas. Por exemplo: a maioria das pessoas pensa em termos de salário mensal e anual. São medidas difíceis de analisar e aumentar. Em contrapartida, a pessoa de alto desempenho pensa em termos de rendimento por hora, passível de sofrer aperfeiçoamentos a cada minuto.

Como você é o presidente de sua própria empresa de serviços pessoais, deve considerar que faz parte de sua própria folha de pagamento. Imagine que está pagando a si mesmo por hora de trabalho. Seja tão exigente consigo mesmo quanto seria com alguém que estivesse trabalhando para você. Recuse-se a fazer qualquer coisa que não pague o valor-hora que deseja.

Seu valor líquido atual

Se estabeleceu uma meta financeira de longo prazo, o próximo passo será determinar exatamente quanto você vale hoje, em termos financeiros. Se seu objetivo é ficar milionário nos próximos anos, você precisará calcular exatamente quanto conseguiu acumular até hoje.

A maioria das pessoas mostra-se confusa ou desonesta neste cálculo. Seu verdadeiro valor líquido em dinheiro é o montante com que ficaria se vendesse tudo que lhe pertence hoje, pelo preço que o mercado estivesse disposto a pagar, e pagasse todas as suas dívidas e contas.

Muitas pessoas dão grande valor a seus bens pessoais. Pensam que suas roupas, seus carros, seus móveis e aparelhos eletrônicos valem muito dinheiro. Mas o valor verdadeiro desses bens geralmente não passa de 10% a 20% do preço que pagaram por eles.

Faça planos financeiros de longo prazo

Para estabelecer um planejamento financeiro preciso, calcule seu valor líquido hoje e o subtraia de sua meta financeira de longo prazo. Divida o resultado pelo número de anos que pretende levar para alcançar esta meta financeira. Dessa forma, você ficará sabendo exatamente quanto tem de poupar, investir e acumular a cada ano com o objetivo de se tornar financeiramente independente.

Sua meta é realista, levando-se em conta o ponto onde se encontra hoje e o tempo que reservou para chegar aonde quer chegar? Se sua meta não for realista, obrigue-se a ser totalmente honesto consigo mesmo e reveja tanto seus cálculos quanto suas projeções.

Pratique o pensamento de base zero

Quando começa a planejar seu futuro a longo prazo, um dos exercícios mais úteis de que pode se servir é o chamado "pensamento de base zero". Nele, você se faz a seguinte pergunta: Sabendo o que sei, existe alguma coisa que eu esteja fazendo hoje que não repetiria se tivesse de fazer de novo?

Quem quer que você seja ou faça, existem, em sua vida, atividades e relacionamentos com os quais não se envolveria se soubesse o que agora sabe.

É difícil, senão impossível, avançar na vida se permitir que decisões tomadas no passado o retenham. Se existe, em sua vida, alguma coisa com a qual não se envolveria novamente, a próxima pergunta que deve se fazer é: Como poderei parar e com que rapidez?

Avalie cada área de sua vida

Aplique o pensamento de base zero às pessoas de sua convivência no trabalho e na vida pessoal. Existe algum relacionamento no qual, sabendo o que sabe hoje, não voltaria a ter? Existe alguma pessoa de suas relações profissionais com a qual não se envolveria outra vez? Seja absolutamente honesto consigo mesmo ao responder a essas perguntas.

Examine cada aspecto de sua vida profissional e de sua carreira. Existe algum trabalho que, sabendo o que sabe hoje, não voltaria a aceitar? Existe algum aspecto de seu negócio ou de seu trabalho em que não voltaria a se envolver? Existe, em sua empresa, alguma atividade, processo, produto, serviço ou gasto que não voltaria a iniciar, sabendo o que sabe hoje, se tivesse de recomeçar?

Depois dessas considerações a respeito de pessoas e do trabalho, analise seus investimentos. Existe algum investimento de tempo, dinheiro ou emoções que não voltaria a fazer se soubesse o que sabe hoje? Se a resposta é sim, como conseguirá deixá-lo para trás, e com que rapidez?

Esteja pronto a fazer as mudanças necessárias

Tenho um grande amigo que jogava golfe no colégio e na universidade. Quando solteiro, ele jogava golfe várias vezes por semana. Toda a sua vida estava organizada em função do golfe, e no inverno ele chegava ao requinte de viajar para o Sul em busca de campos de golfe sem neve.

Com o tempo, ele abriu um negócio, se casou e teve filhos. Mas continuava "amarrado" à idéia de jogar golfe várias vezes por semana. Até que o enorme dispêndio de tempo com o golfe começou a afetar seus negócios, sua vida conjugai e seu relacionamento com os filhos.

Quando o estresse ficou insuportável, ele parou e fez um balanço de suas atividades. Percebeu que, àquela altura da vida, teria de reduzir drasticamente o golfe para alcançar outras metas que agora eram mais importantes. Ao reduzir o tempo que dedicava ao golfe, voltou a equilibrar sua vida em questão de poucas semanas. Como este princípio poderia ser aplicado a você? Dentre as atividades que mais consomem seu tempo, quais você deveria reduzir ou eliminar?

As circunstâncias se modificam constantemente

Nada menos que 70% das decisões que você toma se revelarão equivocadas com o tempo. Quando tomou a decisão ou assumiu o compromisso, provavelmente se tratava de uma boa idéia, de acordo com as

circunstâncias daquele momento. Mas agora a situação pode ter mudado e está na hora de "zerá-la" novamente.

Normalmente, você pode saber se está em uma situação de zerar alguma coisa por causa do estresse que ela lhe causa. Sempre que está envolvido em alguma coisa com a qual não se envolveria se levasse em conta o atual estado de seus conhecimentos, você se sente estressado, irritado e com raiva.

As pessoas, às vezes, gastam uma enormidade de tempo tentando fazer com que um negócio ou um relacionamento pessoal dê certo. Mas se aplicar o pensamento de base zero a esse relacionamento, muitas vezes a solução indicada é simplesmente terminá-lo. A única questão que realmente importa é saber se você tem ou não a coragem de reconhecer que estava errado e de tomar as medidas necessárias para corrigir a situação.

O que o puxa para trás?

Se quiser ganhar determinada quantidade de dinheiro, pergunte a si mesmo: Por que já não estou ganhando isto? O que o está puxando para trás? Qual o principal motivo pelo qual ainda não está ganhando o quanto deseja? Aqui você também precisa ser absolutamente honesto consigo mesmo.

Olhe ao seu redor e veja as pessoas que estão ganhando o quanto você gostaria. O que há no comportamento dessas pessoas que é diferente do seu? Que capacidades ou aptidões especiais elas já desenvolveram e você não? Que aptidões e capacidades você precisa adquirir para ganhar tanto quanto elas? Se não está certo a este respeito, pergunte a elas. Descubra. É uma questão importante demais para ficar por conta da sorte ou da adivinhação.

Defina seu padrão de aptidão

Faça um inventário de suas aptidões. Para começar, identifique as áreas que mais apresentam resultados em seu trabalho. Trata-se daquelas tarefas que você não pode deixar de executar à perfeição para se sair bem no trabalho. Quais são elas?

Raramente encontramos, em cada trabalho, mais de cinco a sete áreas essenciais em matéria de resultados a serem apresentados. Estas tarefas podem ser consideradas críticas. Você precisa ter um desempenho excelente em cada uma delas para executar o trabalho pelo qual é pago. Deve ser bom em todas elas se deseja ganhar tanto quanto é capaz.

Eis aqui uma descoberta importante: sua aptidão mais fraca é aquela que estabelece o nível no qual você pode fazer uso de todas as suas outras aptidões e também aquela que determina sua renda no campo profissional em que atua. Você pode ser absolutamente excelente em tudo, exceto em uma determinada

aptidão importante, exatamente aquela que o ficará puxando para trás a cada passo que der.

Em qual área, em qual aptidão você é absolutamente o melhor naquilo que faz? Que aptidão ou conjunto de aptidões tem sido responsável, até agora, por seu sucesso em sua carreira? O que você é capaz de fazer tão bem quanto qualquer outra pessoa ou melhor ainda?

Identifique suas áreas mais fracas

Depois de responder a essas perguntas, olhe-se no espelho e pergunte-se: "Quais são as áreas de aptidões em que sou mais fraco?" O que você não faz tão bem assim e que interfere em sua capacidade de fazer uso de suas outras aptidões? O que as outras pessoas fazem melhor que você? Sobretudo, dentre as aptidões que lhe faltam, quais podem ser consideradas essenciais para seu sucesso? Quaisquer que sejam elas, você precisa identificá-las com precisão e honestidade e, em seguida, fazer um plano para melhorar em cada área. (Discutiremos esta questão de maneira mais aprofundada em um capítulo posterior.)

Imagine que está começando tudo de novo

Quando sair em busca de alcançar qualquer meta importante, você deve imaginar que, a qualquer momento, poderia começar sua carreira novamente do zero. Nunca se sinta amarrado por uma determinada decisão do passado. Mantenha-se atento ao futuro.

Muitas pessoas, hoje em dia, deixam para trás sua formação, seus negócios, suas áreas de atuação e seus anos de experiência para começar algo completamente novo e diferente. São suficientemente honestas para admitir que na direção que tomaram o futuro é limitado, e estão decididas a tentar alguma coisa em uma área em que as possibilidades futuras são muito maiores. Você deve fazer o mesmo.

Ao fazer uma avaliação total de si mesmo e de sua vida, você precisa encarar os fatos de frente, sejam eles quais forem. Como disse Harold Geneen, da ITT: "Os fatos não mentem." Saia em busca dos fatos verdadeiros, e não dos óbvios, aparentes ou desejados. É dos fatos reais que você precisa para tomar decisões acertadas.

Esteja pronto para se reinventar

Examine com rigor sua empresa e sua área de atuação atuais e sua situação agora no trabalho. Passe atentamente em revista sua situação em relação à concorrência no mercado. Em seu esforço para se reinventar, recue

um pouco e pense na possibilidade de recomeçar sua carreira do zero, sabendo o que sabe hoje.

Imagine que seu emprego e sua empresa desapareceram da noite para o dia. Suponha que fosse obrigado a tomar decisões completamente novas em relação à sua carreira. Se fosse começar tudo de novo hoje, com sua combinação pessoal de talentos e aptidões, o que seria diferente?

Seu bem mais valioso

Seu bem financeiro mais valioso é sua capacidade de auferir renda, sua capacidade de aplicar seu talento e suas aptidões no mercado. Na realidade, ainda que perdesse sua casa, seu carro, sua conta bancária e seus móveis, ficando apenas com a roupa do corpo, enquanto sua capacidade de auferir renda permanecer intacta você pode ir em frente e recomeçar a criar uma boa vida quase imediatamente.

Sua capacidade de auferir renda é extremamente valiosa. E pode ser tanto um bem que se valoriza quanto um bem que se desvaloriza. Sua capacidade de auferir renda pode aumentar se você sempre investir nela e desenvolvê-la. E poderá diminuir se você se acomodar e confiar em suas realizações passadas.

O baú de recursos

Encare a si mesmo como um "baú de recursos" capaz de fazer muitas coisas diferentes. Você tem uma enorme variedade de aptidões, habilidades, conhecimentos, talentos, formações e experiências. São muitos os trabalhos e tarefas que pode desempenhar ou aprender a desempenhar extremamente bem. Nunca se permita ficar amarrado a uma única especialidade, sobretudo se não estiver satisfeito com o rumo que sua carreira tomou.

Ao fazer mentalmente o exercício de começar de novo, como se estivesse iniciando sua carreira, examine também a si mesmo em profundidade. Quais são os hábitos bons que o estão ajudando e aproximando-o de suas metas? Quais os hábitos ruins que podem estar puxando você para trás? Quais são suas melhores qualidades de caráter e personalidade? Quais suas qualidades mais fracas? Que novos hábitos e qualidades você precisa desenvolver para conseguir o melhor de si mesmo e que planos tem para começar a desenvolvê-los? Quais os hábitos ruins de que precisa se livrar para substituí-los por bons hábitos?

Passe do bom ao excelente

Em seu best-seller sobre negócios, Good to Great (Do bom ao excelente), Jim Collins afirma que é necessário que você se disponha a fazer todas as "perguntas brutais" a seu respeito e a respeito de seus negócios para identificar e remover os obstáculos que o impedem de ir em frente. Quais seriam as perguntas brutais que precisa fazer a si mesmo antes de sair de coração aberto em busca de suas metas?

Sempre que faço um planejamento estratégico para alguma empresa, começamos a sessão com quatro perguntas. Em primeiro lugar, em que ponto nos encontramos agora? Reunimos dados e informações de todas as partes da empresa para traçar um quadro de absoluta clareza do nosso ponto de partida, especialmente no que diz respeito a vendas, posicionamento no mercado e lucratividade.

Em segundo lugar, perguntamos: Em termos ideais, em que ponto gostaríamos de estar no futuro? Tratamos, então, de idealizar e praticar as orientações para o futuro. Imaginamos que podemos transformar a empresa da maneira que quisermos nos anos vindouros, e criamos uma perspectiva perfeita de como ela seria se tivéssemos êxito sob todos os aspectos.

Em terceiro lugar, perguntamos: Como chegamos aonde estamos hoje? Que coisas fizemos bem? O que faríamos diferente? Quais foram nossos maiores êxitos até agora e como conseguimos obtê-los? Onde foi que fracassamos e por quais razões? Como escreveu George Santayana: "Quem não se lembra do passado está condenado a repeti-lo."

A quarta pergunta que fazemos e respondemos é sempre a seguinte: O que fazemos agora para sair de onde estamos e chegar aonde queremos? Com base em nossa experiência, quais as atividades que devemos intensificar ou reduzir? O que ainda não foi feito e precisa começar? O que não pode continuar a ser feito?

Monte seu próprio plano estratégico

A parte boa disso tudo é que, se respondermos com precisão às três primeiras perguntas, o plano estratégico pode ser traçado com mais facilidade do que se estivéssemos tentando planejar sem ter clareza sobre o ponto em que nos encontramos e como chegamos a ele.

Há um velho ditado segundo o qual "Bem começado é meio acabado". Os médicos dizem que "O diagnóstico certo já é metade da cura". Ao tomar o cuidado de avaliar com honestidade cada elemento de sua situação antes de sair em busca de sua meta, você estará economizando meses e até mesmo anos em sua jornada. Em muitos casos, isto o obrigará a reavaliar suas metas à luz de um

nível mais elevado de análise e conhecimento. Poderá, assim, aumentar espetacularmente a velocidade em que alcança suas metas.

COMECE PELO INICIO

1. Defina a realidade de sua atual situação no que diz respeito a suas principais metas. Onde se encontra agora e até onde ir?
2. Aplique o princípio do pensamento de base zero a cada setor de sua vida. Qual a atividade que você exerce atualmente na qual não se envolveria se tivesse de recomeçar sabendo o que sabe hoje?
3. Faça uma completa análise financeira de sua vida. Quanto ganha atualmente e qual seu valor de mercado? Quais são suas metas nessas áreas?
4. Faça uma rigorosa análise de suas aptidões no trabalho. Em que áreas você é bom? Em quais precisa melhorar?
5. Determine com exatidão o quanto ganha por hora e o que faz para isso. O que precisará fazer para aumentar seu rendimento por hora nos meses vindouros?
6. Imagine que seu futuro fosse perfeito sob todos os aspectos. O que teria de acontecer para que este ideal se tornasse realidade?

Avalie seu progresso

Não há caminho longo demais para aquele que avança com determinação e sem pressa indevida; não há honrarias distantes demais para aquele que se prepara pacientemente para elas.
— JEAN DE LA BRUYÈRE

Você dispõe de incríveis poderes mentais que, em geral, não usa plenamente. Ao estabelecer sistematicamente metas de vida e fazer planos para alcançá-las, economizará anos de trabalho duro para atingir os mesmos patamares de sucesso. O estabelecimento de metas permite-lhe fazer uso muito maior de seus poderes mentais do que a maioria das outras pessoas.

Sua mente consciente é o "escritório central" de sua vida. Seu papel é lidar com as informações existentes em seu ambiente, identificá-las, analisá-las e compará-las com outras informações; em seguida, decidir que medidas tomar.

Mas é seu subconsciente que detém os maiores poderes para capacitá-lo a realizar muito mais do que jamais conseguiu. Pelo menos 90% de seus poderes mentais encontram-se "sob a superfície". É fundamental que você aprenda a explorar esses poderes para motivar, estimular e impulsionar a si mesmo em direção à concretização de suas metas.

Programe-se com metas

Seu subconsciente funciona melhor quando dispõe de metas claras, tarefas específicas, medidas deliberadas e prazos bem estabelecidos. Quanto mais desses elementos você programar em seu computador subconsciente, melhor será o desempenho deste seu equipamento mental e mais você conquistará em menos tempo.

À medida que você estabelece suas metas e começa a persegui-las, é fundamental que estabeleça uma série de referenciais ou unidades de medida de que fará uso para avaliar seu progresso, dia após dia e hora após hora. Quanto mais claras e específicas forem as medidas que você estabelecer para esta avaliação, maior será a precisão com que atingirá seus alvos dentro do prazo.

Seu subconsciente precisa de um "sistema de pressão", formado por prazos estabelecidos por você mesmo para a realização de tarefas e a consecução de metas. Sem este sistema de pressão, torna-se fácil para você adiar tarefas importantes para muito depois, se é que chega a desempenhá-las.

Três chaves para o desempenho máximo

As três chaves para o desempenho máximo na consecução de suas metas são compromisso, completude e conclusão.

Quando você assume um compromisso sério de alcançar determinada meta, descartando todo tipo de justificativa, é como se pisasse no acelerador de seu subconsciente. Passará a ser mais criativo, determinado e concentrado do que jamais foi. Os grandes homens e as grandes mulheres são aqueles que assumem compromissos claros e inequívocos e se recusam a arredar pé, aconteça o que acontecer.

A completude é o segundo ingrediente do desempenho máximo. Existe uma enorme diferença entre executar 95% e 100% de uma determinada tarefa. É muito comum que as pessoas trabalhem duro até chegar ao nível dos 90% ou dos 95% para, em seguida, relaxar e adiar a conclusão da tarefa. Esta é uma tentação contra a qual você deve lutar. Deve permanentemente se forçar e se disciplinar a resistir a esta tendência natural e a caminhar sem hesitação até a conclusão da tarefa.

A "droga maravilhosa" da natureza

Toda vez que conclui uma tarefa de qualquer tipo, seu cérebro libera uma pequena quantidade de endorfinas. Esta morfina natural proporciona-lhe uma sensação de bem-estar e satisfação. Ela faz com que se sinta feliz e tranqüilo. Estimula sua criatividade e ajuda a desenvolver sua personalidade. É a chamada "droga maravilhosa" da natureza.

Quanto mais importante for a tarefa que concluir, maior será a quantidade de endorfinas liberada por seu cérebro — algo muito parecido com uma recompensa pelo sucesso e pelo trabalho realizado. Com o tempo, é possível que você adquira uma dependência positiva das sensações de bem-estar que recebe desse "afluxo de endorfina".

Mesmo quando conclui uma tarefa pequena, sente-se mais feliz. Quando conclui uma tarefa grande, sente-se mais feliz ainda. À medida que vai dando passos para a consecução de uma tarefa importante, você recebe, a cada etapa alcançada, um afluxo de endorfina. Sente-se constantemente feliz e eufórico quando está trabalhando com afinco para a realização de um trabalho importante.

Crie o sentimento de vitória

Todo mundo quer se sentir vencedor. Mas para se sentir como vencedor é preciso vencer. Você pode sentir o que é ser um vencedor ao executar 100% de uma tarefa. Quando consegue fazê-lo repetidas vezes, acaba

adquirindo o hábito de levar até o fim as tarefas que empreende. Quando este hábito de concluir as tarefas se sedimentar, sua vida começará a melhorar de uma maneira que hoje você sequer é capaz de imaginar.

Em psicologia, o contrário também é verdadeiro. As "ações incompletas" são uma das maiores fontes de estresse e angústia. Na realidade, a maior parte da infelicidade que as pessoas sentem deve-se ao fato de que não conseguiram se disciplinar para persistir e levar à conclusão alguma tarefa ou responsabilidade importante.

A angústia do adiamento

Se alguma vez você pôs de lado um compromisso importante, sabe do que estou falando. Quanto mais tempo esperar para começar a cumprir um compromisso e quanto mais perto chegar do prazo final, mais estresse sentirá. A coisa pode começar a tirar seu sono e a afetar sua personalidade. Mas quando você finalmente ataca a tarefa a ser executada e a leva à conclusão, experimenta uma grande sensação de alívio e bem-estar.

É quase como se a natureza o recompensasse por tudo que você faz de positivo e vital. Ao mesmo tempo, a natureza o castiga com estresse e insatisfação quando você deixa de cumprir as tarefas que o impulsionam na direção das metas e resultados que lhe são importantes.

Use o *balanced score card*

Uma das tendências mais populares do gerenciamento moderno é a do balanced score card. Fazendo uso desses cartões, cada pessoa, em qualquer nível da empresa, é estimulada a identificar as principais medidas indicadoras de sucesso e a atribuir a si mesma, a cada dia e a cada semana, notas relativas a cada uma dessas áreas.

Trata-se de um ponto importante. O simples fato de identificar um número ou nota e lhe dar a devida atenção fará com que melhore seu desempenho na referida área. Por exemplo: se você fosse avisado, antes de uma reunião, de que ali seria avaliado sobre seu grau de atenção, sua capacidade de concentração melhoraria incrivelmente em questão de momentos. Prestaria atenção com muito mais cuidado durante a reunião por saber que estaria sendo observado a esse respeito.

Da mesma forma, sempre que estabelece uma meta, uma medida ou uma atividade que é importante para você e a partir daí começa a observá-la ou a prestar atenção nela em seu cotidiano, seu desempenho nessa área melhora.

Uma das iniciativas mais úteis que você pode tomar em sua carreira é estabelecer padrões de referência e criar "*score-cards*", formas de mensuração e prazos para cada tarefa importante que deve executar a caminho de uma de suas

metas. Dessa maneira, você aciona seu sistema subconsciente de pressão. Este sistema passará a motivá-lo e a impulsioná-lo, em nível inconsciente, no sentido de começar mais cedo, trabalhar com mais empenho, ficar até mais tarde e concluir o trabalho.

Feche o círculo

A terceira chave do desempenho máximo, depois do compromisso e da completude, é a "conclusão". Aqui está a diferença entre um círculo aberto e um círculo fechado. Dar por encerrada determinada questão em sua vida pessoal ou profissional é algo absolutamente essencial para que se sinta feliz e no controle de sua situação.

A falta desta conclusão — negócios não concluídos, ações incompletas de qualquer natureza — é uma das maiores fontes de estresse, insatisfação e até mesmo de fracasso nos negócios. É algo que consome enormes quantidades de energia física e emocional.

A aptidão fundamental

Talvez a aptidão mais importante no mundo do trabalho seja a "confiança". Nada poderá ser mais útil para remunerá-lo bem e promovê-lo depressa do que desenvolver a fama de executar suas tarefas bem, com rapidez e dentro do prazo.

Quaisquer que sejam suas metas, faça uma lista de todas as tarefas que terá de cumprir para alcançá-las. Estabeleça um prazo para cada uma dessas tarefas. E passe a trabalhar todo dia e toda hora para cumprir seus prazos. Avalie diariamente seu progresso. Acelere ou desacelere conforme a necessidade. Mas lembre-se de que não será capaz de atingir um alvo que não pode ver. Quanto maior for sua clareza em termos de prazos e mensurações, mais conseguirá realizar e mais rapidamente poderá dar por concluída a tarefa.

Uma meta ou uma decisão sem um prazo não passa de conversa. Não tem uma energia a movê-la. É como uma bala de festim no cartucho. Se não estabelecer prazos a serem cumpridos, acabará dando tiros de festim na vida e no trabalho.

Às vezes, as pessoas perguntam: "E se eu estabelecer um prazo e não atingir a meta dentro desse prazo?"

Simples. Estabeleça um novo prazo e depois mais outro, se necessário. Os prazos são estimativas aproximadas do momento em que determinada tarefa deverá estar concluída. Quanto mais você trabalhar tendo prazos em vista, mais preciso se tornará na avaliação do tempo necessário para completá-los. Vai se tornar cada vez melhor na consecução de suas tarefas e de suas metas dentro do prazo.

Como comer um elefante

Alguma vez já lhe perguntaram como comer um elefante?

A resposta é: um pedacinho de cada vez.

Esta metáfora também se aplica à consecução de qualquer meta ambiciosa. Como consegue alcançar uma meta que parece inalcançável? Dando um passo, executando uma tarefa e tomando uma decisão de cada vez.

Parcele suas metas de longo prazo em metas anuais, mensais, semanais e até mesmo horárias. Mesmo que sua meta de longo prazo seja a independência financeira, encontre uma maneira de traduzi-la em termos de emprego do tempo no dia que está por começar, de tal maneira que, a longo prazo, a independência financeira se torne muito mais provável.

Se quer aumentar sua renda, sabe que toda renda é resultado de "valor agregado". Examine todas as suas atividades e pergunte a si mesmo como agregar mais valor, de tal modo que você passe a ganhar mais do que ganha atualmente.

Identifique sua tarefa mais importante

Pergunte a seu patrão: "Qual das tarefas que desempenho é a mais importante?" Qualquer que seja a resposta, encontre maneiras de desempenhar cada vez mais e melhor a referida tarefa. É absolutamente incrível o quanto pode realizar se parcelar suas tarefas em porções menores, estabelecer prazos e executar uma parte de cada vez, diariamente. Você certamente já ouviu dizer que é devagar que se vai longe.

Aperfeiçoamento constante e sem fim

Se você quer aumentar seu rendimento por hora e sua renda, dê um jeito de estar sempre melhorando um pouquinho, a cada dia, em suas tarefas mais importantes. Dedique uma hora por dia a ler e se informar sobre seu campo profissional. Ouça programas de áudio a caminho do trabalho ou de casa. Faça cursos de aperfeiçoamento sempre que puder. Tais atividades contribuirão para acelerar sua carreira. Quando você investe uma ou duas horas extras por dia em seu aperfeiçoamento, o efeito cumulativo no aumento de sua capacidade de alcançar resultados pode ser extraordinário.

Mantenha-se saudável e com bom preparo físico

Se quiser perder peso, existe uma fórmula simples que se resume em seis palavras: coma menos e faça mais exercícios.

Se você se disciplinar para comer um pouco menos, mas ingerindo alimentos de melhor qualidade, e ao mesmo tempo se exercitando um pouco mais diariamente, será capaz de entrar em um ritmo de perda diária de 30 gramas. Qualquer que seja seu peso atualmente, a perda diária de 30 gramas representará cerca de 1 kg por mês. Um quilo por mês são 12 quilos por ano. Em pouquíssimo tempo, você pode reprogramar seu corpo e seu apetite de maneira a perder o peso necessário e manter seu peso ideal pelo resto da vida.

Economize os centavos e os valores mais altos virão a seguir

Se quer ficar rico, comece a questionar cada uma de suas despesas. Estabeleça a meta de economizar uma determinada quantia por dia. Ponha este dinheiro de lado em uma conta de poupança e esqueça-o. À medida que ele for crescendo, invista-o criteriosamente. Transforme a poupança diária, semanal e mensal e seus investimentos em um hábito e mantenha-o pelo resto de sua vida profissional.

Em pouquíssimo tempo, você se habituará a gastar um pouco menos do que está acostumado a gastar atualmente. À medida que sua renda for aumentando, aumente o valor poupado. Em poucas semanas, em poucos meses e em poucos anos você estará no azul e terá uma grande quantidade de dinheiro guardada e trabalhando para você. Em questão de poucos anos se tornará financeiramente independente.

Torne-se uma pessoa culta

Se passar a ler 15 minutos toda noite, em vez de ver televisão, você poderá concluir cerca de 15 livros por ano. Se ler os grandes clássicos da literatura durante 15 minutos por dia, em sete anos terá lido os 100 maiores livros jamais escritos. Será uma das pessoas mais cultas de sua geração. E isso pode ser conseguido simplesmente lendo 15 minutos toda noite antes de se deitar.

Aumente sua renda

Se você trabalha com vendas e quer aumentar sua renda, mantenha um cuidadoso controle do número de visitas, apresentações, propostas e vendas que vem fazendo por dia, por semana e por mês. Estabeleça uma meta para aumentar seu número de visitas, apresentações e propostas por dia. Estabeleça uma meta para aumentar seu número de vendas por semana e por mês. Diariamente, avalie seu desempenho de acordo com seus próprios padrões.

Se você é capaz de mensurar, também é capaz de gerir

Em cada área de sua vida, analise cuidadosamente suas atividades e selecione aquelas que determinam, mais do que qualquer outra coisa, seu grau de sucesso na referida área. Trate, então, de concentrar toda a sua atenção, ao longo de todo o dia, nessas atividades específicas. O simples fato de estar com a atenção concentrada fará com que você se saia melhor na área em questão, tanto consciente quanto inconscientemente. Se quiser ser mais saudável, pode se concentrar no número de minutos que se exercita por semana ou no número de calorias que ingere por dia. Se quiser ter sucesso financeiro, pode focalizar sua atenção em quanto ganha por hora ou em quanto poupa por mês. Se quiser ter êxito nas vendas, pode se focalizar no número de visitas que faz diariamente ou na quantidade ou mesmo no valor de suas vendas mensais. Se quiser ser bem-sucedido em seus relacionamentos, pode concentrar sua atenção no número de minutos que passa frente a frente com as pessoas mais importantes de sua vida, a cada dia e a cada semana.

Há um ditado que ensina: "O que é medido é feito." E ainda outro: "Se não pode mensurar, não pode gerir."

Sua capacidade de mensurar suas metas, manter um registro criterioso a esse respeito e checar diariamente seu desempenho permitirá que você alcance suas metas exatamente no prazo que havia previsto — ou mesmo antes.

AVALIE SEU PROGRESSO

1. Defina uma unidade de medida que possa utilizar para avaliar seus progressos e seu sucesso em cada área de sua vida. Empregue-a diariamente.
2. Defina a parte de seu trabalho que mais afeta a sua renda e meça diariamente suas atividades nessa área.
3. Estabeleça valores mínimos específicos para poupança e investimento em termos diários, semanais e mensais. Discipline-se no sentido de separar regularmente essas quantias.
4. Parcele cada meta importante em partes mensuráveis e controláveis e trate de cumprir cada parte em um prazo determinado.
5. Brinque de estabelecer padrões de referência, mensurações, cartões de desempenho, alvos e prazos para cada meta, passando a concentrar sua atenção nesses números e datas. As metas serão alcançadas por si mesmas.
6. Tome a decisão de alcançar pelo menos uma determinada parte de uma meta maior a cada dia, e não deixe passar nenhum dia.

Remova os obstáculos

A pessoa interessada no sucesso deve aprender a encarar o fracasso como uma parte saudável e inevitável do processo para chegar ao topo.
— JOYCE BROTHERS

Quantas vezes você pensa que as pessoas tentam alcançar suas novas metas antes de desistirem? A média não chega a uma única vez. A maioria desiste antes mesmo de fazer a primeira tentativa. E o motivo pelo qual desistem são todos os obstáculos, dificuldades e problemas que logo aparecem quando elas decidem fazer algo que nunca fizeram antes.

O fato é que as pessoas de sucesso fracassam com muito mais freqüência do que as outras. As pessoas de sucesso experimentam mais coisas, caem, se recompõem e tentam de novo — muitas e muitas vezes — até finalmente vencerem. As que não alcançam o sucesso experimentam algumas poucas coisas, quando experimentam, e rapidamente desistem para retornar ao que estavam fazendo antes.

O sucesso sempre é precedido do fracasso temporário

Você deve esperar fracassar e não alcançar seus objetivos muitas vezes antes de alcançá-los. Precisa encarar o fracasso e a derrota temporários como parte do preço a ser pago no caminho para o sucesso que inevitavelmente obterá. Como disse Henry Ford: "O fracasso é apenas uma oportunidade para começar de novo de maneira mais inteligente."

Uma vez que tenha decidido qual a sua meta, pergunte a si mesmo: Por que já não me encontro lá? O que o está retendo? Por que ainda não alcançou esta meta até agora?

Identifique todos os obstáculos que se interpõem entre você e sua meta. Escreva cada detalhe que lhe ocorra e que possa estar bloqueando ou retardando seu avanço.

Pense em termos de soluções

Lembre-se de que você se torna aquilo em que pensa a maior parte do tempo. No terreno dos problemas e das dificuldades, as pessoas de sucesso costumam pensar de uma maneira que denominamos "orientação para as soluções".

As pessoas de sucesso estão quase sempre pensando em soluções. As que não alcançam o sucesso estão quase sempre pensando em problemas e dificuldades. As pessoas voltadas para a busca de soluções estão constantemente buscando maneiras de superar, contornar e ultrapassar os obstáculos que se apresentam em seu caminho. As orientadas pelos problemas falam constantemente de seus problemas, de quem ou do que os causou, de como se sentem infelizes ou estão revoltadas, lamentando que tais problemas tenham ocorrido. As pessoas voltadas para a busca de soluções, em contrapartida, limitam-se a fazer esta pergunta: Como podemos resolver isto? E depois começam a agir para enfrentar o problema.

Entre você e qualquer coisa que deseje realizar sempre haverá problemas ou obstáculos de algum tipo. Por isso, às vezes o sucesso é definido como capacidade de resolver problemas. A liderança pessoal consiste na capacidade de resolver problemas. A eficácia também. Todos os homens e mulheres que realizam algo de importante são pessoas que desenvolveram a capacidade de resolver os problemas que se interpõem entre eles e suas metas.

Resolver problemas é uma aptidão

Felizmente, a solução de problemas é uma aptidão, como andar de bicicleta ou digitar em um teclado — algo que você pode aprender. Quanto mais se concentra nas soluções, mais e melhores soluções virão a você. Quanto melhor se tornar em matéria de resolver problemas, mais rapidez terá na solução do problema seguinte. À medida que se tornar melhor e mais rápido na solução de problemas, passará a atrair problemas ainda maiores e mais dispendiosos para serem resolvidos. Com o tempo, estará resolvendo problemas que podem ter conseqüências financeiras significativas para você e outras pessoas. É assim que o mundo funciona.

O fato é que você terá a capacidade de resolver qualquer problema e de superar qualquer obstáculo no caminho em direção à sua meta, se desejá-la com suficiente intensidade. Você dispõe, neste exato momento, de toda a inteligência e toda a capacidade de que jamais precisará para superar qualquer obstáculo que possa vir a retê-lo.

A teoria das limitações

Um dos mais importantes avanços no pensamento nas últimas décadas foi definido por Eliyahu Goldratt, em seu livro A meta (Nobel, 2003), como a "teoria das limitações". Segundo esta teoria, entre você e qualquer coisa que pretenda realizar existe um fator limitador que determina a velocidade em que chegará aonde quer.

Por exemplo: se você está dirigindo por uma auto-estrada e uma obra obriga todos os carros a passarem por uma única pista, este gargalo é a limitação que determina a velocidade em que alcançará seu destino. A velocidade em que conseguir passar por este gargalo determinará, em grande parte, sua velocidade na viagem como um todo.

Ao concretizar qualquer meta de relevância, haverá sempre uma limitação ou gargalo que também terá de superar. Cabe a você identificá-la com precisão e concentrar todas as suas energias no empenho de minorar tal limitação. Sua capacidade de remover este gargalo ou lidar com este fator limitador talvez seja mais capaz de ajudá-lo a avançar com rapidez do que qualquer outra medida que venha a tomar.

Limitações internas e externas

A regra dos 80/20 também se aplica às limitações que se interpõem entre você e suas metas. Segundo esta regra, 80% de suas limitações estão dentro de você. Somente 20% das limitações que enfrenta estão do lado de fora, apresentadas por outras pessoas e situações. Formulando de outra maneira: é você, pessoalmente, o principal obstáculo que determina a velocidade em que alcança qualquer meta que tenha estabelecido para si mesmo.

Para a maioria das pessoas, é difícil aceitar isso. Mas as pessoas de sucesso estão mais preocupadas com o que está certo do que com quem está certo. Elas estão mais preocupadas com a verdade da situação e o que podem fazer para resolver o problema do que com a proteção de seus egos.

Olhe para dentro de si mesmo

Pergunte a si mesmo: O que existe em mim mesmo que está me puxando para trás? Faça um profundo exame de consciência e identifique as principais limitações em sua personalidade, seu temperamento, suas aptidões, suas habilidades, seus hábitos, sua educação ou sua experiência que podem estar impedindo que você alcance as metas que estabeleceu para si mesmo. Faça as perguntas brutais. Seja completamente honesto consigo mesmo.

Os principais obstáculos entre você e suas metas costumam ser mentais. São de natureza psicológica e emocional. Estão dentro de você, e não na situação em que se encontra.

E é por esses obstáculos mentais que deve começar, se quiser concretizar tudo que é possível para você.

Dois grandes obstáculos para o sucesso

Os dois maiores obstáculos para o sucesso e a realização são o medo e a dúvida. É acima de tudo o medo do fracasso, da pobreza, da perda, dos constrangimentos ou da rejeição que impede a maioria das pessoas até mesmo de tentar. Por isso, a média das vezes em que as pessoas tentam alcançar uma nova meta não chega a um. Basta que pensem na referida meta para se sentirem assoberbadas por aqueles medos, que funcionam como um balde de água fria capaz de apagar completamente seu desejo e sua ambição.

O segundo obstáculo mental, estreitamente sintonizado com o medo, é a dúvida a respeito de si mesmo. Duvidamos de nossa própria capacidade. Comparamo-nos desfavoravelmente com as outras pessoas e achamos que os outros, de alguma maneira, são melhores, mais inteligentes e mais competentes que nós. Pensamos: "Não sou bom o suficiente." Sentimo-nos inadequados e aquém do desafio de alcançar as grandes metas que tanto desejamos realizar.

