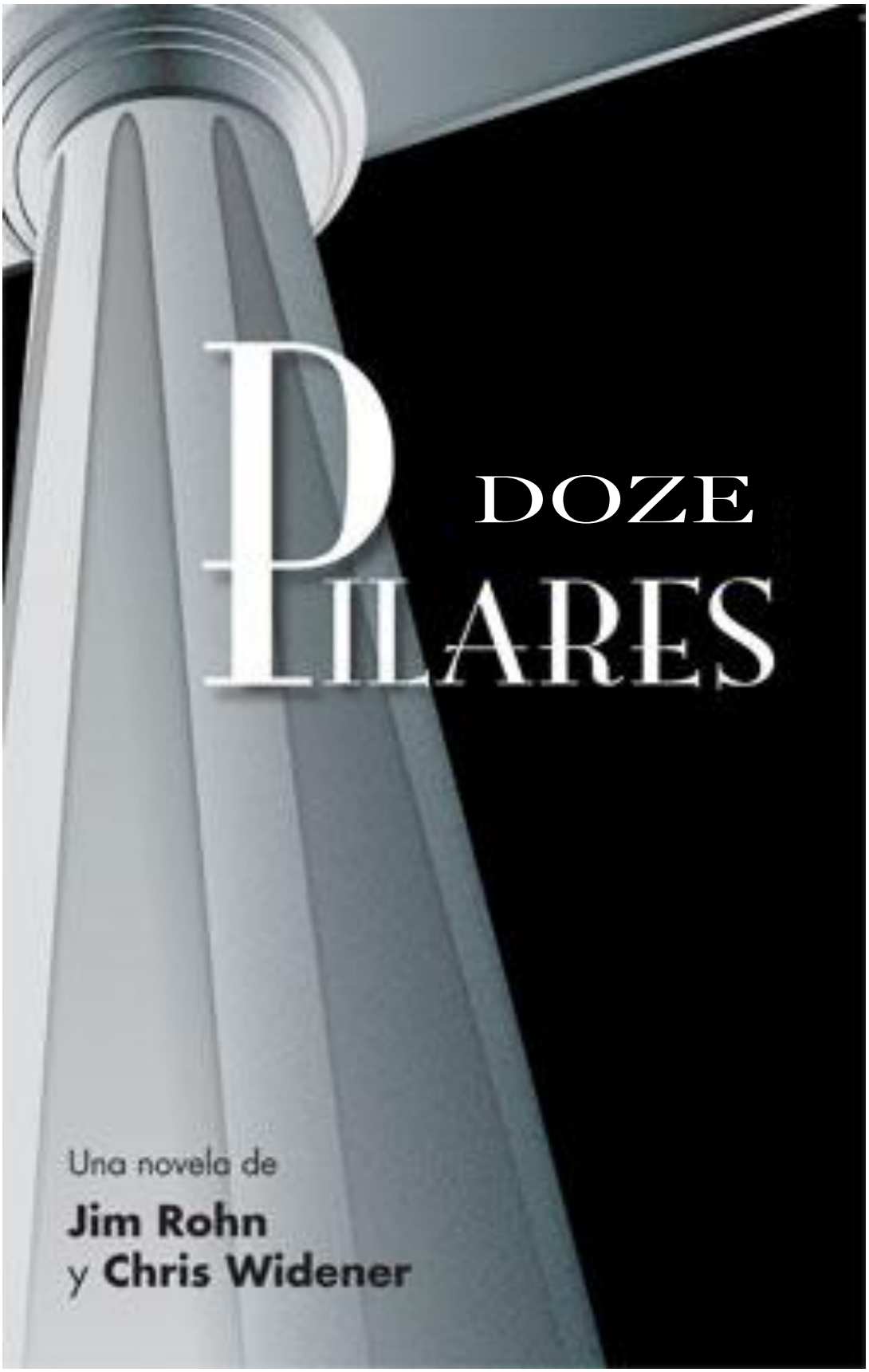
DOZE
PILARES
Una novela de
Jim Rohn
y Chris Widener

Opiniões sobre Jim Rohn...

"Creio que Jim Rohn é um ser especial cuja filosofia pode enriquecer a qualidade de vida de qualquer pessoa exposta a ela. Teve um impacto positivo sobre mim na época em que eu estava desenvolvendo minha filosofia de vida." Anthony Robbins, escritor de "Desperte o Gigante Interior".

"Jim Rohn é o mestre da motivação;" Ele tem estilo, substância, transcendência, carisma, charme e o que ele diz fazem a diferença e permanece. Considero o mestre dos oradores. O mundo seria um lugar melhor se todo mundo ouvisse meu amigo Jim Rohn".
Mark Victor Hansen, co-autor do livro "Sopa de galinha para a alma".

"Jim Rohn é um tesouro nacional e um dos maiores especialistas em busca de sucesso. Por quê? Porque suas idéias funcionam. Tem funcionado tão bem que quase uma geração inteira de treinadores de desenvolvimento pessoal aclama Jim como seu mentor ou guia mais influente." VIC Conant, Presidente da Nightingale Conant.

"Tenho sido aluno de Jim Rohn desde 1972. Ele era naquele tempo e ainda é um dos pensadores mais profundos e a mente mais ampla que jamais imaginei que teria a sorte de ouvir".
Les Brown, escritor de "Escolhendo o seu Futuro".

"Jim Rohn é um dos mais articulados e poderosos inspiradores de pensamentos que eu já vi. Seu desenvolvimento e estilo único podem colocar-lhe bem acima dos outros".
Harvey Mackay, escritor de "Nadando no meio dos tubarões sem ser comido vivo."

"Jim é um Will Rogers moderno. Suas percepções de realização e de sucesso têm levado milhares de pessoas para uma vida maravilhosa, uma mudança de vida cheia de sucesso e felicidade. O que faço é recomendar que experimentem isso pessoalmente".
Tom Hopkins, autor de "Guia para a excelência em vendas".

Opiniões sobre Chris Widener...

"Chris foi muito desafiador e gratificante. Seus princípios de liderança constituem o que estamos tentando alcançar aqui no campus da HBS. Chris nos ensinou a doutrina da verdadeira liderança e como aplicá-la á nossa posição de lideres. Eu recomendo a todos a aprenderem através do seminário para líderes de Cris Widener".
John Lunde, Escola de Negócios da Universidade de Harvard, Líder Estudantil, MBA.

"Tenho falado em mais de 3.000 seminários e posso dizer-lhes que Chris Widener é um dos melhores oradores nos Estados Unidos hoje em dia. Seu conteúdo é maravilhoso, extremamente motivador, divertido, assertivo, rápido e simples. Você também irá apreciá-lo."
Brian Tracy, autor de "Engula sapos".

"Nosso povo adorou Chris e todo seu material. Ele foi extremamente útil e estimulante. Minha equipe de vendas e eu recomendamos!"
Phil Castillo, Director, Northern Channels, Cisco Systems.

"Chris Widener tem talento, articulação, a mensagem, presença, habilidade! Chris Widener é uma das novas estrelas do circuito internacional de conferencistas hoje em dia."
Denis Waitley, autor de "Sementes da Felicidade".

"Chris Widener é um apresentador poderoso, ágil e vencedor. Definitivamente ele lhe desafia a subir ao próximo nível na vida e no trabalho."
Kevin Mather, diretor financeiro da equipe de beisebol de Marinheiros em Seattle.

"Chris Widener é um fenômeno. Tem paciência, conhecimento e a capacidade de envolver-se com o público; Chris, seu trabalho é surpreendente".
Jim Rohn, autor de "As Cinco Principais Peças para o Quebra Cabeça da Vida".

Doze Pilares



Um romance de
Jim Rohn e Chris Widener

Doze Pilares

Publicado por

Jim Rohn International y Chris Widener International
www.JimRohn.com
www.ChrisWidener.com

Traducido del inglés por Alicia Sotomayor
Tradução livre do espanhol para português por Tradutor da Internet
Tradução analisada por O Revisador

Distribuído por
www.YourSuccessStore.com
2835 Exchange Boulevard Suite 200 Southlake, Texas 76092 (877)-929-0439

Copyright © Ingles by Jim Rohn International 2005
Copyright © Espanhol by Jim Rohn International 2006

ISBN: 0-9786426-1-9 (Paperback)

Impreso en los Estados Unidos de América

Doze Pilares

Índice

Dedicatória _ 06

Prefacio _ 07

1. Um Encontro Casual _ 09

2. Viva uma Vida Saudável _ 17

3. O dom das relações _ 22

4. Alcance suas Metas _ 27

5. O uso apropriado do Tempo _ 32

6. Esteja sempre perto de pessoas melhores _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ 35

7. Permaneça aprendendo por toda sua Vida _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ 42

8. Tudo na Vida são Vendas _ 47

9. O rendimento é raramente maior que o desenvolvimento pessoal _ _ 52

10. A comunicação constitui a base comum da compreensão _ _ _ _ _ 57

11. Sempre é necessário um Grande Líder _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ 61

12. Deixe um Legado _ 64

Biografia de dos Autores _ 69

Dedicatória

A Jim Rohn por dar tanto dele durante tantos anos. E a muitas outras pessoas em suas viagens ao redor do mundo, desenvolvendo idéias que são profundamente compartilhadas.

A Kyle Wilson, e a equipe extremamente talentosa e dedicada de Jim Rohn International, por ser a espinha dorsal que torna possível este projeto. Hilary e Yveatte, sua ajuda neste livro foi inestimável!

A minha esposa Lisa e nossos quatro filhos, por ser uma família fantástica e a alegria da minha vida!

Chris Widener

A Chris Widener por sua colaboração nesta história dos Doze Pilares, desde a sua concepção até a impressão e durante todo o período. Chris, você é a próxima geração. Mantenha compartilhando sua história, viva e ensine os princípios do sucesso ajudando a influenciar as pessoas.

A Kyle Wilson e o pessoal do JRI, incluindo Hilary Overpeck, Charles Moore, Crystal Prince, Yveatte Moor, Mary Haviland, Greg Anderson e todo o grupo, por tudo o que eles fizeram e continuam a espalhar minha mensagem em todo o mundo, todos os dias.

Meus leitores do Ezines, os que compram meus livros e CDs e os que assistem aos meus seminários, você são o "por que"... por isso continuo viajando e compartilhando as filosofias do sucesso: para ouvir suas histórias, suas conquistas e seus sucessos.

E a minha família, obrigado por me darem o tempo que eu passei longe de vocês viajando pelo mundo compartilhando as filosofias e princípios que impactaram minha vida há muitos anos. Vocês são a minha inspiração!

Jim Rohn

Prefacio

Um dos maiores elogios que recebi foi de um amigo que me disse, que as lições de vida e de liderança que eu ensino são "verdades eternas e não algo de moda ou passageira". Eu creio que existem princípios fundamentais de sucesso, verdades eternas e universais, que homens e mulheres de todas as gerações podem aplicar para serem bem sucedidos em todas as áreas das suas vidas.

Eu sou um grande fã de Jim Rohn e me sinto privilegiado por ter sido escolhido por ele para ser co-autor do livro Os Doze Pilares, ensinando as verdades eternas de um dos nossos grandes mestres da motivação. Jim tem viajado o mundo há quase 40 anos, explicando os princípios e filosofias associadas com *Os Doze Pilares do Sucesso*. É uma honra para mim acompanhá-lo em compilar estes ensinamentos, e que as gerações futuras possam receber a sabedoria que Jim tem compartilhado com pessoas de todo o mundo.

Reconhecido em 1980 e 1990 como o Melhor Filósofo de Negócios nos Estados Unidos, a mensagem de Jim Rohn continua a influenciar no século XXI a milhões de vidas em todo o mundo, incluindo muitos dos mais respeitados homens de negócios, palestrantes e escritores. Quando ele recebeu no verão de 2004 o prêmio de "Palestrante mais Influente da Associação Nacional de Palestrantes", a maior honraria da profissão de palestrantes, notei quão determinantes foram as palavras de Jim para moldar os pensamentos e idéias daqueles que, por sua vez, moldam os pensamentos e as idéias de milhões de pessoas em todo o mundo.

Portanto, se esta é a primeira vez que lê Jim Rohn ou se você já ouviu falar ou leu suas obras antes, convido-o a sentar-se e desfrutar de suas lições em *Os Doze Pilares do Sucesso*. Nele existem verdades eternas que, se você segui-las, levá-lo-ão certamente a melhorar sua vida. Na medida em que refletir sobre cada lição, pergunte a si mesmo como você pode aplicar essas lições em sua vida. Transforme essas idéias em ação, e elas vão mudar sua vida e sua carreira de forma que você nunca imaginou.

Divirta-se!

Chris Widener

Prefacio

Muitas vezes aqueles que frequentam meus seminários me perguntam por que na minha idade, continuo viajando ao redor do mundo, falando e ensinando. Minha resposta é simples: para deixar um legado.
Imagino comigo por um momento, se alguém... muito tempo depois de eu ter morrido, encontre uma caixa em algum lugar contendo velhos e empoeirados livros.

Encontra um livro meu e algo em sua capa o convida a abri-lo. Poeira removida, e de repente verifica uma frase que o motiva a lê-lo. E à medida que ele lê, as palavras saem da página e entram em sua vida, mudando-a de forma persuasiva, dando-lhe a visão do que pode chegar a ser, como pode mudar, como pode desenhar a vida que ele sempre desejou e como conseguir isso. No exato momento quando ele começa a ver claro, o milagre torna-se realidade! Este é meu "por que".

Com isso em mente, Chris Widener e eu lhes apresentamos *Os Doze Pilares*. Fizemos a tentativa de misturar todos os princípios e lições fundamentais que temos compartilhado por mais de 40 anos e criar uma história única e divertida com três personagens fictícios: Michael, Charlie e Sr. David.

Nossa esperança é que, assim que você ler este livro, esses *Pilares* comecem a ser a base sobre a qual você construirá seu sucesso atual e futuro e a torná-lo realidade. Tão logo comece a aplicar os conceitos, eu vou pedir-lhe que dê um passo mais além. Quando você, em seguida, souber e gerenciar bem estes pilares, será a sua vez de criar seu próprio legado ensinando a outras pessoas à mesma direção, para que você tenha a satisfação de saber ter utilizado seu poder com sabedoria, e que você, sua família, sua comunidade e seus negócios sejam abençoados através desta viagem que a vida planejou para nós todos.
Para o seu sucesso!

Jim Rohn

1

Um Encontro Casual

"A única forma para que as coisas mudem, é que você mude"

-Que chato! – disse enquanto batia sua mão no painel do carro.

- Não aguento mais este carro.

Isso resume a vida de Michael Jones. Irritado e não suportando mais nada.

Quarenta anos de idade, um casamento de 15 anos sem ainda saber como se comunicar com sua esposa e com seus dois filhos que tão pouco conhece. Adicione a isso um trabalho chato que não motiva e que mal dá para pagar as contas. Em poucas palavras: uma vida lastimável.

Que aconteceu com sua vida, como deixou isto acontecer? Eles eram um casal cheio de sonhos quando deixaram a Universidade. Eles tinham toda uma vida pela frente e nada parecia impossível. Eles estavam cheios de energia e queriam fazer muitas coisas. Mas agora eles estavam muito longe do que uma vez sonharam em ser.

Michael amava Amy, mas sua relação já não é mais como deveria ser. Eles foram separando pouco a pouco e agora não sabiam como corrigir. As crianças são maravilhosas, mas não havia nenhuma conexão com eles, de acordo com o que ele pensava que qualquer família "normal" deveria ter.

E o seu trabalho... Definitivamente não era o que ele queria. Um homem na sua idade, ganhando um modesto salário e sem perspectivas de melhoras?

Não, isso não se parece com nada daquilo que imaginou. Ele estava estagnado, com um trabalho sem oportunidades e poucos ou nenhum relacionamento. Isso não era o sucesso ou a felicidade que ele e Amy tinham planejado.

Mas sua vida estava prestes a mudar...

Este carro está péssimo, ele pensou enquanto o carro ia se apagando entre ruídos e balanços. Ia a 40 km por hora quando o motor parou e só conseguiu estacionar perto de um sinal de "Pare" na estrada.
Ele estava a caminho de atender uma chamada de um cliente e nunca tinha estado nesta estrada. Era estreita e sinuosa e servia de atalho entre duas grandes rodovias. Ele observou que não havia muitas casas no caminho.

Quando o carro parou, Michael saiu e andou em volta dele. Não sabia nada sobre mecânica, por isso não havia nada para fazer. Ele só sabia como colocar gasolina, ligar e mais nada. *Não vejo nenhuma fumaça*, ele pensou, *e isso deve ser bom*. Ele levantou o capô e olhou para o motor. Todos os cabos pareciam estar conectados. Todas as tampas estavam fechadas. Ele não tinha a menor idéia do que fazer.

Deveria ter aulas de mecânica na escola, ele pensou.

Michael pegou seu celular do casaco e pensou em chamar seu amigo mecânico para obter ajuda. Quando ia discar... Ficou mais chateado, pois seu celular estava sem sinal.

-È só comigo que isto acontece - ele disse em voz alta-. Eles podem colocar um homem na lua, clonar uma ovelha, mas não um celular que funciona quando você precisa dele.