É possível desaprender as emoções negativas

Felizmente, se existe alguma coisa de positivo no que diz respeito ao medo e à dúvida, é que ambas são emoções adquiridas. Alguma vez você viu um bebê negativo? As crianças vêm ao mundo sem medos nem dúvidas de espécie alguma. E tudo que foi aprendido pode ser desaprendido por meio da prática e da repetição.

Os principais antídotos para o medo e a dúvida são a coragem e a confiança. Quanto mais alto for seu nível de coragem e confiança, mais baixos serão seus níveis de medo e dúvida e menor efeito essas emoções negativas terão em seu desempenho e em seu comportamento.

As chaves da coragem e da confiança

Você desenvolve a coragem e a confiança por meio do conhecimento e da aptidão. A maioria dos medos e dúvidas decorre da ignorância e dos sentimentos de inadequação. Quanto mais aprender o que precisa saber para alcançar suas metas, por um lado, menos medo sentirá, e por outro, mais coragem e confiança experimentará.

Lembre-se de como foi aprender a dirigir. No início, provavelmente você estava muito tenso e nervoso e cometeu muitos erros. É capaz de ter dirigido perigosamente, pondo em risco a sua vida e a dos outros. Com o tempo, no entanto, à medida que ia dominando o conhecimento e as aptidões necessários para dirigir um automóvel, foi se tornando melhor e sua confiança aumentou.

Hoje, você é capaz de entrar confortavelmente em seu carro e atravessar o país dirigindo, sem qualquer medo ou preocupação. Dirige tão bem que pode fazê-lo até sem pensar no assunto. Os mesmos princípios aplicam-se a quaisquer aptidões que você precise aprender para alcançar qualquer meta que estabeleça para si mesmo.

Poderoso ou impotente

O Dr. Martin Seligman, da Universidade da Pensilvânia, passou mais de 25 anos estudando o fenômeno que denominou "impotência adquirida". Depois de entrevistar e analisar milhares de pessoas, ele concluiu que mais de 80% da população sofrem de impotência adquirida, algumas vezes em alto grau.

As pessoas que sofrem de impotência adquirida sentem-se incapazes de alcançar suas metas ou melhorar suas vidas. A manifestação mais comum de impotência adquirida está contida nas palavras "Não posso". Sempre que uma oportunidade, uma possibilidade ou uma nova meta é apresentada às vítimas da impotência adquirida, elas imediatamente respondem dizendo "Não posso". Passam, então, a enumerar todos os motivos pelos quais determinada meta ou objetivo não é possível para elas.

"Não posso progredir na minha carreira. Não posso conseguir um emprego melhor. Não posso separar um tempo para estudar. Não posso poupar. Não posso perder peso. Não posso abrir um negócio próprio. Não posso abrir um segundo negócio. Não posso mudar ou melhorar meus relacionamentos. Não posso controlar meu tempo."

Seja qual for a situação, essas pessoas sempre apresentam um motivo autolimitador que imediatamente freia seu potencial. Ele interpõe um curto-circuito a qualquer tentativa ou desejo de estabelecer uma nova meta ou de mudar as coisas de algum modo. Eis aqui uma outra observação famosa de Henry Ford: "Se você acreditar que é capaz de fazer algo ou que não é capaz, em qualquer dos casos provavelmente estará certo."

Desaprendendo a impotência

A impotência adquirida costuma ser causada por críticas destrutivas na infância, experiências negativas durante o crescimento e fracassos vivenciados na idade adulta. A maneira de superar esta tendência natural a se desvalorizar é estabelecer pequenas metas, fazer planos e trabalhar neles diariamente. Dessa maneira, você vai, aos poucos, adquirindo mais coragem e confiança, como se estivesse desenvolvendo um músculo. À medida que se torna mais confiante em si mesmo e em sua capacidade, pode estabelecer metas ainda mais ambiciosas. Com o tempo, seus medos e suas dúvidas diminuem, e sua coragem e sua confiança aumentam, tornando-se a força dominante em seu pensamento.

Conseqüentemente, com uma história de sucessos em sua trajetória, em pouco tempo ninguém conseguirá segurá-lo.

A armadilha da zona de conforto

O segundo obstáculo mental que você precisa superar é a "zona de conforto". Muitas pessoas acabam se tornando complacentes com sua atual situação. Tornam-se tão satisfeitas com determinado emprego ou relacionamento, com um salário ou com certo nível de responsabilidade que relutam em promover qualquer mudança, até mesmo para melhor.

A zona de conforto é um dos maiores obstáculos para a ambição, o desejo, a determinação e a realização. As pessoas que ficam presas a uma zona de conforto associada à impotência adquirida dificilmente podem ser ajudadas. Não permita que isso lhe aconteça.

Estabeleça metas ambiciosas e desafiadoras

A maneira de sair da zona de conforto e se livrar da impotência adquirida é estabelecer metas ambiciosas e desafiadoras. Você passa, então, a dividir essas metas em tarefas específicas, fixa prazos e trabalha diariamente para cumpri-las. Como a camada de gelo que se rompe ao chegar a primavera, não demora para que a inércia e a letargia da impotência adquirida e da zona de conforto fiquem para trás, e você passa a se mover com rapidez cada vez maior para a realização de um número cada vez maior de coisas que estão a seu alcance.

Organize seus obstáculos por prioridade

Depois de fazer uma lista de todos os obstáculos que se interpõem no caminho para a consecução de suas principais metas, organize-os por prioridade. Qual é o maior obstáculo? Se você pudesse ativar uma varinha de condão e remover um obstáculo importante de seu caminho, qual o obstáculo cuja remoção mais o ajudaria a avançar com rapidez?

O consultor de gerenciamento Ian Mitroff fez uma série de observações interessantes a respeito da solução de problemas e da remoção de obstáculos. Diz ele: "Qualquer que seja o problema, defina-o de várias maneiras diferentes antes de tentar resolvê-lo. Cuidado com qualquer problema que tenha apenas uma definição ou uma solução."

Quando você, pensando em sua meta, faz a pergunta: "Por que ainda não cheguei lá?", que respostas vêm à sua mente? O que o está retendo? Que obstáculo se encontra em seu caminho? É neste momento que você precisa ir

fundo para determinar o obstáculo correto antes de começar a agir para removê-lo.

Você pode fazer isto com a pergunta: "O que mais pode ser o problema?" após cada definição do problema.

Promovendo uma análise de vendas

Em meu trabalho com empresas e indivíduos, começamos sempre com a meta de duplicar os lucros ou a renda. Sugiro que perguntem a si mesmos: Por que nossos lucros ou nossa renda ainda não chegaram ao dobro? Por meio do constante questionamento, muitas vezes encontramos uma resposta completamente diferente das respostas mais óbvias.

Eis um exemplo desse processo de questionamento: "Não estamos fazendo um número suficiente de vendas."

— O que mais pode ser o problema?

"Nossas vendas para cada cliente não são suficientemente grandes." — O que mais pode ser o problema?

"Nossa publicidade não está atraindo clientes o bastante."

— O que mais pode ser o problema?

Como você pode ver, qualquer desses obstáculos que venha a ser o verdadeiro problema exigirá que se adote uma política totalmente diferente para resolvê-lo. Se nossas vendas não são suficientes, a solução é aumentar o número de vendas. Se nossas vendas para cada cliente não são suficientemente grandes, a solução é aumentar o porte das vendas por cliente. Se nossa publicidade não está atraindo clientes o bastante, a solução é melhorar, de alguma forma, a qualidade da publicidade.

Investigue cada vez mais fundo

Você poderia dizer: "Nossos clientes não estão comprando muito conosco." — O que mais pode ser o problema?

"Nossos clientes não estão comprando de nós com muita freqüência." — O que mais pode ser o problema?

"Nossos vendedores não estão vendendo o suficiente para nossos clientes." Isto poderia levar a uma total reformulação da qualidade da equipe de vendas, por meio de aperfeiçoamentos no recrutamento, no treinamento e na gerência. — O que mais pode ser o problema?

"Nossos clientes estão comprando de nossos concorrentes uma quantidade muito grande de produtos equivalentes aos nossos." — O que mais pode ser o problema?

"Nossos concorrentes estão vendendo muitos produtos aos nossos clientes." Esta resposta o obriga a perguntar: "Que vantagens nossos clientes

potenciais vêem em comprar de nossos concorrentes? Como poderíamos neutralizar essas supostas vantagens?" — O que mais pode ser o problema?

"Não estamos lucrando o suficiente com nossas vendas." — O que mais pode ser o problema?

"Cada venda sai muito cara para nós." — Que outro poderia ser o problema? E assim por diante. Cada nova definição do problema sugere maneiras diferentes de alcançar a meta de aumento das vendas ou da lucratividade.

Aplique a solução certa para o problema certo

No livro sobre negócios O jeito McKinsey de ser (Makron, 2000), os autores, descrevendo as práticas de consultoria de gestão da McKinsey and Company, assinalam que uma das maiores perdas de tempo e dinheiro consiste em aplicar a solução errada ao problema errado. Isto também pode se aplicar a seus problemas e obstáculos.

Quando você identifica as limitações que está enfrentando ou os motivos pelos quais não vem alcançando suas metas de renda pessoal, cada definição levará a um conjunto diferente de soluções. Cada um deles requer que você pense de maneiras diferentes.

Em sua vida pessoal, é a mesma coisa. A precisão com que identifica os obstáculos ou gargalos que o puxam para trás determinará a adequação dos diferentes passos que pode dar para remover ou diminuir esses obstáculos.

Aumentando sua renda

Você pode começar enunciando o problema desta maneira: "Não estou ganhando o bastante." — O que mais pode ser o problema?

"Não estou agregando valor suficiente para valer mais no mercado." — O que mais pode ser o problema?

"Não sou bom o suficiente no que faço para conseguir resultados que valham mais do que ganho atualmente." — O que mais pode ser o problema?

"Não utilizo meu tempo com a devida eficiência ao longo do meu dia de trabalho." — O que mais pode ser o problema?

"Passo as noites vendo televisão e os fins de semana encontrando os amigos, e raramente leio ou aprendo alguma coisa que pudesse me ajudar a ser melhor em meu emprego."

Viu só? Agora você encontrou o verdadeiro problema. Agora já tem uma idéia clara do que precisa fazer de forma diferente se quiser resolver seu problema original, que era ganhar mais dinheiro.

Defina o obstáculo como uma meta

Uma vez definido o principal obstáculo que o puxa para trás, reformule esse obstáculo como uma meta positiva. Por exemplo, você poderia dizer: "Minha meta é aumentar constantemente meu conhecimento e minhas aptidões

com o objetivo de ficar entre os 10% que ganham mais em meu campo de atuação."

Faça, então, uma lista de todas as medidas que pode tomar para aumentar seu conhecimento e suas aptidões, melhorar o gerenciamento do seu tempo, elevar sua eficiência e eficácia e vender mais para sua empresa.

Para cada medida, estabeleça prazos e mensurações. Escolha, então, uma tarefa fundamental e imediatamente comece a agir. A partir daí você se torna o senhor de seu próprio caminho. Trata de se disciplinar e se obrigar a fazer o necessário para se tornar o tipo de pessoa que deve se tornar para alcançar as metas que estabeleceu para si mesmo.

Este exercício, que consiste em identificar o que o está puxando para trás e estabelecer por escrito uma meta clara destinada a remover esse obstáculo, volta a colocá-lo no controle de sua própria vida.

Ao seguir sua própria resolução, você praticamente garante que terá êxito e alcançará quase todas as metas que estabelecer para si mesmo.

Busque a precisão

Se você tem alguma dúvida ou preocupação quanto à precisão da definição de seu problema, converse a respeito com alguém em quem confie. Ponha de lado o seu ego. Mostre-se receptivo ao feedback e à crítica construtiva. Esteja aberto à possibilidade de ter falhas e imperfeições fundamentais que se interpõem em seu caminho para a realização de todo o seu potencial. Seja absolutamente franco consigo mesmo.

Quando seu problema ou obstáculo já estiver claro, idéias, oportunidades e respostas chegarão a você de várias procedências. Começará a atrair os recursos que o ajudarão a superar o obstáculo ou dificuldade — seja dentro de si mesmo ou na situação que o envolve — e lhe permitirão avançar mais rapidamente em direção à sua meta.

Quase todo problema pode ser resolvido

Lembre-se do velho poema: "Para cada problema na terra, existe uma solução ou não existe nenhuma. Se houver uma solução, tente encontrá-la. Se não houver, esqueça."

Para cada problema ou obstáculo que se interpõe entre você e o que quer realizar, geralmente existe uma solução em algum lugar. Cabe a você ser absolutamente claro sobre o que determina a velocidade em que alcançará sua meta e concentrar sua atenção e seu tempo no empenho de diminuir essa limitação. Ao remover seu principal obstáculo, muitas vezes conseguirá avançar mais em poucos meses do que a maioria das outras pessoas seria capaz de fazer em vários anos.

REMOVA OS OBSTÁCULOS

1. Identifique um obstáculo importante e pergunte: "Por que ainda não cheguei lá? O que está me puxando para trás?" Faça uma lista de tudo que lhe vier à mente.
2. Olhe para si mesmo e encare a possibilidade de que seus próprios medos e dúvidas constituam seus maiores obstáculos para o sucesso.
3. Identifique a limitação, em você mesmo ou na situação que o cerca, responsável pela velocidade na qual alcança sua meta.
4. Elabore várias definições de seu principal problema ou obstáculo. Pergunte-se: "O que mais pode ser o problema?"
5. Defina sua melhor solução como uma meta, estabeleça um prazo, trace um plano de ação e entregue-se a ele. Trabalhe nesse plano diariamente até que o problema seja resolvido ou o obstáculo, removido.

Torne-se um expert em seu campo de atuação

O homem incomum é apenas o homem comum pensando e sonhando com o sucesso e em áreas mais produtivas.
— MELVIN POWERS

Como no cartaz de recrutamento do Exército, uma de suas metas é: "Ser tudo que você pode ser." O mercado só dá excelentes recompensas aos desempenhos excelentes. Recompensa medianamente os desempenhos medianos e responde com recompensas abaixo da média, realizações incompletas, fracasso e frustração quando lhe são apresentados resultados abaixo da média.

Em nosso sistema econômico, sua renda é determinada por três fatores: primeiro, o que você faz; segundo, a qualidade de seu trabalho; e terceiro, a dificuldade de substituí-lo.

Uma das qualidades das pessoas de mais sucesso é que, em determinado ponto de suas carreiras, elas decidiram "estar comprometidas com a excelência". Decidiram que seriam as melhores naquilo que fazem. Decidiram pagar qualquer preço, fazer qualquer sacrifício e investir todo o tempo necessário para se tornarem muito boas nos campos profissionais que escolheram. Em conseqüência desta decisão, destacaram-se do conjunto dos profissionais de desempenho médio e elevaram-se à categoria de renda em que atualmente ganham três, quatro, cinco e até dez vezes mais do que os colegas que não assumiram este compromisso.

A regra dos 80/20 revisitada

Quando comecei minha carreira em vendas, há muitos anos, alguém me falou da regra dos 80/20, e de como ela se aplicava a meu setor. Explicou-me que 20% dos profissionais de venda ganhavam 80% do dinheiro. Isto significa que 80% dos profissionais de venda ganham apenas 20% do dinheiro, que deve ser dividido entre eles. Foi então que decidi que preferia estar entre os 20% do topo do que entre os 80% da base. Esta decisão mudou minha vida para sempre.

Como eu vinha de uma infância difícil e de uma experiência escolar com notas abaixo da média, cresci com uma auto-imagem negativa e um nível baixo de autoconfiança. Nunca me havia ocorrido que eu podia ser bom em alguma coisa. Sempre que tentava alguma coisa e a fazia bem, imediatamente descartava

meu sucesso como um acidente ou um golpe de sorte. Durante anos, considereime uma pessoa média ou abaixo da média em qualquer emprego em que estive.

A grande sacada

Um belo dia, tive uma sacada. Percebi que todas as pessoas que estão entre as 10% de melhor desempenho em seu campo profissional começaram entre as 10% de pior desempenho. Todo mundo que está se saindo muito bem hoje, em algum momento, saiu-se mal. Todas as pessoas que hoje estão liderando na vida começaram lá atrás. E o mais importante de tudo foi perceber que o que quer que os outros tivessem feito eu, racionalmente, também poderia fazer. E isso é verdadeiro para quase todo mundo.

Ninguém é melhor que você e ninguém é mais inteligente que você. As pessoas são apenas melhores ou mais inteligentes em diferentes áreas. Além disso, todas as aptidões profissionais podem ser aprendidas. As pessoas que estão se saindo melhor em determinada área profissional adquiriram as aptidões essenciais e as outras antes de você. Se não está conseguindo o que outros conseguem, significa apenas que ainda não adquiriu tais aptidões!

A lei do autodesenvolvimento

Eis aqui outra descoberta que constituiu um marco para mim: Você é capaz de aprender qualquer coisa de que precisa para alcançar qualquer meta que estabeleça para si mesmo. Não existem verdadeiramente limites para aquele que é capaz de realizar, a não ser os limites que você mesmo estabelece em sua mente e em sua imaginação. Se você decidir se tornar excelente e se juntar aos 10% das pessoas de melhor desempenho em seu campo profissional, nada neste mundo será capaz de impedi-lo, a não ser você mesmo.

Será fácil? Claro que não! Neste livro, não uso a palavra "fácil". Tudo que vale a pena leva muito tempo e dá muito trabalho para ser realizado. Mas é possível, se você realmente quer e está disposto a trabalhar pelo tempo necessário. E quando chega lá, constata que valeu todo o esforço!

Les Brown, o conferencista de técnicas de motivação, costuma dizer: "Para conseguir algo que nunca alcançou até agora, você deve se tornar alguém que nunca foi antes."

O filósofo alemão Johann Wolfgangvon Goethe dizia: "Para ter mais, é preciso, primeiro, que você seja mais."

Uma vez que tenha decidido se tornar uma das melhores pessoas em seu campo de atuação, a única pergunta que tem a fazer é: Como vou consegui-lo? O simples fato de que centenas de milhares e mesmo milhões de pessoas passaram da base ao topo em cada campo de atuação é prova suficiente de que você também pode. Muitas dessas pessoas, se não a maioria delas, talvez sequer

tenham os talentos e aptidões naturais que você tem. Na maioria das áreas da vida, o trabalho duro e a dedicação conduzem mais à excelência e ao grande sucesso do que o talento natural.

A formação é essencial para o sucesso?

Em uma análise dos membros da lista Forbes 400 — a relação dos 400 homens e mulheres mais ricos dos Estados Unidos — realizada há dois anos, os pesquisadores descobriram que as pessoas que não haviam concluído seus estudos secundários e estavam incluídas na Forbes 400 valiam, em média, 333 milhões de dólares mais do que as que haviam concluído o colegial ou a universidade.

Menciono isto porque muitas pessoas acham que, se não tiveram boas notas na escola, estão definitivamente limitadas naquilo que poderão realizar mais tarde na vida. Nada poderia estar mais distante da verdade. Alguns dos homens e mulheres mais ricos e bem-sucedidos dos Estados Unidos e de todo o mundo tiveram um desempenho medíocre na escola.

Lembre-se da pergunta "Como se come um elefante?" e da resposta "Um pedacinho de cada vez". É exatamente assim que você se torna absolutamente excelente naquilo que faz. Você caminha em direção ao topo conquistando cada passo, cada aptidão e cada pequena melhoria de cada vez.

Um ativo em valorização ou em desvalorização?

O fato é que, hoje em dia, seu nível de conhecimento e aptidão fica obsoleto mais rápido que em qualquer outra época. Eu disse antes que sua "capacidade de aprendizado" pode ser um ativo em valorização ou em desvalorização, na medida em que o esteja atualizando ou simplesmente permitindo que se torne obsoleto. Trata-se de uma escolha que você faz ou deixa de fazer a cada dia.

A parte boa é que, quando você começa a atualizar de maneira agressiva seu conhecimento e suas aptidões, com o objetivo de se tornar um dos melhores profissionais de seu campo, é como se estivesse em uma corrida e fosse o único a estar realmente correndo. Muito rapidamente você se destaca do conjunto e assume a liderança. Enquanto isso, a maioria de seus competidores vem se arrastando lá atrás, fazendo apenas o que precisam fazer para manter seus empregos. Nunca sequer lhes ocorreu a idéia de se comprometer com a excelência.

Identifique o conhecimento de que precisará

Você começa sua jornada em direção à excelência fazendo a seguinte pergunta: De que conhecimento, aptidões e informação adicionais vou precisar para liderar em meu campo de atuação nos meses e anos vindouros?

Projete-se três a cinco anos à frente e imagine que é um dos melhores e mais bem pagos profissionais de seu ramo. O que é necessário acontecer para chegar a isto? O que você precisaria ter feito, aprendido ou realizado para chegar a este ponto? Que aptidões precisaria dominar para liderar em seu campo?

Dê uma guinada em sua carreira

Houve uma época em que um bom amigo meu era advogado em uma pequena empresa. Seu pai havia sido advogado, e por isso ele havia entrado para a faculdade de direito. Ao completar os estudos, com vinte e poucos anos, começou a exercer a advocacia entre amigos e colaboradores. Mas logo constatou que sua vocação não era o direito. Decidiu, então, fazer carreira nos negócios.

Àquela altura, eleja estava com cerca de 26 anos. Enfrentando considerável oposição, reuniu todas as suas forças e concentrou-se obstinadamente no objetivo de entrar para a Universidade de Harvard e cursar seu MBA. Foram necessários dois anos, mas ele finalmente conseguiu. Precisou de mais dois anos para concluir os cursos exigidos e para obter o ambicionado diploma de MBA de Harvard.

Ele voltou à sua cidade natal e foi entrevistado para vários empregos, finalmente assumindo uma pequena posição de gerenciamento em uma empresa de transportes aéreos em rápido crescimento. Foi um passo perfeito em sua carreira. Dez anos depois, ele era presidente da empresa e estava ganhando dez vezes mais do que qualquer dos advogados que haviam se formado com ele alguns anos antes. Tornou-se um dos mais jovens e respeitados executivos à frente de uma empresa de grande porte em todo o país.

Você terá muitos empregos e carreiras

Calcula-se que, em média, uma pessoa que comece a trabalhar hoje terá 14 empregos de horário integral com duração de dois anos ou mais e quatro ou cinco carreiras de dedicação integral em ramos de atuação ou setores completamente diferentes. Nada menos que 40 milhões de norte-americanos serão trabalhadores contingenciais durante a maior parte de suas carreiras. Nunca trabalharão por muito tempo para a mesma empresa, transferindo-se de uma para outra em funções profissionais ou técnicas.

É quase inevitável que sua carreira mude constantemente à medida que você cresce e amadurece. Você precisa estar permanentemente olhando a seu redor e pensando nas aptidões e habilidades que precisará aprender para ganhar o quanto pretende nos anos vindouros.

Identifique suas principais áreas de resultados

Como disse antes, em cada função profissional existem cerca de cinco a sete áreas principais em matéria de resultados. Em vendas, por exemplo, as sete áreas básicas de resultados são: prospecção, criação de relacionamento, identificação das necessidades, apresentação de soluções, respostas a objeções, fechamento da venda e recebimento de novas vendas e indicações de clientes satisfeitos.

Se está no ramo de vendas, atribua a si mesmo uma nota de 1 a 10 em cada uma dessas áreas. Precisará apresentar um resultado mínimo de 7 no conjunto de sua atuação para se posicionar entre os 20% de maior destaque em seu campo.

Depois de atribuir notas a si mesmo nessas sete áreas, leve a lista a seu patrão ou, melhor ainda, a um de seus clientes e peça-lhe que também lhe dê uma nota. Isso pode ser um excelente alerta para você. Muitas vezes, a maneira como você avalia a si mesmo é muito diferente e mais exigente do que a maneira como os outros o avaliam.

Qualquer que seja sua pontuação final, concentre-se em sua aptidão menos desenvolvida e trabalhe nela até torná-la equivalente ou mais forte que as outras. Sua aptidão mais fraca determina o nível de sua remuneração, assim como a velocidade e o alcance de sua carreira.

Passe para a pista de alta velocidade

Eis aqui uma excelente pergunta a ser feita pelo resto de sua vida profissional: Qual a aptidão que, se for desenvolvida e desempenhada por você de maneira excelente, teria o maior impacto positivo em sua carreira? Este deve ser o seu ponto focai em matéria de desenvolvimento pessoal e profissional.

Se você se sentir inseguro quanto à resposta a essa pergunta, pergunte a seu chefe. Pergunte aos colegas. Pergunte a seus subordinados. Pergunte a seu cônjuge e a seus amigos. É absolutamente essencial que você encontre a resposta para essa pergunta e concentre todas as suas energias na melhoria de seu desempenho nesta área específica.

Este passa a ser seu objetivo principal de aperfeiçoamento pessoal e profissional. Escreva-o, fixe um prazo, trace um plano de ação, aja de acordo com seu plano e faça alguma coisa todos os dias para melhorar essa aptidão específica.

Depois que alcançar a excelência naquela que era sua área mais fraca em matéria de resultados, volte a se perguntar: Qual a aptidão que mais poderá me ajudar? Qualquer que seja sua resposta, passe a trabalhar nessa aptidão até conseguir dominá-la igualmente.

As pessoas mais bem pagas de cada campo de atuação profissional fazem 8, 9 ou 10 pontos em cada uma de suas áreas decisivas em matéria de resultados. Esta também deve ser a sua meta.

O executivo excelente

Se trabalha em gerenciamento, as sete áreas fundamentais de resultados que determinam seu sucesso ou seu fracasso no emprego são: planejamento, organização, formação de equipe, delegação, supervisão, avaliação e comunicação.

Todos os gerentes bem-sucedidos são excelentes em cada uma dessas áreas. Todos os gerentes malsucedidos são fracos em pelo menos uma dessas áreas. Uma insuficiência muito grave em qualquer uma dessas áreas pode ser fatal para seu sucesso no trabalho.

Por exemplo: se você fosse absolutamente excelente em cada terreno do gerenciamento exceto na capacidade de delegar, isto seria suficiente para puxá-lo para baixo a cada dia de sua carreira. Trabalhei com gerentes que eram tão fracos quando se tratava de delegar, que não conseguiam fazer nada. Acabavam demitidos por causa dos prejuízos que causavam ao resto do negócio.

Atribua a você mesmo uma nota de 1 a 10 em cada uma dessas áreas fundamentais em matéria de resultados. Peça às pessoas com as quais convive que façam o mesmo. Seja honesto. Busque a verdade, e não uma resposta diplomática de um colega educado.

Faça a uma avaliação de 360 graus

Uma das ferramentas de gerenciamento mais utilizadas hoje em dia é a chamada "avaliação de 360 graus". Neste tipo de avaliação, um questionário é apresentado a várias pessoas que trabalham com determinado gerente. Os questionários são preenchidos de forma anônima, e todos eles são encaminhados para um consultor externo que sintetiza as respostas. Este resumo é, então, entregue ao gerente, que pode verificar como é visto pelos outros. Muitas vezes este gerente terá uma grande surpresa.

Por exemplo, o gerente pode declarar: "Minhas decisões são tomadas com critério e ponderação." Mas seus subordinados dizem: "Ele é fraco, indeciso e inseguro quando precisa tomar decisões."

Em um recente estudo de gerenciamento, 75% dos gerentes consultados consideraram-se entre os 25% melhores em termos de eficácia. A maioria considerou-se entre os 20% melhores também em termos de personalidade e inteligência. Temos uma tendência natural a nos supervalorizarmos, quaisquer que sejam as qualidades ou características em

questão. Por isso, é muito útil que uma pessoa seja avaliada periodicamente por seus colegas.

Estabeleça o aperfeiçoamento pessoal como uma de suas metas

Uma vez que tenha determinado qual a área de resultados na qual mais precisa e quer se aperfeiçoar, transforme-a em uma meta, trace um plano, estabeleça um padrão e fixe um prazo. Passe, então, a trabalhar diariamente no sentido de se aperfeiçoar nessa área específica. Dentro de uma semana, um mês ou um ano você terá se tornado absolutamente excelente nessa área. Será um *expert*.

Aceite-se do jeito que você é

Um dos livros sobre negócios mais lidos dos últimos anos chama-se *Now, Discover Your Strenghts*! (Agora, descubra o seu potencial!). Ele vem após um outro: Primeiro, quebre todas as regras! (Campus, 1999). A conclusão comum a esses dois livros é que "As pessoas não mudam".

Você já nasce com certas aptidões, habilidades, tendências, capacidades, incapacidades e talentos naturais. Eles se manifestam nos primeiros anos de sua vida e costumam se cristalizar no fim da adolescência. E não mudam muito ao longo de sua vida.

Um dos passos mais importantes que você pode dar em sua carreira é identificar em que é realmente bom ou em que pode se tornar bom, entregando-se, então, de todo o coração à tarefa de se tornar excelente nessa área.

Mary Parker Follett, que foi consultora de gerenciamento na década de 1920, escreveu: "A melhor direção para a qual orientar o cavalo é aquela na qual eleja está indo." A melhor maneira de se desenvolver é na direção de seus talentos e interesses naturais. O escritor e conferencista Jim Cathcart propõe: "Alimente sua própria natureza." Trata-se de um conselho extremamente importante que você deve seguir em toda a sua carreira.

Você é posto neste planeta com talentos e capacidades especiais que o tornam uma pessoa única e diferente de todas as outras. Ao longo de sua vida, muitas vezes se sente atraído para determinada atividade na qual seus talentos e habilidades específicos permitem que você realize mais e extraia mais prazer do que faz do que de qualquer outra coisa. Uma das grandes metas de sua vida é identificar uma ou duas aptidões que lhe dão mais prazer e têm melhores resultados que qualquer outra, para poder se concentrar no empenho de se tornar absolutamente excelente nessas áreas.

Desenvolva seus talentos

O jogador de basquete Michael Jordan disse: "Todo mundo tem talento, mas a competência requer trabalho duro." O poeta Longfellow escreveu: "A

grande tragédia do homem mediano é que ele vai para o túmulo com sua música aprisionada em si mesmo."

É perfeitamente possível que você lute durante anos em um emprego para o qual não é adequado, e depois mude para o campo que combina perfeitamente com você, fazendo mais progressos em dois anos do que conseguira fazer nos 20 anos anteriores.

Napoleon Hill escreveu que a chave do sucesso nos Estados Unidos consiste em "descobrir o que você realmente gosta de fazer e encontrar uma maneira de ganhar a vida com isto".

A maioria dos milionários que se fizeram por si mesmos costuma dizer: "Nunca trabalhei um único dia em minha vida." O que eles fizeram foi descobrir aquilo de que realmente gostavam, passando a fazê-lo cada vez mais.

Identifique seus talentos especiais

Existem oito maneiras de identificar e determinar seus talentos especiais e aquilo para o qual você é particularmente adequado. São elas:

Primeiro, você sempre será o melhor e se sentirá mais feliz em alguma coisa que goste de fazer. Se fosse possível, você o faria de graça. É algo que faz emergir o melhor de si mesmo: sente uma satisfação e um prazer enormes quando se entrega a este trabalho específico.

Segundo, é algo que você faz bem. Você parece dotado de uma aptidão natural nesta área.

Terceiro, este talento tem sido responsável pela maior parte de seu sucesso e de sua felicidade até agora. Desde os primeiros anos de vida, é algo que sempre gostou de fazer e que lhe proporcionou mais elogios e recompensas.

Quarto, trata-se de algo fácil de aprender e de fazer. Na realidade, foi tão fácil aprender que você até se esquece de quando e como o fez. Um belo dia, você simplesmente constatou que o fazia bem e com facilidade.

Quinto, é algo que prende sua atenção. Alguma coisa que o absorve e fascina. Você gosta de pensar, ler e falar a respeito, assim como de descobrir mais coisas que digam respeito a esta atividade. É uma atração equivalente à da luz sobre a mariposa.

Sexto, você gosta de aprender e de se aperfeiçoar nesta atividade por toda a sua vida. É profundo o seu desejo de se realmente destacar nessa área.

Sétimo, quando está exercendo esta atividade, o tempo pára. Muitas vezes você é capaz de trabalhar em sua área de talento especial por longos períodos sem comer nem dormir, hora após hora, por se sentir tão envolvido.

E oitavo, você realmente admira e respeita outras pessoas que são boas naquilo em que é mais adequado. Seu desejo é de conviver com elas, ser como elas e imitá-las sempre que possível.

Se estas condições se aplicam a alguma coisa que você faça atualmente ou que já tenha feito, poderão conduzi-lo àquilo a que estava destinado — como ninguém mais neste mundo — ao "desejo do seu coração".

Você nasceu para se destacar

Seus talentos naturais são inatos e fáceis de desenvolver. Estão programados em seu subconsciente. Você veio ao mundo para realizá-los. Cabe a você descobrir esta área de talento natural e de aptidão para desenvolvê-la ao longo de sua vida.

Muitas aptidões são complementares. Dependem umas das outras. Isto significa que você precisa manter uma determinada aptidão em certo nível para poder usar suas outras aptidões em um nível mais elevado. Às vezes, você precisa aprender e desenvolver habilidades de que não gosta muito. É o preço a pagar para alcançar a excelência no campo que escolheu.

Faltando apenas uma aptidão

A regra é a seguinte: pode estar faltando apenas uma aptidão para que você duplique sua produtividade, seu desempenho e sua renda. Pode ser que precise elevar seu nível de aptidão em apenas uma área para se tornar capaz de utilizar todas as suas demais aptidões em um padrão mais elevado.

Lembre-se de que todas as aptidões profissionais podem ser aprendidas. Elas não são determinadas geneticamente. Se precisar aprender qualquer aptidão específica para realizar e utilizar todo o seu potencial, poderá fazê-lo por meio da prática e da repetição.

Evite a armadilha do baixo desempenho

É muito comum que você evite atuar em uma determinada área em que é fraco. Estará caindo, assim, na armadilha da "impotência adquirida". Seu argumento será: "Não sou realmente bom nessa área." Ou então: "Não tenho inclinação ou aptidão natural para essa atividade."

Trata-se, no entanto, de mera racionalização ou justificação. Se a referida aptidão for importante para você, será possível aprendê-la. A pior de todas as decisões que pode tomar é permitir que seja puxado para trás durante meses ou anos por causa de uma simples aptidão que pode ser facilmente aprendida com persistência e determinação. Não deixe que isso aconteça com você.

A excelência é um caminho a ser percorrido

Há um velho ditado que diz: "Tudo que vale a pena fazer pode ser malfeito no começo." Em outras palavras, não é a prática que leva à perfeição; é a prática imperfeita que acaba levando à perfeição.

Sempre que começa uma atividade nova, é provável que não a exerça muito bem. No início, se sentirá desajeitado e desconfortável, inadequado e inferior. Muitas vezes, se sentirá tolo e embaraçado. Mas este é o preço a pagar para alcançar a excelência em seu campo de atividade. Você nunca poderá deixar de pagar o preço do sucesso, e neste preço, freqüentemente, está incluído o árduo trabalho para dominar uma aptidão difícil de que você precisa para chegar ao topo em seu terreno de ação.

Agite sua varinha de condão

Use a técnica da varinha de condão. Imagine que pudesse agitar uma varinha de condão para se tornar absolutamente excelente em qualquer aptidão. Qual seria? Se pudesse agitar uma varinha de condão e ver atendido qualquer desejo em matéria de talentos ou aptidões, que pedido faria?

Suas respostas a essas perguntas freqüentemente serão um indicador das novas metas que precisa estabelecer no que diz respeito às habilidades e aptidões que deve desenvolver para ser o melhor naquilo que faz.

Transforme-se em um projeto "faça você mesmo" por toda a vida. Disponha-se a investir um, dois ou três anos para se tornar absolutamente excelente em uma área crítica. Esteja pronto a pagar qualquer preço e a fazer qualquer sacrifício para ser o melhor naquilo que faz.

A fórmula do três-mais-um

A fórmula do três-mais-um para dominar qualquer habilidade é simples e nunca falha. Primeiro, leia diariamente sobre essa área específica, ainda que apenas 15 a 30 minutos. O conhecimento é cumulativo. Quanto mais você ler e aprender, mais confiança terá em sua capacidade de efetuar esta tarefa muito bem.

Segundo, ouça programas de áudio em seu carro. Hoje em dia, as pessoas passam, em média, 500 a mil horas por ano dirigindo. Transforme este tempo em uma oportunidade de aprendizado. Você pode se tornar uma das pessoas mais bem preparadas em seu campo de atividade simplesmente trocando a música por programas educativos em seu carro.

Terceiro, freqüente workshops e seminários dedicados à sua área de atuação. É muito grande o número de pessoas cuja vida mudou completamente por terem freqüentado um simples seminário de um ou dois dias de duração a

respeito de um assunto de grande importância. Essas pessoas passaram a ter um desempenho completamente diferente na referida área.

E o fator final consiste em pôr em prática, na primeira oportunidade, aquilo que aprendeu. Sempre que ouvir uma boa idéia, ponha-a em prática. A pessoa que ouve uma boa idéia e a põe em prática é mais valiosa que uma pessoa que ouve 100 idéias mas não aplica nenhuma.

A prática faz a perfeição

Quanto mais praticar aquilo que está aprendendo, mais rapidamente se tornará competente e habilitado na referida área. Quanto mais praticar, mais confiante se sentirá e mais rapidamente superará seus sentimentos de inadequação nesta área e poderá dominá-la. Uma vez que tenha adicionado esta aptidão à sua caixa de ferramentas mentais, você terá posse dela pelo resto de sua carreira.

Tome ainda hoje, agora mesmo, a decisão de se juntar aos 10% de profissionais mais qualificados de sua área. Defina quem são eles, quanto ganham e o que fazem de maneira diferente de você. Defina o conhecimento e as aptidões específicos que desenvolveram e decida-se a desenvolvê-los também. Lembre-se de que, em termos racionais, você também é capaz de fazer qualquer coisa que qualquer outra pessoa tenha feito. Ninguém é melhor ou mais inteligente que você. O simples fato de que as pessoas de maior desempenho em seu campo de ação, em algum momento, nem estavam atuando nesse campo, prova que o que quer que elas tenham conseguido você também será capaz de conseguir, se fixá-lo como meta e trabalhar nesse sentido com empenho e persistência suficientes. Não existem limites.

TORNE-SE UM EXPERT EM SEU CAMPO DE ATUAÇÃO

1. Tome, ainda hoje, a decisão de se juntar aos 10% de profissionais de melhor desempenho em seu campo de ação. Assuma, pelo resto da vida, um compromisso com a excelência.
2. Identifique as principais áreas de resultados em seu trabalho, aquelas coisas que "absoluta e definitivamente" você tem de fazer bem para alcançar o sucesso em seu campo de atuação.
3. Identifique sua área mais fraca e dê início a um projeto "faça você mesmo" para alcançar a excelência nesta área.
4. Determine o conhecimento adicional que precisará adquirir para chegar ao topo de seu campo de atuação e trace um plano com esta finalidade.
5. Dedique-se a aprender durante toda a sua vida. Leia, ouça programas educativos, freqüente cursos e seminários e ponha em prática o mais rapidamente possível aquilo que aprender.

Associe-se às pessoas certas

Sua maneira de encarar a vida, o valor que confere a si mesmo e sua auto-estima são, em grande parte, influenciados pelo meio em que vive. "Toda a sua carreira será modelada e modificada por tudo aquilo que o cerca, pelo caráter das pessoas com que está diariamente em contato.
— ORISON SWETT MARDEN

Tudo na vida e nos negócios diz respeito aos relacionamentos. Aquilo que você realiza ou deixa de realizar, de alguma maneira, estará ligado a outras pessoas. Sua capacidade de estabelecer as relações certas com as pessoas certas a cada passo de sua vida e de sua carreira será o fator mais determinante de seu sucesso e de suas realizações, com um enorme impacto na velocidade em que alcançará as suas metas.

Quanto mais pessoas você conhecer e quanto mais pessoas o conhecerem de uma forma positiva, mais bem-sucedido você será em qualquer coisa que empreender. Uma pessoa certa no momento certo e no lugar certo pode abrir-lhe portas que poderão mudar sua vida e fazê-lo economizar anos de trabalho duro.

Ninguém chega lá sozinho

Uma parte decisiva do processo de estabelecimento de metas consiste em identificar as pessoas, os grupos e as organizações de cujo auxílio você precisará para alcançar suas metas. Para atingir metas de qualquer tipo, você vai precisar da ajuda de muitas pessoas. Quem são elas?

Existem três tipos comuns de pessoas de cujo auxílio e cooperação precisará nos anos vindouros. São as pessoas que estão no mesmo negócio que você, sua família e seus amigos e pessoas de grupos e organizações alheios a seu negócio ou a seu círculo social. Você precisa desenvolver uma estratégia para trabalhar de maneira eficaz com cada um desses grupos.

Seus relacionamentos vitais nos negócios

Comece por seu ramo de atuação profissional. Quem são as pessoas mais importantes em sua vida profissional? Que planos você tem para desenvolver relações melhores com elas? Faça uma lista de todas as pessoas que trabalham dentro e fora de sua empresa: seu chefe, seus colegas, colaboradores e

subordinados e especialmente seus clientes, fornecedores e vendedores. Quais dessas pessoas têm mais possibilidades de ajudá-lo ou atrapalhá-lo na concretização de suas metas em seu negócio ou em sua carreira?

Às vezes, pergunto a meu público quantas pessoas presentes trabalham com atendimento ao cliente? São poucas as mãos que se levantam. Observo, então, que todo mundo trabalha com atendimento ao cliente, não importando o que façam ou que nome lhe dêem.

Identifique seus clientes

Um cliente pode ser definido como qualquer pessoa da qual você dependa para progredir ou ter êxito em seu emprego ou em seu negócio. O cliente também pode ser qualquer pessoa que, de alguma forma, dependa de você. Com essas duas definições, logo se vê que quase todo mundo a seu redor é, de alguma forma, um cliente.

Por exemplo: seu chefe é seu cliente principal em seu trabalho. Sua capacidade de satisfazê-lo terá mais conseqüências em seu futuro, sua renda e sua carreira do que qualquer outra habilidade sua. Se você desagradar a todos os outros, mas seu chefe estiver satisfeito, pode se considerar seguro no emprego. Se agrada a todo mundo dentro e fora da empresa, mas seu chefe está insatisfeito, isso pode ser suficiente para que seu futuro sofra um curto-circuito.

Sua estratégia de atendimento ao cliente

Uma das melhores estratégias que você pode usar é fazer uma lista de tudo que acredita ter sido contratado para fazer. Responda à pergunta: Por que estou na folha de pagamento?

Escreva tudo que lhe vier à cabeça. Leve a lista a seu chefe e peça-lhe que a organize por ordem de prioridade. O que 6 mais importante para seu chefe? Qual a segunda coisa em importância? E a terceira? E assim por diante.

A partir desse momento, discipline-se para trabalhar o dia inteiro na tarefa prioritária para seu chefe. Certifique-se de que toda vez que seu chefe o vir ou vier falar com você, você estará trabalhando na maior prioridade por ele estabelecida. Isto contribuirá mais para sua carreira do que qualquer outra decisão que venha a tomar.

Duas qualidades decisivas para as promoções

Em uma pesquisa reproduzida há alguns anos na revista Success, 104 diretores executivos foram convidados a escolher as mais importantes em uma lista de 20 qualidades do funcionário ideal. Oitenta e seis por cento consideraram duas qualidades mais importantes que quaisquer outras para o

progresso e o sucesso na carreira. Em primeiro lugar, a capacidade de estabelecer prioridades, de separar o que é relevante do que não é. Em segundo, a capacidade de executar o trabalho com rapidez.

Nada poderá ajudá-lo mais em sua carreira do que a reputação de ser o tipo de pessoa que executa bem e com rapidez a tarefa mais importante.

Trabalhar duro na tarefa errada?

Mas aqui está o segredo. Muitas pessoas trabalham duro em seus empregos, mas não estão trabalhando naquilo que seu patrão considera ser a tarefa mais importante. O fato é que, se você executa muito bem uma tarefa sem importância, pode ser que sua carreira seja prejudicada e, até, que seu emprego seja ameaçado.

À medida que as condições forem mudando, mantenha abertas as linhas de comunicação com seu chefe. Certifique-se de que o que você está fazendo hoje continua a ser a maior prioridade de seu chefe. E passe a se exercitar no sentido de fazê-lo com rapidez. Nada deixa um chefe mais feliz do que dispor de alguém que executa o trabalho com rapidez. Certifique-se de ser esta pessoa.

Seus outros clientes importantes

Seus colegas, que também dependem de seu trabalho, são igualmente clientes seus. Procure cada um deles e pergunte-lhes se há algo que possa fazer para ajudá-los. Pergunte-lhes se deve aumentar ou diminuir seu empenho em alguma coisa, se existe alguma coisa que você deva fazer ou deixar de fazer para ajudá-los a ter um desempenho melhor em suas próprias tarefas.

O fato é que as pessoas passam o dia inteiro pensando em si mesmas e em seus trabalhos. Sempre que você se oferecer para ajudar as pessoas a executar melhor ou mais rapidamente o seu trabalho, mais tarde elas se mostrarão absolutamente dispostas a ajudá-lo também. A Lei da Semeadura e da Colheita não pode ser chamada de Lei da Colheita e da Semeadura. A ordem dos fatores é fundamental. Primeiro você põe, e só depois tira. Primeiro semeia, para depois colher.

Em seu trabalho, trate de buscar todas as oportunidades de ajudar as pessoas e de fazer coisas boas pelos outros. Todo esforço bem-intencionado que faz para ajudar outras pessoas acabará voltando para você de alguma maneira, em algum momento, e não raro, quando menos espera. As pessoas mais queridas em qualquer organização são as que estão sempre dispostas a ajudar.

Quanto mais as pessoas que estiverem a seu lado, acima ou abaixo de você gostarem de você e o apoiarem, mais você ganhará e mais depressa será

promovido. Trate de criar fama de alguém que gosta tanto de dar quanto de conseguir as coisas.

Encontre maneiras de ser prestativo para as pessoas que o cercam e automaticamente elas buscarão maneiras de ajudá-lo e apoiá-lo quando você mais precisar.

Jogue em equipe

Talvez a qualidade mais importante que você pode desenvolver para ter sucesso a longo prazo em seu negócio seja jogar bem em equipe. Em um estudo realizado ao longo de vários anos na Universidade de Stanford, os pesquisadores constataram que a capacidade de funcionar bem dentro de uma equipe era a qualidade mais facilmente identificável das pessoas fadadas a progredir rapidamente.

A dinâmica de uma equipe é muito interessante. Para começar, 20% dos membros da equipe realizam 80% do trabalho. Os outros 80% contribuem muito pouco nas reuniões e raramente levantam as mãos ou se oferecem para qualquer coisa. Cabe a você estar entre os 20% que se encontram no topo.

Para jogar bem em equipe, sempre chegue preparado para as reuniões. Sente-se em frente da pessoa que está dirigindo os trabalhos e em contato visual direto com ela. Não demore a falar e faça perguntas. Apresente-se como voluntário para esta ou aquela missão. E quando se oferecer para alguma coisa, trate de fazê-la bem e com rapidez, para ficar bem claro quem é a pessoa mais ativa da empresa.

A capacidade mais importante é a confiança

Você pode criar a seu redor um campo de energia positiva e propiciadora ao criar fama de ser uma pessoa com a qual se pode contar para que as coisas sejam efetivamente realizadas. Em conseqüência, receberá mais e maiores atribuições, assim como a autoridade e as recompensas que as acompanham. Separe um tempo para conhecer melhor seus subordinados e as pessoas que estão abaixo de você na hierarquia da empresa. Converse com elas e faça-lhes perguntas. Se puder, ofereça ajuda. Seja particularmente atencioso e gentil. Saia de sua rotina para elogiá-las e reconhecer seu trabalho. Você ficará impressionado com a diferença que isto fará em sua carreira.

Invista na construção de relacionamentos

Em toda organização, a pessoa que conhece mais pessoas geralmente é aquela que, como nata, sobe mais rápido. Inicialmente, pode parecer que a

construção de relacionamentos leva muito tempo. Mas o investimento será mais que compensado ao longo dos meses e dos anos vindouros.

Fora de sua empresa, você precisa se envolver em seu ramo de atuação como um todo e nas organizações de classe. Os executivos e profissionais de venda mais bem-sucedidos estão constantemente conectados com outros profissionais e ligados a outros grupos profissionais. Tratam de expandir permanentemente seus contatos e amizades profissionais.

Examine as organizações profissionais em sua comunidade. Escolha uma ou duas nas quais atuem pessoas que seria útil conhecer nos anos vindouros. Compareça às reuniões e apresente-se. Uma vez que tenha decidido que pode ser útil para você se tornar membro de uma dessas organizações, associe-se e comece a comparecer a todas as reuniões.

Crie laços profissionais

Eis aqui a melhor de todas as estratégias para criar laços profissionais na comunidade. Escolha um comitê importante dentro da organização e apresente-se como voluntário para trabalhar nele. Escolha um comitê do qual façam parte membros que você gostaria de conhecer. Escolha um comitê envolvido em atividades que o ponham em contato com pessoas-chave, tanto dentro quanto fora da organização.

Uma vez integrado ao comitê, apresente-se como voluntário para cumprir tarefas. Embora se trate de um trabalho não remunerado, essas atividades lhe dão oportunidade de trabalhar com pessoas que serão importantes para sua carreira em algum momento e de mostrar a elas seu desempenho.

Nada menos que 85% dos postos de trabalho são preenchidos nos Estados Unidos graças a contatos pessoais e a informação boca a boca. Quanto mais pessoas conhecer e tiver como contatos profissionais em sua área de atuação, mais oportunidades lhe serão apresentadas quando chegar o momento.

Pense e planeje a longo prazo

Olhe para sua carreira por uma perspectiva de longo prazo. Ao ler os jornais, faça uma lista das pessoas de maior destaque em sua comunidade. Reúna os nomes, títulos e negócios de uma centena de "protagonistas" na sociedade.

Depois de reunir esses nomes, escreva uma carta a cada um deles e envie algo que não tenha nada a ver com sua atividade profissional. Pode ser um pequeno livro, um poema, um recorte de jornal ou qualquer coisa que possa interessar a essa pessoa, com base no que você leu a seu respeito.

Toda vez que encontrar um motivo para se comunicar com essa pessoa, mande-lhe um bilhete. Às vezes, dou um telefonema ou escrevo uma carta a determinado executivo que fez alguma coisa digna de nota reproduzida na

imprensa corporativa. Muitas vezes, não consigo um contato direto. Mas continuo semeando, e mais cedo ou mais tarde, "quem semeia colhe". Em algum momento, acabo encontrando, em eventos sociais ou profissionais pessoas-chave que se lembram de que lhes enviei uma carta uma semana, um mês ou até um ano antes.

Um de meus clientes mais importantes lembrou-se, quando o conheci em uma convenção de negócios, de que lhe havia escrito uma carta três anos antes. Seu comentário: "Não foi você que me escreveu uma carta sobre tal assunto?" Isto me permitiu puxar conversa, que levou a uma reunião e a muitos anos de trabalho com sua empresa.

Seja prestativo

Existe uma regra que diz o seguinte: "Quanto mais você se dá sem expectativa de retorno, maior é o retorno, das fontes mais inesperadas."

Nenhum esforço que você faça no sentido de expandir seus contatos será completamente em vão. Como as sementes, os contatos têm períodos diferentes de germinação. Alguns apresentarão resultados imediatos. Outros levarão meses ou até anos. Você deve ser paciente.

O Dr. David McClelland, da Universidade de Harvard, pesquisou as qualidades e as características de grandes empreendedores e realizadores em nossa sociedade. E constatou que a escolha que você faz de um "grupo de referência", das pessoas com as quais costuma se associar, é o mais importante dentre os fatores que determinam seu sucesso ou seu fracasso. Como diz Zig Ziglar: "Quem pretende voar com as águias não pode continuar ciscando com as galinhas."

Aproxime-se das pessoas certas

Faça questão de se associar a pessoas de que você gosta, que admira e respeita e com as quais gostaria de se parecer no futuro. Aproxime-se de pessoas que lhe servem de referência e que você teria orgulho de apresentar aos amigos e colegas. A escolha de um grupo de referência positivo e orientado para a consecução de metas pode contribuir mais para dinamizar sua carreira do que qualquer outro fator.

Voe com as águias

São incontáveis os casos de pessoas que, comprometidas em um trabalho mediano, obtendo resultados medianos e tendo uma renda mediana, mudaram de situação e passaram a trabalhar em uma empresa altamente progressiva. Em questão de poucas semanas, a atitude dessa pessoa mudou

completamente. Ao se ligar constantemente a pessoas otimistas,/wro?zas e voltadas para resultados, o indivíduo que até então era apenas mediano passa a ter um desempenho extraordinário. Por isso, praticamente toda mudança fundamental em sua vida estará sempre associada a alguma mudança nas pessoas com as quais você convive ou trabalha.

Os pontos de inflexão

A cada virada decisiva em sua vida haverá, em geral, alguma pessoa orientando-o nesta ou naquela direção, abrindo ou fechando uma porta ou ajudando-o de alguma outra maneira. O barão de Rothschild escreveu: "Não faça amizades inúteis." Se você realmente pretende ser o melhor e estar no topo de seu ramo de atividade, não pode se dar ao luxo de gastar tempo com pessoas que não estão indo a lugar algum em suas vidas, por mais simpáticas e boazinhas que sejam. Neste sentido, é preciso que você seja egoísta no que diz respeito a si mesmo e a suas futuras ambições. Você deve estabelecer padrões elevados para seus amigos e colaboradores e se recusar a comprometer estes padrões.

Muitas pessoas envolvem-se em relacionamentos ruins e fazem amizades inúteis no início da carreira. É normal e natural. Não há nada de errado em cometer erros, sobretudo quando você é jovem e inexperiente. Mas é imperdoável continuar em uma situação que o impede de realizar todo o seu potencial. E o fator que mais influencia seu futuro é a escolha das pessoas às quais se liga.

Suas relações mais importantes

A terceira categoria de pessoas de cuja ajuda e cooperação você precisará é formada por sua família e por seus amigos. Como dizia Benjamin Disraeli: "Nenhum sucesso na vida pública compensa o fracasso em casa."

É absolutamente vital que você faça todo o investimento emocional e de tempo necessário para construir e manter uma vida familiar de alta qualidade. Quando sua vida familiar é sólida e segura, caracterizada por relacionamentos calorosos e amorosos, você se sairá melhor em tudo que tenha de fazer no mundo exterior.

Em contrapartida, se algo vai mal em sua vida familiar em decorrência de desatenção ou negligência, não demorará para que os resultados de sua vida profissional sejam afetados de forma negativa. Os problemas em casa desviam sua atenção e drenam sua energia. Podem, muitas vezes, sabotar sua carreira.

Extremos deliberados

Se precisar trabalhar com muito afinco para deslanchar em sua carreira, não deixe de discutir e explicar a questão de maneira clara às pessoas de sua família. Ao longo de sua carreira, você será compelido a chegar a "extremos deliberados". Terá de trabalhar por longas horas e freqüentemente por muitos dias sem interrupção ou férias, para tirar vantagem de uma oportunidade ou concluir um projeto.

Não deixe de discutir estes extremos antecipadamente com os membros de sua família, para que entendam o que está acontecendo e por que está agindo dessa maneira. Dê um jeito de compensá-los posteriormente, tirando folgas ou viajando de férias com a família. Mantenha sua vida em equilíbrio.

Torne-se um *expert* em relacionamentos

Uma vez que você tenha decidido quais as pessoas, os grupos e as organizações de cujo auxílio e cooperação precisará para atingir suas metas, tome a decisão de se tornar um *expert* em relacionamentos. Trate sempre as pessoas com gentileza, cortesia e compaixão. Pratique a Regra de Ouro: Faça aos outros apenas o que gostaria que lhe fizessem.

Acima de tudo, a estratégia mais simples consiste em tratar todas as pessoas com quem você tem contato, em casa ou no trabalho, como um "Cliente de um Milhão de Dólares". Trate cada pessoa como se ela fosse a mais importante do mundo. Trate cada uma como se fosse capaz de comprar de você um milhão de dólares em produtos ou serviços.

Como disse Emmet Fox: "Se tiver de ser ríspido, seja-o com estranhos, e deixe seu comportamento mais sociável para sua família."

Procure, a cada dia, de todas as maneiras, encontrar formas de aliviar o fardo dos outros e ajudar as pessoas a melhorar no trabalho e a ter sua vida facilitada. Com isto, acumulará uma reserva de sentimentos positivos em relação a você, o que sem dúvida vai beneficiá-lo ano após ano.

ASSOCIE-SE ÀS PESSOAS CERTAS

1. Faça uma lista das pessoas mais importantes em seu trabalho e em sua vida profissional. Trace um plano para ajudar, de alguma forma, cada uma dessas pessoas.
2. Faça uma lista das pessoas mais importantes em sua vida pessoal. Defina que tipo de relacionamento deseja ter com elas e o que precisará fazer para isto.
3. Identifique os grupos e organizações de sua comunidade e de seu campo profissional às quais seria benéfico você se associar. Telefone hoje mesmo e prepare-se para comparecer à próxima reunião.
4. Faça uma lista das pessoas de maior destaque em sua comunidade ou em seu campo profissional e trace um plano para conhecê-las pessoalmente.
5. Busque cada oportunidade de ampliar seu círculo de relações sociais e profissionais. Envie cartas, cartões, fax e e-mails. Aproveite todas as oportunidades de construir pontes.

Trace um plano de ação

O que caracteriza todos os homens de sucesso é a meticulosidade. O gênio vem a ser a arte do trabalho infinito. Todas as grandes realizações caracterizam-se pelo extremo cuidado e o infinito esmero, nos mínimos detalhes.
— ELBERT HUBBARD

Sua capacidade de estabelecer metas e traçar planos para sua realização é a "aptidão básica" para o sucesso. Nenhuma outra aptidão o ajudará mais a desenvolver plenamente seu potencial para alcançar tudo que é capaz de realizar.

Hoje em dia, todas as grandes realizações são "empreendimentos multidirecionados". Consistem em uma série de passos que devem ser dados de determinada forma para a consecução de um resultado significativo. Até mesmo algo tão simples quanto o preparo de um prato na cozinha com a ajuda de uma receita é uma tarefa multidirecionada. Sua capacidade de dominar o planejamento e a consecução de tarefas multidirecionadas permitirá que você realize muito mais que a maioria das pessoas, ou seja, é um fator crítico para seu sucesso.

O objetivo do planejamento é permitir que você transforme seu objetivo principal em um bem concebido projeto multidirecionado com etapas bem definidas — começo, meio e fim —, prazos e subprazos bem estabelecidos. Felizmente, trata-se de uma aptidão que você pode aprender e dominar com a prática. Ela fará de você uma das pessoas mais eficientes e influentes em seu ramo de atividade e em sua empresa, e quanto mais a praticar, melhor se tornará nela.

Preparando seu plano

Felizmente, você pôde identificar e reunir, nos capítulos anteriores, todos os ingredientes necessários para traçar um plano com vistas à consecução de uma ou mais de suas metas.

1. Você já dispõe de uma visão clara de sua meta ou resultado ideal, com base em seus valores. Sabe o que quer e por que quer.
2. Anotou por escrito suas metas, organizando-as por prioridade, e selecionou seu objetivo principal.
3. Estabeleceu medidas e padrões para acompanhar seu progresso. Fixou prazos e subprazos como metas a serem alcançadas.

4. Identificou os principais obstáculos, dificuldades e limitações que se interpõem entre você e sua meta, organizando-os por prioridade.
5. Já identificou o conhecimento e as aptidões essenciais de que precisará para alcançar sua meta.
6. Organizou essas habilidades por prioridade c desenvolveu um plano para aprender aquilo de que precisa para realizar o que decidiu realizar.
7. Identificou as pessoas, grupos e organizações de cujo auxílio e cooperação precisará, tanto dentro quanto fora de sua empresa. Já se decidiu quanto às medidas específicas que terá de tomar para conquistar o apoio e a ajuda dessas pessoas no sentido de alcançar suas metas.

Ao longo deste processo, você foi anotando tudo, de tal modo que agora dispõe das ferramentas e da matéria-prima para criar um plano de realizações.

Agora você já pode reunir tudo isto em um plano de ação.

O processo de planejamento é essencial

Algum tempo atrás, a revista Inc. realizou um estudo envolvendo o *start-up* de 50 empresas. Metade dessas empresas havia passado vários meses, e até mais, desenvolvendo planos de negócios completos, antes mesmo de iniciar suas operações. A outra metade começara a operar sem um plano de negócios detalhado, limitando-se a reagir aos acontecimentos à medida que iam ocorrendo no dia-a-dia.

Dois ou três anos depois, os pesquisadores voltaram a essas empresas para determinar seus níveis de sucesso e lucratividade. O que puderam constatar foi muito interessante. As empresas que haviam começado a operar com um planejamento claro por escrito, cuidadosamente concebido e detalhado sob vários aspectos, eram extremamente mais bem-sucedidas e lucrativas que as empresas que haviam começado espontaneamente, resolvendo as coisas à medida que avançavam.

As empresas que haviam começado a operar "de qualquer jeito", cujos fundadores estavam sempre "ocupados demais" para se sentar e preparar detalhadamente o planejamento estratégico, estavam quase todas afundando. Muitas já haviam falido e deixado a praça.

A chave é o processo de planejamento

Mas eis aqui a descoberta mais interessante: ao entrevistarem os criadores dessas empresas, os pesquisadores fizeram-lhes a seguinte pergunta: "Com que freqüência o senhor consulta seu planejamento estratégico nas operações cotidianas de sua empresa?"

Em quase todos os casos, os empresários e executivos responsáveis por essas empresas não haviam consultado o plano estratégico desde sua conclusão, alguns meses antes. Uma vez concluído, haviam-no guardado em uma gaveta e raras vezes voltaram a examiná-lo até o ano seguinte, no momento de retomar o processo de planejamento estratégico.

A constatação mais importante foi a seguinte: o plano em si mesmo raramente era consultado, mas o processo de completa concepção dos elementos-chave do negócio foi vital para o sucesso da empresa.

O planejamento compensa

Depois do sucesso da invasão da Normandia na Segunda Guerra Mundial, perguntaram ao general Dwight D. Eisenhower sobre o detalhado processo de planejamento que havia sido necessário para a invasão. Ele respondeu: "Os planos não tiveram a menor utilidade, mas o planejamento foi indispensável."

A prática de examinar e debater cada elemento-chave do plano de negócios é mais importante que qualquer outra medida no início. Por isso, o especialista em gerenciamento do tempo Alec Mackenzie afirmou: "Agir sem planejar é a causa de todos os fracassos."

Existe um velho ditado militar segundo o qual "Nenhum plano sobrevive ao primeiro contato com o inimigo". A partir do primeiro dia de operação de seu negócio, a situação vai mudando com tal rapidez que, sob muitos aspectos, seu plano se torna obsoleto em questão de dias e até mesmo de horas. Mas o mais importante é o processo de planejamento. Segundo Scott McNealy, da *Sun Microsystems*, "No *start-up* de uma empresa, todas as previsões têm de ser jogadas fora de três em três semanas".

A base de todas as grandes realizações

Todas as pessoas bem-sucedidas trabalham com base em planos escritos. Todas as grandes realizações da humanidade, da construção das pirâmides do Egito às grandes operações industriais da era moderna, foram precedidas e acompanhadas por um planejamento detalhado, cuidadosamente concebido e traçado do início ao fim — antes mesmo de começarem.

Na realidade, cada minuto gasto no planejamento economiza dez minutos na execução. Cada minuto que você gastar planejando e pensando antes de começar permitirá que economize dinheiro, tempo e energia na consecução dos resultados que almeja. Por isso é que se diz que "Deixar de planejar é planejar o fracasso".

O planejamento economiza tempo e dinheiro

A principal razão do fracasso é agir sem planejamento. As pessoas que dizem que não têm tempo para planejar com antecedência terão de enfrentar erros desnecessários e grandes perdas de dinheiro, tempo e energia.

Costuma-se dizer que todo *start-up* de uma empresa é "uma corrida contra o tempo". Desde o primeiro dia, os fundadores da empresa estão lutando para encontrar uma forma de ganhar mais dinheiro do que precisam gastar para permanecer no negócio. Se conseguirem conceber um "modelo de lucro" e começarem a faturar mais do que gastam antes que o dinheiro acabe, a empresa conseguirá ir em frente e ter sucesso. Mas se o dinheiro acabar antes que eles descubram como conseguir mais lucros que perdas, a empresa, como um avião em um mergulho descontrolado, vai se espatifar no solo e pegar fogo.

A fórmula do sucesso

Existe uma fórmula para o sucesso pessoal e empresarial: um adequado planejamento prévio evita o baixo rendimento.

São sete as vantagens do planejamento prévio:

Primeiro: o processo de planejamento obriga-o a organizar seu pensamento e a identificar todas as questões que precisam ser enfrentadas para alcançar o êxito.

Segundo: o fato de conceber passo a passo o que você precisa fazer para alcançar suas metas permite-lhe planejar cuidadosamente suas ações antes de começar, eximindo-se, com isso, de enormes custos em tempo, pessoal e dinheiro.

Terceiro: um bom plano, devidamente discutido e avaliado, permite-lhe identificar falhas e erros que, mais tarde, poderiam ser fatais para seu negócio. Ele permite que você faça perguntas do tipo "e se?". Por exemplo: "Quais as piores conseqüências que poderiam advir se tomasse determinadas decisões?"

A quarta vantagem do planejamento prévio é que você pode identificar pontos fracos em seu plano e tomar as medidas necessárias para compensá-los. Não raro você identificará uma "falha fatal" que acabaria levando ao fracasso do empreendimento. Isso só é possível quando se passa pelo processo de planejamento.

Quinto: o planejamento permite-lhe identificar pontos fortes e oportunidades potenciais que podem ser utilizados para aumentar as probabilidades de sucesso. Muitas vezes, você não terá consciência de seus trunfos específicos e das oportunidades que se apresentam enquanto não passar pelo processo de planejamento.

O sexto benefício do planejamento é que lhe permite focar seu tempo e seu dinheiro e concentrar todos os seus recursos em um ou dois objetivos que não pode deixar de alcançar para que uma empresa seja bem-sucedida. Na ausência de foco e concentração claros, você tenderá a dispersar suas energias em uma ampla área e a realizar muito pouco.

A sétima vantagem do planejamento adequado é que inevitavelmente ele lhe permitirá economizar horas, semanas e meses de confusão, erros e perda de dinheiro e energia.

Não é possível dar saltos

Em muitos casos, um processo de cuidadoso planejamento e análise da situação permite que os responsáveis percebam que não é possível alcançar determinada meta com o tempo e os recursos disponíveis ou nas atuais circunstâncias. As vezes, os melhores acordos de negócios de sua carreira são aqueles que você não fecha em uma primeira investida.

Alguns anos atrás, trabalhei para um homem muito rico que me deu um conselho de que nunca me esqueci. Disse ele: "É sempre mais fácil entrar em alguma coisa do que sair." Ele me ensinou que o momento apropriado para sopesar bem as coisas é antes de empenhar recursos e pessoas, e não depois.

A disciplina vital

O planejamento é uma disciplina e uma aptidão. É também um hábito e uma competência. Isso significa que o planejamento é uma capacidade que você pode dominar mediante repetição e prática, e é muito mais fácil do que poderia imaginar.

Faça uma lista de todas as tarefas e atividades

Em sua manifestação mais simples, um plano vem a ser uma lista de cada atividade que terá de desenvolver, do início ao fim, para alcançar determinado objetivo ou meta. Para dar início ao processo de planejamento, pegue uma folha de papel e faça uma lista de todas as coisas que lhe ocorrerem que terá de fazer para alcançar sua meta.

Sempre que se lembrar de um novo item, acrescente-o à lista. Esteja constantemente reexaminando sua lista e revendo os itens e os passos a serem dados, à medida que você obtém mais informações. Esta lista transforma-se em

uma espécie de maquete da construção da "casa de seus sonhos", a que encerra seu resultado ou sua meta ideal.

Estabeleça as prioridades e a seqüência

Agora, organize a sua lista por prioridade e seqüência, determinando quais tarefas ou atividades são mais importantes. Organize os itens numericamente, em ordem decrescente de importância.

Organize sua lista também por seqüência. Aqui, você estabelece quais atividades precisam ser feitas antes ou depois. Muitas vezes, determinada tarefa não pode ser executada antes que outra tenha sido concluída. Às vezes, a conclusão de determinada tarefa pode vir a ser o gargalo no qual todo o processo fica retido.

Identifique o fator limitador

Muitas vezes, o sucesso de um plano é determinado pela consecução de um objetivo ou meta dentro do próprio plano. Pode ser, por exemplo, a conclusão da construção de um novo escritório, loja ou fábrica. Pode ser a data de entrega da primeira partida do produto ou do serviço ou, então, a conquista de um determinado nível de vendas. Pode ser, ainda, a contratação de uma pessoa decisiva para uma das tarefas mais importantes. O processo de planejamento ajuda-o a identificar os elementos vitais de um plano e a dedicar mais tempo e atenção às tarefas e atividades cuja consecução é determinante para alcançar o sucesso.

Inicialmente, conte com o fracasso

Nenhum plano é perfeito quando traçado pela primeira vez. A maioria dos planos para realizar algo novo fracassa repetidas vezes, no início. É algo que se deve esperar mesmo. Sua capacidade de acolher o *feedback* e proceder a correções em seu plano de atividades será vital para seu sucesso. Esteja sempre se perguntando: O que está funcionando? O que não está funcionando? Preocupe-se mais com o que está certo do que com quem está certo.

Lembre-se de que rever os objetivos inicialmente estabelecidos é fundamental. Sempre que seu plano não funcionar, relaxe, respire fundo e volte a examiná-lo.

Concentre-se na solução

Quando surgir um problema, tome a decisão de se orientar para a solução. Conte com as dificuldades como parte integrante do processo e decida-

se a reagir a elas com eficiência. Se você não está conseguindo atingir suas metas no prazo, comece a se perguntar: Qual é o problema? O que mais pode ser o problema? Quais são as soluções? O que mais pode ser uma solução? O que podemos fazer agora? Qual será o próximo passo?

Parece que, quando você começa a trabalhar pela consecução de uma nova meta, imediatamente começa a encontrar reveses, obstáculos, dificuldades e fracassos temporários. É algo com que você deve contar. É normal e natural. Lançar algo novo e conseguir que seja bem-sucedido requer um tremendo esforço. Mas é o preço que tem de pagar para alcançar as metas que estabeleceu para si mesmo.

Pense no papel

Pense sempre no papel. Esteja sempre fazendo listas e sublistas de cada passo a ser dado em cada processo. Atualize e reveja sempre o seu plano, melhorando-o até que se torne perfeito. Lembre-se de que planejar é uma aptidão. Por ser uma aptidão, pode ser perfeitamente aprendida. Sua capacidade de pensar, planejar, organizar e começar a agir para alcançar sua meta acabará por posicioná-lo entre os 10% dos profissionais mais bem-sucedidos em seu campo de atuação. Mas leva tempo.

Uma das maneiras de "pensar no papel" consiste em criar uma planilha de planejamento de projeto para a consecução de uma meta que comporte muitas tarefas. Dessa maneira, você cria uma imagem visual de sua meta e dos passos que precisa dar para alcançá-la. Isto pode ser de grande ajuda para abrir os seus olhos para os pontos fortes e fracos do processo de planejamento.

O modelo de planejamento de projeto

No planejamento de projetos, você anota no alto da página os dias, as semanas e os meses que julga necessários para a conclusão do projeto. Quando se tratar de um projeto ou meta para o qual serão necessários 12 meses, escreva os nomes dos 12 meses a contar do atual. Terá, assim, uma linha de tempo do projeto.

Na coluna da esquerda, faça uma lista de todas as tarefas que deverão ser executadas, na seqüência adequada, para que você alcance a meta final. O que será necessário fazer primeiro? E em segundo lugar? E assim por diante.

No canto inferior direito, escreva com clareza como deverá ser o seu resultado final ideal. Quanto maior clareza tiver sobre a meta a que aspira, mais fácil será alcançá-la.

Passe, então, a traçar barras horizontais para indicar, do início ao fim, o tempo necessário para concluir determinada tarefa. Algumas tarefas podem ser realizadas simultaneamente, outras dependerão da conclusão de alguma outra.

Algumas tarefas são de alta prioridade e outras, de menor prioridade. Com uma planilha de planejamento de projeto, no entanto, você é capaz de ver toda a sua meta exposta à sua frente com grande clareza.

Prepare sua equipe

Todo aquele que for responsável por executar uma parte do plano deve ser envolvido no processo de planejamento. É muito comum cometer o erro de presumir que uma determinada tarefa pode ser concluída de maneira rápida e fácil. Sobrevém, freqüentemente, a chocante constatação de que algo que parece simples e fácil, na realidade, levará vários meses para ser concluído. Uma limitação de tempo em uma parte decisiva de seu plano pode forçá-lo a revê-lo completamente.

Um de meus gerentes decidiu enviar uma mala direta a todos os nossos clientes relatando uma novidade em nossa empresa. Convocou nossa programadora visual e disse-lhe que precisava dessa mala direta até o fim da semana.

Qual não foi sua surpresa ao descobrir que uma mala direta adequadamente redigida, diagramada e impressa levaria de seis a oito semanas para ser expedida e custaria mais de dois mil dólares. A idéia foi imediatamente arquivada.

Ao dar início a seu processo de planejamento, sua maior preocupação deve ser identificar adequadamente cada passo necessário e o tempo exato que será exigido para concluir cada etapa do plano. Em matéria de traçar planos e alcançar metas, há um tempo para o otimismo e um tempo para o realismo. Você precisa ser absolutamente honesto consigo mesmo a cada passo do processo de planejamento, nunca confiando na sorte nem contando que as leis da natureza sejam temporariamente revogadas em seu benefício.

Identifique os possíveis gargalos

No processo de planejamento, geralmente é preciso resolver um problema central para que qualquer outro seja superado. Em geral, é preciso alcançar uma grande meta para que qualquer outra possa ser alcançada ou enfrentar determinado fator crítico para que qualquer outra parte do plano tenha êxito. Um exemplo: muitas empresas começam com os mínimos detalhes em seu devido lugar, esquecendo-se, no entanto, de um efetivo processo de vendas para gerar receitas. A empresa empreende um processo de planejamento estratégico, aluga seus escritórios, compra os móveis, instala os computadores e demais equipamentos necessários para gerar o produto ou o serviço, contrata suas equipes de profissionais, abre os livros de contabilidade e começa a fazer sua campanha publicitária. Mas não se preocupa em implantar um processo de

vendas absolutamente afiado, de modo que, em questão de poucos meses e até mesmo semanas, sem o necessário faturamento com as vendas, a empresa se vê paralisada. Em grande medida, foi o que transformou o boom das empresas "pontocom" em uma bolha que desapareceu.