Olhou em volta para ver para onde ir procurar ajuda. A 20 metros tinha uma curva que não deixava ver nada. Decidiu ir ver depois da curva na esperança de encontrar alguma residência.

À medida que caminhava, ia chutando as pedras.

Frustrado, sozinho e desiludido. Era assim que se sentia. Não só por este contratempo, mas pela sua vida em geral. Logo que ele saiu da curva, Michael viu algo que nunca tinha visto antes em toda sua vida. Ele tinha visto muitas coisas em revistas ou na TV, mas nunca uma coisa assim e com seus próprios olhos.

-*Uau! Que casa maravilhosa*! -Michael disse quando viu a casa mais bonita que jamais tinha visto antes em toda sua vida-. "Casa" não era sequer a palavra certa. Logo à direita tinha um enorme portão principal. Uma linha de tijolos e uma grade de ferro de pelo menos 50 metros pela estrada. E o portão principal era de quase 3 metros de altura. Por trás do portão tinha uma casa de pelo menos uns 1.000 metros quadrados. Era uma casa tipo palácio, branca, dois andares que mostravam a entrada e com pilares altos na frente, "Doze Pilares." Era magnífica! Michael ficou do lado de fora por alguns minutos, olhando boquiaberto a construção.

Ele finalmente acordou e voltou à realidade, percebendo que tinha que consertar seu carro. Ele não viu qualquer outra casa em torno e também não sabia como entrar na que estava à sua frente.

Em seguida, ele viu um senhor usando um macacão branco, que saiu de um lugar que parecia ser uma oficina à direita da estrada principal da casa. O homem virou em direção ao portão. Quando ele estava próximo do portão, dirigindo a Michael perguntou:

-Posso ajudá-lo em algo, jovem?

-Oh, sim. Quero dizer, eu espero. Meu carro estragou, meu telefone não funciona e eu preciso chamar alguém para me ajudar. O Senhor poderia me emprestar um telefone?

-Bem, por que não me deixe ver o seu carro primeiro? Talvez eu possa consertá-lo.

O homem deveria ter uns 70 anos, pensou Michael. Cerca de 1,80 m de altura. Forte. Em boas condições físicas. Obviamente deve ser ele que cuida da mansão.

O velho tirou um controle do bolso do macacão, apertou e abriu o portão e pediu ao Michael para levá-lo até aonde havia deixado o carro.

-Logo atrás da curva - Michael disse, apontando para a estrada. O velho estendeu a mão e o cumprimentou.

-Meu nome é Charlie. Qual é o seu?

-Michael. Muito prazer.

Durante a caminhada, Charlie puxou conversa.

-No que você trabalha?

-Sou vendedor.

-Eu imagino que você deve ganhar muito bem.

-Não, não realmente.

O velho quietou-se por um momento e, em seguida, perguntou:

-Você tem esposa e filhos?

-Sim, esposa e dois filhos.

-Bem, isso é bom.

Quando eles chegaram ao carro, Charlie abriu o capô e começou a mexer nos cabos.

-Deixe-me tentar dar a partida - ele disse.

Michael deu-lhe as chaves e Charlie tentou ligá-lo várias vezes, mas não funcionou. Embora o medidor de gasolina indicasse metade, Charlie suspeitou que ele estivesse danificado e que Michael simplesmente ficou sem gasolina.

-Bem, tudo parece estar em ordem, pode ser que o medidor esteja danificado e está sem gasolina. Vamos buscar a gasolina lá na oficina.

Embora Michael pensasse que isso não era possível, como não tinha outra opção, concordou:

-OK! Vamos.

Eles começaram a andar em direção a casa e ao se aproximar da oficina, Michael perguntou sobre a casa e seu dono:

-Quem é o proprietário desta Mansão?

- Senhor David. Ele a construiu junto com sua esposa há 20 anos. Ele é um homem de negócios muito importante. Tem vários tipos de empresas. Tem interesses em muitas coisas.

-Deve ser muito bem sucedido. Como é a casa?

-A casa principal tem 1.400 metros quadrados. Você não pode ver daqui, pois há uma casa de aproximadamente 400 metros perto da piscina e outra para convidados de 150 metros na parte de trás.

-Uau! - respondeu Michael-. Ele deve ter muito dinheiro.

-Sim, algo assim. Mas Senhor Davis não pensa somente sobre dinheiro. Ele se orgulha de ser bem sucedido em tudo aquilo que se propôs fazer. A vida é muito mais do que somente o dinheiro.

-Isto é fácil dizer quando se tem dinheiro - Michael disse.

-È verdade, mas o Sr. Davis teve sucesso antes que tivesse todo esse dinheiro. De fato, você vê estes pilares na frente da casa? Cada um representa uma área que Sr. Davis disse é importante na vida para ser bem sucedido. Ele construiu esta casa assim para representar sua filosofia de vida.

-Sim, isto soa muito interessante.

Neste momento chegaram à oficina.

-Gostaria de uma xícara de café? Charlie perguntou. Acabara de coar o café no momento em que eu o vi chegando ao portão.

-Sim, muito obrigado.

Michael olhou ao seu redor. A oficina era tão grande quanto sua casa. Tinha todas as ferramentas imagináveis.

-Como você gosta de café? Com ou sem açúcar?

-Preto e sem açúcar. Obrigado.

Charlie colocou o café na xícara e o serviu.

-Aqui está.

-Muito obrigado.

Michael tomou um gole e olhou para a casa grande através da janela.

-Eu adoraria ser tão bem sucedido.

-Eu tenho certeza que se propuser, pode conseguir também - disse Charlie.

-Bem, eu fiz o que eu poderia ter feito nestes últimos 18 anos e eu não tenho nada.

-Eu imagino que tenha trabalhado arduamente, certo? -perguntou Charlie.

-Sim, eu trabalhei muito duro, mais do que a maioria. Trabalho muitas horas por dia, faço horas extras, faço de tudo.

-Este pode ser o seu problema - sugeriu Charlie.

-Trabalhar duro é um problema? -perguntou Michael, olhando-o bem confuso.

-Não. Trabalhar duro não é um problema em si, mas Senhor Davis sempre diz que o ***primeiro Pilar do Sucesso*** *está em trabalhar duro em si mesmo mais do que em seu trabalho.*

-Não estou lhe entendendo - disse Michael.

-O Senhor Davis tem *Doze Pilares do Sucesso* como lhe comentei. O primeiro fala de Desenvolvimento Pessoal. O sucesso vem quando você se desenvolve mais além do que é atualmente. Portanto, você tem que trabalhar muito em você - melhorar a si mesmo - mais do que em seu trabalho.

-Sempre me disseram que se eu trabalhasse muito, envolver-me com o trabalho, me daria bem na vida. Isso não é verdade?

-Não exatamente. Veja, você conseguiu um emprego em uma empresa - e seu salário está bom - de acordo com o nível de habilidades que você tem. Portanto, você pode trabalhar tão duro o quanto você quiser, muitas horas e tudo mais, mas se você não se preparar, estará sempre no mesmo nível, nunca vai ter sucesso e eles não irão lhe promover.

-Então, como se consegue ter sucesso?

-Comece a trabalhar em si próprio.

-Não entendi - disse Michael, tomando outro gole de café.

-OK, deixe-me explicar - falou Charlie-. Você disse que é vendedor, verdade?

-Sim.

-Você só ganha dinheiro sendo um bom vendedor. Você pode trabalhar e trabalhar, mas você só vai ganhar se você for realmente um bom vendedor. A chave é como tornar-se o *melhor vendedor*. A maneira de fazer isso é não trabalhar cinco horas a mais, ou arranjar mais trabalho. E sim começar a trabalhar mais em você mesmo, Michael. Trabalhar mais em seu desenvolvimento pessoal.

- E como faço isso?

-Leia livros, participe de seminários, estude os melhores vendedores. E, em seguida, aplique as informações. Ponha em prática o que estará aprendendo. Trabalhe integrando essas idéias em seu trabalho diário. Dessa forma, quando você fizer 10 chamadas de vendas por dia, você obterá melhores resultados porque você vai se tornar um excelente vendedor.

-Hummmm. - Michael continuou-, olhando para a mansão à distância. Então se virou para Charlie.

-Você realmente é inteligente - disse com um sorriso.

-Eu estou lhe contando o que disse o Sr. Davis. Trabalhe mais em si mesmo do que em seu trabalho. Desenvolva-se.

Tão logo Charlie terminou de falar começou a tossir. No início, Michael pensou que Charlie tinha algo em sua garganta, mas cada vez mais a tosse continuou.

-Você está bem? -perguntou Michael preocupado. Esperou pelo menos mais de um minuto até que Charlie terminou de tossir.

-Eu estou bem. Às vezes tenho acessos de tosse. Isso é tudo.

-Comecei a preocupar-me com você. E voltando ao assunto anterior, ele continuou:

-Ok, então, o que mais disse o Sr. Davis sobre desenvolvimento pessoal?

-Bem, ele diz muitas coisas, Michael. Disse Charlie rindo.

-Diga-me algumas. Eu preciso saber tudo que possa me ajudar.

-Por que você acredita que precisa tanto de ajuda?

-Eu estou estagnado. Eu odeio meu trabalho. Eu sinto que não tenho nenhuma saída. Eu não sou um bom exemplo para a minha família em relação às finanças. Meu carro está estragado ali na estrada. Que mais quer que eu diga? Eu preciso de ajuda para melhorar a minha vida. Já trabalhei e continuo a trabalhar muito e parece que não saio do mesmo lugar. Contas e mais contas e menos dinheiro.

As palavras brotaram de um modo tão rápido que até mesmo Michael ficou surpreso.

-Tenho que por de outra forma. -Charlie fez uma pausa e olhou para cima-. Logo depois, virou para Michael e disse:

-Aqui há algo para você. Vamos ver se eu posso citar corretamente como o Sr. Davis: *"Cada ser vivo parece se esforçar ao máximo exceto os seres humanos. Quanto cresce uma árvore? Tão alto quanto possível. Os seres humanos têm a possibilidade de escolher. Eles podem escolher ser tudo ou ser menos. Porque não se esforçar ao máximo em sua vida e ser o melhor que possa ser?"* Orgulhoso de ter se lembrado corretamente, Charlie sorriu.

- Mas eu tenho tentado - protestou Michael.

-Não estou falando que você não fez, Michael. Talvez você tenha se dado por vencido, como acontece com a maioria das pessoas ou, pelo menos, essa é minha impressão. Com o devido respeito, tudo parece indicar que você trabalha duro, mas pode ser que agora esteja sem progresso e quem sabe, se sinta derrotado. Talvez este seja o momento de pensar sobre crescer novamente.

Michael inclinou sua cabeça tomando o último gole de café, e colocou a xícara na mesa.

-Sim, talvez. Talvez. Eu só quero que as coisas mudem para mim e para minha família.

Charlie se levantou e começou a caminhar em direção da porta traseira.

-Venha comigo. Vamos levar um pouco de gasolina e no caminho até seu carro, lhe direi uma última coisa para que você pense.

Charlie e Michael saíram, levando uma lata de gasolina, encheram-na e caminharam de volta para o carro. Uma vez lá Charlie colocou a gasolina no tanque.

-Tente ligá-lo, Michael.

De dentro do carro, Michael tentou dar partida, pisando no acelerador. Após alguns segundos, o motor começou a funcionar. *Eu não posso acreditar*, ele pensou. *Tinha certeza de que o marcador de gasolina tinha sido consertado*.

Ele escutou uma batida na janela, olhou e viu Charlie.

-Obrigado - disse-. Eu estou envergonhado, imagine só…Sem gasolina! Quanto lhe devo?

-Nada. Nada realmente. Considere como um presente do Sr. Davis.

-Ok - respondeu Michael sorridente. – Tenho que ir agora. Agradeça-o por mim. Colocou a primeira marcha e quando já ia saindo escutou:

-Um momento Michael! ... Devo outra parte do conselho do Senhor Davis, disse Charlie quando ele se aproximou de Michael.

-Sim? Qual é?-perguntou Michael animado.

-Você disse que queria mudar as coisas para você e sua família, certo?

-Sim, eu realmente quero fazê-lo.

-Como eu lhe disse, Sr. Davis diz que a única maneira para que as coisas mudem, é que você mude. O que você vai mudar para que a sua vida mude? Se continuar a viver como viveu até agora, continuará na mesma vida. È assim que funciona.

Michael estava olhando para o painel do carro. Em sua mente, ele sabia que havia muitas coisas que queria mudar. Coisas que ele sabia que *tinha* que mudar.

Charlie deu um tapinha no carro e disse:

-Ok, é suficiente para hoje. Pense sobre o que conversamos Michael. Sinta-se a vontade para voltar e falaremos mais sobre os Pilares do Sucesso do Sr. Davis.

Deu-lhe um cartão onde se lia simplesmente "Charlie", com um número de telefone.

-Este é o número da minha oficina; É a melhor maneira de encontrar-me. Avise-me quando resolver me visitar.

-Ligarei - respondeu Michael-. Eu já vou. Quer que lhe leve até o portão?

-Não, obrigado. Eu preciso fazer exercícios,... Êh Michael, vou lhe dizer outra coisa, - disse Charlie.

-O que é?

-Conserte o marcador de gasolina - Charlie respondeu com um sorriso.

-Pode ter certeza de que o farei - disse Michael enquanto já ia embora.

Charlie parou enquanto Michael ia se afastando. *Bom menino pensou. Espero que volte. Ele tem potencial, mas também está com problemas e precisa de ajuda.* Dizendo isso, Charlie virou e caminhou em direção aos Doze Pilares.

2

Viver uma vida saudável

"Certifique-se de que sua imagem é um reflexo fiel do seu interior"

Michael sabia que iria passar perto da propriedade onde Charlie trabalhava, então ligou e perguntou se eles poderiam se encontrar. Já haviam passado três semanas desde que Michael tinha ficado sem gasolina perto da casa do Sr. Davis. Lembrando do encontro, Michael acreditava que fora uma coincidência, pois tinha dado uma olhada no mundo que tanto sonhara, e que agora parecia tão distante. O fato de ter conhecido os segredos do sucesso do Sr. Davis e que ele estava tão disposto a compartilhar, pode então observar que a chama da sua paixão pela excelência estava acesa.

Certamente, sua vida não tinha mudado em uma noite, mas passou longo tempo pensando sobre as palavras de Charlie e em fazer uma mudança em si mesmo e se tornar alguém melhor desde o dia em que Charlie lhe lançou um desafio. Michael sabia que já tinha desistido de uma vida mais digna. Já não sonhava com coisa melhores. Ele tinha se tornado em uma pessoa acomodada. Sempre culpava as circunstâncias, em vez de assumir a responsabilidade sobre seus atos e consequencias.

Mas agora ele estava determinado a mudar tudo isso. Desde aquele dia, três semanas atrás, Michael tinha escrito uma lista de dez coisas que poderia mudar na sua vida, e se propôs a cumpri-las. Olhava-as cada dia e trabalhava em pelo menos uma delas, só para ter certeza de que estava fazendo o que deveria fazer.

Foram etapas difíceis, mas essas etapas o estavam levando na direção certa. Era muito mais do que jamais havia feito para si mesmo em anos.

Quando Michael ligou, Charlie respondeu que seria ótimo e prazeroso vê-lo e convidou-o para um bate-papo. Michael disse-lhe o que já tinha feito desde último encontro, e que ele esperava para saber mais sobre o Sr. Davis. Charlie disse que ficaria feliz em fazê-lo.

Michael achava estranho aprender os ensinamentos do Sr. Davis através do Charlie, mas estava consciente de que um homem como ele, Michael, nunca teria a oportunidade de passar muito tempo com um homem tão rico, poderoso e ocupado como Sr. Davis. Por conseguinte, estava feliz com tudo o que poderia obter por meio do Charlie.

Assim que ele chegou à entrada, ele viu o portão aberto, assim como Charlie disse a ele que estaria. Tão logo entrou viu Charlie no jardim do lado direito da casa. Havia jardins em todos os lugares e pensou que levaria pelo menos vinte horas por semana para Charlie mantê-los, se não mais. Cada jardim tinha uma mistura perfeita de cores e estavam impecavelmente conservados. Ele estava certo de que Charlie era meticuloso.

Estacionou o carro em uma das vagas perto da oficina e caminhou em direção a Charlie. Ele olhou para a casa, tentando ver alguém da família Davis, ou talvez ao Sr. Davis. Mas não viu ninguém.

-Olá Michael. É bom vê-lo novamente.

-Também estou feliz em vê-lo, Charlie.

Charlie continuou cuidando do jardim.

-Se importa se eu continuar removendo as ervas daninhas enquanto falamos?

-Não, pelo contrário - respondeu Michael.

-Fiquei satisfeito quando você me ligou. Precisou vir por estes lados?

-Sim, eu tenho um compromisso esta tarde, mas eu queria passar por aqui primeiro.

-Bem, aqui estou eu. O que você tem em mente?

-Eu estive pensando sobre nossa última conversa, mais de uma vez, realmente.

-Sim? -perguntou Charlie se ajoelhando para trabalhar nas flores que estava cuidando. Sobre o que tem pensado?