Defina quais são os resultados críticos

Quais os resultados críticos que você deve alcançar a cada passo do caminho para chegar à meta final? Como poderá planejá-los, estabelecer prioridades e assegurar-se de que serão alcançados no prazo? Que planos você preparou para o caso de as coisas darem errado? O que fará se for muito mais alto o custo e muito mais amplo o tempo necessário para alcançar seus objetivos críticos a caminho de sua meta? Qual é seu plano alternativo? Você já deve ter ouvido que: "Uma ótima vida, como um ótimo navio, nunca deve se apoiar em uma única esperança ou em uma única corda."

O planejamento é a chave do sucesso

A parte boa de tudo isto é que o simples ato de planejar aperfeiçoa e facilita todo o processo de consecução de metas. Quanto mais freqüentemente e com mais cuidado você planejar antes de começar, mais capacitado se tornará no processo de planejamento como um todo. Quanto mais afiado se tornar no planejamento, mais idéias e oportunidades atrairá para planejar e alcançar coisas ainda maiores e melhores.

Sua capacidade de decidir exatamente o que quer, anotá-lo no papel, traçar um plano e executá-lo é a chave para a eficiência pessoal e as grandes realizações. Trata-se de aptidões passíveis de aprendizado, que você pode perfeitamente dominar. Em pouquíssimo tempo, pode transformar sua vida ou seu negócio, duplicar suas vendas ou sua lucratividade, alcançar suas metas e realizar todo o seu verdadeiro potencial.

TRACE UM PLANO DE AÇÃO

1. Faça uma lista de todas as coisas que lhe ocorrerem que terá de fazer para alcançar sua meta. Não deixe nada de fora.
2. Organize sua lista por prioridade: Qual a tarefa ou atividade mais importante? Qual a segunda mais importante? E assim por diante.
3. Organize sua lista por seqüência: Qual a primeira coisa a ser feita para que as demais também possam sê-lo?
4. Defina quanto tempo e dinheiro serão necessários para alcançar sua meta ou concluir suas tarefas. Você dispõe do tempo e dos recursos necessários para ter êxito?
5. Consulte e reveja periodicamente o seu plano, sobretudo quando obtiver novas informações ou as coisas não estiverem andando como você esperava. Esteja preparado para mudar, quando necessário.

Administre bem seu tempo

O tempo escorre por entre nossos dedos como grãos de areia, para nunca mais voltar. Aqueles que empregam o tempo com sabedoria são recompensados com vidas ricas, produtivas e satisfatórias.
— ROBIN SHARMA

Para alcançar todas as suas metas e tornar-se tudo que é capaz de se tornar, você precisa controlar o seu tempo. Os psicólogos costumam concordar que uma certa "sensação de controle" é a chave para os sentimentos de felicidade, confiança, poder e bem-estar pessoal. E essa sensação de controle só é possível quando você pratica as melhores técnicas de gerenciamento do tempo.

A parte boa disto é que o gerenciamento do tempo é uma aptidão que, como qualquer outra, pode ser aprendida. Por mais desorganizado que você tenha sido no passado, por mais que tenha tido a tendência de adiar as coisas ou de ficar preso a atividades de baixo valor, é possível mudar. Você pode se tornar uma das pessoas mais eficientes, eficazes e produtivas de seu campo de atuação se puder aprender como os outros conseguiram passar da confusão à clareza e da frustração ao foco. Por meio da repetição e da prática, você pode se tornar uma das pessoas mais orientadas para os resultados de seu campo de atividades.

Escolhas e decisões

Em um lado da moeda do sucesso está a capacidade de estabelecer metas claras para si mesmo, e no outro lado, a capacidade de se organizar e trabalhar em suas tarefas mais importantes a cada minuto de cada dia. Suas escolhas e decisões convergiram para criar toda a sua vida até o presente momento. Para mudar ou melhorar sua vida de alguma forma, você precisa fazer novas escolhas e tomar novas decisões, mais sintonizadas com a pessoa que realmente é e com aquilo que realmente quer.

O ponto de partida do gerenciamento do tempo consiste em definir suas metas e passar a organizá-las por prioridade e valor. Você precisa ter absoluta clareza, a toda hora, sobre o que é exatamente mais importante naquele momento.

Em uma época, pode ser uma meta comercial, financeira ou de carreira. Mais adiante, pode ser uma meta familiar ou de relacionamento. Em outra, ainda, pode ser uma meta de saúde ou preparo físico. Em cada um desses casos,

você deve ser como um atirador de elite, concentrado no alvo da sua maior prioridade naquele momento, e não como alguém que usa uma metralhadora, atirando a esmo na tentativa de fazer muitas coisas ao mesmo tempo.

A coisa certa a fazer

Um aluno perguntou, certa vez, ao metafísico e filósofo Peter Ouspensky: "Como posso saber qual a coisa certa a fazer?"

Ouspensky respondeu: "Se você me disser qual é seu objetivo, poderei dizer qual a coisa certa a fazer."

Esta parábola é importante. A única maneira de decidir o que é certo ou errado, o que tem maior ou menor importância, alta ou baixa prioridade, é determinar, antes de mais nada, seu objetivo ou sua meta naquele momento. A partir daí, você poderá dividir todas as suas atividades em atividades "A" e atividades "B".

Uma atividade "A" é algo que o impulsiona em direção à sua meta, quanto mais depressa e mais diretamente, melhor. Uma atividade "B" é uma atividade que não o impulsiona em direção a uma meta que é importante para você.

O papel da inteligência

Em uma pesquisa Gallup, na qual foram entrevistados milhares de homens e mulheres para determinar as causas profundas do sucesso na vida e no trabalho, a importância da "inteligência" foi incansavelmente mencionada. Quando solicitaram a definição de "inteligência", no entanto, os pesquisadores receberam uma resposta interessante. A inteligência não foi definida como algo equivalente a um QI alto ou a notas altas na escola. Na maioria das vezes, a inteligência foi definida como uma "maneira de agir"

Em outras palavras, você é inteligente quando age de maneira inteligente. Se não é capaz de agir com inteligência, não é inteligente, independentemente das notas que tenha tirado ou dos patamares que tenha alcançado.

Mas como se define, então, um comportamento inteligente? Uma maneira inteligente de agir é qualquer coisa que você faça que esteja sintonizada com a consecução das metas que estabeleceu para si mesmo. Toda vez que faz alguma coisa que o aproxima de algo que realmente quer, está agindo de maneira inteligente. Por outro lado, uma maneira não inteligente de agir consiste em fazer coisas que não o estão impulsionando em direção a suas metas, ou, pior ainda, que o estão afastando dessas metas.

Para ser mais contundente, fazer qualquer coisa que não o ajuda a concretizar algo que você decidiu que quer para si mesmo significa agir de forma

tola. O mundo está cheio de pessoas que agem de maneira tola diariamente, e que sequer têm consciência do efeito negativo desse tipo de comportamento em suas vidas.

Defina suas metas de longo prazo

O gerenciamento do tempo começa com a clareza. Você tira um tempo para se sentar com uma folha de papel e avaliar exatamente o que pretende realizar em cada área de sua vida. Toma decisões a respeito de suas metas de longo prazo e de seus objetivos finais em matéria de sucesso financeiro e familiar, de saúde e preparo físico. Uma vez que tenha clareza a respeito dos alvos que pretende atingir, você retorna ao presente e passa a planejar cada minuto e cada hora de cada dia, de modo a realizar o máximo que seja possível no tempo que lhe é reservado.

Comece com uma lista

A ferramenta básica do gerenciamento do tempo é uma lista, organizada por prioridade e usada de maneira permanente para a administração das tarefas pessoais. A verdade é que você não pode gerir o tempo; pode apenas gerir a si mesmo. Por isso, o gerenciamento do tempo exige autodisciplina e auto-controle. O gerenciamento do tempo significa que você deve fazer as melhores escolhas e tomar as melhores decisões necessárias para melhorar a qualidade de sua vida e de seu trabalho. Cabe, depois, a você cumprir as suas decisões.

Você deve planejar sua vida com listas de projetos e metas de longo prazo, médio e curto prazos. Deve planejar cada mês antecipadamente, com uma lista das coisas que pretende realizar ao longo dele. Precisa fazer uma lista de cada passo a ser dado em cada conjunto de tarefas que pretende realizar, e organizar esta lista por prioridade e seqüência.

Faça um planejamento antecipado

Comece hoje mesmo a planejar cada semana antecipadamente, de preferência no domingo, antes de a semana de trabalho começar. Planeje cada dia antecipadamente, de preferência na noite anterior.

Quando faz uma lista de tudo que precisa fazer no dia seguinte, seu subconsciente passa a noite inteira trabalhando nessa lista. Ao acordar de manhã, muitas vezes você terá idéias e inspiração que o ajudarão a concretizar os itens de sua lista. Ao anotar os seus planos, estará acionando a Lei da Atração. Começará a atrair para sua vida as pessoas, as oportunidades e os recursos de que precisa para alcançar suas metas e concluir suas tarefas da melhor maneira possível.

Separe o que é urgente do que é importante

No processo de gerenciamento do seu tempo, você precisa separar as tarefas urgentes das importantes. As tarefas urgentes são determinadas por pressões e exigências externas. Devem ser executadas imediatamente. A maioria das pessoas passa a maior parte do tempo respondendo e reagindo a tarefas urgentes, na forma de telefonemas, interrupções, emergências e exigências do chefe e dos clientes.

As tarefas importantes, por sua vez, são aquelas que podem contribuir ao máximo para seu futuro de longo prazo. Entre essas tarefas, encontram-se o planejamento, a organização, o estudo, a pesquisa dos clientes e o estabelecimento de prioridades antes de começar.

Há, também, as tarefas que são urgentes mas não são importantes, como atender ao telefone ou a um colega que quer conversar. Como essas atividades ocorrem durante o dia de trabalho, é fácil confundi-las com o trabalho, de verdade. A diferença, contudo, é que não produzem resultados. Por maior que seja o número de atividades urgentes mas sem importância a que você se entrega, em nada estará contribuindo para seu trabalho ou sua empresa.

A quarta categoria de tarefas inclui aquelas que não são nem urgentes nem importantes, como ler o jornal no trabalho ou se demorar no almoço. Tais atividades são decididamente prejudiciais à sua carreira, pois consomem tempo que você poderia usar para alcançar os resultados pelos quais é remunerado e dos quais depende o seu futuro.

Pense nas conseqüências

A palavra mais importante, quando se trata de definir o valor de determinada tarefa ou atividade, é "conseqüências". A tarefa valiosa e importante é aquela que tem conseqüências sérias com respeito à finalização das coisas. Quanto maiores forem as possíveis conseqüências de uma tarefa ou atividade, mais importante será.

Uma tarefa que tenha poucas conseqüências ou nenhuma, por definição não é especialmente importante. Seu objetivo no gerenciamento pessoal, portanto, é gastar mais tempo ocupando-se de um maior número de tarefas que possam ter as maiores conseqüências possíveis em sua vida e em seu trabalho.

Aplique a regra dos 80/20

Depois de preparar uma lista das tarefas do dia seguinte, reveja-a e aplique a regra dos 80/20 antes de começar.

Segundo esta regra, 20% de suas atividades serão responsáveis por 80% do valor de todas as suas atividades. Em uma lista de dez itens a serem

completados, dois serão mais importantes que os outros oito juntos. Nesse conjunto de dez tarefas, duas terão mais conseqüências potenciais que as oito restantes.

Haverá vezes, inclusive, em que se aplicará a regra dos "90/10". Muitas vezes, uma única tarefa de uma lista de dez itens que você tem a cumprir ao longo do dia será mais decisiva que todo o resto. Infelizmente, é esta a tarefa que você estará mais inclinado a adiar.

Pratique o adiamento criativo

Uma vez identificados os 20% de tarefas mais importantes, você pode praticar o "adiamento criativo" no que diz respeito às demais. Como não pode fazer tudo, alguma coisa terá de ser adiada. A única pergunta é: Quais as tarefas que terão de ser adiadas?

A resposta é simples. Adie os 80% de tarefas que muito pouco contribuem para as metas e os resultados que almeja. Concentre sua atenção e dedique seu tempo a concluir uma ou duas tarefas que podem ser mais decisivas.

Pratique o método ABCDE

Outro método para o estabelecimento de prioridades é o método ABCDE. Para pô-lo em prática, você deve, antes de começar, examinar sua lista de tarefas e atribuir a cada uma delas um valor de prioridade A, B, C, D ou E. O simples fato de fazer este exercício e avaliar todas as suas tarefas antes de começar a trabalhar aumentará incrivelmente sua eficiência e sua eficácia durante o trabalho.

Uma tarefa "A" é algo de grande importância. Tem conseqüências sérias no que diz respeito à finalização ou não. O fato de executá-la ou não pode ter um impacto considerável em seus resultados e em seu sucesso. Você sempre deve executar suas tarefas "A" antes de mais nada.

Se você tiver mais de uma tarefa "A", organize-as por prioridade: A-l, A-2, A-3 e assim por diante. Feito isto, identifique sua tarefa A-l e concentre todas as suas energias no sentido de iniciar e concluir este trabalho antes de mais nada.

Uma tarefa "B" é algo que você deve fazer. Tem poucas conseqüências em termos de finalização. Por exemplo: telefonar a um amigo, almoçar com colegas ou verificar seu e-mail seriam tarefas "B". Executá-las ou deixar de executá-las pode gerar alguns inconvenientes, mas as conseqüências para sua vida são mínimas.

Uma tarefa "C" é aquela que seria bom executar, mas que não teria qualquer conseqüência. Exemplos de tarefas "C": tomar mais uma xícara de café, bater papo com um colega, ler o jornal ou fazer compras durante o dia.

Não haverá qualquer conseqüência para sua vida ou seu trabalho se você executá-las ou deixar de executá-las.

A regra é a seguinte: nunca execute uma tarefa "B" quando ainda estiver por concluir uma tarefa "A". Nunca cuide de uma tarefa "C" se deixou por concluir uma tarefa "B". Mantenha-se o dia inteiro atento a suas tarefas "A".

Uma tarefa "D" é algo que você pode delegar a outra pessoa de salário mais baixo que o seu atual ou do que você almeja. A regra é que você deve delegar tudo que for possível para dispor de mais tempo para as suas tarefas "A", aquelas que determinam a maior parte de seu sucesso e de sua felicidade na vida e no trabalho.

Uma tarefa "E" é algo que você pode simplesmente eliminar. Podem ser velhas atividades que já não têm importância, hoje em dia, na consecução de suas metas mais importantes. Grande parte do que você faz durante o dia ou ao longo da semana pode ser eliminado sem qualquer conseqüência.

A lei da alternativa excluída

Você sempre tem liberdade de escolha. É neste processo de escolha, a cada hora e a cada minuto, do que fará, e simultaneamente do que não fará, que se decide toda a sua vida. A lei da alternativa excluída diz que fazer alguma coisa significa deixar de fazer alguma outra.

Sempre que começar alguma tarefa, estará decidindo, consciente ou inconscientemente, deixar de fazer alguma outra que poderia fazer naquele momento. Sua capacidade de escolher com sabedoria o que deve ser feito primeiro, o que será feito posteriormente e o que não será feito em absoluto determina toda a sua vida.

Escolha a tarefa mais importante

As pessoas bem-sucedidas e muito bem remuneradas geralmente não são mais inteligentes ou capacitadas que as malsucedidas e com baixa remuneração. A grande entre elas é que as pessoas de sucesso estão sempre trabalhando em tarefas de alto valor. As pessoas que não têm sucesso estão sempre matando o tempo em tarefas de baixo valor. E você sempre tem liberdade para escolher. É perfeitamente livre para escolher aquilo a que se entrega mais, ou menos. Suas escolhas determinarão tudo que acontece a você.

Execute obstinadamente cada tarefa

Trabalhar com absoluta concentração é uma das técnicas mais poderosas em matéria de gerenciamento pessoal e do tempo. Significa que, uma vez que você tenha escolhido sua tarefa A-l, entrega-se a ela com absoluta

concentração até que esteja 100% completa. Você se disciplina para se concentrar sem se distrair de forma alguma nem sair de seu caminho.

Se percebe que sua atenção está sendo desviada ou que se sente tentado a fazer uma interrupção ou adiar, pode se motivar repetindo continuamente: "De volta ao trabalho! De volta ao trabalho! De volta ao trabalho!" Dessa forma, você renova seus esforços para levar a referida tarefa à sua conclusão.

Thomas Edison escreveu: "Meu sucesso deve-se mais à minha capacidade de trabalhar continuamente em determinada coisa sem me interromper do que a qualquer outra qualidade." Você também deveria praticar este princípio.

Divida o tempo em blocos

Planeje seu dia com antecedência e estabeleça períodos ininterruptos de trabalho de 30, 60 e 90 minutos. São blocos de tempo nos quais você pode trabalhar sem interrupção ou pausa, em favor de suas tarefas mais importantes. Esses blocos são essenciais para a consecução de qualquer tarefa grande e importante.

Uma das maneiras de estabelecer longos períodos de trabalho consiste em levantar cedo e trabalhar sem qualquer tipo de interrupção em uma tarefa, projeto ou proposta importante. Às vezes, você pode criar blocos de tempo à noite ou nos fins de semana. Mas o fato é que todos os trabalhos importantes, aqueles que podem ter conseqüências sérias, exigem grandes blocos de tempo e energia concentrados.

Earl Nightingale disse: "Toda grande realização da humanidade foi antecedida por um longo período de esforço concentrado, não raro de muitos anos."

Mantenha-se no caminho certo

Diariamente, antes de começar e ao longo de seu dia de trabalho, você deve responder constantemente a cinco perguntas.

A primeira dessas perguntas é: Por que estou na folha de pagamento? Para que exatamente você foi contratado? Se estivesse sendo sabatinado por seu chefe e ele lhe perguntasse "Por que estamos lhe pagando um salário?", o que responderia?

O fato é que você foi contratado para alcançar determinados resultados que têm valor econômico para sua empresa. E dentre todos os seus resultados, 20% do que você faz representam 80% do seu valor. Você precisa ter absoluta clareza sobre o motivo pelo qual está na folha de pagamento e dedicar todo o seu tempo e toda a sua atenção ao longo do dia precisamente àquelas tarefas que mais diferença fazem para sua empresa ou organização.

Concentre-se em atividades de alto valor

A segunda pergunta que deve fazer a si mesmo durante todo o dia é: Quais são minhas atividades de valor mais alto? Trata-se das atividades que representam o maior e melhor emprego de seus talentos, aptidões, experiência e habilidades no que diz respeito à sua empresa, à sua carreira e à sua organização. Quais são elas?

Se não estiver absolutamente certo quanto às respostas, pergunte a seu chefe quais são, para ele, suas atividades mais importantes. Qualquer que seja a resposta, dedique-se ao longo de todo o dia a trabalhar nestas tarefas específicas.

Trabalhe nas áreas decisivas em matéria de resultados

A terceira pergunta a ser feita ao longo do dia é: Quais são minhas principais áreas de resultados? Como dissemos anteriormente, suas áreas-chave, em matéria de resultados, dizem respeito àquelas tarefas que você absoluta e definitivamente deve concluir de forma excelente para atingir os resultados esperados mais importantes em seu trabalho. São elas que, em grande parte, determinam seu sucesso ou seu fracasso no trabalho.

Você deve identificar claramente cada uma dessas tarefas e empenhar-se não apenas em executá-las da melhor forma que puder, como ainda tornar-se a cada dia melhor em cada uma das áreas principais de resultados. Lembre-se de que a mais fraca dentre suas aptidões-chave estabelece o padrão para o uso de todas as outras. Não permita ser puxado para trás por causa de uma fraqueza em determinada área, sobretudo porque você é capaz de aprender qualquer coisa de que precisa para ter um desempenho excelente nesta área.

Faça a diferença!

A quarta pergunta que deve fazer a si mesmo ao longo do dia é: O que só eu posso fazer e que, se for bem feito, fará uma grande diferença para minha empresa?

Trata-se de uma das melhores perguntas para se manter concentrado e no caminho certo. O que só você pode fazer e que pode fazer a maior diferença em sua carreira? Também aqui, se não tiver certeza da resposta, pergunte a seu chefe. É possível que ele não tenha pensado com atenção nessa questão antes de ouvir sua pergunta. É possível, até, que nunca tenha pensado no assunto.

Uma vez, entretanto, que ambos estejam de acordo a respeito de uma ou duas tarefas que lhe incumbem e que mais diferença farão, trate de concentrar todas as suas energias para executar bem e com rapidez essas tarefas específicas. Isso o ajudará mais em sua carreira do que qualquer outra decisão que venha a tomar.

A mais importante de todas as perguntas

A quinta pergunta, talvez a melhor pergunta em matéria de gerenciamento do tempo, é a seguinte: Qual a maneira mais valiosa de empregar o meu tempo neste exato momento? Todos os métodos e técnicas de estabelecimento de metas, planejamento pessoal e gerenciamento do tempo têm como objetivo ajudá-lo a responder com precisão a esta pergunta, a cada minuto de todos os dias.

Quando você se houver disciplinado para fazer e responder a esta pergunta reiteradas vezes e estiver certo de que o que quer que esteja fazendo constitui a melhor resposta para ela, começará a realizar o dobro e o triplo do que conseguem as pessoas ao seu redor. Vai se tornar cada vez mais produtivo. Poderá realizar maior quantidade de trabalho de alto valor e atingir melhores resultados que qualquer outra pessoa à sua volta. Discipline-se para estar sempre trabalhando no emprego mais valioso de seu tempo, qualquer que venha a ser no momento, e com isto alcançará o sucesso.

Tome-se intensamente voltado para resultados

Em última análise, a chave para a alta produtividade e o alto desempenho é a seguinte: Dedique-se a se tornar cada vez melhor naquelas poucas tarefas que respondem pela maior parte de seus resultados. Ao mesmo tempo, aprenda a delegar, a recorrer a terceiros e a eliminar todas as tarefas e atividades que contribuem muito pouco para seus resultados e para sua remuneração.

Como dizia Goethe: "As coisas que têm mais importância nunca devem ficar à mercê das coisas que têm menos importância". Talvez a palavra mais importante de todas, em matéria de gerenciamento do tempo, seja "não". Diga não a qualquer solicitação que não constitua o emprego mais valioso de seu tempo naquele momento.

Desenvolva os hábitos de gerenciamento do tempo

A parte boa de tudo isto é que o gerenciamento do tempo constitui uma aptidão e uma disciplina que podem ser aprendidas com a prática. Uma das regras do sucesso é: crie bons hábitos e acostume-se a obedecer a eles.

Você pode se tornar excelente em matéria de gerenciamento do tempo se adotar uma prática diária. Faça diariamente uma lista de suas tarefas antes de começar. Organize sua lista por prioridades, separando o que é urgente do que é importante e recorrendo à regra dos 80/20 ou ao método ABCDE. Defina qual é sua tarefa mais importante e comece imediatamente a trabalhar nela.

Discipline-se para se concentrar obstinadamente nessa tarefa ou atividade até que ela esteja 100% completa.

Toda vez que concluir uma tarefa importante, você terá uma sensação de satisfação, entusiasmo e auto-estima aumentada. Vai se sentir energizado e mais forte, mais feliz o nível presente no controle da sua vida. Estará em uma posição privilegiada em seu trabalho, ainda mais motivado para iniciar e concluir sua próxima tarefa importante.

Sempre que sentir que o seu ritmo está diminuindo ou que sentir uma vontade de adiar as coisas, repita para si mesmo: "Faça agora mesmo! Faça agora mesmo! Faça agora mesmo!" Cultive um senso de urgência. Crie uma predisposição para a ação. Mexa-se, entre em ação e trabalhe com rapidez. Discipline-se para escolher sua tarefa mais importante, ataque-a imediatamente e trabalhe nela até que esteja concluída. Essas práticas de gerenciamento do tempo são as chaves do desempenho ideal em cada setor de sua vida.

ADMINISTRE BEM SEU TEMPO

1. Faça uma lista de tudo que gostaria de ser, fazer ou ter nos meses e anos vindouros. Analise sua lista e selecione os itens que podem ter mais conseqüências em sua vida.
2. Faça, na noite da véspera, uma lista de tudo que terá de fazer no dia seguinte. Deixe que seu subconsciente processe esta lista enquanto você dorme.
3. Organize sua lista por prioridade, visando a regra dos 80/20 e o método ABCDE. Antes de começar, separe o que é urgente do que não é e o que é importante do que não tem importância.
4. Escolha a tarefa mais importante, aquela que poderá ter maiores conseqüências em termos de finalização dos trabalhos, e assinale-a com um círculo, fazendo dela sua tarefa A-1.
5. Ataque imediatamente a sua tarefa mais importante e discipline-se para se concentrar obstinadamente nela até que esteja 100% concluída.

Reveja diariamente suas metas

Existe uma lei psicológica segundo a qual devemos imprimir no subconsciente ou na mente subjetiva tudo o que desejamos alcançar.
— ORISON SWETT MARDEN

Às vezes, pergunto a meu público: "Quantas pessoas aqui presentes gostariam de duplicar sua renda?" Obviamente, todo mundo levanta a mão. Eu digo, então: "Muito bem, tenho uma boa notícia para vocês. Posso garantir que todos aqui duplicarão sua renda se viverem o suficiente!"

Se sua renda aumentar a um ritmo de 3% a 4% por ano, o que equivale ao aumento médio anual do custo de vida, você conseguirá duplicá-la em cerca de 20 anos. Só que é muito tempo para esperar!

A verdadeira questão, portanto, não consiste em duplicar sua renda. A verdadeira pergunta é: Com que rapidez você é capaz de fazê-lo?

Dobre a velocidade da consecução de metas

Existem muitas técnicas capazes de ajudá-lo a atingir mais depressa suas metas pessoais e financeiras. Neste capítulo, quero compartilhar com você um método especial que levou mais pessoas da privação à riqueza do que qualquer outro método jamais inventado. Ele é simples, rápido, eficaz e tem garantia de funcionamento — se você se dispuser a praticá-lo.

Tenho insistido que você se torna aquilo em que pensa a maior parte do tempo. Trata-se da grande verdade por trás de todas as religiões e filosofias, da psicologia e do sucesso. Dizia meu professor, John Boyle: "Você poderá alcançar tudo o que for capaz de manter sempre em sua mente." É esta a chave.

Pensamento positivo *versus* conhecimento positivo

Muitas pessoas atualmente falam da importância do "pensamento positivo". O pensamento positivo é importante, mas não basta. Se não for devidamente direcionado e controlado, o pensamento positivo pode degenerar rapidamente em desejo positivo e esperança positiva. Em vez de servir como energia de inspiração e mais alta realização, o pensamento positivo pode não ser muito mais, nestas condições, que uma atitude geral de contentamento com a vida e com tudo que lhe aconteça, seja positivo ou negativo.

Para ser bem focado e eficaz na consecução de metas, o pensamento positivo deve ser traduzido em "conhecimento positivo". Você deve saber e acreditar de maneira absoluta, bem no fundo de si mesmo, que terá êxito na consecução de determinada meta. Deve avançar sem qualquer sombra de dúvida. Deve estar tão decidido e determinado, tão convencido de seu sucesso final, que nada será capaz de detê-lo.

Programe seu subconsciente

Tudo que você fizer para programar seu subconsciente com uma inabalável convicção do sucesso o ajudará a alcançar mais depressa suas metas. Este método que vou compartilhar com você pode efetivamente multiplicar seus talentos e aptidões e aumentar muito a velocidade em que se move do ponto onde se encontra para aquele aonde quer chegar.

Uma das leis mentais importantes é a seguinte: Tudo que for impresso será expresso. Tudo que você imprimir de maneira profunda em seu subconsciente será expresso em seu mundo exterior. No esforço de programação mental, seu objetivo é imprimir suas metas profundamente em seu subconsciente, de tal maneira que se sedimentem e adquiram força própria. Este método o ajudará neste sentido.

Estabelecimento de metas sistemático ou aleatório

Durante muitos anos, trabalhei em minhas metas, escrevendo-as uma ou duas vezes por ano e revendo-as sempre que podia. Até mesmo isso, apenas, já foi suficiente para fazer uma diferença incrível em minha vida. Muitas vezes, redigia para mim mesmo, em janeiro, uma lista de metas para o ano que começava. No mês de dezembro, passava em revista a lista e constatava que a maioria das metas havia sido alcançada, inclusive algumas das mais ambiciosas e mesmo inacreditáveis.

Foi então que aprendi a técnica que mudou minha vida. Descobri que, se o fato de anotar uma vez por ano as nossas metas tem uma grande força, anotá-las com mais freqüência tem força ainda maior.

Certos autores sugerem que você escreva e reveja suas metas uma vez por mês; outros, uma vez por semana. O aprendizado que fiz foi o da força contida no fato de escrever e reescrever nossas metas a cada dia.

Anote suas metas diariamente

Eis aqui a técnica. Compre um caderno de espiral e traga-o sempre consigo. Todos os dias anote nele uma lista de suas dez ou 15 metas mais

importantes, sem consultar a lista anterior. Faça isto diariamente, dia após dia. À medida que o fizer, várias coisas notáveis acontecerão.

No primeiro dia em que anotar sua lista de metas, você terá de parar um pouco para refletir. A maioria das pessoas nunca fez, ao longo da vida, uma lista de suas dez metas mais importantes.

No segundo dia, anotar sua lista sem se remeter à do dia anterior será mais fácil. Entretanto, suas dez ou 15 metas terão mudado, tanto em sua seleção quanto na ordem de prioridades. Algumas vezes, uma meta anotada em determinado dia não aparecerá no dia seguinte. Pode até ser esquecida e nunca mais voltar a aparecer. Ou então, reaparecerá mais tarde, em um momento mais adequado.

A cada dia que anotar sua lista de dez a 15 metas, suas definições se tornarão mais claras e nítidas. Perceberá que está anotando as mesmas palavras todo dia. Sua ordem de prioridade também mudará à medida que sua própria vida vai mudando. Passados cerca de 30 dias, no entanto, você verá que está escrevendo e reescrevendo diariamente as mesmas metas.

Sua vida deslancha

Por esta altura mais ou menos, algo de extraordinário acontecerá em sua vida. Ela vai deslanchar! Você se sentirá como um passageiro em um avião a jato na pista de decolagem. Seu trabalho e sua vida pessoal começarão a melhorar incrivelmente. Sua mente estará cheia de idéias e inspiração. Começará a atrair para sua vida pessoas e recursos que o ajudarão a alcançar suas metas. Começará a progredir rapidamente, às vezes tão depressa que sentirá um certo medo. Tudo começará a mudar de maneira muito positiva.

Ao longo dos anos, fiz palestras em 23 países para mais de dois milhões de pessoas. Compartilhei este "Exercício das Dez Metas" com centenas de milhares de participantes de seminários. O exercício que proponho a eles é um pouco mais simples do que este que estou sugerindo a você. Ei-lo.

Peço às pessoas da platéia que façam uma lista das dez metas que pretendem atingir no ano seguinte. Sugiro-lhes que deixem a lista de lado durante esses 12 meses e depois voltem a consultá-la. Quando voltarem a abrir a lista dentro de um ano, será como se tivessem dado um passe de mágica. Em quase todos os casos, oito das dez metas terão sido realizadas, algumas vezes de maneira notável.

Tenho proposto este exercício em todo o mundo, a pessoas das mais diferentes línguas e culturas. Em praticamente todos os casos, quando volto às mesmas cidades e países, as pessoas fazem fila para falar comigo, contando-me histórias e mais histórias sobre como suas vidas mudaram depois que escreveram as suas dez metas há um ano ou mais.

Fazendo este método funcionar

No exercício de que estamos tratando neste capítulo, você vai aprender a alcançar resultados muito maiores e mais rápidos que os alcançados pelas pessoas que anotam suas metas apenas uma vez. Seus resultados duplicarão, triplicarão ou se multiplicarão por cinco ou dez, usando o mesmo poder de estabelecimento de metas de que tratamos anteriormente, mas você estará anotando diariamente suas metas.

Para extrair o máximo deste exercício, é necessário observar certas regras. Em primeiro lugar, terá de usar a "Fórmula dos Três P". Suas metas devem ser anotadas e descritas em termos positivos, pessoais e no presente.

Acione seu subconsciente

Seu subconsciente só é ativado por enunciados afirmativos escritos no presente do indicativo. Desse modo, você anota as suas metas como seja as tivesse atingido. Em vez de escrever: "Vou ganhar 50 mil dólares nos próximos 12 meses", você escreveria: "Eu ganho 50 mil dólares por ano."

Suas metas também devem ser enunciadas de maneira positiva. Em vez de dizer "Vou parar de fumar" ou "Vou perder tantos quilos", você diria: "Eu não fumo" ou "Eu peso tanto".

Sua voz de comando deve ser positiva, pois seu subconsciente não é capaz de processar uma ordem negativa. Ele só é receptivo a uma afirmação positiva e no presente do indicativo.

O terceiro "P" significa pessoal. A partir de agora, e pelo resto de sua vida, anote cada uma de suas metas começando com a palavra "Eu", seguida por um verbo. Você é a única pessoa do universo que pode usar a palavra "eu" referindo-se a si mesmo. Quando seu subconsciente recebe uma ordem que começa com a palavra "eu", é como se a linha de montagem de uma fábrica recebesse uma ordem de produção do escritório central. Passa imediatamente a trabalhar no sentido de transformar em realidade a referida meta.

Por exemplo, você não diria: "Minha meta é ganhar 50 mil dólares por ano." Em vez disso, diria: "Eu ganho 50 mil dólares por ano." Comece cada uma de suas metas com frases do tipo "Eu ganho", "Eu peso", "Eu realizo", "Eu venço", "Eu dirijo tal carro", "Eu moro em tal casa", "Eu escalo tal montanha" e assim por diante.

Estabeleça prazos para suas metas

Para dar força às suas metas escritas diariamente, estabeleça um prazo para cada uma delas.

Por exemplo, você poderia escrever: "Eu ganho, em média, cinco mil dólares por mês até o dia 31 de dezembro de tal ano."

Como vimos em um capítulo anterior, sua mente gosta de prazos e precisa de um "sistema de pressão". Mesmo que você não saiba como a meta será alcançada, estabeleça sempre para si mesmo um prazo concreto. Lembre-se de que sempre poderá alterá-lo diante de novas informações. Mas certifique-se de ter um prazo, como se fosse um ponto de exclamação, depois de cada meta.

Com que intensidade você quer algo?

Este exercício de anotar diariamente as suas dez metas é um teste. O objetivo do teste é determinar a intensidade com que deseja atingi-las. Muitas vezes, acontecerá de anotar uma meta e depois esquecer de anotá-la novamente. Isso significa que você não quer realmente alcançar tal meta tanto assim, ou não acredita ser capaz de alcançá-la.

Todavia, quanto mais se disciplinar para escrever e reescrever diariamente suas metas, mais clareza terá sobre o que realmente quer e mais se convencerá de que é possível.

Confie no processo

Ao começar a anotar suas metas, talvez não tenha idéia de como elas serão concretizadas. Mas não tem importância. O importante é que você as escreva e reescreva diariamente, com plena fé, sabendo que, cada vez que as anota, está imprimindo-as mais profundamente em seu subconsciente. Em dado momento, você começará a acreditar, com total convicção, que sua meta pode ser atingida.

Uma vez que seu subconsciente aceite suas metas como ordens de seu consciente, ele começará a fazer com que todas as suas palavras e todos os seus atos se harmonizem com um padrão coerente com tais metas. Seu subconsciente começará a atrair para sua vida pessoas e circunstâncias capazes de ajudá-lo a alcançar suas metas.

Seu computador mental trabalha 24 horas por dia

Seu subconsciente trabalha como um gigantesco computador que nunca é desligado, para ajudar a transformar suas metas em realidade. Sem que você precise fazer quase nada, suas metas começarão a se materializar em sua vida, algumas vezes das formas mais inesperadas e notáveis.

Alguns anos atrás, conheci, em Los Angeles, um empresário que tinha uma idéia absolutamente ridícula. Ele queria levantar um capital de investimento de muitos milhões de dólares para criar, no Havaí, um parque de diversões composto de restaurantes, exibições e mostras de países diferentes de todo o mundo. Estava absolutamente convencido de que seria uma grande atração e de

que seria capaz de conseguir o apoio de todos os países em questão, desde que pudesse captar os recursos para lançar o projeto. Com toda a minha juventude e inexperiência, eu lhe disse, com toda a educação, que considerava sua idéia uma completa fantasia. A complexidade e o custo de uma empreitada desse porte eram tão grandes para uma pessoa com os recursos limitados que ele dispunha, que seria total perda de tempo. Agradeci pelo convite para trabalhar na concretização desse plano e educadamente me despedi.

Isso aconteceu na década de 1960. Quando voltei a ouvir falar desse projeto, soube que a *Walt Disney Corporation* havia comprado a idéia, batizando-a de "*Experimental Prototype Community of Tomorrow* (EPCOT Center)", e já havia começado a construção perto da *Disney World* em Orlando, na Flórida. O referido parque já rendeu centenas de milhões de dólares, ano após ano, e se tornou um dos locais turísticos mais visitados de todo o mundo.

Mobilize todas as forças do universo

É esta a questão. Naquela época, ainda jovem, eu não sabia que, quando escrevemos uma meta, por mais ambiciosa ou impossível que pareça, acionamos uma série de forças do universo que, muitas vezes, transformam o impossível. Explicarei isto mais detalhadamente no capítulo sobre o superconsciente. Sempre que escreve uma nova meta, pode ser que se sinta cético ou em dúvida quanto à probabilidade de que ela se concretize. Você pode ter a idéia em seu consciente, mas ainda não terá desenvolvido a crença e a convicção absolutas de que ela é possível. É perfeitamente normal e natural. Não permita que isso o impeça de usar diariamente este método.

Simplesmente faça!

Para que este método funcione, é necessário apenas que você compre um caderno de espiral e se discipline para anotar diariamente suas dez metas em termos positivos, pessoais e no presente. Basta isso. Dentro de uma semana, um mês ou um ano, você poderá olhar a seu redor e constatar que sua vida se transformou incrivelmente.