Sobre a necessidade de mudar a minha vida e de trabalhar em mim mesmo. Eu tinha desistido e aceitado a mediocridade. Me dei conta que quero algo mais na minha vida. Quero dizer, olhando para a casa do Sr. Davis e para tudo isso, vi claramente o que poderia ser, talvez não tão rico e famoso como Sr. Davis, mas eu acho que eu posso ser mais, fazer mais e ter mais. Faz sentido tudo isso?

-Claro que sim, Michael. Vendo o que outros conseguiram ajuda a desejar o mesmo para você.

-Pode parecer estranho - disse Michael - mas eu me pergunto se ele não me importaria de me dizer sobre seus outros onze "Pilares do Sucesso", quero dizer os pilares do Sr. Davis. Eu pensei que se nós poderíamos nos encontrar ao longo do tempo para que você possa dizer-me mais sobre o Sr. Davis e como ele conseguiu tudo isso.

-Eu acho que isso vai ser maravilhoso, Michael. Tenho a sensação de que você está pronto para crescer um pouco mais.

-Eu também penso assim. Me pergunto se pode ser desespero. Mas eu estou realmente cansado de viver como agora. Preciso de mais e acho que conhecer alguém que sabe como uma pessoa pode chegar a ser tão bem sucedido é o melhor caminho.

-É um bom caminho, Michael. Então, o que mais quer saber?

-O que quero? Por que não me fala mais sobre alguns dos Pilares? Parece que você conhece todos, não é verdade? Algo assim como os dez mandamentos?

-Bem, eles não são como os dez mandamentos, Michael, mas, no entanto, são importantes e sim, eu os conheço muito bem.

-Eu tenho trinta minutos. Da próxima vez eu programarei mais tempo se você puder. Mas talvez você possa me dizer os dois próximos, e assim poderei começar a trabalhar neles.

-Já trabalhou no primeiro pilar? Isto é importante porque terá que aplicar o que aprendeu.

-É claro que eu o tenho aplicado. Eu fiz uma lista das coisas que eu posso controlar e mudar na minha vida, e já comecei com pequenos passos para consegui-los.

-OK, Michael. Então, eu estarei encantado em dizer-lhe os dois seguintes.

Charlie viu uma erva daninha, a arrancou e a jogou no monte que havia acumulado desde cedo.

-O Pilar número Dois é o Bem-Estar Total. Sr. Davis acredita no que ele chama da Saúde Tridimensional.

-O que é isso?

-Quando se fala de "saúde" a maioria das pessoas pensa em bem-estar físico, mas o Senhor Davis pensa que é algo mais do que isso. Ele diz que a pessoa é constituída de três partes: corpo, alma e espírito. Três dimensões.

-De acordo, imagino, mas você poderia me explicar um pouco mais?

-Claro. Todos nós temos nosso corpo, isso é óbvio. Mas temos também a alma, que é basicamente nosso intelecto e nossas emoções, como também a nossa vontade. Temos também nosso espírito, que é a nossa parte que transcende este mundo. É a nossa parte que foi designada para ser eterna. O fato é que a maioria das pessoas escolhe uma delas e trabalha somente nela. Sr. Davis pensa que temos que trabalhar em todas as áreas porque elas são interdependentes.
-O que quer dizer com ' Escolhem uma área e trabalham nela '?

-Algumas pessoas trabalham apenas em sua saúde física. Vamos ver se eu posso explicar. Temos de trabalhar em nós próprios, sem descuidar de qualquer área. Já observou que tem pessoas que cuidam mais de seus animais do que de si próprio? Seus animais podem correr como o vento, mas eles mal podem subir as escadas. Às vezes, alguns cuidam muito de seu físico e negligenciam as outras duas áreas.

"Outras pessoas estão preocupadas somente com o intelecto e esquecem-se do corpo e do espírito. Têm também as que só se preocupam com o lado espiritual. Sr. Davis acredita que funciona melhor quando você tem equilíbrio nas três áreas.'' Você está em equilíbrio, Michael?

Michael abaixou a cabeça, pensou em seus quarenta anos. *Não estou mal*, pensou. *Bem, eu estou em boa forma. Embora eu devesse me exercitar um pouco mais.*

-O que me diz sobre o seu intelecto, suas emoções e sua vida espiritual? -pressionou Charlie.

-Confesso que não leio muito. Vejo televisão quando tenho algum tempo.

-Isso não lhe faz muita coisa boa - Charlie interrompeu.

Michael continuou.

-E quanto à minha vida espiritual... –Michael parou de falar por não saber o que dizer.

-O que foi? O gato comeu sua língua? -Charlie brincou olhando para ele.

-Não, é que eu não tenho feito muito nesse campo.

-Bem, é muito importante. É a parte mais importante. O Sr. Davis diz que é como uma cebola de três camadas. Você vai descascando cada camada até chegar ao coração. A parte espiritual está no coração e é a mais importante. A próxima camada é a alma, e exterior é físico, corpo. Cada parte apóia-se na parte mais abaixo e só é tão forte como a camada que é sustentada. Faz sentido?

-Sim, eu acho. Então, por onde começo?

-Você pode começar retornando às suas raízes. Creio que você tem alguma influência espiritual?

-Sim, certo. Ia toda semana para a Igreja.

-Então você pode começar por aí. Leia algo bom que lhe ajude a refletir sobre sua vida espiritual. Esta é uma boa maneira de começar. E sua parte física?

-Eu não tenho muito tempo para fazer exercícios.

-Precisa começar. Mesmo que seja meia hora por dia. Você é casado, não é?

-Sim, claro.

-Faça uma caminhada. Peça a sua esposa para acompanhá-lo todas as noites durante meia hora. Ela vai adorar e você vai fazer algum exercício. A idéia é começar. Sr. Davis sempre disse que devemos ser muito cuidadosos com nosso corpo, porque é o único lugar que temos para viver.

-É uma boa idéia.

-Sim, Michael, você deve garantir que exteriormente reflita o que você é por dentro. Se você se concentrar em melhorar as três áreas: corpo, alma e espírito, verá que cada uma dela se fortalecerá mais e, por sua vez, irá reforçar as outras. Todas estão unidas. ***Este é o Segundo Pilar***.

-Eu entendo. -Michael olhou para seu relógio e se deu conta que podia ficar só mais ou menos 10 minutos. Eu queria ter mais tempo-. Qual é o número três?

3

O Dom do Relacionamento

"Constantemente devemos adicionar tempo, esforço e imaginação para mantermos qualquer relacionamento prosperando e crescendo."

-Ah, sim. O terceiro pilar do sucesso. Estou feliz que tenha perguntado por que estamos no lugar certo para discutir o assunto. O ***terceiro Pilar do Sucesso*** *é fazer o melhor possível com o Dom do Relacionamento.*

-O Dom do Relacionamento? O que isso significa?

- O Senhor Davis gosta de dizer que o melhor dom que Deus nos dá é o dom de ter outras pessoas. Sim. Relacionamentos podem ser difíceis, mas também fazem parte do encanto da vida.

-Podem ser difíceis, isso é verdade, - disse Michael.

-Michael, as relações representam as partes mais bonitas da vida, bem como alguns dos seus mais tempestuosos abismos. Tudo depende do que você faça com eles. Por isso é bom que falemos sobre isso aqui... e agora.

Michael olhou ao seu redor e não viu nada mais do que flores, sujeira, ferramentas de jardim e um saco de adubo.

-Aqui e agora? Não entendo.

-O Senhor Davis disse, ' Sua família e seu amor devem ser cultivados como um jardim. Devem ser adicionados constantemente tempo, esforço e imaginação para manter um relacionamento prosperando e crescendo. '

Fez uma pausa, olhou ao seu redor e, em seguida, continuou.

-Michael, fale-me sobre sua família.

-Refere-se a todos da minha família, ou minha esposa e meus filhos como uma família?

-Conte-me sobre todos eles.

-Bem, vamos ver. Meus pais já faleceram. Meu pai era um homem normal. Bom trabalhador. Ele não conseguiu muito dinheiro. Uma vida bastante aborrecida. Minha mãe foi excelente, mas simples. Ela nunca fez qualquer coisa para conseguir mais e nem pressionou meu pai para fazê-lo. Quanto a mim, cresci uma vida simples, sem dramas e sem emoções. Eu sempre tive a esperança de crescer e obter muito mais da vida.

- E seus irmãos?

-Uma irmã. Ela e seu marido têm dois filhos. Eles vivem em Denver. Eu não falo muito com eles. Não há nenhum ressentimento, mas nossas relações nunca foram muito estreitas e temos ficados longe esses anos. Falamos por telefone em festas. Isso é tudo.

- E sua esposa e filhos?

-Sim, eu tenho minha esposa, Amy e dois meninos. Meu filho Mike tem onze anos de idade e Jennifer tem nove. Eles são maravilhosos.

- E sua relação é *maravilhosa*?

-Está perguntando muito, - disse Michael seriamente. Não, a relação não é maravilhosa. Costumava ser. Amy e eu éramos muito apaixonados. Tínhamos muitos sonhos. Estávamos animados em conseguir a nossa casa própria. E de repente caímos na rotina da vida. O trabalho era duro, tivemos filhos, deixamos que as coisas fossem se levando lentamente, e um dia acordamos sem conhecermos um ao outro.

-Eu entendo. A erva daninha cresceu.

-A erva daninha?

-Sim, como em um jardim. A erva daninha cresce, Michael, por isso é que é bom estarmos aqui, no jardim. As relações são como a espinha dorsal da nossa existência. Precisamos cultivá-las o melhor possível. Quando você estiver em seu leito de morte, vai querer estar cercado por sua família, amigos, acompanhando-o nesse momento. Este é o símbolo de uma vida excelente. Você pode obter todos os bens do mundo, mas se você perder seus relacionamentos, de que vale viver? Não, em vez disso, você deve conhecer seus relacionamentos. Como este jardim.

-Eu estou ouvindo.

-Michael, você gosta do meu jardim?

-É lindo.O Sr. Davis tem a sorte de tê-lo cuidando tanto dele.

-Sim, é lindo, entretanto não deveria dizer que seja só eu, - disse Charlie com um sorriso. -Mas não estaria tão bonito sem minha ajuda. Não. Eu *fiz* o que precisava ser feito. Este pedaço de terra em que nós estamos poderia ser uma de duas coisas: a beleza que é, ou uma quantidade de ervas daninhas. Ou talvez uma terceira possibilidade, um terreno completamente estéril. Se eu não cuidasse, ele se encheria de ervas daninhas. Mas cuidando, com algum trabalho e um pouco de imaginação, se tornou uma coisa bonita e harmoniosa. O mesmo você pode fazer com seus relacionamentos.

-Como faço?

-Que quer fazer? -perguntou Charlie

Michael não respondeu imediatamente, mas, em seguida, disse, -Sim, claro que eu quero.

-Não me parece estar tão convencido.

-Sim eu quero. É que...

- É o que?

-É difícil.

-Claro que é difícil Michael. *A vida é difícil. Sucesso é difícil*. Se você quer as coisas fáceis, você as terá, mas não vai conseguir muito, especialmente algo que tenha valor. *O que tem valor é difícil de conseguir*. É por isso que poucos conseguem. Você acha que é fácil plantar e cuidar deste jardim? Não. Mas ele fica bonito quando bem cuidado. E isso dá satisfação. E o melhor é que, uma vez que você tenha êxito e esteja funcionando, a manutenção é mais fácil. Não deixe que as coisas estraguem, ficarem piores, porque consertá-las é muito mais difícil e dá muito trabalho.

- Nem me diga - disse Michael deprimido.

-Não se desespere Michael, ainda pode ter sucesso. Vamos fazer um plano para cuidar do jardim que tem em sua casa. Lembre-se que eu disse que requer tempo, esforço e imaginação?

-Sim.

-Bem, vamos considerar que pode começar a aplicar isso ao seu casamento. E um pequeno parêntese: estes princípios são utilizados para qualquer tipo de relacionamento. Serve para as relações de trabalho, as pessoas da Igreja, seus amigos, qualquer pessoa. Tempo, esforço e imaginação.

-Do acordo, o que devo fazer?

-Vamos começar com o tempo. Dedicar mais tempo a Amy. Dedicar mais tempo aos seus filhos. Dedicar mais tempo aos seus amigos. Lembre-se, a vida sempre gira em torno dos relacionamentos e a melhor forma de construir estas relações é dedicar mais do seu tempo.

-Sempre pensei que se trabalhasse a qualidade do tempo, não a quantidade. -insinuou Michael.

-Gostaria de conhecer a pessoa que disse isso. Posso garantir que sua parceira provavelmente não foi feliz.
-Provavelmente não - disse Michael rindo.

-Precisa dos *dois, qualidade e quantidade*, Michael. Você precisa dedicar tempo a uma pessoa se você deseja se relacionar com ela. E o tempo que dedicar deve ter qualidade. Com mais e melhor tempo, melhor relacionamento. Se você é como a maioria dos jovens dos dias de hoje, você está dando voltas como um frango sem cabeça, sem dedicar tempo para com a sua esposa ou com os seus filhos. Eles precisam que você esteja lá, Michael.

- Mas é que é difícil com tanto trabalho e tanta responsabilidade - argumentou Michael pateticamente.

-É por isso que eu digo que é necessário esforço. As pessoas são difíceis. É difícil estar envolta de você. É difícil de estar em minha volta. Esta é a vida. As pessoas não são perfeitas. É por isso que é difícil lidar com ela. Mas todos nós precisamos de pessoas, especialmente se você quiser ser bem sucedido. É difícil encontrar um eremita rico.

Novamente, Michael riu nervosamente.

-É verdade, eu nunca vi.

-Precisa fazer um esforço para achar tempo. Precisa fazer um esforço para suportar as falhas da outra pessoa. È necessário muito esforço!

Michael olhou para seu relógio.

-De acordo, eu entendo isso. Bem, eu tenho que ir. Quanto à imaginação?

-Imaginação significa que você tem que ver com a sua imaginação como *poderia* ser essa relação. Use sua imaginação para convidar Amy a algum lugar, como fazia antes. Use a sua imaginação para planejar umas férias fantásticas com sua família. Use a criatividade que costuma usar no seu trabalho para ter sucesso com sua família.

-Eu acho que não tenho feito isto ultimamente.

-E tem ervas daninhas que provam isso. Agora você precisa ir. Aqui está a sua tarefa. Na próxima vez que você voltar eu quero saber do seu jardim se está semeando tempo, esforço e imaginação.

-Provavelmente eu terei que arrancar algumas ervas daninhas primeiro, disse Michael.

-Está bem. Converse com sua esposa. Peça perdão. Diga-lhe o que você quer fazer. Arranque as ervas daninhas e sempre haverá novas plantas que irão florescer.

Michael deu sua mão de Charlie. Enquanto suas mãos se pressionavam, Michael olhava firmemente nos olhos de Charlie.

-Obrigado Charlie. Lhe agradeço de verdade.

-É um prazer, Michael.

-Eu tenho que ir.

-Não há problema. Eu o verei de novo. Chame-me quando você tiver que voltar por estes lados. Eu realmente gosto de nossas conversas.

-Eu também - garantiu-lhe Michael-. Ligarei brevemente.

-Perfeito.

Com isso, Charlie retornou para o seu jardim e Michael foi atender seus clientes.

4

Alcance suas Metas

"A maior razão para definir uma meta é o que ela faz para você querer alcançá-la"

Mack é exatamente o tipo de restaurante onde os trabalhadores da classe média frequentam; um lugar pequeno na estrada cheio de caminhões e, com estacionamento de cascalho. Cheiro de frituras a três metros da entrada principal, em outras palavras, *perfeito*.

Já haviam passado quatro semanas desde o último encontro entre Michael e Charlie, e por isso Michael marcou uma nova reunião. Charlie teria que ver alguns processos na cidade e sabia de um pequeno restaurante que estava no meio do caminho para ambos. Foi assim que Michael entrou no restaurante Mack pela primeira vez.

Quando Michael atravessou a porta sentiu um de seus favoritos cheiros, bacon! Uma verdadeira maravilha para comer. Ele viu Charlie sentado na parte de trás em um canto, conversando com alguns clientes regulares do lugar, todos vestindo o característico macacão de manutenção.

Quando Charlie viu Michael desculpou-se dos outros e saiu ao seu encontro, caminhando lentamente.

-Olá Michael, como bom é vê-lo. Parece estar muito bem.

-Você também, Charlie... Mas, você está andando muito devagar. Está tudo bem?

-É a idade. Para nós, os velhos, nos custa caminhar. Você verá.

-Ok, só fiquei um pouco preocupado.

-Bem, sente-se aqui, disse Charlie, apontando para uma mesa vazia que parecia brilhar como deve brilhar uma mesa em um restaurante velho: de madeira forrada com fórmica em cima com cadeiras de plástico prateadas.

Enquanto os dois homens sentavam uma garçonete veio oferecer café.

-Certamente - Charlie - disse. E você Michael, quer café?

-Sim, por favor.

-Eu trarei imediatamente - ela gentilmente respondeu.

Bem, ela está de bom humor, observou Michael.

-O nome dela é Sue. Parece que está sempre feliz. Grande atitude.

-Charlie, quanto tempo faz que você trabalha para Doze Pilares?