Ainda que esteja cético a respeito deste método, são necessários apenas cerca de cinco minutos por dia para experimentá-lo. O lado bom é que, em mais de 20 anos, nenhuma pessoa me disse que este método não funciona. Muito pelo contrário. Quase diariamente recebo cartas, telefonemas, e-mails e depoimentos de pessoas de todo o país e de todo o mundo cujas vidas foram transformadas de maneira tão espetacular com este método que quase não dá para acreditar!

Multiplique seus resultados

Você pode multiplicar a eficácia deste método com uma ou duas técnicas adicionais. Primeiro, depois de escrever a sua meta em termos positivos, pessoais e no presente, anote pelo menos três ações que poderia realizar imediatamente para alcançá-la, também em termos positivos, pessoais.

Por exemplo: sua meta pode ser ganhar certa quantidade de dinheiro. Você poderia escrever: "Eu ganho 50 mil dólares ao longo dos próximos 12 meses." Imediatamente depois, poderia escrever: "(1) Eu planejo cada dia com antecedência; (2) Eu ataco imediatamente minhas tarefas mais importantes; (3)

Eu me concentro obstinadamente em minha tarefa mais importante até que esteja concluída."

Qualquer que seja sua meta, você pode facilmente pensar em três ações a serem realizadas imediatamente para alcançá-la. Ao escrevê-las, você as está programando em seu subconsciente juntamente com sua meta. Em dado momento, verá que está efetivamente dando os passos que anotou, às vezes sem sequer pensar a respeito. E cada passo que dá o aproxima mais rapidamente de seu objetivo final.

Use fichas de 7 x 12cm

Outra maneira de aumentar a eficácia do estabelecimento diário de metas é transcrevê-las em fichas de 7 x 12 cm. Em cada uma delas escreva uma única meta em letras grandes. Traga sempre consigo estas fichas. Sempre que tiver alguns momentos disponíveis, examine-as e reveja suas metas, uma por uma.

Cada uma dessas metas deve ser anotada como uma afirmação pessoal, positiva e no presente. Alguém disse, certa vez: "É melhor acordar sem café da manhã do que sem afirmações." Toda vez que você usar essas fichas, relaxe por uns momentos e respire fundo, e depois reveja cada uma de suas metas, uma de cada vez.

Enquanto estiver lendo a meta, imagine que ela já seja realidade. Projete sua própria imagem naquela meta, desfrutando dela, sentindo o prazer de tê-la alcançado.

Em outros momentos, durante a leitura das fichas, imagine medidas específicas que você pode tomar imediatamente para alcançar a referida meta. Imagine que estivesse concretamente tomando tais medidas. Em seguida, relaxe e passe à meta seguinte.

O ideal seria que pudesse rever as metas anotadas em suas fichas pelo menos duas vezes por dia. Lembre-se de trazê-las sempre consigo, para poder examiná-las ao longo do dia.

Os melhores momentos para a programação mental

Dois momentos do dia são ideais para escrever e reescrever suas metas e para ler e reavaliar suas fichas. Trata-se do momento em que você vai se deitar e daquele em que acorda, antes de ir para o trabalho.

Quando escreve e examina suas metas no fim do dia, você as programa em seu subconsciente. Este tem, então, a oportunidade de trabalhar em suas metas durante toda a noite, enquanto você dorme. Muitas vezes, você acordará com idéias maravilhosas de coisas para fazer ou de pessoas que pode contatar para ajudá-lo a alcançar suas metas.

Ao reescrever e examinar suas metas de manhã, antes de começar o seu dia, você está se programando para agir e pensar positivamente ao longo de todo o dia. Assim como os exercícios físicos pela manhã aquecem o corpo, o ato de rever logo cedo suas metas aquece sua mente, e o prepara para dar o melhor de si mesmo ao longo do dia.

O resultado da prática de reescrever e analisar suas metas diariamente, pela manhã e à noite, é que você as estará imprimindo cada vez mais profundamente em seu subconsciente. Gradualmente, passará do pensamento positivo para o conhecimento positivo. Desenvolverá uma convicção profunda e inabalável de que suas metas podem ser atingidas e que são apenas uma questão de tempo, e estará certo.

REVEJA DIARIAMENTE SUAS METAS

1. Compre hoje mesmo um caderno de espiral e anote dez a 15 metas que gostaria de alcançar em um futuro previsível.
2. Organize um conjunto de fichas de 7 x 12cm com suas metas anotadas em termos positivos, pessoais e no presente para tê-las sempre consigo, aonde quer que vá.
3. Toda noite, antes de dormir, visualize e imagine sua vida tal como será quando tiver alcançado suas metas.
4. Pense em três coisas que poderia fazer para alcançar cada uma de suas metas. Pense sempre em termos de ações específicas que poderia realizar.
5. Discipline-se para reescrever diariamente suas metas, sem consultar a lista anterior, até ficar absolutamente convencido de que será inevitável alcançá-las.

Visualize constantemente suas metas

Acalente suas visões e seus sonhos,
pois eles são filhos de sua alma, modelos de
suas supremas realizações.
— NAPOLEON HILL

Você possui e tem à sua disposição poderes mentais praticamente ilimitados. Muitas pessoas não têm consciência desses poderes e, por isso, deixam de utilizá-los para a consecução de metas. Por isso, seus resultados são apenas medianos.

Quando começa a explorar e a liberar a força de seu subconsciente e de seu superconsciente, muitas vezes será capaz de conseguir, em um ano ou dois, mais do que a maioria das pessoas consegue em uma vida inteira. Começará a se mover em direção a suas metas com mais rapidez do que seria capaz de imaginar atualmente.

Sua faculdade mais poderosa

Sua capacidade de visualização talvez seja a mais poderosa faculdade de que dispõe. Todos os progressos em sua vida começam com algum avanço em seus horizontes mentais. Você é o que é e está onde está hoje, em grande parte, devido às imagens mentais que guarda atualmente em seu consciente. À medida que for mudando interiormente as suas imagens mentais, seu mundo exterior também começará a mudar, para corresponder a essas imagens.

A visualização ativa a Lei da Atração, que atrai para sua vida as pessoas, as circunstâncias e os recursos de que você precisa para alcançar suas metas.

A visualização também ativa a Lei da Correspondência, segundo a qual "Tal dentro, tal fora". À medida que muda suas imagens mentais interiormente, seu mundo externo, como um espelho, também começa a mudar. Do mesmo modo que você se transforma naquilo em que pensa a maior parte do tempo, também se torna aquilo que visualiza a maior parte do tempo.

Wayne Dyer afirma: "Você poderá ver quando acreditar." E Jim Cathcart: "A pessoa que você enxerga é a pessoa que você será." Segundo Dennis Waitley, suas imagens mentais constituem " O trailer das próximas atrações da sua vida".

Dizia Albert Einstein: "A imaginação é mais importante que os fatos." Segundo Napoleão Bonaparte, "É a imaginação que governa o mundo". E

Napoleon Hill escreveu: "A mente humana pode alcançar tudo aquilo que é capaz de conceber e em que é capaz de acreditar."

A importância da visão

Ao longo dos tempos, a característica mais comum aos líderes, em todos os níveis, é a visão. Isso quer dizer que são capazes de visualizar e imaginar um futuro ideal, muito antes de se tornar realidade. Assim como Walt Disney vislumbrou claramente um parque de diversões alegre, bem organizado e voltado para a família muito antes da construção da Disney-lândia, tudo que realmente vale a pena em sua vida começa com algum tipo de imagem mental.

Na realidade, você está sempre visualizando alguma coisa, de uma maneira ou de outra. Toda vez que pensa em alguém ou em alguma coisa, recorda-se de um acontecimento passado, imagina algo por acontecer ou até sonha acordado, você está visualizando. É fundamental que você aprenda a controlar e a gerir esta capacidade de visualização da sua mente, focalizando-a, como um raio laser, em direção à consecução das metas que são mais importantes para você.

Veja o sucesso que almeja

As pessoas de sucesso são aquelas que visualizam antecipadamente os êxitos de que pretendem desfrutar. Antes de toda nova experiência, a pessoa de sucesso visualiza experiências bem-sucedidas anteriores que sejam semelhantes ao acontecimento que se aproxima. Um vendedor de sucesso visualiza e recorda operações bem-sucedidas de vendas. Um advogado de sucesso visualiza e recorda seu desempenho no tribunal durante um julgamento bem-sucedido. Um médico ou cirurgião de sucesso visualiza e recorda o tratamento bem-sucedido de um paciente no passado.

Em contrapartida, as pessoas que não são bem-sucedidas também utilizam a visualização, só que em seu próprio detrimento. Antes de um novo acontecimento, elas relembram, visualizam e se detêm em suas "experiências de fracasso" anteriores. Pensam na última vez em que fracassaram ou não se saíram bem nessa determinada área e imaginam que fracassarão de novo. Em conseqüência, quando efetivamente entram em contato com a nova experiência, seu subconsciente já está programado para o fracasso, e não para o sucesso.

Alimente sua mente com imagens estimulantes

Seu desempenho no mundo exterior está sempre de acordo com sua auto-imagem interna. Sua auto-imagem é formada pelas imagens mentais com que alimenta sua mente antes de qualquer acontecimento. E a boa notícia é que

você tem absoluto controle sobre suas imagens mentais, seja para o bem ou para o mal. Você pode optar por alimentar sua mente com imagens positivas e estimulantes de sucesso ou, então, se preocupar com imagens de fracasso. A escolha é sua.

Quase tudo que você alcançou ou deixou de alcançar na vida é resultado do bom ou mau uso da visualização. Se olhar para trás, verá que quase tudo que visualizou de maneira positiva acabou se tornando realidade. Você visualizou que concluiria seus estudos, e foi o que fez. Visualizou que compraria seu primeiro carro, e o comprou. Visualizou seu primeiro namoro ou relacionamento, e conheceu a pessoa certa. Visualizou que faria uma viagem, que conseguiria um emprego, que encontraria um apartamento ou compraria certas roupas, e todos esses acontecimentos se tornaram realidade.

Assuma o controle de suas imagens mentais

Você tem usado o poder da visualização permanentemente ao longo de toda a sua vida. Mas o problema é que a maioria das pessoas utiliza a visualização de uma forma aleatória e casual, podendo, às vezes, ajudar a si mesmas e às vezes prejudicar. Sua meta deve ser assumir absoluto controle do processo de visualização e certificar-se de que sua mente e suas imagens mentais estejam constantemente focalizadas naquilo que quer ter e na pessoa que deseja ser.

O homem imprescindível

George Washington, o primeiro presidente dos Estados Unidos, considerado pela maioria dos historiadores o "homem imprescindível" na fundação da República norte-americana, começou a vida de forma humilde. Nasceu em uma casa pequena e foi criado com poucas vantagens. Mas era ambicioso e ainda jovem decidiu que precisava modelar seu caráLer e sua personalidade para se tornar uma pessoa aceita e bem-sucedida na sociedade.

A principal influência em sua juventude foi um livro com 130 regras sobre boas maneiras e comportamento. Ele o leu repetidas vezes e acabou por memorizá-lo. Com isso, passou a praticar as melhores maneiras e formas de cortesia em todos os seus relacionamentos. Quando se tornou uma influente personalidade na revolução norte-americana, era considerado um dos homens mais educados e corteses das colônias norte-americanas.

Desenvolva seu caráter

Benjamin Franklin, o primeiro milionário norte-americano, um dos pais da pátria, notável estadista, diplomata e inventor, começou na Filadélfia como aprendiz de uma pequena gráfica. Era sincero e propenso a discussões e, muitas vezes, fazia inimigos, que tentavam prejudicá-lo e puxá-lo para trás.

Em dado momento, ainda em sua juventude, como ele próprio revela em sua autobiografia, Benjamim Franklin percebeu que sua personalidade oferecia grande risco de prejudicar suas chances de sucesso a longo prazo na emergente sociedade norte-americana. Decidiu, então, cultivar em si mesmo uma série de virtudes essenciais, como sinceridade, humildade, temperança, disciplina e honestidade, qualidades que considerava necessárias para realizar plenamente todo o seu potencial.

Durante muitos anos, semana após semana, tanto Washington quanto Franklin praticaram a visualização. Pensavam em determinada característica ou qualidade que desejavam encarnar. Visualizavam e imaginavam a si mesmos como possuidores dessa qualidade. Na interação com outras pessoas, remetiam-se a esse "espelho interno" para ver como deviam se comportar e passavam a proceder de forma coerente com aquela imagem interior ideal. Com o tempo, essas imagens mentais ficaram de tal forma gravadas em seus subconscientes que os gestos e a pessoa se tornaram uma só coisa.

Você é o que pode ser

Em seu livro O que podemos vir a ser (Totalidade Editora, 2001), Piero Ferrucci explica como você pode desenvolver qualquer qualidade que deseje reforçando constantemente essa qualidade e imaginando que já a tem. Leia sobre a qualidade a que aspira. Aprenda sobre ela. Sobretudo, imagine-se praticando esta qualidade sempre que necessário.

Aristóteles escreveu que a melhor maneira de desenvolver uma virtude, caso não a tenha, consiste em imaginá-la e se comportar, sob todos os aspectos, como seja tivesse tal virtude, sempre que ela lhe for necessária. Veja a si mesmo e pense em si mesmo tal como pode ser, e não apenas como é atualmente. Aos poucos, acabará se tornando esta nova pessoa.

Mude suas imagens mentais

Basicamente, você controla a modelagem de sua personalidade e de seu caráter por meio das imagens mentais com que lida a cada hora e a cada minuto. Ao alterar suas imagens mentais, você muda sua maneira de pensar, sentir e agir. Muda sua maneira de tratar as outras pessoas e, conseqüentemente, a maneira como elas reagem a você. Muda seu desempenho e seus resultados. Você pode efetivamente refazer a si mesmo segundo a imagem da pessoa que pode imaginar vir a ser. Tudo isso faz parte do uso construtivo da visualização.

Tenha o melhor desempenho possível

No atletismo profissional, há um método de treinamento denominado "ensaio mental". Os melhores atletas de todos os campos desportivos ensaiam mentalmente suas atuações antes de entrar na competição. Antes de cada disputa, vêem a si mesmos tendo o melhor desempenho possível. Durante muitos dias e horas antes de uma competição importante, visualizam a si mesmos tendo um ótimo desempenho, repetidas vezes.

Eles estão constantemente relembrando seus melhores desempenhos em competições anteriores e os passam como um "filme mental" em sua tela de cinema interna. Vêem a si mesmos saindo-se bem várias vezes, sentindo a alegria e a satisfação que acompanham um desempenho de alta excelência. Com isso, ficam felizes e empolgados com a perspectiva de repetir o êxito na competição vindoura. E quando ela tem início, para eles, é como seja tivessem vencido.

Relaxe profundamente e veja o resultado almejado

Os competidores de patinação artística no gelo, por exemplo, ouvem repetidas vezes a música com que se apresentam, enquanto estão sentados e profundamente relaxados, com os olhos fechados, e imaginam que estão patinando. Uma das vantagens de patinar mentalmente é que nunca caem nem cometem erros. Eles vêem a si mesmos fazendo seus números com perfeição, repetidas vezes, antes de efetivamente entrarem no rinque. Quando isso acontece, então, seu subconsciente já está treinado para que possam apresentar seus números com graça e elegância.

Seu corpo físico não tem uma mente própria. O menor movimento dos seus dedos das mãos ou dos pés é controlado por seu computador central: seu cérebro. É a sua mente que envia impulsos de energia nervosa por sua espinha dorsal e por todo o seu corpo até os músculos, coordenando, dessa forma, suas atividades físicas. Ao visualizar, você está, na verdade, treinando seu computador central. Você programa a sua mente com o desempenho que deseja ver realizado por seu corpo.

As quatro partes da visualização

Existem quatro partes da visualização que você pode aprender e praticar para se certificar de que usará esta força incrível da maneira mais proveitosa possível todos os dias da sua vida.

Com que freqüência?

O primeiro aspecto da visualização é a. freqüência, o número de vezes que visualiza determinada meta como se tivesse sido alcançada ou a si mesmo tendo um excelente desempenho em algum acontecimento ou circunstância. Quanto rnaior for a freqüência com que repete uma imagem mental clara de seu melhor desempenho ou resultado, mais rapidamente ela será aceita por seu subconsciente e mais prontamente se manifestará como parte de sua realidade.

Por quanto tempo?

O segundo elemento da visualização é a duração da imagem mental, o período de tempo durante o qual você pode manter essa imagem em sua mente toda vez que evocá-la. Quando está profundamente relaxado, você é capaz, muitas vezes, de ativar uma imagem mental de si mesmo com o melhor desempenho possível durante vários segundos e mesmo vários minutos. Quanto maior for o tempo em que você conseguir sustentar sua imagem mental, mais profundamente ela se gravará em seu subconsciente e com maior rapidez poderá se expressar em seu desempenho subseqüente.

Com que clareza?

O terceiro elemento da visualização é a nitidez. Existe uma relação direta entre a clareza com que você consegue ver, em sua própria mente, a meta ou o resultado desejado e a velocidade em que ele se concretiza em sua realidade. Este elemento da visualização é o que explica a força das leis da atração e da correspondência. A nitidez de seu desejo determina diretamente a velocidade em que ele se materializa no mundo que o cerca.

Temos, aqui, um ponto interessante. Quando estabelece para si mesmo uma nova meta, sua imagem dessa meta, em geral, será vaga e nebulosa. Você pode não ter a menor idéia de como será a meta bem-sucedida. Todavia, quanto mais escrevê-la, reexaminá-la e repeti-la mentalmente, mais clara ela se tornará. No fim das contas, será clara como água. Nesse momento, a meta se materializará de repente em seu mundo, exatamente como você a havia imaginado.

Com que intensidade?

O quarto elemento da visualização é a intensidade, a carga de emoção que você investe em sua imagem visual. Na realidade, trata-se da parte mais importante e poderosa do processo de visualização. Às vezes, se sua emoção for bastante intensa e sua imagem visual, bastante nítida, sua meta se tornará realidade imediatamente.

A natureza é neutra

Naturalmente, os elementos da freqüência, da duração, da nitidez e da intensidade podem ajudá-lo ou prejudicá-lo. Tal como a natureza, o poder de visualização é neutro. Como uma faca de dois gumes, pode cortar em ambas as direções. Pode fazer de você tanto um sucesso quanto um fracasso. A visualização proporciona a você o que quer que imagine com nitidez e intensidade, seja bom ou mau.

Por exemplo: a preocupação é uma forma negativa de estabelecimento de metas. Consiste no processo de pensar, imaginar e visualizar, com medo e ansiedade, exatamente aquilo que você não quer que aconteça. Quando você se preocupa, está usando a visualização de uma forma negativa. Serão atraídos para sua vida exatamente aqueles problemas que você quer evitar. No versículo 3:25, Jó diz: "Aquilo que eu mais temia me aconteceu." Isso tem a ver com as conseqüências infelizes da visualização negativa. Você deve ter muito cuidado com o uso que faz de seu poder de visualização.

Conceba a casa de seus sonhos

Quando me casei, minha mulher e eu tínhamos muito pouco dinheiro, e depois que abri meu negócio próprio, o pouco que tínhamos desapareceu rapidamente. Ainda assim, como todos os casais, conversávamos sobre a possibilidade de termos, um dia, a "casa de nossos sonhos". Fantasiávamos uma vida naquela que seria a casa perfeita para nós e nossa família. Com o tempo, acabamos decidindo pôr o poder da visualização para trabalhar em nosso proveito na aquisição da casa de nossos sonhos.

Embora, na época, tivéssemos muito pouco dinheiro e vivêssemos em uma casa alugada, assinamos várias revistas com anúncios de belas residências postas à venda em todo o país. Líamos *Better Homes and Gardens* e *Architectural Digest*. Nos fins de semana, visitávamos casas à mostra nos melhores bairros da cidade. Percorríamos os aposentos de residências lindas e caras, e ficávamos imaginando como seria nossa vida na vizinhança.

Na plena convicção de que o processo funcionaria, fizemos um álbum de fotos e descrições de belas residências. Com o tempo, fomos estabelecendo uma lista de 42 itens que gostaríamos de ter em nossa casa ideal.

Enquanto isso, eu continuava trabalhando normalmente, investindo em meu negócio, aumentando nossa renda e engordando nossa poupança. Um ano depois do início deste processo, havíamos mudado de uma casa alugada para uma bela residência que compramos em um excelente bairro. Era uma casa ideal sob muitos aspectos, mas no fundo do coração, sabíamos que ainda não era a "casa de nossos sonhos".

A paciência é fundamental

Um ano e meio depois, nos mudamos novamente, dessa vez para San Diego. Depois de um mês de visitas a dezenas de casas à venda em toda a cidade, encontramos uma que começara a ser anunciada apenas dois dias antes, e imediatamente percebemos que havíamos encontrado a casa de nossos sonhos. Entreolhamo-nos sem nada dizer e percorremos toda a casa. Estávamos perfeitamente de acordo.

Foram necessários dois meses de negociação para estabelecer o preço final e cinco meses para conseguir o financiamento, mas tomamos posse da casa de nossos sonhos no prazo previsto e vivemos nela desde então. E simplesmente nossa casa tinha 41 dos 42 itens que havíamos relacionado para nossa casa ideal.

Pense magro

A maioria das pessoas quer ser magra e ter bom preparo físico. Para os psicólogos, isso só é possível se você "pensar magro". Uma forma de criar esta imagem mental de magreza é tirar uma foto de uma pessoa que tenha o tipo de corpo que você desejaria ter, cortar a cabeça e substituí-la por uma foto sua. Depois, coloque esta foto na porta de sua geladeira. Se possível, faça várias cópias e distribua-as pela casa toda.

Toda vez que você vir uma foto sua com um corpo bonito, seu subconsciente registrará a imagem. Com o tempo, você verá que está comendo menos e se exercitando mais. Logo, sua realidade exterior passará a corresponder à sua imagem interna.

Encontre sua alma gêmea

Muitas pessoas solteiras me perguntam como podem encontrar sua "alma gêmea". Pergunto-lhes, então, seja fizeram uma lista e criaram uma imagem de como poderia ser sua alma gêmea. Essas pessoas sempre ficam surpresas e, algumas vezes, insultadas com minha pergunta. Dizem: "Vou saber que é a pessoa certa assim que a encontrar."

Mas não é assim que funciona. Deixar as coisas rolarem pode levar ao buraco. Se você não tem uma idéia clara do que quer, acaba obtendo qualquer coisa. Recomendo a essas pessoas solteiras que façam por escrito uma descrição completa da pessoa ideal que buscam, incluindo cada uma das qualidades e características que gostariam de encontrar em sua alma gêmea. Digo-lhes que sejam claros no que diz respeito a idade, temperamento, personalidade, interesses, valores, formação, senso de humor, grau de ambição e assim por diante.

O que acontece, então, é absolutamente espantoso. Um amigo, que havia freqüentado um dos meus seminários com duração de três dias, fez esta experiência imediatamente depois do programa. Dez meses depois, conheceu uma mulher que combinava perfeitamente com sua descrição. Casaram-se pouco depois, tiveram dois lindos filhos e vivem felizes desde o primeiro momento em que se encontraram.

Se você é solteiro, deveria tentar esta técnica. Pode ter uma agradável surpresa com o que vai acontecer.

Assim por fora como por dentro

Em todas as áreas de sua vida, você pode usar a visualização para melhorá-la. Já me referi, neste livro, ao uso da "idealização". Este processo consiste em criar uma imagem ideal de como gostaria que a sua vida fosse em algum momento do futuro. A idealização não passa de uma outra versão da visualização. Lembre-se de que não pode atingir um alvo que não é capaz de ver. Mas se tem absoluta clareza quanto ao que quer, acabará por alcançá-lo.

Os melhores momentos para praticar

Exatamente como acontece no estabelecimento de metas, os dois melhores momentos para visualizar são antes de dormir e pela manhã, ao acordar. Quando visualiza suas metas como se já tivessem sido alcançadas antes de ir para a cama, seu subconsciente as aceita em um nível mais profundo. Passa, então, a ajustar suas palavras e ações durante o dia para que você passe a fazer e dizer cada vez mais aquilo que transformará em realidade suas metas.

Um outro momento para visualizar é logo ao acordar, pela manhã. O trabalho com imagens mentais claras do que pretende realizar durante o dia que começa tornará muito mais provável que você obtenha tais resultados, exatamente como os havia imaginado e dentro do prazo.

O começo de todos os progressos

Vale a pena repetir: todos os avanços em sua vida começam com um avanço em suas imagens mentais. Comece, hoje mesmo, a inundar sua mente com imagens da pessoa que deseja ser, da vida que deseja viver e das metas que pretende alcançar. Recorte, de revistas e jornais, imagens que tenham a ver com suas metas e seus desejos. Espalhe-as por toda a casa. Examine-as periodicamente. Discuta-as com freqüência. Imagine-as permanentemente.

Transforme sua vida em um processo permanente de visualização positiva, continuamente imaginando e alimentando a visão de suas metas ideais

e de seu futuro perfeito. Isso o ajudará a pisar mais no acelerador de seu próprio potencial do que qualquer outra prática a que se entregue.

VISUALIZE CONSTANTEMENTE SUAS METAS

1. Projete-se para o futuro e imagine sua vida perfeita sob todos os aspectos. Como ela seria? Qualquer que seja a sua resposta, passe a imaginar esta cena regularmente.
2. Obtenha imagens das coisas que gostaria de ter e da pessoa que gostaria de ser no futuro. Contemple essas imagens e pense no que poderia fazer para torná-las realidade.
3. Recorra aos ensaios mentais antes de qualquer acontecimento importante. Veja-se mentalmente em seu melhor desempenho em tudo que faz ou tenta fazer.
4. Esteja constantemente alimentando sua mente com imagens emocionais, claras e empolgantes. Lembre-se de que sua imaginação é um trailer das próximas atrações em sua vida.
5. Conceba como seriam a casa, o negócio e a carreira de seus sonhos. Escreva cada ingrediente que teriam se fossem perfeitos sob todos os aspectos. Visualize isso como uma realidade todos os dias.

Faça do processo de visualização um elemento constante de sua vida. Separe um tempo regularmente para criar imagens mentais estimulantes de si mesmo e de sua vida, exatamente como quer que sejam. Acredite plenamente que essas imagens se materializarão exatamente quando você estiver preparado.

Ative seu superconsciente

A mente subjetiva está totalmente submetida ao controle da mente objetiva. Esta opera até suas últimas conseqüências com absoluta fidelidade, não importando o que a mente subjetiva grave nela.
— THOMAS TROWARD

Imagine que tenha se mudado para uma nova residência e o proprietário anterior, pouco antes de se despedir, o tivesse chamado a um canto para lhe explicar que havia, no porão, um compartimento especial onde funcionava um computador incrível. Você poderia programar qualquer meta ou pergunta nesse computador, e ele lhe daria a resposta certa no momento exato. O computador nunca falhava. E todas as respostas se verificavam absolutamente certas. Imagine só a diferença que isso poderia fazer em sua vida!

A verdade é que você já dispõe de um computador assim. Ele está disponível e pode ser usado a qualquer momento. Chama-se "superconsciente". Trata-se da faculdade mais poderosa jamais descoberta em toda a história da humanidade, e você a tem ao seu dispor a qualquer momento.

Ao longo deste livro, venho repetindo que "Você se transforma naquilo em que pensa a maior parte do tempo" e que "Tudo que mantiver sempre em sua mente você poderá obter". Além disso, tratamos das Leis da Atração e da Correspondência e da importância de ter clareza absoluta para determinar com exatidão o que você quer ser, ter e fazer. Em cada um desses casos, eu estava me referindo indiretamente ao poder do superconsciente.

O segredo de todas as eras

O superconsciente é conhecido e discutido há milhares de anos, ao longo de toda a história da humanidade. A maior parte do tempo, ele era o conhecimento secreto dos místicos e sábios. O acesso a este conhecimento era preservado com zelo, sendo ensinado apenas, depois de muitos anos de leais estudos, aos discípulos mais devotados das escolas esotéricas do mundo antigo. Somente nos últimos 100 anos o conhecimento do superconsciente tornou-se mais disponível, mas ainda assim para poucas pessoas.

Três mentes em uma

Sigmund Freud, o criador da psicoterapia, escreveu, em 1895, sobre as três mentes — o "ego", o "id" e o "superego" — e baseou grande parte de sua obra nesses três diferentes elementos da percepção.

O ego foi descrito como o "eu sou", a parte da mente que se mantém alerta e consciente, aquela que lida com o mundo externo, que analisa, decide e age. Nós a chamamos de consciente.

O id de Sigmund Freud é a parte inconsciente da mente, aquilo a que chamamos de subconsciente. Trata-se do vasto reservatório de memórias e sentimentos no qual todos os nossos pensamentos, decisões e experiências anteriores estão reunidos, e que funciona automaticamente tanto no sentido de fazer nosso corpo físico funcionar quanto no de manter nossos pensamentos e sentimentos em harmonia com nossas experiências passadas.

Aquilo a que Sigmund Freud se referia como o superego, a terceira dimensão do pensamento, foi definido como "sobre-alma" por Ralph Waldo Emerson. Alfred Adler, um discípulo de Freud, chamava-o de "inconsciente coletivo", e Carl Jung, que rompeu com Freud, de "supraconsciente". Napoleon Hill referiu-se a ele como. "inteligência infinita", e informou que praticamente todas as pessoas mais bem-sucedidas dos Estados Unidos a utilizavam continuamente ao longo de suas carreiras e a ela creditavam seus avanços e realizações mais importantes.

O psicólogo italiano Roberto Assagioli e outros referem-se a ele como "mente superconsciente" ou " mente de Deus". Qualquer que seja o nome, no entanto, trata-se de um grande poder universal que você pode utilizar a qualquer momento para alcançar qualquer meta que realmente deseje, desde que a queira de maneira intensa — com muita vontade e durante muito tempo.

A origem de todos os avanços

Todos os avanços importantes em todos os campos através da história resultaram do funcionamento do superconsciente. Toda vez que você, de repente, tem uma grande idéia ou inspiração que resolve um problema ou um dilema, significa que passou por uma experiência do superconsciente. Grandes avanços científicos como a descoberta do DNA ou a idéia de associar a cerâmica à eletricidade, que levou à descoberta da supercondutividade, tiveram sua origem no superconsciente.

Os grandes músicos exploravam e usavam constantemente o seu superconsciente na criação de suas composições. Mozart era capaz de ver mentalmente uma ópera inteira, em cada uma de suas notas, antes de começar a escrevê-la. Passava, então, a transcrever a ópera de sua imagem mental, sem um único erro, já na primeira vez, pronta para ser executada para o público sem

qualquer revisão. Nada nem de longe parecido com isso havia sido visto ou vivenciado em toda a história da música até então.

Beethoven criou suas maiores composições depois de ficar surdo. Era capaz de vê-las e ouvi-las em sua mente antes de transcrevê-las para o papel. O físico Stephen Hawking é tão incapacitado pela doença de Lou Gehrig que precisa de um computador especial para escrever uma letra de cada vez. Ainda assim, valendo-se do seu superconsciente, escreveu um dos livros de maior sucesso de vendas em todo o mundo: Uma breve história do tempo (Rocco, 2002).

O maior inventor de todos os tempos

Thomas Edison patenteou 1.093 invenções, quase todas transformadas em produtos comerciais enquanto ainda era vivo. Quando morreu, em 1931, nada menos que um sexto da mão-de-obra norte-americana estava empregada na fabricação e distribuição de produtos inventados por ele.

Ao longo de toda a sua carreira, Edison usou constantemente seu superconsciente para resolver problemas aparentemente insolúveis e lograr avanços históricos em matéria de eletricidade, cinema, gravação e transmissão sonora e centenas de outras áreas. Ele costumava tirar regularmente um cochilo durante o dia para entrar em contato com seu superconsciente em busca de achados que o levassem a suas numerosas invenções.

A grande lei

Sempre que vir um grande e belo quadro, ler uma obra da literatura clássica ou um belo poema, ouvir uma peça musical extraordinária ou se deparar com uma admirável estrutura arquitetônica, estará presenciando o resultado do superconsciente em ação.

A Lei da Atividade Superconsciente, talvez a lei mental mais importante jamais descoberta, é a seguinte: Qualquer pensamento, plano, meta ou idéia sustentado de maneira constante na mente consciente será inevitavelmente transformado em realidade pelo superconsciente.

Pense só nisto! Qualquer coisa que realmente deseje ser, ter ou fazer é possível para você. Se tiver absoluta clareza sobre o que é e entrar regularmente em contato com seu superconsciente, você conseguirá. Os únicos limites para o que o superconsciente pode fazer por você são os limites que você mesmo estabelece para sua mente e sua imaginação.

As boas condições de funcionamento

Seu superconsciente funciona melhor quando você está em um estado mental de calma, confiante e tranqüila expectativa. Sempre que pratica o relaxamento sozinho, esquecendo-se completamente de todas as suas preocupações e sentando-se tranqüilamente ou comungando com a natureza, seu superconsciente começa a funcionar.

Sempre que "cai em silêncio" e ouve aquela vozinha tranqüila bem lá dentro de você, começa a ouvir os sussurros de seu superconsciente.

Sua intuição é o equivalente daquele supercomputador no porão de sua nova casa. Trata-se do elemento de conexão com seu superconsciente. Pode acontecer de sua intuição lhe falar em voz tão alta no silêncio que a idéia ou lampejo que ela lhe trouxer transformará completamente a sua vida.

O cientista grego Arquimedes teve uma súbita inspiração superconsciente sobre o deslocamento dos objetos quando tomava banho em sua banheira. Ficou tão entusiasmado que saltou da banheira e saiu correndo nu pelas ruas de Atenas, gritando "Eureca!" ("Descobri!"). É assim que você age quando tem uma grande idéia ou vislumbre que resolve um problema ou o aproxima de sua meta.

Ativando seu superconsciente

Seu superconsciente é estimulado por metas claras, específicas, escritas, intensamente desejadas, visualizadas com regularidade e trabalhadas com afinco.

Sempre que relaxar, visualizar e impressionar-se com um resultado específico que deseje intensamente, estará estimulando seu superconsciente a lhe fornecer idéias e energia para a consecução de metas.

Às vezes, uma inspiração do superconsciente pode estimulá-lo e empolgá-lo de tal maneira que você não conseguirá dormir ou pensar em qualquer outra coisa. Neste caso, sente-se e escreva todas as idéias e detalhes que lhe ocorrerem. Muitas vezes, isso servirá para liberar sua mente e permitir que você volte a dormir.

Magia e sincronicidade

O superconsciente explica dois fenômenos que você está constantemente vivenciando em sua vida: magia e sincronicidade. Quanto mais usar seu superconsciente, com maior freqüência poderá desfrutar dessas duas maravilhosas experiências.

Magia é o processo de fazer descobertas felizes ao longo do caminho da vida. Sempre que você tem uma meta clara que está constantemente visualizando e na qual trabalha a cada dia, acontecimentos e experiências felizes e inesperados acontecem em sua vida, cada um deles parecendo ajudá-lo a alcançar ainda mais rapidamente as suas metas.

Você pode encontrar um artigo oportuno em uma revista, ou então alguém lhe fala sobre alguma coisa que você ainda não sabia. Pode ser até que sintonize um programa de televisão que forneça exatamente a idéia ou inspiração de que precisava para resolver algum problema ou responder a uma pergunta-chave. Muitas vezes, você enfrenta um revés ou um fracasso temporário que, no fim das contas, se revela exatamente o que precisava acontecer naquele momento.

Procure o que é bom

O interessante é que, se você procurar o que há de bom em qualquer situação, sempre vai encontrar. A própria atitude de esperar que coisas boas lhe aconteçam parece propiciar que efetivamente aconteçam repetidas vezes. Se você acredita com tranqüilidade e confiança na magia, aconteça o que acontecer, terá reiteradas experiências mágicas que o ajudarão a alcançar suas verdadeiras metas na vida.

Acontecimentos ligados por um significado

O segundo fenômeno que você vivência regularmente é chamado de "sincronicidade". Não é a mesma coisa que a Lei de Causa e Efeito, a lei de ferro que rege o universo. A Lei de Causa e Efeito diz que tudo acontece por uma razão específica e que todo efeito tem uma causa.

No caso da sincronicidade, no entanto, a única relação entre dois acontecimentos simultâneos é o significado que você lhes atribui, com base nas metas que tem em diferentes áreas de sua vida.

Vejamos um exemplo. Você estabelece como meta duplicar sua renda. Na semana seguinte, todavia, demite-se do emprego ou é demitido, de forma completamente inesperada. No início, parece um sério revés. Mas, no dia seguinte, um amigo pergunta-lhe se alguma vez você pensou em trabalhar em uma determinada área. Por coincidência, você leu vários artigos a respeito dessa área ao longo do último ano e pensou em entrar nesse tipo de negócio, mas não sabia como fazê-lo. Decide, então, investigar mais, identifica uma empresa em crescimento, candidata-se a um emprego, começa a trabalhar e um ano depois está ganhando o dobro do que ganhava no emprego anterior e trabalhando com mais prazer.

Você pode observar que não havia uma relação direta de causa e efeito entre esses dois acontecimentos. Eles pareciam desconectados no tempo e no espaço. Mas têm uma coisa em comum: ajudaram-no a alcançar a meta que havia estabelecido para si mesmo: duplicar a sua renda.

Duas maneiras de estimular seu superconsciente

Existem duas maneiras de estimular seu superconsciente a agir. A primeira consiste em se concentrar e trabalhar intensamente no sentido de alcançar sua meta. Entregue-se de coração ao que está fazendo. Pense a respeito, fale a respeito, escreva-a, reescreva-a e analise-a diariamente. Faça tudo que lhe ocorrer para ajudá-lo a alcançar essa meta.

Quando se dedica a tomar iniciativas deliberadas e constantes com vistas à consecução de sua meta, os mais diferentes acontecimentos mágicos e sincrônicos acontecerão com você e para você. Surgirão pessoas dos lugares mais inesperados para ajudá-lo. Você receberá telefonemas e ofertas de ajuda. Cruzará com idéias e informações que anteriormente não teria reconhecido. Terá idéias e inspiração que o farão aproximar-se ainda mais rapidamente de sua meta.

A segunda maneira de estimular seu superconsciente consiste em relaxar completamente e ocupar sua mente com outra coisa. Por exemplo: quando você sai de férias, costuma se envolver tanto com outras atividades que não pensa em suas metas ou em seus problemas em absoluto. Tudo indica que, quanto mais completamente você relaxa e deixa as coisas rolarem, tanto mental quanto fisicamente, mais rapidamente o seu superconsciente entra em ação e começa a lhe dar as idéias e intuições de que precisa. Em outras palavras, quanto mais você "não tenta", mais rapidamente seu superconsciente trabalha por você.

Você deveria tentar ambos esses métodos em cada uma de suas metas. Primeiro, trabalhe com concentrada obstinação em sua meta. Empregue 100% de suas energias na solução do problema. Em seguida, se ainda não alcançou o progresso que deseja, ocupe-se mentalmente com outra coisa. Descanse por algum tempo. Saia de férias. Faça exercícios físicos ou vá ao cinema. Esqueça a questão completamente por algum tempo. Feito isso, no momento exato, seu superconsciente funcionará e a resposta surgirá.

A resposta exata

Seu superconsciente lhe trará exatamente a resposta de que você precisa, no momento exato. Desse modo, quando receber uma inspiração do superconsciente, trate de agir imediatamente. Não adie. Freqüentemente são informações com tempo de validade. Se sentir um impulso interior para agir ou dar um telefonema, trate de fazê-lo rapidamente. Se tiver um palpite sobre alguma coisa, trate de segui-lo. Tudo indica que o simples fato de agir de acordo com uma inspiração superconsciente desencadeará novos vislumbres e inspirações superconscientes que o ajudarão.

Três qualidades especiais

Toda idéia ou solução superconsciente tem três qualidades:

- Primeiro, ela terá resposta para cada aspecto do problema ou lhe proporcionará tudo de que você precisa para alcançar sua meta. A resposta será completa sob todos os aspectos.
- Segundo, ela será como um "clarão do óbvio". Uma inspiração proveniente do superconsciente dá a sensação de naturalidade, facilidade e perfeita adequação à situação.
- Terceiro, uma solução superconsciente lhe traz uma onda de felicidade e empolgação, e mesmo de euforia. Será sempre um daqueles momentos incríveis de que você se lembra por muito tempo.

Sempre que obtiver uma solução superconsciente, ela será acompanhada da energia, do entusiasmo e da motivação de que você precisa para começar a agir imediatamente. Sentirá um desejo irresistível de aplicar imediatamente essa solução. Desejará parar tudo mais que estiver fazendo para começar a agir. E estará invariavelmente certo.

A principal exigência é a confiança

Seu superconsciente é a faculdade mais poderosa de que você dispõe. Está acessível e pode ser mobilizada a qualquer momento. Você "se liga" com seu superconsciente quando tem absoluta clareza sobre o que quer e confia tranqüilamente que a exata resposta de que precisa chegará no exato momento em que estiver pronto para ela.

Quanto mais você relaxar e confiar neste grande poder, melhor e com mais rapidez ele funcionará. Alguém já disse que "Os homens e as mulheres começam a se tornar grandes quando começam a ouvir suas vozes interiores". A partir do momento em que se habituar a ouvir sua intuição e a confiar em sua voz interna, provavelmente nunca mais voltará a cometer um erro. Ao explorar seu superconsciente, você começa a fazer com que toda a sua vida entre em harmonia com este grande poder universal. Poderá alcançar meta após meta e mover-se com rapidez cada vez maior em tudo que faz. Você se sentirá como se estivesse conectado a uma fonte de energia cósmica que lhe permite realizar muitíssimo mais, e com muito menos esforço, do que em qualquer outro momento anterior de sua vida.

Faça um retrospecto de sua vida e relembre as ocasiões em que seu superconsciente trabalhou para você. No passado, tais experiências eram aleatórias e casuais. Entretanto, ao desenvolver uma clareza absoluta sobre suas metas, revendo-as e visualizando-as regularmente, você pode fazer com que este poder do superconsciente trabalhe para você de maneira constante e previsível por todos os dias de sua vida.

ATIVE SEU SUPERCONSCIENTE

1. Faça um retrospecto de sua vida e lembre-se de um momento em que teve uma experiência superconsciente que resolveu um problema ou permitiu que você alcançasse determinada meta. Reflita sobre este processo e tente imaginar como poderia reproduzi-lo.
2. Determine qual a sua meta mais importante, o seu principal objetivo, e visualize-os com clareza repetidas vezes, com absoluta confiança em que eles se materializarão no momento exato para você.
3. Comece a praticar diariamente momentos de solidão e meditação. Nessas ocasiões, simplesmente deixe sua mente relaxar e flutuar de um assunto a outro,, até que a resposta certa para a questão certa apareça subitamente em sua mente.
4. Acostume-se a pôr em prática uma idéia superconsciente assim que ela se manifestar em sua mente. Não hesite. Tenha absoluta convicção de que só o melhor pode acontecer quando você confia nesse poder.
5. Tente resolver seu problema com obstinada concentração, e se não funcionar, ocupe sua mente com outra coisa. No momento certo, a solução ideal surgirá da sua intuição ou aparecerá em sua vida.

Seu superconsciente trabalha para você na exata medida da confiança que deposita nele. Pratique regularmente o "deixar rolar" e espere pacientemente até que a resposta certa chegue a você no momento exato.

Mantenha-se flexível em todas as circunstâncias

Quando finalmente tomo a decisão de que determinado resultado vale a pena ser buscado, saio em busca dele e tento diversas vezes, até alcançá-lo.
— THOMAS EDISON

É da natureza das coisas que certas pessoas tenham mais sucesso e sejam mais felizes que outras. Algumas pessoas ganham mais dinheiro, têm vidas melhores, desfrutam de maior realização e satisfação, têm relacionamentos mais felizes e contribuem mais para suas comunidades. Outras não.

O Instituto Menninger, de Kansas City, realizou, há pouco tempo, um estudo para determinar que qualidades seriam mais importantes para o sucesso e a felicidade no século XXI. Depois de uma longa investigação, seus pesquisadores concluíram que a qualidade mais importante que você pode desenvolver, em uma época de rápidas mudanças, é a flexibilidade.

O oposto da flexibilidade é a rigidez, a falta de disposição para mudar diante de novas informações ou circunstâncias.

O oposto do pensamento flexível é o pensamento mecânico ou fixo. O oposto da disposição para abordar a vida de mente aberta é reagir de maneira previsível e automática em cada situação. A qualidade da flexibilidade é portanto essencial se você pretende ser, fazer e ter mais do que as pessoas medianas.

A velocidade da mudança

Hoje em dia, talvez o fator mais importante dentre os que afetam sua vida seja a velocidade da mudança. Vivemos em uma época em que as mudanças acontecem em velocidade maior do que em qualquer outra época da história da humanidade. E além do mais, os índices de mudança estão aumentando a cada ano.

As mudanças, hoje em dia, não são apenas mais rápidas como também descontínuas; em vez de seguirem uma direção constante, elas começam, detêm-se e recomeçam em direções imprevisíveis. A mudança chega a nós de todas as direções e de maneiras tão diversas que, muitas vezes, é impossível prever o que pode acontecer em seguida.

Por sua própria natureza, a mudança é imprevisível, muitas vezes nos obrigando a rever nossos melhores planos e idéias da noite para o dia, em conseqüência de um acontecimento completamente novo e inesperado, vindo de uma direção também nova e inesperada. Em vista disso, devemos nos manter

flexíveis em nossa maneira de pensar e nos rumos que tomamos em nossas vidas.

Uma grande causa de estresse

A mudança provoca um enorme estresse em pessoas que são rígidas ou muito presas a suas convicções sobre a maneira como as coisas "deveriam ser". Elas se apaixonam pelo que estão fazendo, por seus atuais métodos e procedimentos, e não se dispõem a mudar, nem mesmo diante de evidências esmagadoras. Não permita que isso lhe aconteça.

A única pergunta que você deve fazer a si mesmo sobre aquilo que vem realizando é: Funciona? Está levando aos resultados almejados? Considerando-se a atual situação, este é o melhor caminho? A única medida do acerto ou do erro de uma determinada decisão ou de um rumo que foi tomado está na eficácia na realização do resultado almejado ou da meta que você estabeleceu. Esteja sempre se perguntando: Funciona?

Três fatores de mudança

São três, hoje em dia, os fatores de mudança, cada um deles multiplicando-se pelo outro para aumentar a velocidade da mudança.

O primeiro fator de mudança é a explosão da informação e do conhecimento em cada área de nossas vidas. Uma nova descoberta ou informação em um mercado competitivo pode mudar, da noite para o dia, a dinâmica de seu negócio. Um produto ou serviço popular ou uma grande indústria pode se tornar obsoleto por causa de um novo produto ou serviço que proporciona o mesmo resultado de maneira mais rápida, mais fácil, com maior qualidade e a menor custo que o outro.

Um acontecimento catastrófico como o 11 de Setembro, um choque de mercado como os que são causados por escândalos em Wall Street, um escândalo político ou empresarial podem transformar, da noite para o dia, o pensamento, as ações, as vendas e a situação de toda uma indústria ou de um ramo de negócios.

Em 1989, por exemplo, quando a União Soviética se dissolveu, a cortina de ferro veio abaixo e a Guerra Fria chegou ao fim. A indústria de armamentos norte-americana foi gravemente abalada. Centenas de milhares de homens e mulheres altamente treinados e capacitados foram postos na rua. Indústrias inteiras foram fechadas e algumas partes do país entraram em recessão. Os efeitos da mudança foram esmagadores e inevitáveis. Somente aqueles que se mostraram flexíveis foram capazes de reagir de maneira eficaz.

Esteja aberto a novas informações

Para se manter flexível, você deve estar constantemente aberto e alerta para novas idéias, informações e formas de conhecimento capazes de ajudá-lo ou prejudicá-lo em seu negócio ou na consecução de suas metas. Uma única idéia nova pode ser suficiente para fazê-lo ganhar ou perder uma fortuna. Uma simples idéia pode colocá-lo no caminho da riqueza ou derrubá-lo. Uma única informação, no momento exato, pode fazê-lo economizar enormes quantidades de tempo, dinheiro e aborrecimentos. A falta dessa mesma informação pode lhe custar uma fortuna.

Todos os líderes são leitores. É absolutamente essencial que você se mantenha atualizado em seu campo de atuação.

Leia as revistas e publicações lançadas por seu setor. Leia os livros mais vendidos de seu ramo de atuação. Freqüente seminários e conferências. Filie-se às associações de seu setor e relacione-se com outras pessoas de seu ramo de negócio. O poder está sempre do lado da pessoa com as melhores e mais atualizadas informações.

A onda da nova tecnologia

O segundo fator determinante de mudanças é o rápido crescimento e desenvolvimento de novas tecnologias. Cada novo conhecimento científico ou técnico leva a um avanço tecnológico destinado a ajudar as pessoas e as empresas a fazer as coisas mais depressa, melhor, com maior facilidade e a menor preço. E a velocidade da mudança tecnológica aumenta a cada dia.

A regra é a seguinte: Tudo que funciona já está obsoleto. Qualquer novo equipamento de alta tecnologia posto à venda já estará obsoleto antes de ser desembrulhado. Hoje em dia, as novas tecnologias têm uma vida comercial de seis meses até serem substituídas por alguma outra que fará a mesma coisa mais depressa e a preço menor. Se você não está buscando maneiras de substituir seu produto ou serviço por algo melhor, pode estar certo de que seus concorrentes estão passando noites em claro em busca de maneiras de levá-lo à falência.

Pulando carniça

Fazer negócios, hoje em dia, é como estar permanentemente pulando carniça. Você busca uma maneira de pular carniça sobre seu concorrente e atender a seus clientes com mais rapidez, maior qualidade e a menor custo. Seu concorrente vem, então, e pula carniça sobre você com um produto ou serviço novo ou melhor. Você logo trata de se recompor e volta a pular sobre seu

concorrente com uma nova melhoria ou inovação. É a vez de seu concorrente pular de novo sobre você, e a brincadeira continua assim, sem fim.

O mesmo princípio da obsolescência acelerada aplica-se a seus produtos, serviços, processos e especialmente a suas estratégias de vendas e de marketing. Aplica-se também a seus atuais métodos de publicidade e promoção. Qualquer coisa que funcione logo deixará de funcionar. Seus clientes podem deixar de achar graça nela, seus concorrentes podem copiá-la ou, então, ela pode deixar de atrair novos clientes no mercado atual.

Espere ser imitado

Há pouco tempo, contratei uma agência de publicidade por 10 mil dólares para criar um anúncio para mim, o qual mandei publicar em um grande jornal de circulação nacional um anúncio de grande força, que suscitou muitas reações locais. Passamos aquela semana a nos congratularmos de felicidade, até que um concorrente usou um anúncio idêntico, pelo qual havíamos pago, para vender seu próprio produto. Nosso índice de sucesso caiu 50% e continuou a cair. E não havia muita coisa que pudéssemos fazer.

Você deve estar sempre desenvolvendo planos alternativos para cada aspecto de seu negócio, sabendo, sem margem de dúvida, que qualquer coisa que esteja fazendo logo deixará de funcionar e terá de ser substituída.

Cuidado com a zona de conforto

Já examinamos anteriormente a "zona de conforto" e o fato de que tanto indivíduos quanto empresas freqüentemente caem nela e insistem em fazer sempre as mesmas coisas, repetidas vezes, estejam funcionando ou não.

Às vezes, o maior perigo para seu sucesso a longo prazo pode ser o sucesso de curto prazo. Em qualquer área, o sucesso pode gerar complacência e relutância em mudar em resposta às novas realidades do mercado. Não permita que isso lhe aconteça.

As pressões dos concorrentes não têm fim

O terceiro elemento gerador de mudança e que exige maior flexibilidade é a concorrência. Seus concorrentes — sejam eles locais, nacionais ou internacionais — mostram-se, hoje, mais decididos e criativos do que nunca. Estão constantemente buscando maneiras de tomar seus clientes, roubar suas vendas, reduzir seu fluxo de caixa e, se possível, tirá-lo do mercado. Tratam de vender agressivamente seus produtos ou serviços, recorrendo a todo argumento e vantagem que possam utilizar para minar sua posição no mercado. Seus concorrentes valem-se agressivamente de novas informações e tecnologias para

torná-lo obsoleto e conquistar alguma vantagem competitiva. Existem, atualmente, mais empresas, produtos, serviços e vendedores do que clientes ou compradores para eles. A concorrência está se tornando mais dura e intensa. Se você quer sobreviver e prosperar nesse mercado, deve se tornar mais atento e decidido. Acima de tudo, deve ser flexível.

Aplique a tudo constantemente o pensamento de base zero

Falei anteriormente da importância do "pensamento de base zero" na avaliação de cada parte de sua vida e de suas atividades. Esta forma de pensamento também é uma ferramenta essencial para se manter flexível.

Esteja constantemente se perguntando: Existe alguma coisa que esteja fazendo hoje que eu não recomeçaria se soubesse o que agora sei?

Examine cada parte de sua vida e de seu negócio. Onde quer que esteja vivenciando estresse, resistência ou falta de sucesso, faça a pergunta do pensamento de base zero. E se houver alguma coisa que você não recomeçaria hoje, faça planos para parar imediatamente e canalizar seus recursos e suas energias em uma direção que lhe proporcione melhores resultados.

Não permita que seu ego atrapalhe seu julgamento ou seu senso comum. Preocupe-se mais com o que está certo do que com quem está certo. Você deve se mostrar aberto ao fato de que a maioria de suas decisões se revelarão erradas. Esteja preparado para ser flexível, especialmente diante de novas informações, tecnologias ou concorrentes.

Três afirmações mágicas

Existem três afirmações que você pode aprender para repetir constantemente e, assim, manter-se flexível em períodos turbulentos.

A primeira é: "Eu estava errado." A maioria das pessoas prefere blefar, esbravejar e negar a admitir que estavam erradas. Qualquer recusa de admitir que estava errado se torna ainda mais grave quando todos a seu redor já sabiam que estava errado mesmo. Você é a única pessoa que está enganando alguém, e aquele que você está tentando enganar é você mesmo. Quando perceber que está errado, a coisa mais inteligente que tem a fazer é reconhecê-lo rapidamente, resolver o problema e ir em frente na consecução de sua meta ou resultado.

Estima-se que nada menos que 80% do tempo e da energia das pessoas de maior destaque em grandes empresas e organizações são dedicados a encobrir o fato de que estão erradas e não querem admitir. Muitas empresas, tanto grandes quanto pequenas, abriram falência por se recusarem ou não serem capazes de reconhecer um erro flagrante.

Reconheça que você não é perfeito

A segunda afirmação que você deve aprender a dizer para se manter flexível é: "Eu cometi um erro." É espantoso o tempo, a energia e o dinheiro que são desperdiçados simplesmente porque o ego de certas pessoas é tão grande que não são capazes de reconhecer que cometeram um erro, nem mesmo quando este erro é evidente para todos que as cercam.

Uma vez que você seja capaz de dizer "Eu estava errado" ou "Eu cometi um erro", o problema está, em grande parte, resolvido. A partir daí, todos podem seguir em frente na tentativa de resolver o problema ou alcançar a meta. Mas enquanto uma pessoa importante não for capaz de reconhecer que tomou o caminho errado, as coisas ficam paradas.

É o que temos visto repetidas vezes na política nacional, na qual a incapacidade de uma única pessoa de admitir um erro ou equívoco tem levado a um enorme desperdício de tempo e energia para todos os envolvidos e, muitas vezes, para todo o país.

Adapte-se com rapidez a novas informações

A terceira afirmação que você deve treinar para dizer com facilidade e rapidez é: "Mudei de idéia." Se você recebe novas informações que vão de encontro às informações nas quais se baseou para tomar uma decisão, esteja pronto a admitir honestamente que mudou de idéia.

Estar errado, cometer um erro ou mudar de idéia não é uma fraqueza ou uma falha de caráter. Na realidade, em uma época de mudanças rápidas nas áreas do conhecimento, da tecnologia e da concorrência, é um sinal de coragem, caráter e flexibilidade dispor-se a recuperar rapidamente o terreno perdido e praticar o "princípio da realidade" em tudo que você faz.

Tenha a coragem de encarar o mundo tal como é, e não como gostaria que fosse ou do jeito que pode ter sido no passado. Encare a verdade, qualquer que seja. Seja honesto consigo mesmo e com todos que o cercam.

Mantenha-se aberto a novas realidades

Esteja sempre pronto a reavaliar seus objetivos e metas à luz de novas informações, novas tecnologias e novos concorrentes. De acordo com o que sabe, será que o caminho que você tomou é realmente o melhor? Caso não seja, que outra coisa deveria fazer? Que outra coisa poderia fazer?

Quando se tratar de uma meta, e as circunstâncias nas quais você a estabeleceu tiverem mudado consideravelmente, certifique-se de que ainda a almeja o suficiente para continuar lutando e se sacrificando por ela. Mas esteja

pronto para deixá-la de lado e fixar uma nova meta, caso tenha mudado de idéia, ou se aquela meta já não tem, hoje, a importância que um dia teve.

Em uma época de mudanças rápidas, tome a decisão de ser o primeiro a reconhecer e acolher a mudança quando ela ocorrer. Conte com ela como parte do curso natural dos acontecimentos. Recuse-se a ser surpreendido ou a se aborrecer quando os acontecimentos não tomam o rumo que você acha que deveriam.

Seja flexível em seus relacionamentos

Sobretudo, seja flexível com as pessoas importantes de sua vida — sua família, seus amigos, seus colegas e seus clientes. Mostre-se aberto a diferentes pontos de vista e a diferentes idéias. Esteja sempre disposto a reconhecer que pode estar errado, pois freqüentemente é o que acontece.

Uma das características dos melhores líderes é que são bons ouvintes. Fazem muitas perguntas e reúnem todas as informações possíveis antes de formar uma opinião ou chegar a uma conclusão final. Eles também reconhecem o fracasso e rapidamente recuperam o terreno perdido quando cometem um erro, para poderem, assim, seguir em frente em direção a coisas maiores e melhores.

A teoria da precessão

Existe um outro aspecto da flexibilidade que você deve ter em mente pelo resto de sua vida e de sua carreira. O cientista e filósofo Buckminster Fuller referia-se a ele como a "Teoria da Precessão". Já o Dr. Robert Ronstadt, do *Babson College*, chamava-o de "Princípio do Corredor". Napoleon Hill comentava esta verdadeira descoberta das pessoas de maior sucesso nos Estados Unidos dizendo que "em cada revés ou obstáculo estão as sementes de uma oportunidade ou de um benefício igual ou ainda maior".

O que esta teoria significa é que, quando estabelece uma nova meta para si mesmo, você tem uma idéia geral dos passos que deve dar e da direção que deve tomar. Mas é quase inevitável que encontre obstáculos inesperados que o impossibilitem de continuar na mesma direção. Todavia, não se sabe por que milagre, assim que você se depara com um muro, abre-se uma outra porta de oportunidade ao longo do corredor para o sucesso.

Como você é flexível, rapidamente tirará vantagem da nova oportunidade e começará a se movimentar nesta direção, desenvolvendo um novo produto ou serviço e penetrando em um novo mercado. Ao percorrer este novo corredor, no entanto, você se deparará com mais um obstáculo que pode, mais uma vez, impedir o seu progresso. Mas no momento em que você se

deparar com essa nova muralha ou obstrução, uma nova oportunidade se abrirá para você e o conduzia por um outro corredor em direção à sua meta.

Isso pode acontecer várias vezes, com várias partidas fracassadas. Em quase todos os casos, você obterá seus maiores êxitos em uma área muito diferente daquela que havia inicialmente planejado. O principal é manter-se flexível.

Seja ao mesmo tempo claro e flexível

Eis aqui a regra mais importante da flexibilidade: "Tenha clareza quanto à sua meta, mas seja flexível quanto aos procedimentos para alcançá-la."

Esteja sempre aberto à influência de seu superconsciente. Seja sensível à possibilidade de acontecimentos mágicos e sincrônicos. Mantenha-se aberto a idéias, inspirações e contribuições de outras pessoas. Em Mateus 18:13, diz Jesus: "Você deve ser como uma criancinha se quiser entrar no reino do céu."

Uma possível interpretação dessas palavras é que você deve se manter de mente aberta, flexível, calmo, confiante e curioso se quiser ser capaz de reconhecer as novas oportunidades e possibilidades que vão se manifestando ao seu redor na caminhada em direção à sua meta.

Tome a decisão de se manter flexível e aberto, aconteça o que acontecer. Lembre-se de que existe, quase sempre, uma maneira melhor de cumprir qualquer tarefa ou alcançar qualquer meta. Seu objetivo deve ser manter-se alerta para qual poderia ser ela, descobri-la e começar a agir nessa nova direção o mais rapidamente possível. Isso garantirá que você inevitavelmente alcance sua meta, às vezes das maneiras mais inesperadas e surpreendentes.

MANTENHA-SE FLEXÍVEL EM TODAS AS CIRCUNSTÂNCIAS

1. Faça regularmente a si mesmo a seguinte pergunta: O que eu realmente quero fazer da minha vida? Certifique-se, então, de que suas metas e atividades atuais estejam de acordo com a resposta.
2. Seja totalmente honesto e realista a respeito de sua vida e de suas metas. Tome a decisão de encarar o mundo como é, e não como poderia ser ou como você desejaria que fosse. Que mudanças esta prática lhe sugere?
3. Esteja disposto a admitir, em cada uma das áreas de sua vida nas quais enfrenta estresse ou resistência, que você pode estar errado ou pode ter cometido um erro. Tome, hoje mesmo, a decisão de recuperar o terreno perdido sempre que possível.
4. Se a situação mudou ou você dispõe de novas informações, esteja pronto a mudar de idéia e tomar uma nova decisão com base nos fatos atuais. Recuse-se a persistir em um caminho que não faz sentido.

Avalie cada problema ou obstáculo que enfrenta e tente encontrar a lição ou o benefício nele contido. Seria o caso de mudar de direção ou de política com base nas novas informações ou experiências? Se assim for, faça-o já.

Libere sua criatividade inata

Faça com que cada pensamento e cada fato que chega à sua mente lhe proporcione algum lucro. Faça com que trabalhe e produza para você. Não pense nas coisas como são, mas como podem ser. Não se limite a sonhar: crie!
— ROBERT COLHER

Tony Buzan é um especialista em cérebros. Foi presidente da Mensa, organização que só admite pessoas com desempenho entre os 2% melhores em testes de QI, além de autor de vários livros sobre criatividade, aprendizado e inteligência. Segundo ele, e de acordo também com muitas outras autoridades neste campo, o potencial mental das pessoas comuns é praticamente ilimitado e se mantém, em grande parte, inexplorado. Seu neocortex, a parte pensante de seu cérebro, tem aproximadamente 100 bilhões de células ou neurônios. Cada uma dessas células se eriça como um porco-espinho com 20 mil gânglios ou fibras que a ligam a outras células cerebrais. Essas células estão, por sua vez, ligadas e interconectadas a milhares e milhões de outras células, como uma gigantesca rede elétrica que ilumina e fornece energia a uma grande cidade. Cada célula e cada conexão contém um elemento de energia ou informação mental que se encontra disponível para qualquer outra célula. Isso significa que a complexidade de seu cérebro transcende nossa própria imaginação.

Segundo Tony Buzan e outros especialistas em cérebro, o número de combinações e permutas de conexões cerebrais de que dispomos é maior que o número de moléculas existentes no universo conhecido. Seria equivalente ao número 1 seguido de oito páginas de zeros, linha após linha e página após página.

Uma gigantesca capacidade potencial

Como já dissemos anteriormente, as pessoas usam, em média, de 1% a 2% de sua capacidade cerebral em 100% de seu funcionamento na vida e no trabalho. O resto configura uma "capacidade potencial" que raramente é explorada ou usada para qualquer finalidade. A maioria das pessoas "vai para o túmulo com sua música aprisionada dentro de si".

Você não precisa fazer nenhum milagre para conseguir resultados espetaculares na sua vida. Precisa apenas utilizar um pouco mais do que usa hoje do poder de seu cérebro. Esta pequena melhora em sua capacidade de pensar pode mudar tão profundamente a sua vida que não só você como as pessoas

que o cercam ficarão espantadas com o que poderá conseguir nos meses e anos vindouros.

Segundo pesquisa realizada na Rússia há alguns anos, pelo professor Sergei Yeframov, se você fosse capaz de usar apenas 50% de sua capacidade mental, poderia concluir doutorados em uma dezena de universidades, aprender uma dezena de línguas com facilidade e memorizar os 22 volumes da Enciclopédia Britânica.

Duplicar sua renda?

Se você utiliza atualmente apenas 2% de seu potencial mental e poderia elevar este índice para 4%, significa que seria capaz de duplicar sua renda, disparar em sua profissão, chegar ao topo de seu ramo de atividade e transformar sua vida. Se pudesse usar 5%, 6% ou 7% do seu potencial, passaria a atuar em um nível que deixaria abismados a você mesmo e a todos que o cercam. Já foi estimado que nem mesmo Albert Einstein jamais chegou utilizar mais de 10% a 15% de seu potencial mental quando no auge de suas capacidades, e ainda assim, ele foi considerado um dos maiores gênios que jamais existiu.

A criatividade é uma capacidade natural

Nada menos que 95% das crianças submetidas a testes entre as idades de três e cinco anos são consideradas altamente criativas. Das mesmas crianças, submetidas a novos testes na adolescência, apenas 5% são consideradas altamente criativas. O que aconteceu nesse ínterim? Ao longo de seu processo de escolarização, elas aprenderam a se conformar. Aprenderam a não desafiar o professor nem aparecer com idéias estranhas.

Em seu esforço por serem amadas e aceitas pelos colegas, deixaram que sua criatividade fosse se apagando, como uma chama sem combustível.

A parte boa de tudo isso é que a criatividade é uma capacidade natural e normal, possuída em quantidade por praticamente todo mundo. Ela é inata, é parte integrante de nossa estrutura genética, uma faculdade tipicamente humana. Todo mundo é criativo. Nada menos que 95% da população têm a capacidade de funcionar em níveis excepcionais, quando não de geniais, na situação e nas circunstâncias adequadas.

Use-a ou perca-a

Mas a sua criatividade é como um músculo. Se não usá-la, ela se atrofia. Exatamente como acontece com qualquer músculo, se você não exercita sua criatividade nem a força periodicamente, ela se torna fraca e ineficiente. Sua

capacidade de gerar idéias deve ser constantemente utilizada para se manter em ótimas condições.

Felizmente, você pode, a qualquer momento, começar a explorar sua criatividade e a usá-la em um nível mais elevado. Pode, inclusive, começar a ativar mais neurônios e dendritos em seu cérebro, criando um número cada vez maior de conexões e interconexões. Cada vez que você utiliza mais o poder de seu cérebro, torna-se ainda mais capaz de pensar melhor e com maior clareza.

As idéias são a nova fonte de riqueza

Vivemos, hoje, na era da informação. Pelo resto de sua vida, as idéias serão a principal fonte de novas riquezas. As idéias contêm as chaves para a solução de qualquer problema. São as ferramentas mais importantes para alcançar qualquer meta. E como a sua capacidade de gerar novas idéias é praticamente ilimitada, também é ilimitada a sua capacidade de alcançar qualquer meta que estabeleça para si mesmo.

Toda a riqueza provém do valor agregado, do fato de se conseguir produzir mais, melhor, mais depressa, com maior facilidade e a menor preço que qualquer outro. Uma excelente idéia para agregar valor é tudo de que você precisa para começar uma fortuna.

Quando tem metas claras — escritas e reescritas, visualizadas e emocionalmente processadas —, você ativa seu consciente, seu subconsciente e seu superconsciente no sentido de gerar um fluxo contínuo de novas idéias para a consecução de metas.

Resolva qualquer problema

Não há problema que você não possa resolver, obstáculo que não possa superar nem meta que não possa alcançar explorando sua mente criativa tal como é atualmente. Você dispõe, hoje mesmo, de muito mais inteligência e potencial mental do que seria capaz de usar, ainda que vivesse 100 anos. O fato de não ter recorrido, até hoje, a todos os seus poderes mentais nüo significa que não possa começar a utilizá-los a partir de hoje.

O preparo físico e o preparo mental são muito semelhantes sob certos aspectos. Se quiser se sentir fisicamente preparado, você precisa se exercitar. Se quiser fortalecer os músculos, terá de "bombear ferro" e injetar sangue novo neles, fazendo força com halteres e barras. Quanto mais força fizer com seus músculos, mais fortes eles se tornarão com o tempo.

Com sua mente as coisas são muito parecidas. Para fortalecer seus músculos mentais, você precisa "bombear ferro mental". Terá de forçar e puxar por seu cérebro, concentrando todas as suas energias mentais no empenho de

criar idéias e soluções e de resolver problemas no caminho que conduz às suas metas.

Pratique regularmente a ginástica mental

A mais poderosa técnica para melhorar sua inteligência e aumentar sua criatividade consiste no que costumo chamar de "ginástica mental". Seu funcionamento é simples. Os resultados que alcançará serão tão espantosos que poderão mudar a sua vida.

Você começa este processo de ginástica mental com uma folha de papel em branco. No alto da página, escreve sua meta ou problema em forma de pergunta. Quanto mais simples e específica a pergunta, maior será a qualidade das respostas que será capaz de dar.

Por exemplo: em vez de escrever uma pergunta do tipo "Como posso ganhar mais dinheiro?", você escreveria: "Como poderei dobrar a minha renda nos próximos 24 meses?"

Melhor ainda, se você está ganhando atualmente 50 mil dólares por ano, sua pergunta poderia ser: "Como poderei ganhar 100 mil dólares por ano até 31 de dezembro de tal ano?"

Todas as suas respostas devem ser escritas de acordo com a "Fórmula dos Três P". Devem ser pessoais, positivas e no tempo presente. Em outras palavras, suas respostas devem ser escritas como afirmações ou instruções de seu consciente a seu subconsciente. Muitas vezes, você esquecerá rapidamente as respostas que tiver anotado nessa folha de papel. Até que um dia, mais tarde, em conseqüência do funcionamento do superconsciente, atrairá para sua vida uma oportunidade capaz de colocar uma de suas respostas em ação.

Dominando o método

Uma vez que tenha escrito sua pergunta no alto da página, discipline-se para produzir pelo menos 20 respostas. Você pode escrever mais de 20 respostas a essa pergunta, mas neste exercício é essencial que estabeleça uma meta de pelo menos 20.

As primeiras três a cinco respostas serão fáceis. Logo lhe ocorrerão respostas como "trabalhe mais", "comece mais cedo e fique até mais tarde", "dedique-se a tarefas de mais valor".

Suas cinco respostas seguintes serão mais difíceis. Você terá de pensar muito e cavar fundo para descobrir maneiras menos óbvias e mais criativas de responder à sua pergunta.

As mais difíceis, no entanto, serão as dez últimas respostas. Muitas pessoas acham esta parte do exercício tão difícil que ficam com um branco mental. Os olhos ficam vidrados. Sentem como se a cabeça estivesse leve por

causa do influxo de sangue que ocorre no cérebro quando dão início a este processo de "bombear ferro mental".

Entretanto, por mais tempo que leve, sobretudo nas primeiras vezes em que praticar este exercício, discipline-se para continuar escrevendo até conseguir pelo menos 20 respostas. Às vezes, a resposta será aquela que permite dar um salto qualitativo, fazendo com que economize milhares de dólares e muitas horas de trabalho duro. Muitas vezes, sua última resposta é uma idéia inspirada que muda sua vida e sua carreira.

Escolha uma ação

Tendo enunciado pelo menos 20 respostas, volte à sua lista e examine-as. Escolha, então, pelo menos uma ação que você pode realizar imediatamente para começar a se mover com mais rapidez em direção à sua meta ou à solução do problema.

Você pode multiplicar a eficácia deste processo escolhendo a melhor resposta de sua primeira lista de 20 e reescrevendo-a no alto de uma nova folha de papel em forma de pergunta. Tente, então, encontrar mais 20 respostas para esta pergunta. Este exercício combinatório vai acelerar sua mente, como se estivesse pisando no acelerador de um carro em ponto morto. Sua mente vai dançar e reluzir com a energia mental e fervilhar de idéias, como as luzes de uma árvore de Natal.

Por exemplo, sua primeira pergunta pode ser: "Como eu poderia dobrar minha renda para fazê-la chegar a 100 mil dólares nos próximos 24 meses?" Uma de suas respostas pode ser: "Trabalhando duas horas a mais todos os dias."

Você pode, então, transferir esta resposta para uma outra folha de papel, formulando-a como pergunta: "O que posso fazer para conseguir mais duas horas produtivas todos os dias?" Comece, então, a escrever 20 coisas que pode fazer para poupar tempo, ganhar tempo e dedicar mais duas horas por dia ao trabalho produtivo.

Qualquer que seja a resposta escolhida, ponha-a em ação imediatamente. Faça alguma coisa. Faça qualquer coisa. Quanto mais rapidamente você começar a agir com base neste exercício, maior e mais continuado será o fluxo de idéias ao longo do dia. Se você gerar essas idéias e não fizer nada a respeito, o fluxo criativo diminuirá e acabará secando.

Utilize a ginástica mental para cada meta

O melhor momento para fazer este exercício é logo ao acordar, depois de reescrever suas metas em seu caderno de espiral. Toda manhã, você pode escolher uma determinada meta, reescrevê-la em forma de pergunta e gerar 20 respostas. Pode, então, aplicar imediatamente uma de suas respostas.

Você pode fazer este exercício repetidas vezes para a mesma meta, se ela for muito ambiciosa e importante. Não se preocupe se estiver escrevendo sempre as mesmas respostas. Quanto mais praticar este exercício, mais provável será que desencadeie idéias completamente inesperadas de avanço e progresso. Podem ser necessários vários dias ou mesmo semanas de trabalho até que sobrevenha um arroubo de inspiração. Você deve ser paciente e determinado. Ele chegará.

O poder cumulativo da geração de idéias

Imagine que fosse fazer este exercício todas as manhãs, cinco dias por semana, tirando os fins de semana para descansar o cérebro. Fazendo este exercício cinco dias por semana, você geraria 100 idéias por semana. Praticando-o 50 semanas por ano, estaria gerando cinco mil idéias ao longo dos próximos 12 meses. E você nem precisa pensar durante as férias!

Se passasse, então, a aplicar uma nova idéia por dia para ajudá-lo a se aproximar mais rapidamente de suas metas, teríamos uma idéia por dia, multiplicada por cinco dias por semana, multiplicados por 50 semanas por ano. O total seria de 250 novas idéias por ano a serem aplicadas em sua vida.

Mas eis aqui uma pergunta: Você acha que este exercício, feito com regularidade, teria impacto em sua vida e em seu futuro? Em um mundo em que a maioria das pessoas tem muito poucas idéias ao longo de um ano inteiro, você considera que este exercício lhe daria alguma vantagem em seu campo de atuação? Você acredita que, se o fizesse todos os dias, logo se tornaria rico e bem-sucedido em qualquer coisa a que se dedicasse? Acho que a resposta é perfeitamente clara.

Uma boa idéia pode economizar anos de trabalho duro ou milhares de dólares. Uma multiplicidade de boas idéias, uma atrás da outra, uma se desdobrando da outra, será capaz de torná-lo rico, feliz e bem-sucedido, praticamente sem possibilidade de erro.