-Trabalho lá desde o primeiro dia. Desde quando começou a ser construída. Tenho estado lá o tempo todo.

- E o que fazia antes disso?

-Tinha meus negócios. E fazia-os bem. Quando eu me aposentei, me dei conta que eu gostava de cuidar e consertar as coisas, de jardinagem e coisas parecidas, e é assim que eu atualmente passo meus dias.

Charlie mudando de assunto...

-E como está Amy?

-Ela está bem. Muito bem. Esta é a principal razão porque eu queria encontrá-lo novamente, para dizer-lhe como tem sido as coisas desde que me falou sobre como cuidar dos jardins.

-Que bom, conte-me - respondeu Charlie com entusiasmo.

-È muito simples, realmente. Naquele mesmo dia quando voltei para casa, comecei a pensar sobre a minha relação com Amy, como se fosse um jardim que eu tinha que semear e cultivar. Não é que eu seja um *Senhor Jardineiro* ou algo assim, mas a metáfora realmente me ajudou. Deu-me algo para usar como exemplo. O principal é que eu comecei há dedicar mais tempo à relação.

- E como foi isso?

Suzy, a garçonete, chegou com o café e perguntou:

-Querem algo para comer?

-Para mim não, disse Charlie.

-Não, obrigado. Só o café está bom para mim.

-De acordo - disse ela sorrindo.

E a feliz Suzy se afastou.

-Voltando ao nosso assunto - Michael disse com um sorriso... Para responder à sua pergunta, eu querendo arrumar um tempo contratei uma pessoa para cuidar das crianças uma noite por semana, e assim ela e eu poderemos ir fazer o que Amy sempre quis. Ela escolhe o restaurante, o filme, a livraria, qualquer coisa. Ela adora. Isto tem funcionado tão bem como um raio de sol sobre uma flor!

-Isso é maravilhoso - disse Charlie-. Estou muito feliz por você. Mantenha-me informado sobre os progressos. Lembre-se apenas que, uma vez que a flor floresce, sempre precisará de água e sol para não murchar. O trabalho não termina quando floresce.

-Lembrarei disto.

-E o que mais há de novo, Michael? Como está o seu trabalho e o resto de sua vida?

-Muito bom. Como lhe havia dito antes, meu maior desafio é o trabalho. Eu quero melhorar na minha carreira, porque sinto que não atingi todo o meu potencial.

Hum. Quais são as suas metas para sua carreira? -perguntou Charlie.

-Metas? Isso pode ser o meu problema. Acho que eu não tenho metas.

-É por isto que você recebe o que está recebendo.

-Eu acho que isso é verdade. Sempre ouço falar em fixar metas e da sua importância, mas nunca fiz. Imagino que você já ouviu o Sr. Davis falar sobre fixar metas, certo?

-É claro que sim. É um dos seus temas favoritos, pois este é o **quarto Pilar do sucesso:** *Alcançar suas Metas.*

-E o que diz? Ele deve saber muito sobre metas para viver em um lugar como este.

-Oh, claro que sim, Michael. Ele sabe.

-De acordo, então me conte.

-É muito simples.

-Eu estou pronto.

-Aqui vai: escreva-as.

-Eu não tenho caneta.

Charlie riu.

-Não. Este é um conselho: escreva-as. Escreva suas metas.

Michael também riu.

-Oh, eu pensei que... Não importa. De acordo, então devo escrever minhas metas. E é só isso?

-Isso é tudo. Eu lhe disse que era simples.

- E que bem isso faz?

-Pense sobre isto, Michael: primeiro, para escrevê-la, deve ter antes de qualquer coisa uma meta, que neste momento, é uma ótima maneira de começar. Em segundo lugar, ao escrevê-la, criará um poder que lhe dará uma dimensão da realidade. *Uma das melhores coisas que você pode fazer é escrever cem coisas que você quer conseguir antes de morrer.* Só o processo de decidir quais são, é muito poderoso, mas uma vez escrito, tenha cuidado, porque agora provavelmente as conseguirá.

-Por quê?

-Porque agora a sua mente estará consciente delas. Sua mente precisa ver uma maneira de alcançá-las. Este deve ser a sua primeira meta: escrever suas 100 metas.

-OK, eu vou fazer isso. Não pode me fazer nenhum mal.

-Agora há algo mais que o Sr. Davis ensina e é muito importante, Michael. Ele disse que a principal razão para definir uma meta é a transformação que você sofrerá para obtê-la. O que ela fará por você será sempre mais valioso do que a própria meta. Sr. Davis sempre diz: "Faça um milhão de dólares, não pelo dinheiro, mas sim pelo que isso representará para você ao fazer um milhão de dólares". Isto sim é que é um excelente conselho.

-Ah, já entendi! O verdadeiro objetivo é que, para a realização de uma meta eu preciso me transformar em uma pessoa melhor, certo?

-É exatamente isso, Michael.

-Creio que eu já estou entendendo o que é sucesso.

-Sim, eu acredito que está entendendo. É emocionante, não é verdade?

-Realmente é. Sinto-me mais forte apenas por ouvir e falar sobre isso, mesmo que ainda não tenha mudado nada.

-Sim, o poder de mudança é emocionante. Você tem um grande futuro pela frente.

-Só gostaria de já tê-lo conseguido.

-Bem. O Sr. Davis também disse: você não pode mudar seu destino em uma noite, mas pode mudar a sua direção.

-Eu sei que não posso transformar-me no que eu quero da noite para o dia. Isso é o que é frustrante. Eu acredito que eu desperdicei muitos anos e terei que construir um longo caminho para o sucesso. Só não sei por onde começar.

-Comece mudando a direção. Você está onde está, mas não tem que permanecer no mesmo lugar. Escolha aonde você quer ir e pense em um plano para consegui-lo.

-Como fazê-lo?

-È aqui aonde entra as metas. Por exemplo, digamos que você que ter algum tipo de vida, certos rendimentos de trabalho, daqui a dez anos. Você será capaz de sonhar em algo grande para consegui-lo em dez anos?

-Com certeza.

-Então, essa é a sua meta a longo prazo. Ou você pode fazer que sua meta de longo prazo seja de cinco anos. Uma coisa que está lá no futuro e que você deseja conseguir. Portanto, você seleciona em algum momento, no meio do caminho para obter a sua meta a médio prazo, digamos aos 5 anos em uma meta de dez anos. E, em seguida, um objetivo a curto prazo para um ano ou dois. Também poderia ser o que o Senhor Davis chama de 'micro-metas' dentro de um mês. A chave é que cada uma o leve à meta final.

-Me dê um exemplo - disse Michael.

-Vamos supor que você deseja abrir seu próprio negócio em 5 anos e para abri-lo precisará economizar R$50.000,00. Você deve ter algumas metas menores que o levarão a meta principal. Para economizar R$ 50.000,00 em cinco anos, você deve aprender a fazê-lo. Você terá que economizar R$850,00 por mês e nunca tocá-los. E após 5 anos de economia você terá os seus R$50.000,00 que tanta precisa. Isto é, sem mencionar que se você colocar esse dinheiro em uma poupança ganhará rendimentos e provavelmente conseguirá os seus R$50.000,00 muito mais cedo. Sua meta de três anos será R$30.000,00 e sua meta de um ano será economizar R$10.000,00.

-Como posso fazer isso? -disse Michael, olhando e sorrindo surpreendido.

-Não vai ser nada fácil, mas você pode fazê-lo. Você pode cortar gastos, obter um segundo emprego, vender alguma coisa... Tudo isso pode ser feito. E para as habilidades, que você estará aprendendo, faça o seguinte: defina a meta e trabalhe nela regressivamente. É realmente simples.

-Bem, é melhor que eu tenha pressa em conseguí-la.

-Decida o que você quer fazer e comece. Esta é uma das mais poderosas lições de vida.

5

O uso apropiado do Tempo

"O dia tem muitas oportunidades, mas apenas uma delas é a melhor".

-Mais café? -perguntou Sue, alegremente.

-Obrigado sim, vou tomar outro- disse Charlie.

-Eu também - disse Michael.

Sue encheu as xícaras e retirou-se rapidamente.

-Não sei, Charlie. Não creio que tenho tempo agora para mudar a direção da minha vida. Sinto-me atolado de tanto trabalho, a casa, minha esposa, filhos... Na verdade eu não vejo como eu posso conseguir uma nova meta.

- Eu lhe direi as mesmas palavras que o Senhor Davis disse muitas vezes: ' *nós sofremos uma das duas dores: a dor da disciplina ou a dor do arrependimento. A diferença é que a disciplina pesa gramas enquanto o arrependimento pesa toneladas*. ' Estas palavras são muito importantes, Michael.

-Eu acho que não entendi.

-Pense em seu leito de morte, Michael. Há algumas coisas - que ainda não fez, coisas que vem adiando – que se não fizer irá ter profundos arrependimentos. A única coisa certa é que o fim da sua vida chegará e mais rápido do que você imagina.

"Eu já estou velho e eu estou espantado como a vida passa rápido. Para mim o fim se aproxima. Eu tenho vivido bem e já fiz tudo o que eu desejei. Mas, ainda há tantos homens e mulheres que nunca se permitiram sonhar e há aqueles que tentaram, mas a maioria não supera o medo e não lutam para realizar seus sonhos. Então, um dia, eles estão em seu leito de morte e não há nada - nem mesmo uma coisa - que podem fazer para corrigi-lo. Seu corpo está frágil, fraco e sem animo. É nessa hora que sofrem o enorme peso do arrependimento."

-Você verá, - continuou Charlie - os dias são caros. Quando se gasta um dia, você tem um dia a menos. Portanto, certifique-se de que gaste cada dia seu com sabedoria.

-Como vou saber gastar o dia com sabedoria? -perguntou Michael.

-O Senhor Davis diria que o seu dia está sendo gasto com sabedoria, se você estiver fazendo da melhor maneira possível. Cada dia tem muitas oportunidades, mas apenas uma delas é a melhor. As melhores oportunidades são as que o levarão a realização das suas metas e é a elas que você tem que dedicar tempo. É assim que você descreveria seus dias?

-Passo meus dias tentando sobreviver. Somente com a certeza de que eu receberei o suficiente para pagar as contas.

-È exatamente esta a armadilha que caem a maioria das pessoas. Gastam o tempo fazendo o urgente e não o que é realmente importante. A urgência é a tirania que nos escraviza se você não lhe colocar atenção. É melhor ser o dono do tempo do que vice-versa. É importante ser o criador da nossa própria vida.

-Michael, se você mesmo não desenhar o plano da sua própria vida, o mais seguro é que alguém desenhará qualquer outro plano para você. E adivinha o que eles têm planejado para você.

-O quê?

-Não muito - Charlie disse com um sorriso largo.

-De acordo - Michael acenou com a cabeça uma ligeira gingada

-Sim, Michael, algo se gerencia e algo gerencia outro. Você gerencia seu dia ou o dia gerenciará você. Você controla seu tempo ou seu tempo controlará você. Escolha. Este é o **quinto Pilar do Sucesso:** *O uso apropriado do tempo*.

Justo naquele momento tocou o Pager de Michael. Ele olhou e disse:

-É uma chamada urgente, devo ir. Pegou o casaco e se levantou.

-Espero que não seja nada muito urgente.

-Não, mas eu devo ser rápido. Coisas do trabalho.

Olhou com simpatia para Charlie e disse:

-Eu realmente aprecio que você tenha dedicado seu tempo para me ensinar tudo isto, Charlie. Sou muito grato por você me transmitir todo o aprendizado que você teve do Sr. Davis. Obrigado.

Charlie se levantou, deu a mão a Michael e disse:

-È um prazer Michael. Eu realmente gosto. Essa é a vida, nós os velhos ajudando aos jovens aprendizes.

Ambos sorriem.

-Não deixe passar muito tempo para nos encontrarmos novamente. Dê-me uma chamada e passe por minha casa o mais rápido possível, de acordo?

-OK - disse Michael andando em direção da porta. Prometo que ligarei em breve.

Tão logo a porta fechou, Michael foi apagar um "fogo" pouco importante.

6

Cerque-se de Pessoas Melhores

"Não fique perto de pessoas acomodadas e sem expectativas, assim não vai crescer. Vá aonde as expectativas e a vontade de crescimento são altas".

Já haviam passado três semanas desde que Michael e Charlie se reuniram no restaurante e Michael quis visitar-lhe para contar sobre as suas realizações. Quando chegou a Doze Pilares, estacionou seu carro perto da oficina e caminhou pela parte de trás da casa perto da piscina, tal como Charlie lhe havia dito.

Ali estava Charlie com seu macacão.

-Olá Charlie - gritou Michael do jardim.

-Olá Michael. Chegou um pouco adiantado, assim pode me ajudar a limpar o piscina!

-Oh, não queira colocar-me para fazer este trabalho. Eu posso danificar a piscina.

Nesse momento Michael estava caminhando ao redor da piscina. Esta parecia já estar completamente limpa.

-Esta bem. Já estou terminando. Estou tirando algumas folhas que estão no fundo. Em seguida, vou colocar os produtos químicos e já já estarei livre.

-Para mim já está muito limpa - disse Michael.

-*Sempre faço o melhor que eu posso fazer*. Como vão as coisas?

-Muito bem. Tenho boas notícias.

-As boas notícias sempre são bem vindas, disse Charlie.

-Tenho duas novas notícias. A primeira é que a Amy e eu estamos cada vez melhores, estou dando atenção ao meu jardim, você sabe. E a segunda é que eu escrevi as 100 metas para minha vida. Logo após escrevê-las agrupei-as em grupos diferentes, a longo prazo, médio prazo, curto prazo, etc. Foi divertido de fazer.

-Sempre é bom sonhar e é muito motivador também, não é?

-Sim, especialmente quando se trata da minha família, minha carreira, meus rendimentos e os lugares que eu gostaria de conhecer. Foi esclarecedor fazer isso.

-Quanto tempo levou?

-Oh, não muito. Talvez uma hora e meia.
-Muito bem. Qual é o lugar que você mais quer conhecer?

-Isso foi fácil: Itália. Eu sempre quis ir, pela sua história, sua arquitetura, arte, cultura, a comida... Não posso nem esperar. Mas o mais emocionante - e você me disse que iria acontecer - é que quando eu escrevi esta meta, comecei a pensar sobre como alcançá-la. Uma vez que me conscientizei dela, minha mente começou a procurar meios para torná-la realidade.

-É assim que funciona. Quero parabenizá-lo, Michael!

-Obrigado, eu devo aos Doze Pilares do Sucesso do Sr. Davis, pois foi através deles que consegui, é claro.

-Sim, ele sabe uma outra coisa sobre o sucesso - disse Charlie enquanto continuava passar a peneira na água. Cada folha que puxava colocava em um balde perto dele.

-Então, aqui me tem pronto para um novo Pilar do Sucesso, pode me ensiná-lo?

-Ok! – Disse Charlie apoiando as mãos e o queixo no limpador de piscina, enquanto pensava.

-Vejamos... Que tal isto: "*Fique perto dos melhores*". (**sexto Pilar do Sucesso**)

- Concordo... O que significa? Comprar coisas caras?

-Não, não as melhores coisas. E sim, melhores pessoas. Cerque-se de pessoas de sucesso, das pessoas vitoriosas e que vivem de acordo com os valores e habilidades que você gostaria de desenvolver. Você vai ver, as pessoas em sua vida têm um poder incrível para influenciar o seu destino. Essas pessoas podem afetá-lo profundamente. O Sr. Davis disse que se deve estar constantemente perguntando: quem está no meu círculo de influência? Que influência tem sobre mim? O que me aconselham a ler? O que eles querem que eu diga? Aonde estão me levando? O que querem que eu pense? E, em seguida, a grande pergunta para você: Estou eu mesmo de acordo com tudo isso?

-Está falando dos amigos?-disse Michael.

-Amigos, sua esposa, seus colegas de trabalho e sua família. *Todas* as pessoas ao seu redor. É importante perguntar como lhe afetam. Como você mencionou seus amigos, vamos começar por aqui.

-Do acordo, o que quer dizer com isso?

-Bem, eles têm uma enorme influência sobre você. Vamos dar uma olhada. Diga-me sobre seus três amigos mais próximos.

-Isso é fácil, nós estivemos juntos sexta-feira passada. João, Carlos e Toninho. Temos sido amigos desde a infância. Nós saímos juntos quase todas as noites de sexta-feira.

- Em que eles trabalham? Como eles se divertem? O que eles gostam de fazer? -perguntou Charlie.

-Vamos ver. João trabalha em uma loja. Ele começou a fazer faculdade, mas não gostou e parou.

-Ele está feliz com o seu trabalho atual?

-Boa pergunta. Não, ele odeia seu trabalho. Há mais de dez anos que trabalha lá e ganha o suficiente para cobrir suas despesas. Não é fácil sair agora.

-No mundo corporativo isto se chama *algemas de ouro*, embora eu tenha dificuldade em utilizar este termo porque não ganham muito. Conte-me sobre Carlos.

-Carlos. Bem, ele faz com que João pareça ser o melhor. Pelo menos João está trabalhando. Carlos está sem trabalho há quase dois anos. Ele não consegue obter qualquer coisa que goste ou ter salário que deseja ganhar.

-Ok! – Disse Charlie sem surpresas. E o Toninho?

-Toninho é provavelmente o meu melhor amigo. O temos sido desde que nos conhecemos. Nós gostamos das mesmas coisas, compartilhamos os mesmos hobbies, etc. Embora às vezes seja difícil porque ele tem mal humor.

-Mau humor?

-Sim, ele se irrita por qualquer coisa.

-Entendi. Creio que você precisa fazer alguns ajustes em suas amizades.

-Quer dizer, deixar os meus amigos?

-Eu não diria tal coisa ainda, mas quero que você faça esta pergunta: ' O que tanto meus amigos têm-me influenciado? ' Você *terá* que dar uma resposta honesta sobre a influência que eles têm sobre você. Em outras palavras, eles o estão ajudando a crescer na direção que você quer? E se eu lhe disser que, se continuar com seus amigos como têm feito até agora e não fizer qualquer coisa para obter novos relacionamentos, estará perdendo oportunidades para alcançar o que se propõe, tanto para sua vida como para sua família?

-Charlie, você realmente acha que meus amigos não me deixam crescer?

-Bem, vamos ver desta maneira. Se voltarmos para a pergunta que eu lhe fiz, "Que efeito eles têm sobre mim?". Para ser mais específico, você terá que perguntar: 'Para onde estamos indo, com o que passamos o tempo?'. Se vocês compartilham todas as noites de sexta-feira não só algumas bebidas, como também se queixam constantemente dos seus odiados trabalhos, dos seus maus chefes e quão arruinados estão, que tipo de influência é esta? Quando você volta para casa, se sente mais inspirado para ser mais e mais, para atingir suas metas com mais entusiasmo ou pelo contrário, você sente uma sensação negativa, temendo o dia seguinte que terá de levantar-se cedo e estar no escritório com o chefe que não lhe cai bem. A influência é tão sutil como um pequeno empurrão e cada vez que se encontram há mais empurrões, mas, sempre apontando para a direção errada, com atitudes erradas que o levam a um caminho que você não deseja seguir.

-Michael, eu sei que isso é um tema muito delicado e muitos de nós temos amigos que são boas pessoas, muitas vezes bem intencionados, mas se o efeito que eles têm sobre nós é negativo, então cabe a nós mesmos tomarmos decisões difíceis para nos proteger das más influências.

Michael ficou sentado, olhando firmemente para Charlie.

-Michael?

Finalmente Michael reagiu.

-Eu nunca tinha pensado dessa forma. Nunca havia pensado se eles são uma boa ou má influência para mim.

-A maioria das pessoas não faz Michael, não se sinta mal, mas há coisas simples que tem energia suficiente para mudar nossas vidas. Eu vou lhe contar um dos princípios do Sr. Davis que é muito eficaz para ajudar as pessoas nos seus relacionamentos. Você verá que cada relacionamento que você tem é uma associação, e que cada associação pode ter efeitos positivos, neutros ou negativos sobre você. Portanto, a pessoa que quer ter sucesso deve estar constantemente analisando sobre suas relações.

-Como você tem feito? -perguntou Michael.

-Muito simples. Coloque cada pessoa que você conhece em uma dessas três categorias: dissociação, associação limitada e associação ampla. Pergunte a si mesmo sobre cada pessoa se ela é alguém que não deveria estar associado ou, deveria ter uma associação limitada ou pelo contrário, ter uma associação ampla.

-Então, devo fazer isso com meus amigos?

-É você quem decide Michael. Mas, pode-se dizer que tendo em conta a situação que está vivendo, você não deve aumentar a associação com eles. Vocês vão em direções opostas. Você tem que decidir se deve limitar sua associação com eles, ou melhor, talvez terminá-la.

-Como posso decidir isso?

-Deixe-me colocar desta forma, Michael. Uma das coisas que eu faço para manter o nível de "ph" equilibrado dessa piscina é adicionar produtos químicos em quantidades exatas. Se eu adicionar muito de um dos produtos, a água pode parecer boa na superfície, mas não será boa para nadar, pois irão arder os olhos. Se eu colocar pouco produto, a água produz algas e se tornará verde ou pior ainda, ficará escura. Relacionamentos e associações funcionam da mesma forma. Pergunte-se qual é a quantidade de tempo que você deve dedicar com cada um para se tornar a pessoa que você quer ser. Se sua resposta for eliminar o tempo que você dedica a um relacionamento, então você deve considerar uma dissociação com esta pessoa. Michael, a vida não é simples e às vezes temos que tomar decisões difíceis, que se não as tomarmos, nós vão custar muito no futuro.

- Mas, eles têm sido meus amigos há décadas! -Michael argumentou.

-São amigos por conveniência? -perguntou Charlie.

-Amigos por conveniência? Não entendi.

-Gostaria de saber se eles são seus amigos porque é mais fácil continuar o relacionamento com eles do que sair e procurar novos relacionamentos.

Novamente, Michael ficou em silêncio. Charlie estava realmente pressionando.

Charlie continuou falando.

-Durante toda a vida, você tem várias maneiras para escolher e desenvolver novas relações. Você ainda pode. As pessoas bem sucedidas buscam relacionamentos com outras pessoas de sucesso que as empurrem, as incentivam e dão-lhes coragem para se tornar melhor.

- E como encontrar esse tipo de pessoas?

-Me alegro por você pergunta isso, porque me lembro do que o Sr. Davis dizia o tempo todo: “Para atrair uma pessoa atraente, você deve ser atraente. Para atrair uma pessoa poderosa, você deve ser poderoso. Para atrair uma pessoa comprometida, você deve ser comprometido. Em vez de ir trabalhar para eles, comece a trabalhar em você. Se você se propuser você poderá conseguir”.

- Então, isso tem a ver com desenvolvimento pessoal...

- Por Deus, acredito que você está entendendo - disse Charlie com um grande sorriso.
- Mas, nenhuma pessoa interessante e bem sucedida vai querer estar comigo.

-Isso é verdade em um sentido. As pessoas mais ricas do mundo não vai querer passar as suas férias com você como está agora, mas você pode começar a procurar por novos amigos e ao longo do tempo vai ter pessoas que irão admirá-lo. Quanto mais sucesso que você tiver, mais pessoas bem sucedidas conhecerá para relacionar-se. Pense sobre as pessoas de sucesso que conhece ou com quem já trabalhou. Talvez estas pessoas ainda não o abordaram porque elas o vêem acomodado e sem quaisquer desejo de superação. Se você lhes mostrar sua vontade de vencer, eles provavelmente terão todo o prazer em convidá-lo para o mundo deles.

-Você acha?

-Seguro. Eu vi isso toda a minha vida. O Sr. Davis gostava de lidar com os jovens, com os que tinham altos e baixos no negócio. Eles não estavam ainda no seu nível, mas eles queriam alcançar. Isto impulsionava ao Sr. Davis para estar com eles e ajudá-los.

Hummmm. Michael estava pensando sobre as pessoas que admirava e com quem gostaria de compartilhar.

Charlie interrompeu seu pensamento.

- E você sabe o que acontece quando se trata e se associa com pessoas bem sucedidas?

-Não. O que acontece?

-Em primeiro lugar, você está aberto a todos os tipos de novos conhecimentos. Conhecimento sobre como o mundo trabalha, como funcionam os negócios, como melhorar suas amizades. Em segundo lugar, você se abre a uma ampla e nova rede de trabalho. Os amigos deles começam a ser seus amigos. E em breve, tanto seus negócios com seu circulo de influência terão mudado para melhor. E por último e talvez mais importante, sua atitude também mudará. Noventa e nove por cento da vida é atitude, Michael.

- E amigos podem determinar a minha atitude?

-Não, não é que eles determinam seus modos, você determina sua atitude, mas como diz o Sr. Davis: 'Atitude melhor com a influência e com a boa associação'.

-O que significa isso? -perguntou Michael.

-Ele é muito simples, realmente. Você com certeza já ouviu falar deste ditado: "Diga-me com quem anda e eu vou lhe dizer quem você é." Este é um *fator* determinante. Pense nisso. Você está compartilhando suas vidas com eles, e quando interagem, todas as atitudes misturam-se e tornam-se outras. Se as pessoas com o qual se compartilha não têm atitudes positivas, você vai se desgastar e se manterá longe do que você poderá ser.

-Assim, não posso ter atitudes positivas se eu passo o tempo com meus velhos amigos?

-Veja desta forma: Pense nestas duas coisas. Eu nunca vi pessoas vencedoras desperdiçarem seu tempo com pessoas negativas. Eles sempre se rodeiam de vencedores, pessoas otimistas e positivas. E segundo, tudo o que você e todos os seus parceiros têm feito até agora, tem influenciado em sua situação atual. Michael pense desta forma, talvez se você mudar suas associações, o melhor dos resultados, tanto a sua vida quanto sua carreira, pode mudar.

Michael sabia que o que Charlie estava dizendo era verdade, mas não queria admitir isso.

Charlie continuou...

-Michael, afastar-se das pessoas é difícil, eu sei. Eu tive que fazer isso também. Mas eu prefiro pensar desta forma: A vida é um longo caminho e conhecemos muitas pessoas nele. Alguns nos acompanham durante toda a jornada, outros apenas por trechos curtos. Outros por trechos mais longos. Outros vêm e vão. Agora, imagine se eu tivesse um companheiro de viagem que não me fosse de muita ajuda, gostaria de continuar com ele? É claro que não.

-Na verdade, Charlie, eu sinto que estou aprendendo muito. Eu nunca ouvi essas coisas antes, e embora reconheça, também, que não são fáceis de ouvir, eles fazem sentido. Gostaria de ter sabido antes. Onde tem estado o Senhor Davis em toda minha vida? -disse Michael sorrindo.

-O Senhor Davis tem estado sempre ao seu alcance, mas talvez você ainda não estivesse preparado.

-Preparado?

-Sim, preparado. O Sr. Davis disse que, quando um estudante está preparado, o professor aparece. Agora você está pronto. Seu carro quebrou naquele dia e eu estava ali para ensinar-lhe tudo o que o Sr. Davis disse sobre seus Doze Pilares do Sucesso.

-Bem, agora realmente acho que estou pronto para aprender!

7

Permaneça aprendendo por toda a sua Vida

"Educação formal (*a que você teve na Escola e Faculdade) pode dar-lhe dinheiro. A auto-educação lhe dará uma fortuna".*

-Isso é ótimo, Michael. Muito bom - disse Charlie enquanto acabava de retirar folhas e pequenos insetos da piscina e se preparava para adicionar o produto químico-. O **sétimo Pilar do Sucesso** *è o Aprendizado*. Não é coincidência que nós chagamos a este ponto.

-Que bom. Diga-me como é que este Pilar do Sucesso.

-É este: *Uma pessoa bem sucedida sempre continuará aprendendo*.

-Por toda a vida?

-Sim, quantas pessoas você conhece que ao terminar a faculdade ou Universidade, acreditam que já sabem tudo o que eles precisam para viver a vida? -Charlie nem si quer quis esperar a resposta-. Muito!

- Mas eu aprendi muitas coisas boas na Universidade.

-Naturalmente qualquer um aprende muitas coisas boas na Universidade, mas só com este aprendizado não terá êxito. O Sr. Davis disse: "A educação formal pode lhe dar dinheiro, mas a auto-educação pode lhe dar uma fortuna". Você como todas as pessoas podem obter um diploma universitário, mas como disse o grande escritor Thoreau, "As massas levam uma vida tranquila de desespero e vão para o túmulo sem qualquer alteração." E parece que è exatamente isto o que está acontecendo com você.

-Charlie citando Henry David Thoreau. Estou impressionado! -Michael riu.

-Você vê, este velho aqui pode surpreender de vez em quando, querido jovem - respondeu Charlie tendo o cuidado de colocar a quantidade exata de produtos químicos na piscina. A questão é, que se você quiser ter sucesso nesta vida, a educação formal que você teve (na Escola e Faculdade) não é tudo. A chave é a auto-educação.

-Então, o que significa auto-educação?

-Auto-Educação é o que você ensina a si mesmo. É tirar proveito das lições da vida para crescer e se melhorar constantemente. A maioria das pessoas não dá continuidade ao aprendizado durante a vida, mas se você seguir aprendendo como está fazendo agora, está no caminho certo para melhorar sua vida.

-Eu não sei se eu já o estou fazendo.
-É claro que está fazendo. Você está aqui, ou não? Isto é auto-educação. Você tanto pode aprender sobre o sucesso com um velho colocando produtos químicos em uma piscina, como na mais prestigiada Universidade. O que eu estou lhe ensinando é inestimável, se você aplicá-lo.

-Realmente eu acredito. Alguns anos atrás eu teria dito que você estava louco, mas agora, depois de ter lutado tanto, acredito em você.

-Michael, o Sr. Davis disse: "se alguém toma o caminho errado, não precisa de motivação para cair fora dele, o que precisa é educação para mudar. A aprendizagem nos leva a alcançar saúde, riqueza e espiritualidade. Este milagre se inicia quando se busca e aprende". Trata-se de auto-educação. A maior parte de nossas vidas é vivida depois da educação formal (formatura), portanto, depende de nós mesmos se quisermos continuar aprendendo ou não. Alguns estão felizes só de completar o segundo grau, outros vão para a Universidade, mas aqueles que realmente são bem sucedidos, nunca deixam de aprender.

-Mas, como eles fazem?

-Há algumas coisas necessárias para aprender o que todos podem usar para melhorar suas vidas. Uma delas são os livros de leitura, a outra é aprender observando as pessoas de sucesso, e a terceira é aprender com nossas próprias experiências, analisando o que deu certo e o que deu errado

-Bem, a partir dos livros eu não funcionarei.

Charlie olhou incrédulo Michael. -A partir de livros? – perguntou.

-Sim, me conheço o suficiente para saber que agora eu não vou ler nenhum livro.

-Você está brincando ou está falando sério?

-Não, eu não tenho lido qualquer livro há anos.

-Bem, isso é uma parte importante do problema.

-Que eu não leia livros?

-Certamente. -Charlie colocou o produto químico de lado e se aproximou de Michael sentado com ele junto à piscina.

-Este é um ponto muito importante, Michael.

-Por que é tão importante ler livros? Parece que todo mundo escreve livros. É outra maneira de ganhar dinheiro, criar estórias. O que se pode aprender de um livro. Além disso, os livros são caros. A maioria custa entre R$ 30,00 e R$ 60,00.

Charlie sabia que esta seria uma conversa complicada.

-Michael, deixe-me ser direto, os livros foram, são e continuarão a ser uma das ferramentas mais úteis para a aprendizagem da história da humanidade. E com relação ao custo, o Sr. Davis, um homem de muito sucesso, diz que: "Não se deve pensar no custo de um livro e sim no quanto me custaria por não tê-lo lido."

- Como vai me custar se eu não o tiver lido? -perguntou Michael incrédulo.

-Pode custar-lhe de muitas maneiras, por exemplo, esta sua mesma atitude para com os livros já lhe custou pelo menos uma década ou duas de sua vida. Você vai ver que quando lemos livros nos abrimos a novos e vastos mundos para explorar e entender. Você nunca quis compartilhar um jantar com grandes líderes ou pensadores famosos? Você poderia se lesse os seus livros. Quando lemos estamos abertos a novas idéias e as novas idéias são como sementes que crescem em nossos corações e em nossas mentes, e quando às aplicarmos, conseguiremos alcançar nossas metas e o sucesso. Michael, como você pretende crescer e ser melhor se não se mantém constante e ativo buscando o conhecimento e as idéias que o ajudarão a seguir rumo ao sucesso?

-Oh, eu acho que nunca pensei dessa forma.

-De agora em diante, você deve pensar dessa maneira.

-Então, o Sr. Davis é um grande leitor, certo?

-Claro que sim, ele leu um livro a cada semana por quarenta anos. E é assim que ele adquiriu sua sabedoria. Antes que você vá embora eu vou lhe dar a lista dos livros que ele leu, tenho aqui em minha oficina.

-Eu não acho...

- Michael, eu insisto. Pode ser uma meta para você ler um desses livros antes de nos encontrarmos novamente. Eu não gosto de ser rude, mas eu não o verei novamente até você ter lido um dos livros da lista.

-Isso soa duro.

-Michael, lhe digo de todo coração. Eu creio tanto na leitura que acho que não se pode ter sucesso sem ela.

-Verdade?

-Claro sim - disse Charlie com convicção-. Também se deve aprender com as pessoas que têm sucesso - essa é a idéia da associação de que lhe falei há pouco - e todos devemos aprender de nós mesmos na medida em que cometemos erros e conseguimos as vitórias.

-Eu acho que tenho aprendido muito do Sr. Davis e de você Charlie, que estou disposto a fazer qualquer coisa que sugerirem. E, imagino que na Biblioteca eu encontrarei a maioria dos livros que recomendam

-É claro que sim.

Charlie se levantou.

-Ouça, sei que você provavelmente tem muitas coisas para fazer e eu devo terminar a limpeza da piscina e, em seguida, fazer algumas compras, então vamos para minha oficina e lhe entregarei lista dos livros recomendados pelo Sr. Davis.

Enquanto caminhavam rumo à oficina Michael disse:

-OK, eu *prometo* ler qualquer um deles antes de voltarmos a nos ver. Embora saiba que vai me tomar algum tempo.