Concentre-se na solução

Como já disse anteriormente, as pessoas de sucesso estão sempre intensamente orientadas para soluções. O fato é que a vida é uma contínua sucessão de problemas e dificuldades sem fim. Este caudal de problemas só é eventualmente interrompido por ocasionais crises, que, por sua vez, fazem com que os problemas pareçam pequenos.

Com efeito, se você leva uma vida muito ocupada, provavelmente passará por uma crise a cada dois ou três meses ao longo de sua vida. Serão crises de negócios, de família, financeiras, de saúde e outras. Os problemas e as crises nunca param. Estão sempre voltando, como as ondas do mar. O único

aspecto que você pode controlar são as suas reações a esses problemas e crises. E é aí que reside a chave de seu sucesso.

As pessoas de sucesso reagem com eficácia aos problemas. As pessoas ineficientes, não. As pessoas de sucesso respiram fundo, relaxam e pensam com clareza. Procuram o que há de bom em todas as situações. Tentam encontrar as lições valiosas. Acima de tudo, concentram-se na solução, naquilo que pode ser feito, e não no que aconteceu e em eventuais culpados.

Enfrente cada problema com eficiência

Assim como existe um processo para a solução de problemas matemáticos, existe também um processo para a solução de problemas de negócios e da vida, e você pode aprender a utilizá-lo pelo resto de sua carreira. Para isso, é necessário que aborde a solução de problemas de maneira sistemática e organizada.

Primeiro passo: Defina o problema com clareza.

Qualquer problema bem equacionado já está meio resolvido. É absolutamente espantoso o tempo que é desperdiçado na busca desordenada de uma solução, quando ninguém sequer conseguiu equacionar o problema com clareza.

Segundo passo: Pergunte quais podem ser as causas do problema.

Procure as causas óbvias do problema e as não tão óbvias. Como ele começou? Quais são suas origens? O que foi que o desencadeou? Qual foi a variável crítica que mudou e causou o problema? Quais as pressuposições que levaram a ele? Como um médico que efetua um exame intensivo em um paciente, você precisa dissecar completamente o problema antes de tentar resolvê-lo.

Terceiro passo: Pergunte quais seriam todas as possíveis soluções.

Evite a tendência natural da maioria dos seres humanos de saltar diretamente da definição de um problema para uma conclusão a respeito de alguma solução. Pergunte sempre qual poderia ser uma outra solução.

Às vezes, a melhor solução consiste em não fazer absolutamente nada. Às vezes, a melhor solução é reunir mais informações. Pode ser, também, perceber que não é um problema seu, e entregá-lo a alguém que seja efetivamente responsável.

Quarto passo: Pergunte a que deve levar esta solução?

Uma vez que tenha identificado várias soluções possíveis, a única maneira de avaliar a atratividade de uma delas é determinar antecipadamente aonde você quer que ela leve.

Você já ouviu aquela história de que "A operação foi um sucesso, mas o paciente morreu". É muito comum adotarmos uma solução e começarmos a aplicá-la para, em seguida, constatar que não só o problema não foi resolvido como piorou em relação ao momento em que começamos a agir.

Certifique-se de que a solução escolhida concretizará o propósito que você tinha em mente quando deu início ao exercício de solução do problema.

Quinto passo: Atribua responsabilidades específicas ou assuma você mesmo a responsabilidade pela implementação da solução.

Uma vez decidida qual a solução ideal, estabeleça um prazo para sua implementação. Estabeleça uma medida pela qual você possa determinar se a solução foi eficaz.

Uma discussão para a solução de um problema que não leve a um acordo sobre determinada solução, acompanhado da atribuição de responsabilidades pessoais e de um prazo, é o mesmo que um problema que acabará voltando sempre, sem ser resolvido.

Pratique este método sistemático de lidar com os problemas até que ele se transforme em um hábito. Você ficará impressionado ao constatar como se tornou mais eficiente e corno seus resultados melhoraram com a utilização deste método.

A chave da vitória e do sucesso

Ao estudar operações de guerra e batalhas ocorridas ao longo dos séculos, sempre me fascinaram as situações em que tropas menores derrotavam uma força numericamente superior. Em todos os casos, descobri que a força numericamente menor era muito mais organizada, metódica e ordeira em seu plano de ataque e execução do que a força maior, mais desorganizada.

Da mesma forma, uma pessoa comum, dotada de um sistema ou de uma receita para a solução de problemas, pode se sair melhor que pessoas muito inteligentes e de excelente formação que atacam seus próprios problemas sem um método ou um processo específico para solucioná-los.

Estas duas metodologias, a da ginástica mental e a da abordagem sistemática, proporcionam-lhe uma tremenda vantagem no domínio dos inevitáveis problemas e dificuldades da vida.

Escreva tudo

Não esqueça nunca de pensar no papel. Escreva tudo. Algo acontece entre o cérebro e a mão quando você escreve. Você adquire maior sensação de clareza e compreensão das questões envolvidas. Você pensa melhor. Sua percepção torna-se mais aguda. Você efetivamente se torna mais inteligente e mais criativo pelo simples fato de escrever tudo à medida que avança e antes de tomar uma decisão.

Antecipe-se no tabuleiro

Um dos mais poderosos exercícios de criatividade no pensamento chama-se "planejamento de cenários". Neste tipo de planejamento, pense vários movimentos adiante no tabuleiro do jogo da vida e imagine o que poderia acontecer em algum momento do futuro.

Embora, em grande medida, o futuro não possa ser previsto, certas tendências verificadas no momento presente continuarão no futuro. Certos acontecimentos que se dão ao seu redor afetarão essas tendências, se não as interromperem das mais diversas maneiras. Acontecimentos totalmente inesperados se darão, exigindo que você altere completamente os seus planos.

Responda a duas perguntas

No planejamento de cenários, você faz a si mesmo duas perguntas. Primeira: Quais as três piores coisas que poderiam acontecer nos meses ou anos vindouros, e que afetariam negativamente meu negócio ou minha vida pessoal?

Escreva-as. Seja absolutamente honesto consigo mesmo. Recuse-se a desejar ou a esperar pelo melhor. Por exemplo: imagine que seu melhor cliente tivesse fechado as portas ou então, insolvente, não pudesse pagar pelos produtos ou serviços que você lhe forneceu. O que você faria? Como reagiria? Que medidas poderia tomar para se prevenir contra este tipo de eventualidade?

Em seguida, pergunte a si mesmo: Quais as três melhores coisas que poderiam me acontecer nos meses e anos vindouros?

Munido das respostas a essas duas perguntas, você pode recorrer à ginástica mental para se preparar para qualquer eventualidade. Quando se tratar de um possível revés, pergunte a si mesmo: Como poderíamos nos prevenir desse revés? Encontre, então, 20 respostas para esta pergunta.

Quando se tratar de uma possível oportunidade, pergunte a si mesmo: Como poderíamos aumentar a probabilidade de que esta oportunidade se concretize ou tirar proveito dela tal como se apresenta hoje? Escreva, igualmente, 20 respostas a esta pergunta.

Toda vez que faz a si mesmo uma dessas perguntas, é como se uma fagulha elétrica desencadeasse uma série de idéias e intuições. Quanto mais você pensa nessas questões cruciais, mais ativa seu superconsciente para que lhe

proporcione inspiração e lampejos de inspiração que lhe permitirão aproveitar as oportunidades que se apresentam ou evitar certos riscos.

Desenvolva suas alternativas

Uma das partes mais importantes de sua filosofia pessoal deve girar em torno do desenvolvimento de alternativas. A regra é a seguinte: Sua liberdade é diretamente proporcional às suas alternativas mais bem desenvolvidas.

Se sua meta é ser feliz, bem-sucedido e livre, você precisa ter alternativas. Em cada situação que enfrentar, deve ter a possibilidade de realizar mais de uma ação. Nunca se deixe apanhar em uma situação em que só disponha de uma alternativa à sua frente.

A partir do momento em que entrar para seu primeiro emprego, fizer seu primeiro investimento ou embarcar em qualquer aventura na vida, comece imediatamente a trabalhar em uma alternativa para a empreitada que iniciou, para o caso de alguma coisa dar errado.

Desenvolva seu plano B

Otto von Bismark, o "Chanceler de Ferro" da Alemanha no século XIX, era considerado o maior estadista de sua época. Foi capaz de jogar nações, principados e potências adversárias uns contra os outros ao longo do processo de transformação da Alemanha em um Estado unificado. Sua vida política consistiu em um interminável processo de avanços e retrocessos em negociações, sucessivamente vencendo e perdendo.

Bismarck era famoso por ter sempre à sua disposição um plano alternativo pronto antes de começar a negociar seu plano principal. Esse tipo de alternativa passou a ser conhecido como "Plano Bismarck" ou "Plano B". Você sempre deve dispor de um Plano B para questões importantes de seu negócio e também de sua vida pessoal.

Qual é seu Plano B? Qual o plano alternativo de que dispõe para o caso de seu emprego, sua carreira, sua empresa ou o rumo que tomou não ser bem-sucedido? Qual é seu plano alternativo se seus atuais investimentos não derem certo ou se seus mais cuidadosos planos falharem? Quais são as suas alternativas? O que você faria se amanhã se visse no olho d;i rua ou precisando começar tudo da estaca zero?

Quanto mais opções você tiver, de maior liberdade desfrutará. Quanto mais alternativas houver concebido - desenvolvido, maior poder terá em qualquer situação. Quantos mais caminhos alternativos você explorar para o caso de aquele que resolveu seguir não dar certo, maior confiança terá. Por isso, uma das coisas mais importantes que você pode fazer ao longo da vida é aumentar o alcance de sua "liberdade de ação". Use sua criatividade para estar

sempre desenvolvendo opções e alternativas, por melhores que as coisas estejam, no momento.

Pense a longo prazo

Seu objetivo final em seus negócios e em sua carreira é ganhar tanto dinheiro quanto possível e alcançar a independência financeira. Em nossa sociedade, todo lucro, todo sucesso financeiro, advém de algum tipo de "valor agregado". Quando você agrega valor, se coloca na posição de se apoderar de uma parte desse valor sob a forma de maiores receitas, lucros ou dividendos. Trata-se da lei fundamental da economia de mercado, a qual, como a maioria das leis econômicas fundamentais, é desconhecida ou mal compreendida pela maioria das pessoas que trabalham, hoje em dia, em nossa sociedade.

Uma das perguntas que você pode fazer a si mesmo em sua ginástica mental é: O que posso fazer, no momento, para aumentar meu valor diante de meus clientes?

Você pode perguntar: Quem são meus clientes ideais? O que posso fazer para levar mais clientes ideais a comprarem de mim?

Acima de tudo, pergunte a si mesmo: O que eu precisaria fazer para merecer exatamente o tipo de clientes que quero ter? O que você poderia fazer mais ou começar a fazer para merecer ter mais clientes do tipo que você realmente busca?

Esteja sempre agregando valor

Esteja sempre buscando maneiras de usar sua criatividade para agregar valor, fazendo as coisas com mais rapidez, melhor, a menor custo ou com maior facilidade. Esteja sempre buscando maneiras de merecer uma recompensa maior por ser capaz, de alguma maneira, de servir melhor a seus clientes. Em última análise, como membro da sociedade, como "protagonista" de nosso sistema econômico, seus bens e suas recompensas decorrerão de sua capacidade de atender melhor que seus concorrentes. Use diariamente sua inteligência e sua criatividade para encontrar maneiras de se tornar mais valioso para sua empresa, seu setor e o mundo em que vive. Esta é a verdadeira marca do gênio pessoal.

LIBERE SUA CRIATIVIDADE INATA

1. Escolha sua meta mais importante ou seu maior problema e escreva-o em forma de pergunta no alto de uma folha de papel. Trate, então, de se disciplinar para encontrar 20 respostas para esta pergunta, e comece imediatamente a pôr em prática uma dessas respostas.
2. Aborde cada problema sistematicamente, definindo-o com clareza, trabalhando em possíveis soluções, tomando uma decisão e tratando de implementar a solução o quanto antes.
3. Pense no papel. Escreva cada detalhe de determinado problema ou meta e busque maneiras simples e práticas de resolver o problema ou alcançar a meta.
4. Identifique os melhores e os piores acontecimentos que poderiam lhe ocorrer nos meses vindouros. Estabeleça o que poderia fazer para reduzir os efeitos dos piores resultados e maximizar os benefícios ou a probabilidade dos melhores resultados possíveis.

Sua liberdade é diretamente proporcional às alternativas de que dispõe. Desenvolva um Plano B para cada área importante de seu negócio e de sua vida pessoal.

Realize algo todos os dias

Meu sucesso se deve ao fato de ter trabalhado duro diariamente no negócio em que estava envolvido.
— JOHNNY CARSON

Muitos estudos têm sido feitos, ao longo dos anos, para tentar determinar por que certas pessoas são mais bem-sucedidas que outras. Centenas e mesmo milhares de vendedores, pessoal administrativo e gerentes foram entrevistados, testados e estudados, na tentativa de identificar os denominadores comuns do sucesso. Um dos mais importantes fatores de sucesso com que os pesquisadores depararam, repetidas vezes, é a qualidade da "orientação para a ação"

As pessoas de sucesso são intensamente voltadas para a ação. Parecem mover-se com mais rapidez que as pessoas que não são bem-sucedidas. Estão sempre mais ocupadas. Tentam mais vezes e com maior insistência. Começam um pouco mais cedo e ficam até um pouco mais tarde. Estão constantemente em movimento.

Já as pessoas que não são bem-sucedidas começam sempre no último momento possível e desistem na primeira oportunidade. São altamente fastidiosos em matéria de exigir cada minuto de suas pausas para o café, horário de almoço, licenças para tratamento de saúde e férias. Gostam, às vezes, de se gabar: "Quando não estou na empresa, não consigo nem pensar em trabalho."

Uma história de fracasso

Tínhamos um empregado que chegava sempre atrasado. Quando lhe falamos a respeito, ele explicou que se atrasava por causa do trânsito. Sugerimos, então, que saísse mais cedo, para que o tráfego não fosse um problema. Ele ficou chocado. Respondeu: "Mas se eu saísse mais cedo e não houvesse engarrafamento, poderia chegar ao trabalho antes do meu horário. E isso eu não faria nunca!"

Desnecessário dizer que não demorou para que nos livrássemos dele e contratássemos uma pessoa com mais disposição e senso de responsabilidade. Mais tarde, ficamos sabendo que ele continuou sua roda-viva permanente de empregos de meio expediente ou situações de desemprego que já vinha distinguindo sua carreira. Por sua atitude, ele estará sempre fadado ao fracasso.

A lei da compensação

Em seu famoso ensaio "Compensação", Ralph Waldo Emerson escreveu que, na vida, você sempre terá uma compensação na exata proporção do valor da sua contribuição. Se quiser aumentar o valor de suas recompensas, precisa aumentar a qualidade e a quantidade dos resultados que obtém. Se quiser extrair mais, tem de fornecer mais. Não existe outra maneira.

Napoleon Hill constatou que a principal qualidade dos homens e mulheres de sucesso, a maioria dos quais começou de baixo, em muitos casos passando por privações, foi que logo no início de sua vida ativa cultivaram o hábito de "ir sempre um pouco mais adiante". Descobriram, como diz o antigo ditado, que "Nunca há engarrafamentos mais adiante".

A qualidade dos milionários que se fizeram por conta própria

Para a realização de um estudo sobre milionários que se fizeram por conta própria, os pesquisadores entrevistaram milhares de homens e mulheres que começaram sem nada e acumularam mais de um milhão de dólares ao longo de suas carreiras. Esses milionários *self-made* concordavam quase unanimemente que seu sucesso se devia ao fato de sempre terem feito mais do que aquilo para que eram pagos. Desde seus primeiros empregos, haviam adquirido o hábito de dar sempre mais do que recebiam. Estavam sempre procurando maneiras de contribuir mais do que era esperado deles.

Uma carreira de sucesso por toda a vida

Quando faço palestras para estudantes universitários de administração, muitas vezes eles me perguntam, em geral em um certo tom de preocupação, se posso dar-lhes algumas sugestões ou idéias sobre o que devem fazer para ter êxito no mundo do trabalho. Eu sempre lhes dou o mesmo conselho. Funcionou comigo quando eu era jovem e pode funcionar para qualquer pessoa em qualquer etapa de sua carreira.

Meu conselho consiste em duas partes. Primeiro, assim que se sentir estabelecido em seu novo emprego e já estiver dominando seu trabalho, diga a seu chefe que quer "mais responsabilidades". Diga-lhe que está decidido a dar a maior contribuição possível à empresa e que gostaria muito de receber novas responsabilidades sempre que houver necessidade.

Quando fiz isto pela primeira vez, como jovem executivo de uma grande empresa, meu chefe assentiu com a cabeça, sorriu e me agradeceu por meu interesse. Mas nada aconteceu, pelo menos por algum tempo. De vez em quando, a intervalo de alguns dias, eu me apresentava a meu chefe e, ao me despedir, lembrava-lhe de que estava querendo assumir mais responsabilidades.

Sua oportunidade pegará

Passadas algumas semanas, meu chefe entregou-me um projeto para que o estudasse e avaliasse. Agarrei-o como um cachorro que salta sobre um osso e saí correndo. Trabalhei dia e noite e atravessei o fim de semana dissecando o projeto inteirinho, pesquisando, reorganizando os detalhes e redigindo um relatório acompanhado de uma proposta. Na manhã de segunda-feira, apresentei a meu chefe uma completa proposta a respeito do projeto. Ele ficou visivelmente surpreendido. E disse: "Não havia pressa. Eu não esperava que você me apresentasse alguma coisa em menos de uma semana ou duas."

Eu lhe agradeci por sua preocupação e respondi: "Esta avaliação do projeto está pronta, como o senhor pediu. E quero lembrar-lhe de que eu realmente gostaria de mais responsabilidades."

Logo depois desse episódio, as coisas começaram a mudar para mim. Uma semana depois, recebi mais uma pequena tarefa, completamente alheia à esfera das minhas obrigações. Mais uma vez, mergulhei completamente na execução da tarefa e dei o melhor de mim para concluí-la. Uma ou duas semanas depois, meu chefe confiou-me outra tarefa, e uma semana depois, mais outra.

A cada uma dessas vezes, fosse qual fosse a tarefa, estivesse ou não por dentro do assunto, eu imediatamente começava a trabalhar nela, freqüentemente fora do horário e nos fins de semana. Tratava, então, de concluí-la e apresentar o resultado a meu chefe o quanto antes.

Reaja com rapidez às oportunidades

O que me leva à segunda recomendação que faço a qualquer pessoa que queira ter sucesso em sua carreira. Quando finalmente lhe for atribuída a responsabilidade que pediu, conclua-a bem e com rapidez e apresente o resultado a seu chefe assim que puder, como se fosse uma granada pronta a explodir. Aja com rapidez. Não se demore.

É absolutamente impressionante como você causará boa impressão quando insistir em receber mais responsabilidades, e ao recebê-las, se mostrar capaz de concluir as tarefas com rapidez.

Não demorou nada para que meu chefe me marcasse como um cara de iniciativa. Sempre que surgia alguma coisa que ele precisava resolver imediatamente, mandava chamar a mim e não a qualquer outro dos executivos, alguns dos quais trabalhavam na empresa há vários anos. Em pouquíssimo tempo, comecei a subir dentro da organização.

Esteja preparado para sua oportunidade

Certo dia, ele me passou uma tarefa como uma bola da salvação no finzinho de um jogo apertado, e eu a fui levando sem hesitação até marcar um gol. Ao agir com rapidez, tomando um avião para fazer uma viagem de três mil quilômetros, trabalhando dia e noite, descobri uma fraude e evitei que a empresa perdesse dois milhões de dólares. Se tivesse adiado a execução da tarefa por apenas dois dias, o dinheiro teria sido perdido para sempre.

Depois deste sucesso, a represa arrebentou. Primeiro, me foi confiada uma importante missão; em seguida, assumi a responsabilidade por toda uma nova divisão, depois uma outra e, mais adiante ainda, uma terceira. Quando completei dois anos na empresa, estava no comando de três divisões, que movimentavam negócios no valor de quase 50 milhões de dólares e envolviam mais de 50 pessoas em três escritórios.

Enquanto isso, meus colegas continuavam chegando ao trabalho às nove horas em ponto, almoçando juntos e largando tudo às cinco horas para tomar drinques no bar. Resmungavam e comentavam que eu estava subindo porque tinha "sorte" ou porque o patrão tinha lá seus favoritos. Não foram capazes de descobrir a importância de pedir mais responsabilidades e de agir com rapidez.

Um segredo do sucesso

Muitos anos atrás, o então presidente da Câmara de Comércio Americana contou uma história em seu jantar de aposentadoria. Ele havia se tornado um dos homens de negócios mais respeitados em seu país e no exterior. Conquistara a fama de exigência de alto padrão de qualidade que todo homem de negócios sonha ter.

Contou que, quando era jovem, malsucedido e frustrado, leu uma inscrição em um papel de embrulho afixado em um painel de seu colégio. Passando por ali, algo fez com que se detivesse, e ele leu a inscrição. Dizia: "Seu sucesso na vida será diretamente proporcional ao que você fizer depois que tiver feito o que se espera que faça."

Ele disse, então, aos convivas, que estas palavras mudaram sua vida. Até aquela altura de sua carreira, ele achava que trabalhava bem porque fazia o que lhe pediam, o que se esperava que ele fizesse. A partir daquele momento, no entanto, decidiu que faria muito mais do que se esperava dele. Tomou a decisão de que sempre iria um pouco mais longe e faria mais do que aquilo que era pago para fazer. A partir daquele dia, e pelo resto de sua carreira, levantou-se um pouco mais cedo, trabalhou com um pouco mais de afinco e ficou até um pouco mais tarde. Movia-se com mais rapidez de uma tarefa a outra e de um cliente a outro.

Eis, então, o que sempre acontece. Quanto mais rápido ele se movia, mais experiência adquiria. Quanto mais experiência adquiria, melhor se saía em seu trabalho. Quanto melhor se saía, melhores resultados obtinha no mesmo período de tempo. Em pouquíssimo tempo, ele estava ganhando mais e sendo promovido mais depressa.

Ao agir com mais rapidez e fazer sempre mais do que o esperado, ele passou para a pista de alta velocidade em sua carreira e começou a deslanchar lindamente. Logo seria promovido para um novo departamento e, em seguida, contratado para uma nova empresa, assumindo a responsabilidade por uma nova área. A cada um desses passos, adotava sempre a mesma estratégia. Faça mais do que aquilo pelo qual você é pago. Faça mais do que os outros esperam. Vá um pouquinho adiante. Esteja sempre ocupado, não pare nunca. Mexa-se. Não perca tempo. E ele nunca olhou para trás.

A sabedoria de um pai da pátria

Thomas Jefferson escreveu: "Decida-se a nunca ficar ocioso. Aquele que nunca perde tempo nunca terá motivos para se queixar da falta de tempo. É maravilhoso o quanto pode ser feito se estamos sempre fazendo alguma coisa."

Mais tarde, escreveria: "O sol nascente nunca me apanhou na cama em toda a minha vida."

O tempo vai passar de qualquer maneira

Eis aqui um ponto importante. O tempo vai passar aconteça o que acontecer. As semanas, os meses e os anos de sua vida vão ficar para trás de qualquer maneira. A única pergunta é: O que você vai fazer com este tempo?

Como o dia vai passar de qualquer maneira, por que não começar um pouco mais cedo, trabalhar com um pouco mais de afinco e ficar até um pouco mais tarde? Não é fato que Deus ajuda a quem cedo madruga? Por que não criar a fama de ser o cara esperto que todo mundo procura quando precisa que alguma coisa seja bem-feita e com rapidez? Isso contribuirá mais para que você pise no acelerador de sua carreira do que qualquer outra coisa que possa imaginar.

Mexa-se e não pare mais

Uma chave para conseguir uma renda alta é o "princípio do impulso para o sucesso". Segundo este princípio, é necessária muita energia para que você entre em ação e não pare mais. Mas será necessária muito menos energia para continuar em ação, uma vez que tenha começado a agir.

Este princípio do impulso explica o sucesso como qualquer outro fator. As pessoas de sucesso são pessoas ocupadas. Elas se levantam, entram em ação e vão em frente o dia inteiro. Trabalham para valer por todo o tempo em que se encontram no trabalho. Estão constantemente em movimento.

Planeje seu tempo com cuidado

As pessoas de sucesso planejam com o maior cuidado seus dias, suas horas e até mesmo seus quartos de hora. Em todos os estudos realizados a este respeito, parece haver uma relação direta entre o estrito planejamento do tempo e os altos rendimentos. Em nossa sociedade, os profissionais mais bem pagos, entre os quais se encontram nada menos que 25% dos milionários que se fizeram por conta própria nos Estados Unidos, são advogados, médicos e outros profissionais da área de saúde. Todos eles administram seu tempo em termos de minutos dedicados a cada caso ou a cada paciente.

As pessoas que ganham menos em nossa sociedade são aquelas que pensam seu tempo em termos de dias, semanas ou meses. Para elas, não é problema perder a primeira metade do dia. Justificam-se dizendo que à tarde recuperam o tempo perdido. Às vezes, desperdiçam os dois primeiros dias da semana. Acham que podem recuperar o tempo perdido mais para o fim da semana. Há casos até em que desperdiçam uma ou duas semanas do mês.

O erro fatal nas cotas mensais

Ao longo dos anos, trabalhei com inúmeras organizações de vendas. Nada menos que 80% dos profissionais de vendas dessas empresas, todos trabalhando à base de cotas mensais, levam a coisa na flauta durante as três primeiras semanas do mês e, de repente, entram em frenética atividade na última semana, trabalhando desesperadamente para conseguir as vendas que lhes permitam atingir suas cotas.

Não é o que fazem, no entanto, os melhores profissionais. Estes trabalham no primeiro dia do mês com a mesma concentração e intensidade com que trabalharam no último dia do mês anterior. Já entram de sola, como um bom corredor. Enfiam o pé no acelerador às sete ou às sete e meia da manhã. Driblam os engarrafamentos das primeiras horas da manhã saindo antes de todo mundo e conseguem passar a perna nos engarrafamentos do início da noite continuando a trabalhar por muito tempo depois que todo mundo saiu correndo para marcar passo no caminho.

Esteja constantemente gerando energia

Em termos mentais e físicos, quanto mais rapidamente você se mover, mais energia terá. Quanto mais rapidamente se mover, mais feliz será e mais

entusiástico e criativo se tornará. Quanto mais rapidamente se mover, mais conseguirá fazer, mais ganhará e mais bem-sucedido se sentirá.

Aplique à sua vida o princípio do impulso. Uma vez que tenha começado, vá em frente. O especialista em gerenciamento do tempo Alan Lakein escreveu: "A rapidez é essencial para o sucesso." Para Tom Peters, todas as pessoas bem-sucedidas têm uma "queda para a ação". O segredo para conseguir fazer mais coisas é identificar a sua tarefa mais importante e começar a executá-la com "senso de urgência". Esta é a verdadeira chave para o sucesso e as altas realizações.

REALIZE ALGO TODOS OS DIAS

1. Tome hoje mesmo a decisão de acelerar o ritmo de sua vida. Passe com mais rapidez de uma tarefa a outra. Caminhe depressa. Desenvolva um ritmo mais acelerado de atividades.
2. Imagine que a partir de amanhã você fosse se ausentar por um mês e tivesse de deixar tudo preparado para sua ausência. Trabalhe sempre com o afinco e a rapidez com que você trabalha imediatamente antes de sair de férias.
3. Planeje com rigor o seu tempo. Imagine que você só dispusesse de metade do tempo para cumprir suas tarefas e trabalhe o dia todo com um senso de urgência.
4. Esteja sempre solicitando mais responsabilidades, e quando consegui-las, conclua a tarefa bem e com rapidez. Este hábito sempre abrirá novas oportunidades para você.

A partir de agora, tome a decisão de se levantar uma hora mais cedo e entrar imediatamente em atividade. Trabalhe na hora do almoço e durante as pausas para o café. Fique no trabalho por mais uma hora, para se adiantar e estar pronto para o dia seguinte. Esses acréscimos dobrarão sua produtividade e o encaminharão para a pista de alta velocidade de sua carreira.

Persista até conseguir

Poucas coisas são impossíveis para a diligência e a aptidão; as grandes obras não são realizadas pela força, mas pela perseverança.
— SAMUEL JOHNSON

Todo grande sucesso em sua vida representará uma vitória da persistência. Sua capacidade de decidir o que quer, de começar e de persistir apesar de todos os obstáculos e dificuldades até alcançar suas metas é o principal fator determinante de seu sucesso. A outra face da persistência é a coragem.

Talvez o maior desafio que você jamais enfrentará na vida seja a vitória sobre o medo e o desenvolvimento do hábito da coragem. Winston Churchill escreveu: "A coragem é corretamente considerada a principal das virtudes, pois dela dependem todas as demais."

A vitória sobre o medo

O medo é e sempre foi o maior inimigo da humanidade. Quando Franklin Roosevelt disse que "A única coisa de que devemos ter medo é do próprio medo", estava querendo dizer que a emoção do medo, e não a realidade daquilo que tememos, é que provoca em nós ansiedade, estresse e infelicidade.

Quando você desenvolve o hábito da coragem e uma inabalável autoconfiança, abre-se todo um novo mundo de possibilidades. Pense só: o que você ousaria sonhar, ser ou fazer se não tivesse medo de nada neste mundo?

Você pode aprender qualquer coisa que precise

Felizmente, o hábito da coragem pode ser aprendido, exatamente como qualquer outra aptidão para o sucesso. Para isso, você precisa trabalhar no sentido de vencer os seus medos, desenvolvendo, ao mesmo tempo, a coragem e a confiança que o capacitarão a enfrentar destemidamente os inevitáveis altos e baixos da vida.

A colunista Ann Landers escreveu: "Se me perguntassem qual o conselho que considero mais útil para toda a humanidade, seria o seguinte: Espere os problemas como parte inevitável da vida, e quando eles vierem, mantenha a cabeça erguida. Encare-os bem de frente e diga: 'Eu serei mais forte que vocês. Vocês não podem me derrotar.'" É este tipo de atitude que leva à vitória.

As causas e as curas do medo

O ponto de partida para vencer o medo e desenvolver a coragem consiste, antes de mais nada, em examinar os fatores que nos predispõem a sentir medo.

Como sabemos, as raízes do medo encontram-se no condicionamento infantil, em geral, sob a forma de críticas destrutivas de um dos pais ou de ambos. Em conseqüência dessas experiências, sentimos dois tipos de medo. São eles, antes de mais nada, o medo do fracasso, que nos leva a pensar "não posso, não sou capaz, não posso"; e, em segundo lugar, o medo da rejeição, que nos leva a pensar "eu tenho de, eu preciso, eu tenho de".

Por causa desses medos, ficamos preocupados com o medo de perder nosso dinheiro, nosso tempo ou, ainda, nosso investimento emocional em um relacionamento. Tornamo-nos hipersensíveis às opiniões e possíveis críticas dos outros, às vezes a ponto de ficarmos com medo de fazer qualquer coisa que alguém possa desaprovar. Nossos medos tendem a nos paralisar, impedindo que tornemos medidas construtivas na direção de nossos sonhos e metas. Nós hesitamos. Tornamo-nos indecisos. Adiamos as coisas. Tratamos de encontrar desculpas e justificativas para empurrar as coisas para a frente. E, no fim das contas, sentimo-nos frustrados, apanhados no círculo vicioso do "Eu tenho de, mas não posso" ou "Não posso, mas tenho de".

O medo e a ignorância andam de mãos dadas

O medo pode ser causado pela ignorância. Quando dispomos de informações limitadas, podemos nos sentir tensos e inseguros quanto ao resultado de nossas ações. A ignorância leva-nos a temer a mudança, o desconhecido, e a evitar tudo que é novo ou diferente.

Mas o inverso também é verdade. O simples fato de reunir mais informações e experiências em determinada área nos proporciona mais coragem e confiança nessa área. Existem partes da sua vida nas quais você não tem absolutamente qualquer medo, pois domina essa área, como dirigir um carro, esquiar ou vender e gerenciar. Em vista de seu conhecimento e de sua experiência, sente-se perfeitamente capaz de enfrentar o que quer que aconteça. Você não tem medo.

O cansaço transforma todos nós em covardes

Outro fator causador de medo é a doença ou o cansaço. Quando estamos cansados, indispostos ou, ainda, fisicamente despreparados, ficamos mais predispostos ao medo e à dúvida do que quando nos sentimos saudáveis, felizes e cheios de energia. Pode acontecer de você mudar totalmente sua atitude

em relação a si mesmo e ao seu potencial simplesmente tendo uma bela noite de sono ou tirando férias longas o suficiente para recarregar completamente suas baterias mentais e emocionais. O descanso e o relaxamento contribuem tanto quanto quaisquer outros fatores para desenvolver a coragem e a confiança.

Todo mundo tem medo

Eis um ponto importante: Todas as pessoas inteligentes têm medo de alguma coisa. É normal e perfeitamente natural preocupar-se com sua sobrevivência física, emocional e financeira. A pessoa corajosa não é aquela que não sente medo. Como dizia Mark Twain: "A coragem é a resistência e o controle do medo — e não a ausência dele."

A questão não é saber se você sente medo ou não. Todos nós sentimos medo. A questão é: Como enfrenta o medo? A pessoa corajosa é simplesmente aquela que vai em frente apesar do medo. E eis aqui uma outra coisa que aprendi: quando você enfrenta seus medos e avança em direção àquilo de que tem medo, seus medos diminuem e, ao mesmo tempo, sua auto-estima e sua autoconfiança aumentam.

Em contrapartida, quando você evita aquilo que teme, seus medos crescem a ponto de chegar a controlar cada aspecto de sua vida. E à medida que seus medos aumentam, vão diminuindo proporcionalmente sua auto-estima, sua autoconfiança e seu auto-respeito. Como disse o ator Glenn Ford: "Se você não faz aquilo que teme, o medo passa a controlar sua vida."

Analise seus medos

Uma vez que tenha reconhecido os fatores causadores do medo, o passo seguinte para superá-lo consiste em parar para identificar, definir e analisar objetivamente seus medos pessoais.

No alto de uma folha de papel, escreva a pergunta: "De que eu tenho medo?"

Comece a preencher sua lista de medos anotando tudo que lhe causa ansiedade, seja algo grande ou pequeno. Comece com os medos mais comuns: os medos do fracasso ou da perda e os medos da rejeição ou da crítica.

Certas pessoas, dominadas pelo medo do fracasso, investem uma enorme quantidade de energia para justificar ou encobrir seus erros. Não conseguem encarar a idéia de cometer um erro. Outras, preocupadas com o medo da rejeição, são tão sensíveis à maneira como são vistas pelos outros que parecem totalmente destituídas da capacidade de agir de maneira independente. Evitam fazer qualquer coisa até ter certeza de que alguém as aprovará.

Estabeleça prioridades para seus medos

Uma vez feita a lista de todos os medos que você acredita que possam estar afetando sua maneira de pensar e seu comportamento, organize os itens em ordem de importância. Que medo você considera ter o maior impacto em seu pensamento ou puxá-lo para trás mais do que qualquer outro? Qual seria o medo número dois? E qual seria seu terceiro medo mais importante? E assim por diante.

A respeito do seu maior medo, responda por escrito a estas três perguntas:

1. Como esse medo me puxa para trás na vida?
2. Como esse medo me ajuda ou, de alguma forma, me ajudou no passado?
3. Qual seria minha recompensa por eliminar esse medo?

Alguns anos atrás, pratiquei este exercício e concluí que meu maior medo era o medo da pobreza. Tinha medo de não ter dinheiro suficiente, de ficar duro e talvez até de passar necessidade. Sabia que a origem deste medo estava em minha infância, pois meus pais, que cresceram durante a Depressão, estavam sempre preocupados com dinheiro. Meu medo foi reforçado quando me vi em situação de penúria em várias ocasiões quando estava na casa dos 20 anos. Eu era capaz de avaliar objetivamente as origens desse medo, mas ele continuava exercendo forte influência sobre mim. Mesmo quando eu dispunha de dinheiro suficiente para atender a todas as minhas necessidades, esse medo estava sempre lá.

Minha resposta à primeira pergunta — "Como esse medo me puxa para trás?" — era que ele me causava ansiedade quanto a quaisquer riscos envolvendo dinheiro. Levava-me a agir com cautela em matéria de emprego. E também me levava a dar preferência à segurança sobre as oportunidades.

Minha resposta à segunda pergunta — "Como esse medo me ajuda?" — foi que, para escapar ao medo da pobreza, eu havia adquirido o hábito de trabalhar por muito mais tempo e com muito mais afinco que a média das pessoas. Eu era mais ambicioso e determinado. Levava muito mais tempo estudando e aprendendo sobre as diferentes maneiras de ganhar e investir dinheiro. Na realidade, o medo da pobreza estava me levando à independência financeira.

Quando respondi à terceira pergunta — "Qual seria minha recompensa por superar esse medo?" — percebi imediatamente que me sentiria disposto a assumir mais riscos, seria mais agressivo na consecução de minhas metas financeiras, poderia abrir — e efetivamente abriria — meu próprio negócio e

não ficaria tão tenso e preocupado em gastar demais ou ter de menos. Sobretudo, não ficaria tão preocupado com o preço de tudo.

Ao analisar objetivamente o meu maior medo, me senti capaz de começar a eliminá-lo. Você pode fazer o mesmo.

A prática gera a permanência

Você pode iniciar o processo de desenvolver a coragem e eliminar o medo praticando atos que denotem coragem e autoconfiança. Tudo que pratica repetidas vezes acaba se tornando um novo hábito. Você desenvolve coragem ao se comportar de maneira corajosa sempre que necessário.