Charlie tomou a dianteira e continuou a caminhar em direção à oficina tendo Michael ao seu lado.

-Está bem. Voltaremos a nos ver quando você o tiver lido. Tenho certeza de que irá gostar porque já tem o desejo de crescer. Você mergulhará nele como se fosse água no deserto.

Na medida em que andavam, Michael percebeu que Charlie tinha perdido algum peso.

-Charlie, notei que você está mais magro. Está perdendo peso, não é verdade?

Charlie caminhando respondeu:

-Oh, talvez um pouco. Mas, não se preocupe comigo.

Michael também notou que Charlie andava mais lentamente do que quando o tinha conhecido.

Quando eles chegaram na oficina Michael esperou enquanto Charlie foi para o escritório. Ele logo apareceu com uma folha de papel. Michael pegou a folha e começou a ler. Era uma lista simples sob o título*:*

"Livros que todos devem ler"

1. *A Biblia*
2. *Como ler um livro* de Mortimer Adler
3. *Em busca do Supremo* de Oswald Chambers
4. O *homem é aquilo que ele pensa* de James Allen
5. *Sementes da Grandeza* de Denis Waítley
6. *As Estações da Vida* de Jim Rohn.
7. *A Busca por Deus* de Acden W. Tozer
8. *Pense e Enriqueça* de Napoleón Hill
9. *O poder do pensamento positivo* de Dr. Norman Vincent Peale
10. *A mágica de pensar Grande* de David Schwartz
11. *O maior vendedor do mundo* de Og Mandino
12. *Como fazer amigos e influenciar pessoas* de Dale Carnegie
13. *A revolta de atlas* de Ayn Rand
14. *Em busca de sentido (Diga sim à vida, de qualquer maneira*) de Viktor E. Frankl
15. *Uma fortuna ao seu alcance* de Russell Conwell
16. *Em direção ao topo* de Zig Ziglar
17. *Os sete hábitos das pessoas altamentes eficazes* de Stephen R. Covey
18. *Lessons in History* de William James Durant
19. *O homem mais rico da Babilônia* de George S. Clason
20. *A história da filosofia* de William James Durant

-De acordo, isso parece interessante. Por qual devo começar?

-Vou dar-lhe o mais fácil - disse Charlie enquanto abria uma gaveta em uma mesa de metal velha que continha várias ferramentas. Pegou uma cópia antiga e deteriorada e obviamente bem lida do livro *A Mágica de Pensar Grande*.

-Esta cópia é sua, portanto você não terá a desculpa do preço - disse com um sorriso malicioso.

Michael o pegou e disse:

-Concordo, então lerei *A Mágica de Pensar Grande*. Eu o lerei e quando terminá-lo, você continuará a me ensinar os Pilares de Sucesso?

-È claro que sim Michael. Claro.

Dizendo isso, Charlie levou Michael para fora da oficina e deu-lhe um grande abraço. Em seguida, olhou-o nos olhos e disse:

-Fique tranquilo Michael, eu lhe ensinarei todos – disse Charlie.

Quando Michael saiu da casa naquele dia, notou um novo sentimento nele. Sentia um carinho especial pelo Charlie. Tornou-se quase como um pai para ele. Michael tinha perdido seu pai quando estava com dez anos e nunca teve a oportunidade de aprender lições com ele. Estava gostando do tempo que passava com Charlie, aprendendo, por tabela, Os Doze Pilares do Sucesso do rico Sr. Davis.

Michael deu uma olhada para o livro que estava no banco do passageiro. *Concordo, acho que é hora de pensar grande*.

8

Tudo na Vida são Vendas

"Uma das chaves para influenciar os outros é fazê-los ver que você é uma pessoa de talento e de virtude".

Levou um mês, mas Michael conseguiu terminar o livro que Charlie havia "exigido que ele lesse." Desfrutou da leitura muito mais do que imaginava. Agora estava entusiasmado para voltar a mansão Doze Pilares e se encontrar novamente com Charlie. Michael estava muito animado com esse negócio de "Desenvolvimento Pessoal".

Michael pegou o celular e ligou para Charlie. Depois de dois toques, Charlie atendeu.

-Olá, Charlie, aqui é Michael. Como vai?

-Muito bem, Michael e você?

-Bom. Melhor do que bom, realmente. E adivinhe, terminei o livro!

-Isso é fantástico, Michael. Você gostou?

-É claro que sim. E, de acordo com o nosso acordo, você pode continuar me ensinando os Doze Pilares do Sucesso.

-Eu adoraria Michael. Quando pode vir?

-Passarei por aí na depois de amanhã, na quarta-feira. Tenho um cliente para atender. Você teria meia hora, mais ou menos e assim enquanto você me diz mais alguns Pilares do Sucesso tomaremos um café. As três da tarde está bem?

-Três horas? Perfeito. Vou deixar o portão aberto e estarei na oficina lhe esperando. Até quarta-feira, então.

-De acordo, Charlie. Obrigado.

Quando Michael chegou na tarde de quarta-feira, encontrou Charlie na oficina conforme combinado. Michael supunha que Charlie gostava de ficar lá, apenas para consertar as coisas e pô-las novamente em funcionamento. Gerenciar uma propriedade como a do Sr. Davis certamente exigia tempo integral. Havia duas cadeiras na oficina que Michael nunca as tinha visto. Eles sentaram-se para tomar e apreciar a bonita vista proporcionada pelo grande lago, aproveitando o pouco tempo que Michael tinha. Foi também a primeira vez que Michael viu o lago.

Após uma breve conversa sobre o que Michael tinha aprendido do livro *A Mágica de Pensar Grande*, Charlie começou rapidamente com as duas próximas lições dos Pilares do Sucesso do Sr. Davis.

-Eu sei que você não tem muito tempo hoje, Michael, mas eu quero compartilhar com você outros dois Pilares do Sucesso do Sr. Davis. O primeiro, o oitavo, é sobre vendas e o segundo, o nono, trata-se sobre o dinheiro.

-Ok! Eu estou pronto.

-O Senhor Davis sempre disse: ' Tudo na vida são vendas. ' Isso é verdade, Michael. Você trabalha com vendas, não é verdade?

-Sim, trabalho.

-É muito bom nisso?

-Estava convencido de que era, mas de acordo com meu desempenho, eu estou começando a me questionar.

-OK, Michael. Todo mundo pode melhorar nas vendas se assim o propuser. A primeira coisa é perceber que tudo são vendas. E para compreender melhor esta questão e melhorar a aplicação deste princípio, é melhor entender as vendas como um conceito de influência.

-Influencia?

-Sim. O Sr. Davis disse que ser influente é a chave para uma vida bem sucedida. Todo aquele quer ter sucesso deve aprender a arte e a capacidade de influenciar os outros. Quando o fazem, eles serão bem sucedidos.

-Como é isso?

-Veja, toda a vida é vivida com outras pessoas, não em um lugar vazio. Quanto mais se necessita ter sucesso geralmente se consegue com as pessoas que trabalhamos ou com as quais temos de encontrar. É por isto que se deve ser influente. Esta é uma verdade desde que nascemos.

-Não entendo o que você quer dizer - Michael disse perplexo.

-Pense nisso. Desde que nascemos, alcançar nossas metas depende do quão influente nós sejamos. E à medida que nós crescemos, vamos melhorando essa habilidade. Um bebê deve influenciar seus pais para que lhe dêem o que comer. Uma criança influencia seus pais para que eles lhes comprem uma bicicleta. Um adolescente tem que influenciar a pessoa que gosta se quiser obter um compromisso. Aquele que se formou na Universidade deve influenciar seu futuro chefe para que este lhe dê um emprego. Pessoas de vendas devem influenciar seus prováveis compradores se quiserem comer bem! Como você vê tudo na vida são vendas, tudo em vendas é influência.

-Isso tem sentido... Mas, como influenciar?

-Existe uma placa no escritório do Senhor Davis que cita Thomas Jefferson. Nela está escrito*: Há uma aristocracia natural entre os homens, cuja base é o talento e a virtude.*

-Ok, mas continuo a não entender.

-Isso é fascinante, Michael. Se você pensar nos fundadores dos Estados Unidos, eles vieram de um lugar onde havia uma aristocracia baseada na monarquia, aristocracia que havia passado de geração em geração. Você se tornava rico e influente dependendo da família de onde você nasceu. O que Jefferson quis dizer é que a beleza dos Estados Unidos é que qualquer um pode obter uma aristocracia natural – o máximo nos níveis de sucesso - se você tem a base necessária para conseguir: talento e virtude.

- E o que isso tem a ver com vendas e influência?

-Michael, se você quer vender mais e ganhar mais dinheiro, deve se tornar um melhor influenciador. E a chave para influenciar aos outros é que eles percebam em você uma pessoa de talento e virtude. O Sr. Davis frequentemente diz que talento e virtude são a mesma coisa que ter personalidade e habilidade. Se você tem personalidade forte e habilidades, você estará sempre vendo crescer sua influência. E você sabe qual é a melhor maneira de fazer com que as pessoas o vejam como uma pessoa de talento e virtude?

-Não, qual?

-Sendo uma pessoa de talento e virtude. -Charlie riu alto de sua própria piada.

Michael sorriu, meio sem graça.

-Talento e virtude são a base para ser influente e ter sucesso em vendas e, não importa se você está vendendo um produto ou se você estiver vendendo a si mesmo: uma pessoa bem sucedida sempre está vendendo a si mesma. Uma vez que você tiver dominado isto, a habilidade de vender será bastante simples.

-De acordo, isso eu entendo. Quais são as habilidades necessárias para vender?

-Conhecer o produto. Falar com muitas pessoas. Ser persistente e nunca aceitar um "não" como resposta.

-Você pode me explicar um pouco mais?

-Claro. Em primeiro lugar, aprenda tudo sobre o seu produto. Sr. Davis disse: "Você não pode falar de algo que você não conhece. Você não pode compartilhar algo que não sente. Você não pode transmitir algo que não sabe. E não pode dar algo que não tem. Para dar e compartilhar eficazmente, você primeiro deve ter. ' Se você está vendendo um produto você tem que conhecê-lo, acreditar nele e senti-lo. E isto também é verdade se você está vendendo a si mesmo.
-Para falar com muitas pessoas e ser bem sucedido em vendas, simplesmente fale com muitas pessoas todos os dias. E aqui está a melhor parte: há muitas pessoas!

-Só falar com muitas pessoas?

-Obviamente tem que ser com pessoas qualificadas. Você não pode ir tonteando. O Senhor Davis sempre fala sobre a lei dos grandes números, o que significa que, certa porcentagem vai comprar ou trabalhar com você. Se for uns 10 por cento, você venderá mais se falar com quarenta pessoas do que falar só com dez pessoas por dia.

-Faz sentido. O que mais?

-Nunca aceite um "não" como resposta.

-Isso é verdade.

-Michael, os vendedores deveriam tomar lições de seus filhos. O que a palavra "não" é para uma criança? Quase nada!

-Aha´! Eu sei disso melhor do que ninguém. Quando eles querem algo, eles pedem, pedem e pedem!

-O que a gente vê é que muitas pessoas não são suficientemente persistentes para serem bem sucedidas em vendas ou na vida por esse motivo.

-Sim, eu acredito que você está certo.

Charlie deu uma paradinha e foi buscar mais café. Ao caminhar, ele tropeçou e caiu de joelhos no chão. Michael correu para ajudá-lo.

Tudo bem, Charlie? -disse-lhe ajudando-o a levantar-se.

-Sim, obrigado, estou bem. Eu estou ficando fraco na medida em que eu envelheço.

Michael voltou a sentar-se enquanto Charlie servia mais café.

-Quer mais? -perguntou segurando o bule de café.

-Não, obrigado.

Tão logo Charlie sentou, continuou.

-Sim, Michael, a idade leva o melhor de nós. Eu não tenho muito tempo de vida.

-Não diga isso Charlie, você parece saudável.

-Eu tenho meus dias. No final a velhice vem para todos, ou então uma doença vem antes. O tempo é menor do que o que você pode imaginar. Se as pessoas percebessem isso, viveriam diferentes.

-Sim, eu acredito que você está certo. Minha vida tem passado muito rapidamente. O dia a dia passa sem você perceber se você não tomar cuidado, e eu não tomei.

- Mas você está mudando.

-É verdade. Graças a você e o misterioso Sr. Davis. A propósito, você acha que algum dia eu o conhecerei?

-Ah, quando chegar o momento ele aparecerá.

9

O dinheiro raras vezes é maior do que o Desenvolvimento Pessoal

"O que você receber será proporcional à sua mudança".

Como o café estava muito bom Michael decidiu tomar outro. Levantou-se e serviu outra xícara e enquanto voltava a sua cadeira pediu a Charlie que lhe ensinasse o próximo Pilar do Sucesso.

-Sim, o pilar de número nove. Você vai gostar. Tem a ver com o dinheiro.

-Se tem a ver com o dinheiro, claro que eu vou gostar. Mas, por que é o número nove? Não deveria ser o número um? Afinal, o dinheiro faz o mundo 'girar'.

-Michael, este é um dos erros que muita gente comete. Na realidade, o dinheiro não faz o mundo 'girar'.

-Você não pode me dizer isto olhando para esta casa.

-Superficialmente, é isso o que muitas pessoas pensam da riqueza. Mas, para a maioria de pessoas ricas, o dinheiro não é número um em suas vidas. Eles têm dinheiro e se deram conta de que a vida continua, tais como o faziam antes. Eles podem viver em casas bonitas ou lidar com carros mais luxuosos, mas a vida continua para todos. O dinheiro não resolve os problemas da vida.

-Bem, eu gostaria de tentar.

Charlie riu.

-Michael, não duvide, pois você terá a sua oportunidade. Você está aprendendo muito daquilo que mudará sua vida.

-Espero que sim. Eu sempre quis ser um milionário.

-Realmente? Por quê?

-Para começar, por segurança.

-O dinheiro não lhe dá segurança, Michael. Se você espera segurança quando estiver rico, então terá que esperar muito tempo.

-Por que disse isso?

-O dinheiro sempre pode ir embora. Você pode perdê-lo. Você pode ser processado. A inflação pode desvalorizá-lo. Podem lhe roubar. Michael, cada ano que passa você ouve dizer que aqueles que eram milionários ou mesmo multi-millinários foram declarados falidos, de centenas de milhões de dólares a nada... em apenas um ano. Imagine isso.

Enquanto estava dizendo estas últimas palavras, Charlie começou a tossir. Estava tão mal que pediu desculpas e foi ao banheiro. Michael ficou sozinho, se perguntando por que queria tanto ter dinheiro. Quando Charlie retornou, eles continuaram.

-Me desculpe. Esta tosse tão persistente é terrível. Então Michael, por que você quer ter mais dinheiro?

-Bem, suponho que seja para comprar todas as coisas agradáveis que eu quero para mim e para minha família.

-Sim, quando eu olho para Doze Pilares, vejo uma bela casa. Os carros na garagem são maravilhosos. Mas aqui está o que o Sr. Davis disse: "Uma vez que você se torna milionário, você pode dá-lo todo porque o que é importante não é o milhão de dólares, mas sim a pessoa em quem você se tornou durante o processo para se tornar milionário."

-Doá-lo? Ele não deu o dele.

-Não, você não terá que doá-lo. Você pode dá-lo, porque se tornará uma pessoa que poderá recuperá-lo. Ganhar Um milhão de dólares o fará ser a pessoa capaz de consegui-lo novamente. Sim, você poderá fazê-lo novamente, se for necessário. Esta é outra coisa que o Senhor Davis ensina às pessoas. Ele disse: "O dinheiro raramente é maior do que desenvolvimento pessoal." Se você quiser ganhar Um milhão de dólares, você terá que se desenvolver pessoalmente ao ponto de se tornar a pessoa que vale Um milhão de dólares. Você precisará gostar da pessoa que você se tornará, não só apenas do dinheiro. Você se lembra daquele velho ditado: "Aquele que ama apenas o dinheiro, nunca vai lhe parecer que tem o suficiente."

Michael olhou em direção ao teto, inclinou-se na cadeira e disse:

-Eu só quero saber como ganhar mais dinheiro.

-De acordo. Eu vou lhe contar um dos maiores segredos para se fazer uma fortuna, e aposto que nunca lhe ensinaram. Quase todas as pessoas ricas de todos os tempos - exceto para alguns poucos – comprovam esta verdade. Esta é uma das favoritas do Sr. Davis. Ele diz: **"Lucros são melhores do que salários"**.

Charlie disse isso e ficou esperando. Tinha um gesto de satisfação em seu rosto. Mas Michael não entendeu.

-Lucros são melhores do que os salários?

-Sim, lucros são melhores do que os salários.

-O que isso quer dizer?

-Michael, é muito simples. Quer ganhar Um milhão de dólares em um ano?

-Claro, isso seria maravilhoso!

-Se você vender dez vezes o que vende agora, você ganharia um milhão de dólares em um ano?

-Não, nem sonhando.

- E o proprietário da sua empresa? Se todos os vendedores vendessem três vezes mais do que eles fazem agora, você acha que ele iria ganhar um milhão de dólares em um ano?

-Eu acho que ele produz um milhão de dólares agora. Como você pode imaginar a resposta é sim. Mas o que isso tem a ver com isto?

-Você está em um sistema de salário, Michael. O proprietário da empresa está no sistema de lucro ou de utilidade. E, assim como você mesmo percebeu, lucros são melhores do que salários.

- Mas, como faço para obter lucros em vez de salário?

-Você deve trabalhar para si mesmo. Se continuar a trabalhar para outra pessoa, não ganhará muito dinheiro. Naturalmente, há atletas profissionais e executivos das corporações nos Estados Unidos, eles ganham muito, mas eles são muito poucos, são estatisticamente insignificantes. Noventa e nove por cento das pessoas ricas, tornaram-se ricas trabalhando para si próprio e obtendo lucros. As grandes riquezas que foram herdadas - se você procurar saber a história de como tudo começou - começaram com as pessoas que iniciaram a sua própria empresa.

-Não acho que posso me retirar do meu emprego e começar de novo com a idade que tenho.

-É por isso que eu tenho a impressão de que você está acomodado, - disse Charlie dando um baque em Michael.

-Bem, mas não me abandone tão rápido – se defendeu Michael.

-Não estou lhe abandonando. Só estou de acordo com o que você diz. Se você não começar novamente, está acomodado.

Charlie fez uma pausa e começou com uma idéia nova.

-Existe uma alternativa para sair e começar novamente.

-O qual é? -perguntou Michael.

-É um dos princípios do Sr. Davis sobre dinheiro e riqueza. Talvez seja o começo da resposta para o seu dilema, como disse o Sr. Davis: 'Trabalhe em tempo integral no seu trabalho e em tempo parcial na sua fortuna'. Talvez você possa iniciar um negócio e fazê-lo crescer até o ponto em que possa trabalhar nele em tempo integral.

-Bem, isso pode ser viável. Eu tenho algumas idéias de coisas que eu quero fazer de vez em quando e ainda eu não fiz nada. O que acontece é que, com a família e todas as outras coisas, tem sido muito difícil.

-Qualquer coisa é difícil, Michael. Você deve reconhecer isso. Recorde: A dor da disciplina ou a dor do remorso. Você escolhe. Se você quer trabalhar duro, comece seu próprio negócio, transformando-o em uma grande empresa e alcance a sua independência financeira; ou se preferir permaneça onde está e espere que o governo tenha dinheiro suficiente para lhe dar um pouco a cada mês?

-Gostaria de ter independência financeira, ou o que isso significa.

-Independência financeira é a capacidade de viver com renda de suas fontes pessoais. Isto é em sua forma básica. Qual você prefere: pagar a si mesmo, ou que alguém lhe pague agora e no futuro?

Eles permaneceram sentados por alguns minutos, deixando que a sabedoria das lições do Sr. Davis fluíssem.

Charlie olhou para seu relógio e percebeu que tinha de sair.

-Tem um compromisso com o médico em 45 minutos, temos de concluir a nossa reunião. Mas, pense nestas coisas, Michael. Lembre-se: tudo na vida são vendas, e os lucros raramente são maiores do que o seu desenvolvimento pessoal. È isso que você deve ter em mente.

Michael levantou-se e pegou sua jaqueta.

-Sim, eu tenho isso. Eu tenho muito do que pensar desta vez, como sempre.

-Pense em como iniciar um negócio. E, em seguida, aplique as duas lições de hoje: vendas e dinheiro.

-De acordo, eu vou fazer isso. Aliás, vamos marcar a nossa próxima visita. Eu tenho que voltar por estes lados daqui a três semanas, pode ser?

-Creio que sim. Eu tenho que corrigir o mecanismo do portão. Há uma peça desgastada. Isso me prenderá por aqui. Estarei lhe esperando. Vai ser interessante continuarmos.

-Ok! Deixamos assim, de qualquer forma vou chamar alguns dias antes para confirmar.

-Perfeito, Michael.

E antes que Michael saísse, Charlie deu-lhe um abraço. Haviam se tornados amigos.

10

A Comunicação proporciona a Base Comum para a Compreensão

"A Comunicação ocorre quando duas ou mais pessoas trabalham em conjunto para encontrar uma base comum de entendimento. E quando a conseguem dá-lhes um elevado nível de poder".

Três semanas depois, quando Michael parou em Doze Pilares, ali estava Charlie, com os portões abertos e sujo de graxa até os cotovelos. Michael estacionou perto do portão e caminhou em direção de Charlie.

-Eu lhe daria a mão, mas acho que você não deseja ter a sua mão lubrificada.

-Desta vez, eu concordo com você.

-Bem, você não quer me ajudar, não é verdade? -disse Charlie, sorrindo.

-Eu posso ser seu *'assistente resolve'* - disse Michael.

-Assistente resolve? -Eu nunca ouvi isso.

-Oh, sim, eu sou o melhor assistente resolve da região. Venho praticando há anos.

-Bem, eu serei o juiz disso. Venha e lhe mostrarei o que estou fazendo. Cada um destes portões pesa aproximadamente uns 500 quilos. Hoje podem ser mais leves, pois existem materiais modernos, mas era este material que havia quando eles foram feitos. Devido a isto têm como necessidade um enorme motor e mecanismo. Eu sabia que teria de substituir alguns rolamentos e lubrificá-los constantemente. É por este motivo que é que você está vendo esta quantidade de graxa. Um desastre, mas necessário. A Sra. Davis poderia ficar brava se ela não puder ir às compras por causa dos portões!

-Ainda não a conheci, como é ela?

-Oh, é uma senhora muito elegante. Muito bonita. Trata o marido dela como um rei. Eles têm um casamento maravilhoso. Mas vamos mudar de assunto. Você está aqui para trabalhar e aprender os dois seguintes Pilares do Sucesso, certo? Vejamos... há mais três, portanto, vamos ver os números dez e onze.

-Isso é verdade. Segundo meus cálculos.

-Então, vamos começar com o número dez.

-De acordo.

-Em primeiro lugar, pega para mim a chave inglesa de 7/8 atrás de você.
Michael olhou em volta até que ele finalmente encontrou a chave inglesa e a entregou a Charlie.

-Bem feito, assistente resolve.

-Eu não lhe disse?

Charlie continuou a trabalhar e embora Michael não entendesse muito de mecânica, desfrutava do que estava vendo.

-O de **número dez é sobre a Comunicação**. O Sr. Davis sempre disse que assim como o sucesso é baseada em relações humanas, a comunicação é a base para as pessoas que trabalham em conjunto, isto é extremamente importante. Na verdade, diz ele, e eu repito: 'Há comunicação quando duas ou mais pessoas trabalham em conjunto para encontrar uma base comum de entendimento, e quando eles acham esta base em comum, conseguem alcançar um elevado nível de poder'. Isto é tão verdadeiro que não importa se estamos falando de relações matrimoniais, relações de trabalho, ou de pais falando para seus filhos.

-Veja Michael, as pessoas são muito diferentes, mesmo aqueles que não querem ser. E quando conseguimos avançar em nossas relações, pode ser difícil se comunicar quando as coisas já estão indo bem e imagine então quando as coisas estiverem péssimas.

-Sim, isso eu sei, pois acontece comigo. Às vezes parece que Amy e eu somos de planetas diferentes. Ela fala e eu não entendo, e quando eu falo, ela não me entende. A verdade, não sei por quê. E no meu trabalho o mesmo acontece com meu chefe.

-Sim, realmente é o que acontece com todas as pessoas. Comunicação é difícil. Mas, um dos motivos que a torna difícil é porque as pessoas não olham como um exercício, onde duas pessoas procuram encontrar um consenso em comum. Na maioria das vezes, cada pessoa tenta convencer a outra a deixar suas próprias razões e aceitar a dela. Torna-se um assunto muito complicado. Seria melhor procurar um consenso em comum.

-Isso é um bom ponto. Isso acontece entre eu e a Amy. Penso que queremos convencer o outro a vir para o nosso lado.

- Mas, aposto que não era assim quando estavam namorando ou eram recém casados, não é?

Michael riu.

-Não, ele era mais como, 'Não querida, façamos do modo que você diz. Não, façamos a tua maneira. '

-Esta é a natureza humana e acontece frequentemente. Vocês estavam muito mais dispostos a tentar encontrar um consenso em comum e trabalhar nele, cedendo ao outro porque estavam tentando chegar a um acordo. Chegar a um acordo, conseguir que ela se casasse com você. Isto é o clássico.

-Sim, eu concordo.

-Então, se você deseja se comunicar bem com Amy, ou com qualquer outra pessoa, busque a forma de encontrar uma base comum. E você conseguirá.

-Oh, acredite em mim, eu sei como é difícil ter comunicação.

-O senhor Davis sempre disse: ' Comunicar não é apenas o que você disse. È como disse, quando disse e o quê a pessoa a quem você disse, entende. E isso é apenas metade disto. A outra metade é que você realmente escute o que a outra pessoa fala. ' Portanto, não é apenas o significado das palavras. É o tom: o tom que falo é discreto? E é este o momento certo de falar? Aposto que Amy quer falar sobre a relação durante o jogo de futebol, não é verdade?

-Sim e para ser justo, eu sempre lhe interrompo quando ela está assistindo a novela.

-Michael, você está parecendo absolutamente repetitivo - zombou Charlie.

-È verdade, não posso dissimular.

-Você tem que ter certeza de que a pessoa está pronta para ouvir o que você tem a dizer. Se não está pronta, não diga nada no momento. Converse mais tarde.

-Sim, eu tenho aprendido da forma mais cruel.

- Mas, o mais importante a respeito da comunicação é saber escutar.

-Sim, é verdade. Temos seminários anuais sobre o trabalho para desenvolver "habilidades de escutar"

-Estou certo de que eles são muito valiosos, mas a habilidade não é a coisa mais importante. É o caráter atrás da habilidade. Em primeiro lugar, você deve avaliar e tomar o cuidado suficiente para que a outra pessoa *queira ouvir*.

-Bem, é como não querer ouvir mesmo quando você está ouvindo?

-Michael é este ponto perfeito. O Sr. Davis sempre diz que a maioria das pessoas não está escutando, só está aguardando a outra pessoa respirar para interrompê-la e falar sobre o que lhes interessa.

-Eu acho que isso é verdade.

-Que aconteceria Michael, se você estivesse ouvindo ao invés de ficar esperando que Amy respirar para você tomar a palavra e dar a sua opinião? *O que aconteceria se você tentasse ver o ponto de vista dela e a compreendesse?* Vou dizer-lhe o que poderia acontecer: mudaria a natureza do seu casamento. E sim, se as pessoas em geral fizessem assim elas iriam revolucionar o mundo!

Charlie fez uma pausa, enquanto devolvia para Michael a chave inglesa e disse-lhe:

-Guarde-a, por favor, Michael você poderia pegar para mim aquele pano?

Michael fez o que ele pediu e ficou pensando sobre o que Charlie havia dito enquanto ele continuava a limpeza da placa que cobria a maquina do portão.

-Estou de acordo com você, mas dá um trabalhão. Quero dizer, Amy e eu poderemos fazer isso, porque estamos de acordo, mas é muito difícil fazê-lo com todas as pessoas. Como isso poderia ser feito?

-Esta é uma pergunta muito boa e é perfeita para continuar com o próximo Pilar do Sucesso.

-Sim, conte-me.

11

Sempre é Necessário um Grande Líder

"Guiar os outros é ajudá-los a mudar seus pensamentos, suas crenças e suas ações para se tornarem melhores".

-O Senhor Davis é muito interessado em liderança e o Pilar de número onze do Sucesso é sobre isto. Ele sempre disse: "um novo grande líder é sempre necessário."

-Isso é verdade, eu suponho, mas o que isso tem a ver comigo?

-Isso é fascinante, Michael. Liderança é um conceito mal entendido. A maioria das pessoas quando ouve o termo 'grande líder' pensa logo naqueles que lideram Nações, corporações ou movimentos sociais. O Sr. Davis disse que qualquer um pode ser um grande líder, porque liderança significa que você conhece a arte de influenciar os outros. É algo assim quando falamos sobre o *Pilar Tudo na vida são Vendas*. Liderar os outros é ajudá-los a mudarem seus pensamentos, suas crenças e suas ações para melhor.

-E o que isso significa para mim?

-Isso significa que se você está em posição de influenciar os outros, digamos a Amy e as crianças ou pessoas no trabalho ou a seus clientes, então, você deveria querer ser e trabalhar para se tornar um líder. Não apenas porque você pode fazer a diferença, mas porque os líderes são aqueles que desfrutam mais da vida. Os líderes criam a diferença, se elevam aos mais altos níveis, desfrutam da fortuna e têm os melhores relacionamentos. Os líderes vivem a vida ao máximo.

-Bem, mas como posso me tornar num grande líder?

-Comece com os princípios da influência que falamos antes, desenvolvendo habilidades e caráter. Vendas e liderança são semelhantes, tem raízes na influência. Além disso, existem alguns princípios do Sr. Davis á respeito. Uma das coisas que ele disse muitas vezes é: ‘Os gerentes ajudam as pessoas a se verem como são. Os Líderes ajudam as pessoas a se verem melhor do que são. ’ E você pode ver que os de nível médio são gerentes, enquanto aqueles que subiram ao topo são líderes.

-Você poderia explicar-me isso um pouco mais? -disse Michael.

-Claro, pense nisso. Quando você fala com Amy, ou com qualquer um dos seus clientes, você fala sobre o que é, ou o que poderia ser? Os líderes falam sobre o que poderia ser. E, em seguida, dão os passos necessários para ajudar as pessoas a obter o que poderia ser.

-Agora eu entendi. Mas, tenho visto um problema com os chamados 'líderes', eles são geralmente insuportáveis e estão cheios de si mesmos. Eu não quero me transformar em um desses tipos.

-E não deveria. Mas, esses são a minoria, mesmo se eles são aqueles que estão nas notícias. Existem milhões de grandes líderes que fazem a diferença no mundo, e que não são assim. Aqui está a chave. O Sr. Davis disse: ' O desafio de um líder é ser forte, mas não rude; ser amável, mas não fraco; ser ousado, mas não valentão; ser pensativo, mas não preguiçoso; ser humilde, mas não tímido; ser orgulhoso, mas não arrogante; ter humor sem ser bobo. ' Você vê, as características ruins são boas se não forem exageradas e nem usadas de forma egoísta.

-Isso até que faz sentido.

-Aqui há outro princípio de liderança que o Sr. Davis disse que é importante. Ele disse: ' Aprenda a ajudar as pessoas com mais que seu trabalho: ajude-as com sua vida. ' Os grandes líderes estão interessados nas pessoas em geral, não só pelo que podem obter delas.

-Então, de acordo com o Sr. Davis, quais são as características dos líderes? Quer dizer, com o que posso começar a trabalhar?

-Você pode começar trabalhando em tudo sobre o que temos falado desde o início.

Charlie pediu a Michael uma chave de fenda.

Michael pegou uma grande chave de fenda Phillips e continuou dizendo...

-Certeza de que eu o farei, mas o que ele disse especificamente sobre liderança?

-Bem, ele fala sobre a integridade, claro. A relação entre o líder e seus seguidores está baseada na confiança. Ninguém lhe seguirá se não confiar em você. Portanto, dê uma olhada em sua vida e certifique-se de que ela é completamente integra. Certifique-se de praticar o que prega. Ele também fala sobre ser otimista. As pessoas sempre querem saber se para onde as estão levando será melhor do que onde estavam.

- Mas e se onde eles estão já acharem que é bom? Como posso fazer para mostrar-lhes uma melhor opção?

-Você tem que saber para onde vai. Esta é outra coisa que sempre fala o Sr. Davis: Visão. "Os grandes líderes sempre tem uma visão otimista", ele disse. Um líder sabe onde ele está e isto é real. Mas eles também devem saber como conseguir um melhor destino. Esta é uma visão otimista.

-Ok! Ajude-me a aplicar isso.

-Claro que sim. Tome seu casamento como um exemplo. Como você gostaria que fosse? Basta imaginar como poderia ser, e sabendo disso, comunique-o e comecem a trabalhar nisso. Isso funciona em qualquer situação. Criar uma visão positiva do futuro, desenvolver um plano para consegui-lo, comunique-o e trabalhe nesse projeto.

-Parece fácil.

-Não é fácil meu amigo. Não é fácil.

Quando disse isso, Charlie terminou de parafusar a placa que cobria o mecanismo do portão.

-Certamente não é tão fácil como consertar este portão (disse com um sorriso orgulhoso). Pegou um produto para lavar as mãos, usou, e secou suas mãos com a toalha que tinha trazido.

Quando Charlie terminou de guardar as ferramentas, Michael lembrou que Amy tinha pedido para passar no supermercado e comprar macarrão e molho para o jantar. Fazendo o trajeto mentalmente calculando o tempo que levaria, sabia que já tinha de ir.

-Bem, Senhor Charlie, como sempre, você tem me dado muito que pensar.

-E muito que aplicar - disse Charlie.

-Sim e muito que aplicar. Tenho que ir. Amy e eu estamos sozinhos esta noite. Sua mãe está com crianças desde cedo, e vamos cozinhar o macarrão e assistir a um filme juntos. Vai ser divertido.