Eis aqui algumas das atividades que pode praticar para desenvolver o hábito da coragem. A primeira, e talvez a mais importante, das formas de coragem é a coragem de começar, lançar-se em uma empreitada, ir à luta com confiança. Trata-se da coragem de tentar alguma coisa nova ou diferente, de sair de sua zona de conforto sem garantias de sucesso.

Mencionei anteriormente o Dr. Robert Ronstadt, do Babson College, que ensinou sobre atividades empreendedoras durante muitos anos. Fazendo uma análise das turmas que haviam freqüentado suas aulas, constatou que apenas 10% efetivamente haviam criado seus próprios negócios e alcançado, mais tarde, sucesso na vida. E verificou que havia apenas uma qualidade em comum entre seus alunos de sucesso. Tratava-se de sua disposição de efetivamente abrir um negócio, em vez de ficar apenas falando a respeito.

A coragem de começar

Foi ele o descobridor do "Princípio do Corredor", mencionado anteriormente. À medida que esses indivíduos avançavam em direção a suas metas, como se estivessem percorrendo um corredor, abriam-se para eles portas que não teriam visto se não estivessem em movimento.

Percebeu que os alunos de seu curso sobre empreendimentos que nada haviam feito com o que tinham aprendido ainda estavam esperando que as coisas estivessem no ponto para só então começar. Não se dispunham a começar a percorrer o corredor da incerteza até terem alguma garantia de que teriam êxito — algo que nunca aconteceu.

O futuro é de quem assume riscos

O futuro pertence àqueles que assumem riscos, e não aos que buscam segurança. Ávida é perversa, no sentido de que, quanto mais você busca segurança, menos segurança tem. Em contrapartida, quanto mais oportunidades busca, mais provável é que alcance a segurança que deseja.

Sempre que sentir medo ou ansiedade e precisar aumentar sua coragem para persistir diante de obstáculos, volte sua atenção para suas metas. Crie uma clara imagem mental da pessoa que gostaria de ser, atuando da maneira que gostaria de atuar. Não há nada de errado com idéias de medo, desde que você as tempere com idéias de coragem e autoconfiança. Tudo que você cultivar, cresce — então, tenha cuidado.

O controle do medo e o desenvolvimento da coragem são pré-requisitos essenciais para uma vida feliz e bem-sucedida. Ao assumir o compromisso de desenvolver o hábito da coragem, chegará a um ponto em que seus medos terão deixado de desempenhar um papel importante em seus processos decisórios. Estabelecerá metas ambiciosas, desafiadoras e estimulantes e terá confiança em sua capacidade de alcançá-las. Será capaz de enfrentar cada situação com calma e autoconfiança. A chave é a coragem.

Aprenda com os mestres

E se você pudesse se sentar com um dos homens ou uma das mulheres mais bem-sucedidos em nossa sociedade e aprender com ele ou ela todas as lições de sucesso que amealhou em uma vida inteira? Acha que isso o ajudaria a ter mais sucesso? E se pudesse se sentar com uma centena dos homens e mulheres mais bem-sucedidos de todos os tempos e aprender suas regras, suas lições e seus segredos de sucesso? Isso o ajudaria a ter mais sucesso em sua própria vida? E se pudesse se sentar para conversar, ao longo do tempo, com mais de mil homens e mulheres altamente bem-sucedidos? E se fossem dois mil ou três mil?

Agir é tudo

Você provavelmente responderia que passar tempo na companhia desses homens e mulheres altamente bem-sucedidos, aprendendo o que aprenderam para alcançar suas metas, seria de grande ajuda. A verdade, contudo, é que todos esses conselhos e informações de nada lhe adiantariam se você não começasse a agir com base no que aprendeu.

Se bastasse aprender sobre o sucesso para fazer grandes coisas na vida, seu sucesso estaria garantido. As livrarias estão cheias de livros de auto-ajuda, repletos de idéias que você pode usar para ter mais sucesso. O fato, no entanto, é que os melhores conselhos do mundo só o ajudarão se você for capaz de se motivar para empreender ações contínuas e persistentes na direção de suas metas até ter êxito.

O provável resultado de sua leitura das idéias contidas neste livro é que tomará certas decisões sobre coisas que passará a fazer mais e coisas que passará a fazer menos. Você estabeleceu certas metas para diferentes áreas de sua vida e

tomou decisões que está determinado a cumprir. A pergunta mais importante para o seu futuro passou a ser, simplesmente: Você fará aquilo que decidiu fazer?

Autodisciplina é a qualidade fundamental

A qualidade mais importante para o sucesso é a autodisciplina. Esta qualidade significa que você traz em si, graças à sua força de caráter e à sua força de vontade, a capacidade de fazer o que deve fazer, no momento em que precisa, esteja sentindo vontade ou não.

Caráter é a capacidade de manter uma resolução depois que houver passado o entusiasmo com que ela foi tomada. Não é o que você aprende que é decisivo para seu futuro. Trata-se, isto sim, de saber se é capaz de se disciplinar para pagar o preço, repetidas vezes, até finalmente alcançar seu objetivo.

Você precisa de autodisciplina para estabelecer suas metas e fazer planos para levá-las a efeito. Precisa de autodisciplina para estar constantemente revendo e aperfeiçoando seus planos com novas informações. Precisa de autodisciplina para fazer bom emprego de seu tempo e se manter concentrado na tarefa mais importante que precisa cumprir no momento. Precisa de autodisciplina para investir diariamente em si mesmo, para se aperfeiçoar nos campos pessoal e profissional, para aprender o que precisa aprender para desfrutar do sucesso de que é capaz.

Você precisa de autodisciplina para prolongar a satisfação, para poupar dinheiro e organizar suas finanças de tal maneira que seja capaz de alcançar a independência financeira ao longo de sua vida de trabalho. Precisa de autodisciplina para manter seu pensamento voltado para suas metas e seus sonhos e afastado de suas dúvidas e medos. Precisa de autodisciplina para reagir de maneira positiva e construtiva diante de qualquer dificuldade.

A persistência é a autodisciplina em ação

Talvez a mais importante demonstração de autodisciplina seja seu grau de persistência quando as coisas ficam feias. A persistência é a autodisciplina em ação. A persistência é a verdadeira medida do caráter. Na realidade, sua persistência é a verdadeira medida de sua crença em si mesmo e em sua capacidade de alcançar o sucesso.

Sempre que persevera diante da adversidade e da decepção, está cultivando o hábito da persistência. Injeta orgulho, força e auto-estima em seu caráter e em sua personalidade. Torna-se mais forte e mais decidido. Aprofunda seus níveis de autodisciplina e força pessoal. Desenvolve em si mesmo a férrea qualidade do sucesso, a qualidade que o impulsionará para a frente e lhe permitirá superar qualquer obstáculo que a vida pode colocar em seu caminho.

A qualidade constante do sucesso ao longo da história

A história da espécie humana é a história do triunfo da persistência. Todo grande homem e toda grande mulher teve de suportar tremendas provações e atribulações para chegar ao pináculo do sucesso e da realização. Esta capacidade de resistência e perseverança é o que os fez grandes.

Winston Churchill é considerado, por muitas pessoas, o maior estadista do século XX. Durante toda a sua vida, foi conhecido e respeitado por sua coragem e sua persistência. Nos momentos mais sombrios da Segunda Guerra Mundial, quando a aviação alemã bombardeava a Grã-Bretanha e a Inglaterra estava sozinha, a firme tenacidade de Churchill deu forças a toda a nação para que lutasse e resistisse diante do que muitos já consideravam uma derrota inevitável. Seus discursos foram comentados por John E Kennedy da seguinte forma: "Churchill pôs a língua inglesa em ordem unida e a mandou para a batalha."

Um dos maiores discursos nos anais da persistência foi a fala de Churchill à nação no dia 4 de junho de 1940, que terminou com estas palavras: "Não esmoreceremos nem fraquejaremos... Lutaremos na França, lutaremos nos mares e oceanos, lutaremos com crescente confiança e força crescente no ar, defenderemos nossa ilha, qualquer que seja o custo, lutaremos nas praias, lutaremos nos terrenos de pouso. Lutaremos nos campos e nas ruas, lutaremos nas colinas; nunca nos renderemos."

Nos últimos anos de sua vida, Churchill foi convidado a falar a uma turma de sua antiga escola primária e a compartilhar com as crianças presentes aquele que considerava o segredo de seu grande sucesso na vida. De pé diante da assembléia, apoiando-se em sua bengala e tremendo ligeiramente, ele disse, com uma voz forte: "Posso resumir as lições de minha vida em sete palavras: nunca se rendam; nunca, nunca se rendam."

Sua garantia de sucesso

O que Churchill constatou, e o que você acabará descobrindo à medida que avança em direção às suas metas, é que a persistência é a qualidade que assegura que, no fim das contas, você vencerá.

O presidente norte-americano Calvin Coolidge, que relutava tanto em falar em público que ganhou o apelido de "Cal Calado", ficará na história por suas palavras simples mas memoráveis a este respeito. Ele escreveu: "Vá em frente. Nada neste mundo pode substituir a persistência. O talento não pode; nada é mais comum que homens talentosos sem sucesso. O gênio não pode; a genialidade sem recompensa é quase proverbial. A educação por si só não pode; o mundo está cheio de párias educados. Só a persistência e a determinação são onipotentes."

A persistência é a marca do sucesso

Empresários e homens de negócios bem-sucedidos caracterizam-se, invariavelmente, pela força de vontade indômita e pela inabalável persistência.

Em 1895, os Estados Unidos viviam uma terrível depressão. Um homem que vivia no Meio-Oeste perdeu seu hotel por causa dos problemas econômicos e decidiu escrever um livro para motivar outras pessoas a persistirem e prosseguirem em seu caminho apesar das dificuldades por que passava a nação.

Seu nome era Orison Swett Marden. Ele alugou um quarto em cima de um estábulo e, durante um ano inteiro, trabalhou noite e dia na conclusão do livro, a que deu o título de *Pushing to the Front* (Abrindo caminho para o front). Certa noite, já bem tarde, finalmente pôs o ponto final na última página e, cansado e faminto, desceu para jantar em um pequeno café nas redondezas. Durante sua ausência de apenas uma hora, o estábulo se incendiou. As 800 páginas de seu manuscrito foram destruídas pelas chamas.

Encontrando a força interior necessária, ele persistiu e passou mais um ano reescrevendo o livro. Ao concluí-lo, ofereceu-o a vários editores, mas ninguém parecia interessado em um livro de motivação, com o país em tamanha depressão e os índices de desemprego tão altos. Ele decidiu, então, mudar-se para Chicago e começou a trabalhar em outro emprego. Certo dia, mencionou seu livro a um amigo que conhecia um editor. O livro acabou sendo publicado, tornando-se um grande best-seller em todo o país.

Pushing to the Front foi considerado pelos principais políticos e empresários norte-americanos como o livro que fez os Estados Unidos entrarem no século XX. Teve um enorme impacto nas mentes de homens e mulheres que tomam decisões em todo o país, tornando-se o maior clássico da literatura de desenvolvimento pessoal. Homens como Henry Ford, Thomas Edison, Harvey Firestone e J. P Morgan leram esse livro e se inspiraram nele.

As duas qualidades essenciais

Orison Swett Marden afirma, em seu livro, que "Existem dois requisitos essenciais para o sucesso. O primeiro é 'ataque-o-negócio-ismo' e o segundo, 'aferre-se-ao-negócio-ismo'". Ele escreveu: "Não, não existe possibilidade de fracasso para o homem que percebe seu poder, que nunca sabe quando é derrotado; não existe fracasso para o empenho decidido; para a vontade indômita. Não existe fracasso para o homem que volta a se erguer sempre que cai, que quica como uma bola de borracha, que persiste quando todo mundo desiste, que vai em frente quando todo mundo volta para trás."

Há mais de quatro mil anos, Confúcio escreveu: "Nossa maior glória não está em nunca cair, mas em nos levantarmos sempre que cairmos."

James J. Corbett, um dos primeiros campeões mundiais de boxe na categoria peso pesado, afirmava: "Você se torna campeão lutando mais um round. Quando as coisas ficam difíceis, o negócio é lutar mais um round." O yogi Berra dizia. "Nada acabou até que tenha acabado." E o fato é que nunca vai acabar enquanto você persistir.

Elbert Hubbard escreveu: "O único fracasso consiste em deixar de tentar. Não existe derrota senão aquela que vem de dentro, nenhuma barreira realmente intransponível, senão a inerente debilidade de nossos propósitos."

Vince Lombardi dizia: "A questão não é saber se você foi nocauteado. A questão é se volta a se levantar."

Todos esses homens de sucesso aprenderam como é essencial a qualidade da persistência na consecução das metas e dos objetivos mais ambiciosos. Os homens e as mulheres de sucesso distinguem-se por sua incrível persistência, por sua recusa de desistir quaisquer que sejam as circunstâncias externas. A qualidade que absolutamente garante o sucesso nos negócios, na acumulação financeira e na vida é a força de vontade indômita e a disposição de aferrar-se a ela quando tudo mais em você quer parar e descansar ou voltar atrás e fazer alguma outra coisa.

A persistência é seu maior bem

Talvez o seu maior bem seja simplesmente sua capacidade de perseverar mais do que qualquer outra pessoa. B. C. Forbes, o fundador da revista Forbes, que a transformou em uma publicação de destaque nos dias mais sombrios da Depressão, escreveu: "A história demonstrou que os vencedores mais notáveis geralmente encontraram obstáculos de cortar o coração antes de triunfarem. Venceram porque se recusaram a se sentir desestimulados por sua derrota."

John D. Rockefeller, que a certa altura foi o homem mais rico do mundo dentre os que se fizeram por conta própria, escreveu: "Não creio que haja qualquer outra qualidade tão essencial para o sucesso quanto a perseverança. Ela é capaz de superar quase tudo, até mesmo a natureza."

Conrad Hilton, que começou na vida com um sonho e um pequeno hotel em Lubbock, no Texas, e construiu uma das empresas hoteleiras de maior sucesso em todo o mundo, dizia: "O sucesso parece estar ligado à ação. Os homens de sucesso estão sempre em movimento. Eles cometem erros, mas não desistem."

Thomas Edison, o maior de todos os fracassos, e também o maior de todos os sucessos na história das invenções, falhou em maior quantidade de experiências do que qualquer outro inventor no século XX. Também desenvolveu e registrou maior número de patentes de processos comerciais que qualquer outro inventor de sua época. Resumia assim a sua filosofia: "Quando decido com certeza que determinado resultado merece ser perseguido, vou em

frente e faço diversas tentativas até alcançá-lo. Quase todo homem que desenvolve uma idéia trabalha nela até que pareça impossível e desanima. Mas não é neste momento que se deve desanimar."

Alexander Graham Bell referia-se à persistência nos seguintes termos: "O que é este poder eu não posso dizer; só sei que ele existe e só se torna disponível quando o homem encontra-se no estado mental em que sabe exatamente o que quer e está plenamente decidido a não desistir até conseguir."

Ren McPherson, que transformou a *Dana Corporation* em uma das maiores histórias de sucesso dos Estados Unidos, resumia sua filosofia dizendo: "Simplesmente esteja sempre indo em frente. Basta ir em frente sem parar. Cometi todos os erros que podiam ser cometidos, mas continuava indo em frente."

O grande paradoxo

Um paradoxo interessante e importante da vida, do qual precisa estar consciente, é que, se você for uma pessoa inteligente, fará tudo que for possível para organizar sua vida de tal maneira que minimize e evite a adversidade e a decepção. Trata-se de uma medida sensata e racional. Todas as pessoas inteligentes, seguindo o caminho da menor resistência para alcançar suas metas, fazem tudo que é possível para minimizar o número de dificuldades e obstáculos que terão de enfrentar em suas atividades cotidianas.

A decepção é inevitável

Entretanto, apesar de nossos melhores esforços, as decepções e as adversidades são normais e naturais, partes inevitáveis da vida. Benjamin Franklin dizia que as únicas coisas inevitáveis são a morte e os impostos, mas a cada passo de nossa experiência estamos constatando que a decepção também é inevitável. Por mais bem organizado que você seja em suas atividades, encontrará inúmeras decepções, reveses, obstáculos e manifestações adversas ao longo de sua vida. E quanto mais ambiciosas e desafiadoras forem as metas que estabelecer para si mesmo, mais decepções e adversidades encontrará.

Este é o paradoxo. Não podemos evoluir, crescer e desenvolver todo o nosso potencial se não enfrentarmos a adversidade e aprendermos com ela. Todas as grandes lições da vida resultam de reveses e derrotas temporárias, que tentamos evitar com o melhor de nossas forças. A adversidade, portanto, não depende de nosso controle. Sem ela, no entanto, não podemos crescer e nos tornarmos pessoas capazes de escalar alturas e alcançar metas ambiciosas.

E a adversidade que nos testa

Através da história, grandes pensadores têm refletido sobre este paradoxo, e concluído que a adversidade é um teste pelo qual temos de passar a caminho da realização de tudo que realmente vale a pena. O filósofo grego Heródoto dizia: "A adversidade tem por efeito extrair de um homem forças e qualidades que, de outra maneira, não se manifestariam."

As melhores qualidades de força, coragem, caráter e persistência manifestam-se quando você é obrigado a enfrentar seus maiores desafios e reage de maneira positiva e construtiva.

Todo mundo enfrenta dificuldades a cada passo do caminho. A diferença entre os que realizam muito e os que realizam pouco está simplesmente em que aqueles se valem da adversidade e das lutas para crescer, enquanto estes permitem que as dificuldades e a adversidade levem a melhor e os deixem desanimados e abatidos.

Reaja às decepções

O trabalho de Abraham Zaleznik em Harvard demonstrou que a maneira como você reage às decepções geralmente permite prever com precisão a probabilidade de que alcance um grande sucesso. Se você reage à decepção aprendendo o máximo possível com ela e deixando-a para trás para poder seguir em frente, é muito provável que consiga grandes coisas ao longo da vida.

O sucesso chega um passo além do fracasso

Esta é outra descoberta notável. Seus maiores sucessos quase invariavelmente chegam um passo depois daquele momento em que tudo dentro de você lhe diz para desistir. Ao longo da história, homens e mulheres têm constatado, abismados, que seus grandes avanços resultaram da persistência diante de todas as decepções e de todas as evidências em contrário. Este ato final de persistência, que muitas vezes é chamado de "teste da persistência", parece anteceder grandes realizações de todos os tipos.

H. Ross Perot, que fundou as Indústrias EDS com mil dólares e transformou-as em uma fortuna de quase três bilhões de dólares, é um dos empresários mais bem-sucedidos dentre os que se fizeram por conta própria em toda a história norte-americana. Ele disse: "A maioria das pessoas desiste no exato momento em que está prestes a obter sucesso. Desistem na linha de chegada. Jogam a toalha no último minuto do jogo, a um passo da vitória."

Heródoto também escreveu: "Certos homens desistem de seus objetivos quando quase alcançaram a meta; outros, pelo contrário, alcançam a vitória despendendo, no último momento, esforços mais vigorosos que nunca."

Você pode encontrar este princípio da persistência na vida e na obra de incontáveis grandes homens e mulheres. Florence Scovel Shinn escreveu: "Toda grande obra, toda grande realização pôde se materializar graças ao apego a uma visão, e freqüentemente, logo antes da grande realização, vêm o fracasso aparente e o desânimo."

Em seu clássico *Think and Grow Rich* (Pense e fique rico), Napoleon Hill escreveu: "Antes que o sucesso se manifeste na vida de qualquer homem, ele certamente se deparará com muitas derrotas temporárias e talvez algum fracasso. Quando a derrota se abate sobre um homem, a coisa mais fácil e lógica é desistir. E é exatamente isso que a maioria dos homens e mulheres faz."

Harriet Beecher Stowe, autora de A cabana do Pai Tomás, escreveu: "Nunca desista, pois é exatamente neste ponto e neste momento que a maré vai mudar."

O que você não vê — aquilo de cuja existência a maioria das pessoas sequer suspeita — é a força silenciosa, mas irresistível, que vem em seu socorro quando você luta contra o desânimo.

Claude M. Bristol escreveu: "É o esforço constante e determinado que quebra todas as resistências e varre todos os obstáculos."

James Whitcomb Riley formula assim a questão: "O fator mais essencial é a persistência — a determinação de nunca permitir que sua energia ou seu entusiasmo seja esmorecido pelo desânimo que inevitavelmente se manifesta."

A capacidade de persistir apesar de tudo, de agüentar firme — esta é a principal qualidade do vencedor. A persistência é a capacidade de enfrentar a derrota muitas vezes sem desistir — de ir em frente apesar das maiores dificuldades. Existe um poema de autor anônimo que, em minha opinião, todos deveriam ler e memorizar para recitar para si mesmos quando tentados a desistir ou a deixar de tentar. O poema chama-se "Não desista".

Não desista
Quando as coisas dão errado, como às vezes acontece.
Quando o caminho que você percorre parece íngreme.
Quando os recursos são poucos e as dívidas, muitas.
E você quer sorrir, mas tem de suspirar.
Quando as preocupações o desanimam um pouco.
Descanse, se precisar, mas não desista.
A vida é estranha, com suas reviravoltas.
É o que cada um de nós às vezes aprende.
E muitos fracassos acontecem
Quando poderíamos ter vencido se tivéssemos persistido:
Não desista embora a caminhada pareça lenta —

Você pode conseguir em uma nova tentativa.
O sucesso é o fracasso pelo avesso —
O matiz prateado das nuvens da dúvida.
E você nunca sabe se já está muito perto.
Ele pode estar perto, embora pareça distante:
Persista, portanto, na luta quando mais for atingido —
É quando as coisas parecem piores que
você não deve DESISTIR.

PERSISTA ATÉ CONSEGUIR

1. Identifique o maior desafio ou problema que enfrenta atualmente a caminho da consecução de sua maior meta. Suponha que ele foi providenciado para testar sua vontade e determinação. Tome a decisão de nunca desistir.
2. Passe sua vida em revista e identifique as ocasiões em que sua decisão de persistir foi a chave para o sucesso. Lembre-se dessas experiências sempre que enfrentar qualquer tipo de dificuldade ou de desânimo.
3. Tome antecipadamente a decisão de que, enquanto continuar ambicionando intensamente a sua meta, não desistirá até alcançá-la.
4. Procure encontrar, em cada problema, dificuldade, obstáculo ou revés, a semente de um benefício ou oportunidade igual ou ainda maior. Você sempre encontrará algo capaz de ajudá-lo.
5. Em todas as situações, tome a decisão de se orientar pela ação e para as soluções. Pense sempre em termos daquilo que é capaz de fazer agora para resolver seus problemas ou alcançar suas metas, e comece imediatamente! Nunca desista.

Conclusão

Comece a agir hoje mesmo

Você acaba de aprender aquela que talvez seja a mais abrangente estratégia para estabelecer e alcançar metas jamais enunciadas em um livro. Ao praticar estas regras e princípios, será capaz de realizar, nos meses e anos vindouros, mais do que a maioria das pessoas consegue a vida inteira.

A qualidade mais importante que você pode desenvolver para obter sucesso ao longo da vida é o hábito de tomar medidas concretas a respeito de seus planos, metas, idéias e intuições. Quanto mais tentar, mais cedo alcançará a vitória. Existe uma relação direta entre o número de coisas que você tenta e suas realizações na vida. Apresento, a seguir, os 21 passos necessários para estabelecer e alcançar metas e viver uma vida maravilhosa.

1. Libere seu potencial — Lembre-se sempre de que seu potencial é ilimitado. Tudo que você realizou na vida até agora foi apenas uma preparação para as coisas incríveis que poderá realizar no futuro.
2. Assuma o controle da sua vida — Você é totalmente responsável por tudo que é atualmente, por tudo que pensa, diz e faz, e por tudo aquilo se tornará a partir de agora. Recuse-se a encontrar desculpas ou a culpar os outros. Em vez disso, avance diariamente em direção a suas metas.
3. Crie seu próprio futuro — Suponha que não existem limites para o que você pode fazer, ser ou ter nos meses e anos vindouros. Pense a respeito e planeje seu futuro como se dispusesse de todos os recursos de que precisa para criar a vida que deseja.
4. Defina seus valores — Seus valores e convicções mais profundos o definem como pessoa. Dê-se ao trabalho de examinar detalhadamente aquilo que importa e tudo em que acredita em cada área de sua vida. Recuse-se a se desviar do que considera certo.
5. Defina suas verdadeiras metas — Decida o que realmente quer realizar em cada área de sua vida. A clareza é essencial para a felicidade e uma vida de alto desempenho.
6. Defina com clareza seu principal objetivo — Você precisa de um objetivo central para construir sua vida ao redor dele. Deve existir uma meta específica que o ajudará a alcançar suas outras metas. Decida qual é e trabalhe nela o tempo todo.

7. Analise suas crenças — Suas crenças a respeito de suas próprias capacidades e do mundo que o cerca terão mais impacto em seus sentimentos e em seus atos do que qualquer outro fator. Certifique-se de que suas crenças são positivas e estão de acordo com o objetivo de alcançar tudo que é possível para você.
8. Comece pelo início — Faça uma análise criteriosa de seu ponto de partida antes de começar a perseguir a consecução de sua meta. Determine qual é exatamente a sua situação no momento presente e seja honesto e, ao mesmo tempo, realista quanto ao que deseja realizar no futuro.
9. Avalie seu progresso — Estabeleça padrões, medidas e pontuações para si mesmo a caminho de sua meta. Essas medidas o ajudam a definir se está indo bem e permitem que faça os ajustes e correções necessários à medida que avança.
10. Remova os obstáculos — O sucesso resume-se à capacidade de resolver problemas e remover obstáculos a caminho de sua meta. Felizmente, a solução de problemas é uma aptidão que você pode dominar com a prática, alcançando suas metas mais rapidamente do que jamais julgou possível.
11. Torne-se um *expert* em seu campo de atuação—Você tem, em si, neste exato momento, a capacidade de ser um dos melhores naquilo que faz, de se juntar aos 10% que se encontram no topo de seu ramo de atuação. Estabeleça isto como uma meta, trabalhe nela diariamente e não pare de trabalhar até chegar lá.
12. Associe-se às pessoas certas — A escolha das pessoas com as quais você vive, trabalha e se socializa tem mais efeito em seu sucesso do que qualquer outro fator. Decida hoje mesmo associar-se apenas a pessoas de que você gosta, que respeita e admira. Voe com as águias, se quiser ser uma águia também.
13. Trace um plano de ação — Uma pessoa comum dotada de um plano bem elaborado supera de longe um gênio que não tenha um plano. Sua capacidade de planejar e organizar antecipadamente as coisas permitirá que você alcance até mesmo as metas mais complexas e ambiciosas.
14. Administre bem seu tempo — Aprenda como duplicar e triplicar sua produtividade, seu desempenho e sua produção praticando princípios práticos e comprovados de gerenciamento do tempo. Sempre estabeleça prioridades antes de começar e concentre-se no emprego mais valioso do seu tempo.
15. Reveja diariamente suas metas — Separe algum tempo por dia, por semana e por mês para examinar e reavaliar suas metas e seus objetivos. Certifique-se de que ainda está no caminho certo e de que

continua trabalhando pelo que é mais importante para você. Esteja preparado para alterar suas metas e seus planos com novas informações.

16. Visualize constantemente suas metas — Dirija os filmes da sua mente. Sua imaginação é um trailer das próximas atrações de sua vida. Esteja constantemente "vendo" suas metas como se elas já tivessem se concretizado. Suas imagens mentais claras e estimulantes ativam todos os seus poderes mentais e atraem suas metas para a sua vida.
17. Ative seu superconsciente — Você tem, em seu interior e ao seu redor, um poder inacreditável que lhe proporcionará tudo que quer ou de que precisa. Dedique-se regularmente a explorar esta impressionante fonte de idéias e intuições para a consecução de metas.
18. Mantenha-se flexível em todas as circunstâncias — Tenha clareza sobre sua meta, mas seja flexível no processo para alcançá-la. Esteja constantemente aberto a maneiras novas, melhores, mais rápidas e mais baratas de alcançar o mesmo resultado, e se alguma coisa não estiver funcionando, esteja disposto a tentar uma abordagem diferente.
19. Libere sua criatividade inata — Você dispõe de mais capacidade criativa para resolver problemas e descobrir novas e melhores maneiras de alcançar metas do que jamais usou. Você é potencialmente um gênio. Pode explorar sua inteligência para superar qualquer obstáculo e alcançar qualquer meta que venha a estabelecer.
20. Realize algo todos os dias — Use o "Princípio do Impulso para o Sucesso", e comece a agir em direção à sua meta, fazendo diariamente alguma coisa que o aproxime daquilo que quer realizar. A orientação para a ação é essencial para seu sucesso.
21. Persista até conseguir — Em última análise, sua capacidade de persistir mais do que qualquer outra pessoa é a qualidade que lhe garantirá grande sucesso na vida. A persistência é a autodisciplina em ação, e constitui a verdadeira medida de sua crença em si mesmo. Tome antecipadamente a decisão de que nunca, nunca desistirá!

Aí estão os 21 mais importantes princípios descobertos até hoje para o estabelecimento e a consecução de metas. Ao examinar e praticar regularmente tais princípios, você poderá ter uma vida extraordinária. Agora, nada pode detê-lo.

Boa sorte!

Leituras recomendadas

The Achievement Factors. B. Eugene Griessman.
The Achiever's Profile. Allan Cox.
Achieving Peak Performance. Nido Qubein.
The Acorn Principie. Jim Cathcart.
Advanced Selling Strategies. Brian Tracy.
Adversity Quotient. Paul G. Stolz.
The Art ofNegotiating. Gerald Nierenberg.
Breakpoint and Beyond. George Land e Beth Jarman.
Breathing Space. Jeff Davidson.
Built to Last. James G. Collins e Jerry I. Porras.
The Business of Selling. Tony Alessandra e Jim Cathcart.
Competing in the Third Wave. Jeremy Hope e Tony Hope.
Consultative Selling. Mack Hanan.
Creating Wealth. Robert G. Allen.
Creating Your Future. George Morrisey.
Customer Intimacy. Fred Wiersema.
Customers for Life. Carl Sewell.
Do What You Love, the Money Will Follow. Marsha Sinetar.
Economics in One Lesson. Henry Hazlitt.
The Effective Executive. Peter F. Drucker.
Essays. Ralph Waldo Emerson.
The Experience Economy. B. Joseph Tine II e James H.
Gilmore. Fast-Growth Management. Mack Hanan.
Faust. Johann Wolfgang von Goethe.
The Feldman Method. Andrew H. Thomson e Lee Roster.
The Fifth Discipline. Peter Senge.
Flow: The Psychology ofOptimal Experience. Mihalay
Csiksczentmihalyi.
Getting Everything You Can out ofAll You've Got. Jay Abraham. The Great American Success Story. George Gallup Jr. e Alec N. Gallup.
Henderson on Corporate Strategy. Bruce Henderson. How to Win Customers. Heinz Goldman. Hyper Growth. H. Sklp Weitzen. Innovation and Entrepreneurship. Peter E Drucker. Job Shift. William Bridges. Key Management Ideas. Stuart Crainer. The Law of Success. Napoleon Hill. Leadership. James J. Cribbin.
The Leadership Challenge. James M. Kouzes e Barry C. Posner. Leadership When the Heatfs On. Danny Cox. Leading People. Robert H. Rosen.

Life beyond Time Management. Km Norup e Willy Norup. Lifetime Guide to Money. Wall Street Journal. Locus ofControl. Herbert M. Lefcourt. The Management ofTime. James X McKay. Managingfor Results. Peter F. Drucker. Managing the Future. Robert B. Tucker. Man's Searchfor Meaning. Victor Frankl. The Marketing Imagination. Theodore Leavitt. Maximum Achievement. Brian Tracy. Megatrends 2000. John Naisbitt e Patrícia Aburdene. Million Dollar Habits. Robert Ringer. The Negotiators Handbook. George Fuller.
Nicomachian Ethics. Aristóteles.
Nobody Gets Rich Workingfor Somebody Else. Roger Fritz.
Og Mandino's University of Success. Og Mandino.
On Becoming a Leader. Warren Bennis.
Only the Paranoid Survive. Andrew S. Grove.
The Organized Executive. Stephanie Winston.
Organized to Be the Best. Susan Silver.
Outperformers. Mack Hanan.
Passion for Excellence. Tom Peters e Nancy Austin.
The Path ofLeast Resistance. Robert Fritz.
Pathflnders. Gayle Sheehy.
Peak Performers. Charles Garfieid.
Permission Marketing. Seth Godin.
Play to Win. Larry Wilson.
Positioning. Al Ries e Jack Trout.
Power in Management. John R Cotter.
The Power ofPurpose. Richard J. Leider.
The Power ofSimplicity. Jack Trout.
The Practice of Management. Peter E Drucker.
Price Wars. Thomas J. Winninger.
Profit Patterns. Adrian J. Slywotzky e David J. Morrison.
Pushing the Envelope. Harvey Mackay.
Pygmalion in the Classroom. Dr. Robert Rosenthal.
Quality Is Free. Phillip Crosby.
Quality without Tears. Phillip Crosby.
Real Time. Regis McKenna.
Relationship Selling. Jim Cathcart.
Richest Man in Babylon. George Classon.
The Sale. Don Hutson.
Secrets ofEffective Leadership. F. A. Manske Jr.
Sell Easy. Thomas J. Winninger.
Selling the Invisible. Harry Beckwith.
Servant Leadership. Robert K. Greenleaf.
The Seven Habits of Highly Effective People. Stephen Covey.
The Situational Leader. Dr. Paul Hersey.

The Soul ofa Business. Tom Chappell.
Stress without Distress. Hans Selye.
Success Is ajourney. Brian Tracy.
The Success Principie. Ronald N. Yeaple.
TechnoTrends. Daniel Burrus.
The Unheavenly City. Dr. Edward Banfield.
Think and Grow Rich. Napoleon Hill.
The Time Trap. Alex Mackenzie.
Top Management Strategy. Benjamin B. Tregoe e John W. Zimmerman.
The 22 Immutable Laws ofBranding. Al Reis e Laura Reis. The 22 Immutable Laws of Marketing. Al Reis e Jack Trout. Visionary Leadership. Bert Mannus. Visions. Ty Boyd.
Wealth without Risk. Charles J. Givens. Working Smart. Michael LeBoeuf. You Can Negotiate Anything. Herb Cohen. The Zurich Axioms. Max Gunther.

Recursos de aprendizagem da Brian Tracy International

PROGRAMAS DE TREINAMENTO PESSOAL DE BRIAN TRACY

As chaves para um salto quântico na vida e na profissão

Programa focal de ensino e treinamento avançado

Brian Tracy oferece, em San Diego, um programa de treinamento pessoal para empresários, profissionais liberais e profissionais de venda de sucesso. Os participantes aprendem a aplicar o Processo Ponto Focai a todas as partes de seu trabalho e de sua vida pessoal.

Planejamento estratégico pessoal — Os participantes aprendem passo a passo um processo de planejamento estratégico pessoal que os capacita a assumir total controle de seu tempo e de suas vidas. Ao longo do programa, reúnem-se de três em três meses com Brian Tracy durante um dia inteiro. Nessas sessões, aprendem como dobrar sua renda e seu tempo livre.

Foco e concentração — Os participantes identificam aquilo que mais gostam de fazer e aprendem como podem melhorar em suas atividades mais lucrativas. Aprendem a delegar, enxugar, eliminar e se livrar de todas as tarefas de que não gostam ou que não os beneficiam. Aprendem a identificar seus talentos especiais e a usar a alavancagem e a concentração para chegar ao topo de seus ramos de atuação.

Programa focal de treinamento pessoal por telefone

Os monitores profissionais pessoalmente treinados por Brian Tracy trabalham com você passo a passo para ajudá-lo a atingir um nível de desempenho mais elevado em sua carreira.

Programa em doze partes — Este programa intensivo de 12 semanas vem acompanhado de exercícios, programas de áudio, ensaios e acompanhamento personalizado.

Orientação pessoal — Você aprende a aplicar o Processo Ponto Focai em todas as áreas de sua vida. Trabalhando com um orientador de sua confiança, você desenvolve absoluta clareza sobre quem é, o que quer, aonde está indo e as formas mais rápidas de alcançar suas metas.

Para mais informações sobre os programas de treinamento pessoal ou por telefone oferecidos por Brian Tracy, visite o site ww.briantracy.com, telefone para 858-481-2977 ou escreva para Brian Tracy International, 462 Stevens Avenue, Suite 202, Solana Beach, CA 92075.

Visite o site www.2lsuccesssecrets.com, de Brian Tracy, para obter gratuitamente um exemplar do programa de áudio. "The 21 success of Self Made Millionaires".

Você só terá de pagar pela despesa da entrega! Procure, também, outros livros de Brian Tracy como Descasque seu abacaxi e As leis infalíveis — 100 dicas para o sucesso nos negócios, disponíveis nas livrarias.

BRIAN TRACY CONFERENCISTA • ESCRITOR • TREINADOR

Brian Tracy é um dos conferencistas profissionais mais populares do mundo. Fala a mais de 250 mil pessoas por ano em conferências e seminários, seja em discursos de abertura ou em sessões de três a quatro dias de duração. Entre os temas de que trata estão:

Liderança de Alto Desempenho para o Século XXI
Como Maximizar o Desempenho Pessoal
Contra-ataque! Para Empresas e Profissionais de Vendas

Para mais informações, visite o site www.briantracy.com. Faça uma assinatura gratuita de uma ou de várias das úteis *newsletters* de Brian sobre Sucesso Pessoal, Gerenciamento do Tempo e Controle Financeiro. Para agendar Brian como conferencista, contate *Brian Tracy International.*

Visite o site www.briantracy.com e faça uma assinatura gratuita da *newsletter* de Brian sobre Sucesso em Vendas!