-Sim, que maravilha. É bom que tenham um tempo para ficarem sozinhos.

-Charlie, não sei quando eu poderei voltar e aprender o último Pilar do Sucesso. Tem uma viagem na companhia de seis semanas a sudoeste que preciso fazer, intercaladas com treinamentos e, em seguida, quando voltar estarei muito ocupado colocando o trabalho em dia. Mas estou certo de que voltarei aqui tão logo eu possa.

-Assegure-se de fazê-lo. Este último é muito importante e muito especial.

-Isso me intriga. Agora, vou fazer o possível para retornar o mais rápido que puder.

-Faça-o.

-Você quer que eu o ajude com as ferramentas? Quer que eu as leve até a oficina?

-Oh, não precisa. Pode deixar. Vá tranquilo.

E, dizendo isso, Charlie pegou as ferramentas para levá-las para a oficina. Michael sentou em seu carro e por um momento viu o Charlie andando lentamente, com dificuldade, elegante como sempre com seu velho macacão branco. Quando Charlie atravessou o portão, Michael dirigiu-se para o supermercado.

12

Deixar um Legado

"Viva uma vida que ajude aos outros espiritualmente, intelectualmente, fisicamente, financeiramente e em suas relações. Viva uma vida que sirva como exemplo de uma vida excepcional".

Haviam passado três meses e meio desde que Michael viu Charlie pela última vez. Depois de suas viagens de vendas que duraram seis semanas, tinha tanto trabalho a fazer que parecia que nunca seria capaz de voltar à casa Doze Pilares. Um dia, Michael decidiu que precisava ouvir o último Pilar do Sucesso e então abriu um espaço em sua agenda e foi visitar Charlie. Imaginava que poderia surpreendê-lo já que tinha certeza de que iria encontrá-lo lá em Doze Pilares como sempre, supondo que não havia muitas possibilidades dele ter saído. Quando Michael chegou, o portão estava fechado.

Michael parou em frente do interfone perto da entrada e tocou a campainha. Um distinto cavalheiro respondeu.

-Sim, em que posso ajudá-lo?

-Estou aqui para encontrar-se com Charlie. Meu nome é Michael Jones.

-Um momento, por favor - disse a voz.

Michael se perguntava se era o Senhor Davis.

Depois de uns trinta segundos, voltou a escutar pelo interfone.

-Por favor, venha para frente da casa. A Sra. Davis irá encontrá-lo na porta da entrada.

*Agora isso sim que era **realmente** muito estranho*. O portão se abriu e Michael entrou e estacionou seu carro na calçada que levava para a porta principal. Ele caminhou lentamente e subiu os poucos degraus. Nunca havia estado em frente à porta da casa. Assim que ele chegou à porta, esta se abriu e ali estava de pé uma senhora, muito elegante e impecavelmente vestida, um verdadeiro exemplo de classe alta.

-Boa tarde – ela disse-. Você deve ser Michael.

-Sim, Senhora. E você é a Sra. Davis?

-Sim.

-É um prazer conhecê-la finalmente. Tenho ouvido muito sobre você e o Sr. Davis através do Charlie.

Ela não respondeu, portanto, depois de uma breve pausa, Michael continuou.

-Eu estou aqui para ver Charlie. Ele está aqui?

-Michael, sinto muito em ter de lhe dizer isto a você. Charlie morreu na semana passada. Ele tinha um câncer terminal que o levou.

Michael ficou atordoado. Ele tinha um pressentimento de que algo estranho estava acontecendo com Charlie, mas acreditava que era da idade.

-Oh não, eu... Estou tão... Sinto muito ouvir isso. Eu não tinha idéia. Estive com ele há três meses.

-Sim, as últimas seis semanas se foi muito rápidas. As coisas se precipitaram.

Os dois ficaram de pé em frente da porta, sem dizer nada por um momento.

Finalmente a Sra. Davis quebrou o silêncio.

-Por favor, venha. Eu tenho algo para dar.

Michael seguiu pelo lobby e, em seguida, a uma sala para a direita.

-Venha para o escritório do meu marido e sente-se um momento.

A Sra. Davis empurrou uma porta bonita e abriu o escritório mais incrível que Michael jamais havia visto antes. Todo folheado em mogno com assentos de couro, prateleiras de livros, em todos os lugares e requintadas obras de arte nas paredes. Mas, o que mais emocionou Michael foi a enorme pintura em óleo do Sr. Davis, situado acima e atrás da mesa. Michael e a Sra. Davis ficaram de pé diante do escritório olhando-a.

-Ele nunca lhe contou? Você não sabia, não é?

-Não - Michael sorriu nervosamente - nunca me disse.

-Não sei por que ele sempre fazia isso. Ele pensava que fazendo assim as pessoas ouviriam melhor suas idéias, eu acho. Ele transformou isso em uma espécie de jogo, com boas intenções, é claro.

-Sim, é claro.

Ambos ficaram de pé olhando a pintura do Sr. Davis: Charlie vestido de terno e gravata.

Ela sorriu.

-Embora não gostasse, por muitos anos, Charlie usou gravata para trabalhar. Mas, amava estar vestido de macacão trabalhando no jardim desde que se aposentou.
Chegando á mesa do escritório a Sra. Davis abriu uma gaveta onde pegou um envelope branco.

-Ele deixou isso para você. Ele não sabia se poderia lhe ensinar a última lição dos "Doze Pilares" como os chamava. Este é o mais importante. Ele reúne todos os outros e lhes dá um propósito – enquanto dizia estas palavras entregava o envelope para Michael.

-Sente-se, vou deixá-lo a sós para que você possa lê-lo. Você quer algo para beber?

-Não. Não, obrigado. Estou bem. Michael respondeu ao mesmo tempo em que sentou.

A Sra. Davis fechou suavemente a porta e Michael ficou sozinho. Ele pegou o envelope e olhou para ele. Seu nome estava escrito à mão. Podia ouvir o tique-taque do relógio que estava no abajur do canto. Tique Taque Tique... O tempo passava. Agora, tudo fazia sentido, a perda de peso... A tosse... A fadiga... Ele imaginou que Charlie estava doente, mas não que era *terminal*. Michael olhou para a parede e viu a placa que Charlie tinha mencionado: *Há uma aristocracia natural entre os homens, a base dela é o talento e a virtude.*

Finalmente, depois de estar sentado no escritório de Charlie, sozinho, por alguns minutos, abriu o envelope, tirou o papel e começou a ler.

Querido Michael,
Se você está lendo isso, significa que eu não estou mais presente. Gostaria de ter compartilhado o último Pilar do Sucesso com você pessoalmente, com uma xícara de café na oficina, como nos velhos tempos. Mas este fato não o torna mais importante que o ***último pilar****.*
Uma coisa que me dei conta no ano passado é que a vida é curta. Parece que ainda ontem eu era um menino em idade escolar, jogando com meus amigos. Parece que tem pouco tempo que eu me apaixonei por Sandra e começamos a nossa família. A propósito, você finalmente conheceu Sandra, tenho certeza. Ela é uma mulher bela e incrível, Michael. Eu fui abençoado por compartilhar minha vida com ela. Há pouco tempo, eu estava construindo meu negócio e vendendo e construindo minha fortuna. E mesmo quando eu finalmente aposentei há quinze anos pareciam que eu teria muito tempo.
A brevidade da vida é a sua maior surpresa, Michael. Mas, o que você fez com tudo que eu já lhe ensinei sobre os Pilares, os verdadeiros Pilares do Sucesso, que guiaram tão bem minha vida?
Todos eles são envolvidos de forma bela e perfeita pelo pilar final.

Deixe um Legado*.*

Nós somos apenas folhas ao vento que voam ao redor do mundo. Nós estamos aqui um dia e no outro, já passamos. Ninguém sabe o quanto vamos viver.
Você não pode escolher o quanto você quer viver, Michael, mas você pode escolher o quão bem gostaria de viver.
E eu acho que viver de uma maneira correta está diretamente ligado aos que vieram antes de você e aos que o seguirão.
Eu nunca fui um homem completamente original, Michael. Não creio que isso exista. Eu acredito que cada um de nós segue o caminho que nos foi preparado pelos que vieram antes de nós.
Meu objetivo na vida foi viver de tal forma que pudesse servir àqueles que virão depois de mim, iluminando um caminho que permita aos outros avançarem em suas vidas mais rapidamente do que se fossem iluminados por eles mesmos.
Meu trabalho tem sido deixar um legado ensinando aos outros os Pilares do Sucesso, mas, não só ensiná-los, mas vivê-los. Minhas ações são uma prova que minhas palavras são verdadeiras. Michael, devemos mostrar as filosofias que acreditamos e compartilhá-las com as outras pessoas. Ao fazê-lo, lhes daremos o crédito que precisam para serem eficazes. Muitas pessoas desperdiçam sua curta vida aqui e, quando chegam perto do fim de seus dias estão se desculpando com seu remorso.
E não há mais tempo para voltar e reconstruir suas vidas.
Só poderia desejar mais algum tempo, um desejo que nunca será satisfeito.
Michael, todos nós temos duas opções na vida: Podemos simplesmente viver ou sermos os arquitetos da nossa vida. Muitos passam a vida pobremente, vão todos os dias para o trabalho sem nenhuma visão do que poderiam chegar a serem. E, quando percebem, suas vidas se foram. Outros são tão medrosos que os sonhos que tiveram não foram realizados, porque eles nunca tiveram a coragem de assumir o risco que os teriam permitido atingir suas metas e viver seus sonhos.
Mas, você pode fazer diferente. Você pode desenhar sua vida. Teria sido melhor se você tivesse começado antes – quanto mais cedo melhor - mas com quarenta anos você ainda tem outros quarenta anos pela frente. Eles serão poderosos se estiver apto a desenhar sua vida baseado nos Pilares do Sucesso, com o objetivo final de deixar um legado para os outros segui-lo.
Viva uma vida que sirva a outros espiritualmente, intelectualmente, fisicamente e em suas relações.
Viva uma vida que sirva como exemplo de como ter uma vida excepcional.
Permita que outras pessoas vivam vidas pequenas, Michael, mas não você. Permita que outros discutam sobre coisas pequenas, mas não você. Deixe os outros chorarem por pequenas coisas, mas não você. Permita que outros deixarem seus futuros em outras mãos, mas não você.
Deixar um legado é como plantar uma árvore. Assim como da semente cresce uma árvore, esta dará sementes para que as gerações futuras possam plantar sua própria árvore.
Você tem a sua vida toda à frente Michael, viva o máximo que você puder.

Meu legado está satisfeito em parte ao lhe ensinar como viver uma vida melhor.
Seu legado será fazer o mesmo para com os outros. Se entregue. Sacrifique para o bem dos outros. Tome algum tempo para ensinar e ajudar aos outros. Seja paciente, amoroso e leal.
Este é um adeus, meu amigo. Estou feliz de tê-lo conhecido. Você é um homem jovem maravilhoso com um coração grande e generoso. Você alcançou meu coração, e espero que eu tenha plantado esse desejo inabalável que lhe ajudará a criar seu próprio caminho.

Seu amigo,
O Senhor Charlie Davis

Michael colocou a carta em suas pernas e inclinou a cabeça para trás, fechou os olhos e uma lágrima rolou em seu rosto. Ele ficou assim por cerca de uns cinco minutos pensando sobre as palavras que Charlie lhe havia dito e nos tempos que passaram juntos. Seus melhores dias foram junto com ele. A vida de Michael Jones nunca mais seria a mesma.

Sra. Davis voltou para o escritório e sentou-se ao lado de Michael. Eles falaram sobre Charlie por meia hora, até que Michael percebeu que era hora de ir embora. Ele queria ir ao encontro de Amy e ficar com ela.

Michael disse adeus a Sra. Davis, sabendo que provavelmente nunca mais a veria. É incrível como as pessoas passam por nossa vida, deixando cada uma um espaço único e diferente.

Michael entrou no seu carro, manobrou, atravessou a oficina e, em seguida, passou pelo portão da casa dos Doze Pilares. Foi uma coincidência ou uma série de eventos casuais que o levaram a conhecer o Sr. Davis durante estes meses? Qualquer que fosse a resposta, Michael sabia que sua vida nunca mais seria a mesma.

Eu tenho o resto da minha vida pela minha frente, pensou. *Eu posso fazer o que quiser com ela. Muito obrigado, Charlie, por ensinar-me de que eu posso fazer muito mais por mim e para aqueles que estão á minha volta.*

Michael retornou pelo mesmo caminho passando no mesmo local onde ficara sem gasolina há meses e assim começou a viagem que poderia ser pelo resto da sua vida.

E o portão da casa Doze Pilares se fechou.

Biografia dos autores

Jim Rohn

FILÓSOFO DE NEGÓCIOS RECONHECIDO MUNDIALMENTE

Jim Rohn foi aclamado por anos como um dos mais influentes pensadores do nosso tempo. Ele ajudou a motivar e treinar toda uma geração de especialistas em desenvolvimento pessoal, bem como, centenas de executivos das maiores corporações dos Estados Unidos.

Por mais de 40 anos, tem se concentrado sobre os fundamentos do comportamento humano que mais podem afetar o desempenho pessoal e de negócios. Jim é o padrão para comparação àqueles que pretendem ensinar e inspirar outros. Ele tem a capacidade única de aprofundar os princípios e eventos comuns, e a combinação de seu estilo e substância capta a imaginação de quem ouvir ou ler suas palavras.

Jim Rohn já compartilhou sua mensagem em mais de 6.000 audiências e cerca de 4 milhões de pessoas. Ele conduziu seminários e workshops em toda a Europa, Ásia, Austrália e África, bem como nas mais importantes cidades na América do Norte. Ele é membro da Associação Nacional dos Palestrantes dos Estados Unidos e tem recebido as mais apreciadas condecorações: a CPAE premiado em 1985 por seu excelente desempenho e profissionalismo; e em 2004 o prêmio para do Palestrante Mais Influente da Associação Nacional dos Palestrantes.

Se você quiser mais informações sobre as tarifas corporativas de Jim Rohn, entre no site www.jimrohn.com, envie um e-mail para info@jimrohn.com ou ligue para 1800-929-0434.

Para assinar a revista online semanal grátis e ver a lista completa dos seus produtos, vá para www.jimrohn.com, ou envie um e-mail para subscribe@jimrohn.com ou ligue para 1800-929-0434.

Chris Widener

O LÍDER DE UMA NOVA GERAÇÃO DE ESPECIALISTAS EM DESENVOLVIMENTO PESSOAL E LIDERANÇA.

Chris Widener é um exemplo de como alguém pode superar adversidades e viver uma vida bem sucedida, ajudando os outros a fazerem o mesmo. Chris tem superado muitos obstáculos... De ter perdido seu pai quando tinha quatro anos de idade, sendo enviado para morar com parentes com a idade de 9 anos; ter se envolvido com drogas e álcool aos doze anos de idade.

Chris superou esses obstáculos e tem sido um palestrante profissional desde 1988. Ele tem compartilhado o palco com candidatos à Presidência dos Estados Unidos, conhecidos apresentadores da rede de televisão americana, escritores famosos e atletas profissionais. Tem falado sobre motivação e liderança em algumas das maiores organizações nos Estados Unidos como: GE, Cisco Systems e a Escola de Negócios da Universidade de Harvard.

Ele escreveu mais de 350 artigos, 5 livros e produziu mais de 30 CDs de áudio com programas sobre liderança e motivação. Seus artigos são exibidos mensalmente em mais de 100 publicações. Chris também contribuiu para o Plano de Sucesso em Um Ano de Jim Rohn.

Chris, sua esposa Lisa e seus quatro filhos vivem em um bairro de Seattle, Washington.

Se você quiser mais informações sobre reservas corporativas e suas tarifas, vá para www.chriswidener.com, ou envie um e-mail para info@chriswidener.com ou ligue 1877-929-0439.

Para inscrever-se gratuitamente para a revista on-line Ezine de Chris Widener e ver a lista completa dos seus produtos, vá para www.chriswidener.com, ou envie um e-mail para info@chriswidener.com ou ligue 1877-929-0439.

Quem iria imaginar que uma pane no carro de Michael Jones, em uma estrada, iria ser o início de um relacionamento que mudaria sua vida? Caminhando até a casa mais perto, Michael encontrou uma mansão com o nome de "Doze Pilares". Charlie, o encarregado de manutenção, o ajuda a consertar o carro, dando início a um relacionamento na qual Michael tem a oportunidade de aprender os segredos do sucesso – Os Doze pilares do Sucesso – que haviam feito do Sr. Davis, dono desta mansão, um homem de sucesso e aclamado.

Este novo romance de Jim Rohn e Chris Widener o inspirará para levar a sua vida a um nível melhor. O desafiará e o estimulará a converter-se no melhor que você possa chegar a ser.

Estas são algumas das lições que descobrirá nos Dozes Pilares do Sucesso:

-Viver uma vida saudável no corpo, mente e espírito

-A importância dos relacionamentos

-Definir suas metas e administrar o seu tempo

-Cercar-se de melhores pessoas

-Aprender por toda a vida

-O dinheiro raramente supera o desenvolvimento pessoal

-A comunicação proporciona a base comum para a compreensão

-Um novo grande líder é necessário

-Deixar um Legado

